



**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE
SAN NICOLAS DE HIDALGO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

TESIS

**“EL CREDITO BANCARIO; UNA ALTERNATIVA
DE CRECIMIENTO PARA LAS PYME´S”**

Que para obtener el grado de:

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

Presenta:

JAVIER ALCANTAR HERNANDEZ

Asesor:

M. en A. MARIO CHAVEZ ZAMORA

MORELIA MICH., JUNIO DE 2007.



Esta tesis es dedicada con mucho agradecimiento a la U.M.S.N.H. institución que me abrió las puertas para mi preparación académica y laboral. Además de un gran cariño a todas las personas que de manera directa e indirecta, me han apoyado y me acompañan a alcanzar cada una de mis metas.

Al Sr. J. Jesús Alcántar Alcauter. Mi padre,
por su valioso apoyo en el trayecto de mi vida.

A la Sra. Juana Hernández Guido. Mi madre,
Por haber inculcado en mi
todos los valores requeridos para salir adelante.

A mis hermanos y hermanas,
que juntos somos una gran familia

A mi esposa Mayra y a mi hijo Javier,
Por haber sido y ser parte de mi proyecto de vida,
ya que son y serán piezas fundamentales
en los logros alcanzados.

A todos mis maestros, por
haberme transmitido el conocimiento
y guiarme dentro del campo académico.

Al Sr. Jorge Villaseñor Yunes
Por su apoyo brindado
en los proyectos profesionales

A todos y cada uno
de mis amigos y amigas
con quienes compartí y comparto
grandes momentos de mi vida.

INDICE

	PAG.
I. RESUMEN (ABSTRACT).....	4
II. GLOSARIO.....	8
III. GRÁFICAS Y ANEXOS.....	10
IV. INTRODUCCIÓN.....	13
V. PLANTEAMIENTO.....	15
VI. OBJETIVO GENERAL.....	16
VII. JUSTIFICACIÓN.....	16
VIII. METODOLOGÍA.....	17
1. LAS PYMES EN MÉXICO.....	18
1.1. PYME'S.....	18
1.2. Integración por sector de las PYME'S.....	19
1.3. Indicadores económicos de las PYME'S.....	23
1.4. Situación actual de la actividad económica por sector.....	29
1.5. Fortalezas, riesgos y perspectivas de las PYME'S en la actividad económica.....	30
2. EL ENDEUDAMIENTO DE LAS EMPRESAS.....	33
2.1. Factores de endeudamiento.....	34
2.2. PYME'S, opciones para el financiamiento.....	35
2.3. La necesidad de endeudamiento de las PYME'S.....	36
2.4. El crédito y las PYME'S.....	38
2.5. Las PYME'S y el costo de financiamiento.....	39
2.6. El cálculo del costo de capital y las empresas en la práctica...	41
3. EL CREDITO DEL SECTOR BANCARIO EN MÉXICO.....	48
3.1. Antecedentes del sector bancario.....	49
3.2. El crédito en América Latina.....	64
3.3. Marco de referencia del crédito en México.....	72
3.4. El crédito de la banca de desarrollo.....	75
3.5. El crédito de la banca comercial.....	86
3.6. Impacto de la política monetaria en el crédito.....	96

4. EL BURÓ DE CREDITO.....	98
4.1. Seguridad de la información.....	99
4.2. Manejo de la información.....	99
4.3. Beneficios del reporte de crédito.....	100
4.4. Resumen operativo del Buró de crédito.....	100
5. METODOS DE VALUACION DE LAS EMPRESAS.....	103
5.1. Objetivos o motivos para valorar una empresa.....	104
5.2. La valuación de una empresa.....	106
5.3. Métodos estáticos.....	108
5.4. Métodos dinámicos.....	109
5.5. Métodos compuestos.....	110
5.6. Método por aplicación de múltiplos.....	112
5.7. Otros métodos de valuación.....	113
6. EL PROCESO DE CALIFICACION PARA EL CREDITO.....	116
6.1. Guía para PYME'S en el proceso de calificación del crédito.....	116
6.2. Productos del crédito.....	119
6.3. Integración de la información administrativa y financiera.....	128
6.4. Análisis financiero de la información.....	128
6.5. Confirmación de la información de la empresa.....	128
7. CASO PRACTICO.....	129
7.1. Selección del tipo y fuente del crédito.....	129
7.2. Análisis del tipo de proyecto.....	130
7.3. Planteamiento del proyecto de inversión.....	130
7.4. Evaluación financiera del proyecto.....	140
7.5. Integración de la información.....	142
7.6. Análisis de la información financiera del proyecto.....	149
7.7. Retroalimentación.....	150
8. RESULTADOS.....	151
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	151
BIBLIOGRAFIA.....	154

I. RESUMEN.

El presente estudio es la culminación de una intensa y exhaustiva investigación de campo, encaminada a determinar cuáles son las variables que definen el endeudamiento de las empresas, con el propósito de que las empresas desarrollen un impacto efectivo de la política monetaria en el crédito en base a financiamiento planeados y estructurados.

En la situación actual de nuestro país, es difícil que las empresas pequeñas, se desarrollen tan bien como las grandes y no tiene nada que ver con el tamaño, las empresas grandes alguna vez tuvieron su inicio como pequeñas, es decir que cualquier pequeña empresa puede convertirse en una grande y exitosa; solo es cuestión de conocer cuáles son las áreas de ésta susceptibles de crecimiento, invertir en esas áreas y seguir creciendo, poco a poco.

En esta investigación, se inclina hacia las PYME'S (Pequeñas y Medianas Empresas), que para el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM, 2002) representan más del 99.7% de la empresa en México, con el fin de generar una herramienta que les ayude a conseguir ese desarrollo; a través del crédito; que tanto nos falta, como país y como empresas.

El objeto de esta investigación se basa en el estudio del tipo de proyecto y evaluación financiera de una empresa, de la que se logro conocer su capacidad de inversión, su producción, problemática y capacidad para la obtención de una mejor actividad económica.

La investigación documental se enfocó al conocimiento de las principales teorías sobre los Créditos Bancarios en México. Para así, conocer el origen de endeudamiento de cada empresa de acuerdo a las características y potencialidades de las mismas y obtener como resultado su conceptualización, medición y las variables que afectan el proceso de calificación para el crédito.

En lo referente a los métodos de valuación de las empresas encontramos las diferentes opciones que se encuentran en para el crédito bancario, describiendo los tipos de crédito que tienen las más representativas instituciones bancarias que radican en México; estas incluyen una descripción de cada tipo de crédito, dando la oportunidad de compararlos. Ante este gran reto del desarrollo empresarial de México, se espera que en esta guía se encuentre una herramienta, la cual puedan aplicar fácilmente dentro de su empresa o en la que se encuentren laborando, para su beneficio.

Los resultados más sobresalientes radican en parte a los indicadores económicos, ya que son referencia clave para el desarrollo de planes corporativos, estratégicos, de expansión y consolidación empresarial.

Otra de las conclusiones indica la falta de capacidad de las empresas para lograr la obtención de créditos bancarios, en la situación económica actual del país, es conveniente que se aprovechen las oportunidades que las diferentes instituciones bancarias ofrecen a las PYMES, para crecer en y obtener el desarrollo que el país necesita tanto; con el mínimo costo posible.

También se detectó existe confusión en las empresas, ya que a través del diseño de estrategias de inversión en los mercados, se logran normas mínimas de madurez de las empresas, para que sus procesos de calificación a los créditos den buenos rendimientos.

El estudio de las cualidades de las empresas, tiene un peso fundamental en las decisiones del crédito; por lo que es necesario analizarlas, eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación en cuanto a la calidad de su administración interna.

ABSTRACT

This study is the end of an intense and comprehensive field research headed to resolve which the variables are and that define reflex into, of the companies. The purpose of this study is to help these companies to improve their competitiveness and to exploit the new opportunities brought by the commercial opening define reflex.

In the actually situation of the nation, it's hard of the small companies, to expansion too good as the big companies, and nothing with saw if the size of companies. It is also concluded that there is a lack of organizational capacity, indiscipline and lack of adherence at regulations for the companies.

In this investigation, to bow from PYME'S (Small and Medium Enterprise), of the Information System Mexican Management the most outstanding findings show that 99.7% of the companies of Mexico, whit find of the produce the tool to aid at development, of through the credits for the best activity economic.

As for the methodology of the investigation, the present study began being descriptive, this is the variables of the competitiveness they were identified and they were also defined its concept, dimension and indicators. Of here it was possible to correlate the variables to each other, to know the grade of exploit the new opportunities.

The derived more important contributions of this study that are had a model of competitiveness for the companies that is expected it is from utility to other companies.

The work hypotheses that were formulated in their entirety, the field work responded to the general objective and also to the four specific objectives that thought about, in the sense of contributing concrete results endorsed with opinions ant the investigator's points of view and managers that collaborated in this investigation.

Out come most outstanding to be located in the part of the economic indicators for the code of the unrolling of the planes strategies corporative, and consolidation managerial.

Other of the conclusion to suggest lacking capacity of the corporative for the intention of the banks credits, in this actually economist situation of the nation, consequence not provide the diferent's opportunities bank for the Small and Medium Enterprise, for the country and the minus possible cost.

Too detect the confusion existence in the enterprise, to dare, of the inversion in the inversions markets the plus norms in the qualification process and exhaustion.

This study that are had are a model of the companies, it is also concluded that there is a organization capacity. There are no companies' cite certification, minimum ripeness regulations are ignored, and fallen marketed in the administration inside.

GLOSARIO.

ADE	APOYO INMEDIATO A DEUDORES
BANCOMEXT	BANCO DE COMERCIO EXTERIOR
BID	BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO
BONDES	BONOS DE DESARROLLO
CCC	CREDITO EN CUENTA CORRIENTE
CCPP	COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO
CETES	CERTIFICADOS DE TESORERIA
CFE	COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD
CNBV	COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES
CPP	COSTO PROMEDIO PORCENTUAL
CURP	CUENTA UNICA DE REGISTRO DE POBLACION
DOF	DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION
FELABAN	FEDERACION LATINOAMERICANA DE BANCOS
FIRA	FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION A LA AGRICULTURA
FOBAPROA	FONDO BANCARIO DE PROTECCION AL AHORRO
GIF	GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION
IED	INGRESO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
IED	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
IFE	INSTITUTO FEDERAL ELECTORAL
IGAE	INDICE GENERAL DE ACTIVIDAD ECONOMICA
IMPAC	IMPUESTO AL ACTIVO
IMSS	INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL
INEGI	INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA
IPAB	INSTITUTO DE PROTECCION AL AHORRO BANCARIO
ISR	IMPUESTO SOBRE LA RENTA
IVA	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
LFEP	LEY FEDERAL DE ENTIDADES PARAESTATALES
LOAPF	LEY ORGANICA DE LA ADMINISTRACION PUBLICA FEDERAL
MIPYME'S	MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
NAFIBO	NACIONAL FINANCIERA BOLIVIANA
NAFIN	NACIONAL FINANCIERA
PANAL	PATRONATO DEL AHORRO NACIONAL
PEMEX	PETROLEOS MEXICANOS
PIB	PRODUCTO INTERNO BRUTO
PND	PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

PROCAPTE	PROGRAMA DE CAPITALIZACION TEMPORAL
PTU	PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES
PYME'S	PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
RION	RENTABILIDAD DE LA INVERSION OPERATIVA NETA
SE	SECRETARIA DE ECONOMIA
SHCP	SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
SHF	SOCIEDAD HIPOTECARIA FEDERAL
TIIE	TASA DE INTERES INTERBANCARIA DE EQUILIBRIO
TIN	TASA DE INTERES NACIONAL
TIR	TASA INTERNA DE RETORNO
UDIS	UNIDADES DE INVERSION
UECE	UNION DE EXPERTOS CONTABLES EUROPEOS
VAN	VALOR ACTUAL NETO
WWW	WORLD WIDE WEB

III. GRÁFICAS Y ANEXOS.

CAPITULO	CONTENIDO	PAG.
1.1.	CRITERIOS DE ESTRATIFICACION DE EMPRESAS	18
1.2.	INTEGRACION POR TAMAÑO Y SECTOR DE LAS PYMES EN MEXICO	19
1.2.	RANGO POR NUMERO DE EMPRESAS EN MEXICO	21
1.2.	CONTRIBUCION DE LAS PYMES A LA ECONOMIA NACIONAL	22
1.3.	INDICADORES ECONOMICO-FINANCIEROS	23
1.3.	TASA DE INTERES NACIONAL	25
1.3.	TASA DE INTERES EXTRANJERA	26
1.3.	INFLACION NACIONAL (MEXICO)	26
1.3.	INFLACION EXTRANJERA (ESTADOS UNIDOS)	27
1.3.	COTIZACION PESO/DÓLAR	27
1.3.	PRONOSTICO DE LA TASA DE INTERES	28
1.4.	SITUACION ACTUAL DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA SECTORIAL	29
1.5.	FORTALEZAS, RIESGOS Y PERSPECTIVAS QUE TIENE LA PYME EN LA ACTIVIDAD ECONOMICA	31
2.4.	LAS CUENTAS DE CAPITAL EN EL BALANCE	41
2.4.	BALANCE GENERAL	42
2.4.	ESTADO DE RESULTADOS	42
2.4.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO	43
2.4.	FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y SU PARTICIPACION EN LA EMPRESA	45
2.4.	COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO	46
3.1.	ESTRUCTURA DEL SISTEMA BANCARIO (1982-1992)	50
3.1.	BANCA NACIONALIZADA. FUNCIONES POR TIPO DE COBERTURA	52
3.1.	CARACTERISTICAS GENERALES DE LOS NUEVOS BANCOS	61
3.1.	LA BANCA EXTRANJERA EN MEXICO	62
3.1.	PARTICIPANTES EXTRANJEROS COMO SOCIOS EN BANCOS MEXICANOS	63
3.2.	AMERICA LATINA: CREDITO AL SECTOR PUBLICO Y PRIVADO DE PAISES SELECCIONADOS	65
3.2.	AMERICA LATINA: CREDITO POR SECTOR DE ACTIVIDAD	66
3.2.	AMERICA LATINA: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	67
3.2.	AMERICA LATINA: DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA CARTERA DE CREDITO, 2004	68

3.2.	AMERICA LATINA: NIVEL DE ACTIVOS POR REGIMEN DE PROPIEDAD, 2004	69
3.2.	AMERICA LATINA: LOS OCHO BANCOS MAS GRANDES DE LA REGION	70
3.2.	AMERICA LATINA: PRESTAMOS POR BANCOS EXTRANJEROS, 2003	71
3.2.	AMERICA LATINA: PROPIEDAD Y CARACTERISTICAS DE LOS BANCOS PRIVADOS, 2003	71
3.3.	INSTITUCIONES DE CREDITO DEL SECTOR BANCARIO	73
3.4.	COMPOSICION DE CARTERA DE CREDITO DE LA BANCA DE DESARROLLO 1997-2005	77
3.4.	INDICADORES DE DESEMPEÑO CREDITICIO DE LA BANCA DE DESARROLLO 2001-2005	79
3.4.	DISTRIBUCION DEL MERCADO DE LA BANCA DE DESARROLLO, POR INSTITUCION ACREEDORA	80
3.4.	CARTERA DE CREDITO: POR INSTITUCION ACREEDORA (FUENTES DE FINANCIAMIENTO) 2000-2005	81
3.4.	BANCA DE DESARROLLO: CARTERA DE CREDITO POR SECTOR DE ACTIVIDAD 1997-2005	82
3.4.	BANCA DE DESARROLLO: EL CREDITO POR ACTIVIDAD ECONOMICA, 1997-2005	84
3.4.	ACTIVOS Y PASIVOS DE LA BANCA DE DESARROLLO, 1997-2005	85
3.4.	DISTRIBUCION DE LOS ACTIVOS DE LA BANCA DE DESARROLLO, 2005	86
3.5.	COMPOSICION DE LA CARTERA DE CREDITO DE LA BANCA COMERCIAL	87
3.5.	INDICADORES DE DESEMPEÑO CREDITICIO DE LA BANCA COMERCIAL, 2001-2005	89
3.5.	DISTRIBUCION DEL MERCADO DE LA BANCA COMERCIAL POR INSTITUCION ACREEDORA	90
3.5.	CARTERA DE CREDITO TOTAL POR INSTITUCION ACREEDORA, 2000-2005	90
3.5.	NUMERO DE TARJETAS DE CREDITO 2001-2006/ABR	91
3.5.	BANCA COMERCIAL: CARTERA TOTAL POR TIPO DE CREDITO, 1997-2005	92
3.5.	CARTERA TOTAL POR TIPO DE CREDITO	93
3.5.	MEXICO: COMPOSICION DE LOS ACTIVOS DE LA BANCA PRIVADA	94
3.5.	BANCA COMERCIAL: ACTIVOS Y PASIVOS 1997-2005	95

3.5.	DISTRIBUCION DE LOS ACTIVOS DE LA BANCA PRIVADA, A DICIEMBRE DE 2005	95
3.6.	LA POSTURA DE POLITICA MONETARIA A TRAVES DEL "CORTO" MONETARIO Y LA TASA DE INTERES, 2002/FEB,-2005/DIC	97
3.6.	COMPARATIVO: TASA DE CRECIMIENTO DEL CREDITO BANCARIO Y TASA DE INTERES	98
5.1.	VALOR DE LAS FIRMAS, LAS 10 MARCAS MAS VALIOSAS DE MEXICO	104
5.1.	OBJETIVOS O MOTIVOS PARA VALUAR UNA EMPRESA	105
5.2.	METODOS DE VALUACION DE EMPRESAS	107

IV. INTRODUCCIÓN.

Las tendencias usadas hoy en día en el análisis para la creación de nuevas empresas y las que se encuentran operando son diversas; en el pasado, la Banca Mexicana otorgaba créditos con solamente tener cierto respaldo (garantía con bienes e inmuebles). La idea fundamental de garantizar hoy día la recuperación de una inversión en un ambiente tan cambiante y, por lo tanto, con un alto nivel de riesgo, para la obtención de un crédito, tanto refaccionario (fijo a largo plazo) como de avío (circulante a corto plazo) a inversionistas privados, se establece como requisito básico a todo solicitante de financiamiento para crear un nuevo negocio en cualquier rama de la economía, la presentación de un estudio de factibilidad, en el que deberá incluirse una evaluación tanto económica como social, prestando una mayor importancia en los conceptos de tipo económico, cuando la empresa es del sector privado, cuando la empresa es originada por el sector público (programas promovidos por el gobierno) se da una mayor relevancia a los indicadores de tipo social.

Las características del endeudamiento de las empresas radican basado en que en la mayoría de los países de América Latina, el sistema bancario mantiene políticas crediticias basadas en créditos comerciales de corto plazo para invertir en capital de trabajo. La apertura de las empresas se basa en cuanto a que el mayor porcentaje de la cartera de créditos se orienta al sector servicios y los créditos se otorgan en moneda local y el resto del financiamiento se otorga a corto plazo para operaciones de comercio exterior.

Al iniciar esta investigación surgieron cuestionamientos, tales como: ¿Cuáles son las formas de financiamiento para las PYMES para lograr tomar decisiones y desarrollarse económicamente?, así como, ¿Cuáles son las alternativas básicas de financiamiento, que las instituciones financieras otorgan?

Es por ello que para lograr los objetivos que persigue esta investigación, se crearon siete capítulos constituidos de acuerdo con una metodología aplicada.

Dentro del Capítulo 1 Las PYMES en México, se encuentra el anteproyecto de investigación con el cual se le dio origen a todo este compendio de información, este capítulo marca los lineamientos de la Integración así como los indicadores económicos y la situación actual de la actividad económica por sector toda esta información procesada para su contexto, también en ese capítulo se encuentran las fortalezas, riesgos y

perspectivas sobre los cuales se desarrollaron las ideas de crear un estudio para el apoyo de la Micro, Mediana y Pequeña Empresa en la actividad económica.

Para el Capítulo 2 El Endeudamiento de las Empresas, se define este término y se da un pequeño recorrido dentro de los cuales vienen siendo los factores de endeudamiento , así como las opciones para el financiamiento, sus costos y el cálculo del costo de capital en la práctica del mercado mexicano para ubicar a estas empresas, después se identifica el área financiera, y se describe, la necesidad del financiamiento, por último este capítulo maneja la planeación financiera para ubicar al lector en las necesidades de una empresa, así como las tareas del administrador financiero.

El Crédito del sector Bancario en México lo tratamos en el capítulo 3, y se hace mención a los antecedentes de la banca, para después clasificar en cuanto al tiempo, ventajas y utilidades. Ya que estando consiente de todo esto se conoce cuales son los elementos y normas que se deben cumplir para poder recibir un crédito. Es necesario conocer que tan amplias y complejas son las fuentes de crédito del Sistema Bancario para evaluar el impacto de la política monetaria.

En un capítulo 4, se maneja el Buró de crédito con objeto de conocer el proceso de evaluación de riesgo y asignación de créditos, a través de un manejo transparente de la información entre consumidores y otorgantes de crédito, para valuar los beneficios que se obtienen con esto.

En el capítulo 5, conocemos una nueva variante al preguntarnos: ¿Por qué realizamos la valuación de la empresa?, sustentado principalmente en el marco del mercado financiero actual, teniendo como resultado el conocimiento de algunos métodos en la valuación de las PYMES, sostenido en factores internos y externos de las empresas, desde el punto de vista del valor patrimonial.

El proceso de calificación para el crédito se trata en el capítulo 6, en donde a través de la ABM, en conjunto con organismos empresariales se evalúa el proceso de crédito, que aplican las instituciones bancarias, esto a través del análisis financiero de la información sustentado en la guía para el proceso de calificación crediticia.

En el capítulo 7, dada la naturaleza de la investigación se realiza el planteamiento de un proyecto de inversión, el cual se lleva desde el análisis, evaluación e integración de la información financiera que nos permita obtener un análisis detallado y completo, que muestre el impacto

de la política monetaria en el crédito, y la información sea sistematizada para que logre comparar los diferentes créditos de las distintas instituciones bancarias y así obtener el mejor beneficio para el empresario.

Dentro de los resultados esperados que se plantean, tenemos que la principal responsabilidad de los empresarios y directivos consiste en tomar decisiones, que permitan a sus empresas operar rentablemente, y realizar los cambios estructurales necesarios para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que les presenta un entorno que evoluciona constantemente.

V. PLANTEAMIENTO.

Ninguna empresa puede decirse exenta de solicitar financiamiento pero surge un problema muy grave cuando los micro empresarios tienen que tomar la decisión de qué tipo de financiamiento les conviene a las empresas y por lo tanto deben dejar que un funcionario de la institución financiera sea quien decida por ellos; no siendo siempre la mejor opción, para los beneficiarios del crédito.

La empresa moderna no puede continuar su vida económica ni su expansión dependiendo exclusivamente de sus propios recursos ya sean estos generados a través de sus ventas o solicitando mas inversión de capital; es por esto que se ha visto la necesidad de recurrir al financiamiento externo, básicamente solicitando recursos frescos a las instituciones financieras de nuestro país.

Para lograr un mejor conocimiento de los distintos tipos de financiamiento que pueden ofrecer las instituciones financieras a las empresas es básico el uso pleno de las finanzas.

¿Cuáles son las formas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas para poder tomar decisiones y desarrollarse económicamente?

¿Cómo identificar las finanzas en la empresa?

¿Qué es un financiamiento?

¿Cuáles son las alternativas de financiamiento?

¿Cuáles son los estados financieros que se elaboran para solicitar un crédito?

VI. OBJETIVO GENERAL.

Investigar las alternativas de financiamiento que ofrece la banca múltiple para las PYME's en la actualidad.

OBJETIVOS PARTICULARES

- ✓ Identificar a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
- ✓ Describir a las finanzas como área funcional de la empresa para ubicarla en la PYME (Micro, Pequeña y Mediana Empresa).
- ✓ Expresar la idea de financiamiento a corto, mediano y largo plazo.
- ✓ Explicar las diversas alternativas de financiamiento existentes.

VII. JUSTIFICACIÓN

En este mundo cambiante de la última década del siglo XX, y muy en especial en México, las empresas se han visto en la necesidad de conocer adecuadamente todas las fuentes de financiamiento existentes en nuestro país, con el fin de poder cumplir todos los compromisos a que se enfrentan a lo largo de su vida económica.

Pero no es tan fácil, solicitar financiamiento a los bancos o con aquellos intermediarios financieros no bancarios existentes en nuestro país, aun y cuando ellos tal vez estén en la mejor disposición de otorgárnoslo, siempre que se cumplan todos los requisitos solicitados por los mismos, pero cuando el empresario o gerente general se ve ante la necesidad de decidir qué tipo de financiamiento es el que realmente requiere su empresa y el que más le conviene, quien decide finalmente cuál ha de otorgársele es el funcionario de la institución financiera a la cual recurre la empresa, y quien se encarga de otorgar dichos financiamientos, siempre atendiendo a los beneficios que le va a reportar a la empresa para la cual trabaja.

Indistintamente del tipo de empresa de que se trata, el crédito va a representar un instrumento de primer orden para el crecimiento y desarrollo de la planta productiva. Se requiere que el crédito sea suficiente, oportuno y en condiciones preferenciales que ayuden a fortalecer su crecimiento y con ello elevar sus niveles de eficiencia y productividad.

Actualmente las instituciones bancarias favorecen a las empresas de mayor tamaño, debido a que los préstamos son mayores, la administración es más fácil y los riesgos son menores, ya que tienen con que garantizar el cumplimiento del pago del crédito colocado en desventaja a las de menor escala. Esta situación a la que se enfrenta la Micro, Pequeña y Mediana Empresa no se debe desde luego únicamente a las actitudes de las instituciones financieras, en ocasiones los empresarios no poseen el

conocimiento de cómo y dónde pueden obtener el financiamiento adecuado, además existe poca comprensión en cuanto a los requerimientos para obtener el crédito adecuado.

Es por eso que los profesionales dedicados a la Administración de Empresas debemos tener la capacidad de respuesta, suficiente para enfrentar dichas necesidades de financiamiento para la empresa donde trabajamos o en aquellas empresas que asesoramos, con el fin de poder proporcionarles los servicios necesarios, mismos que fructificarán en solicitud de financiamiento idóneo para las mismas.

VIII. METODOLOGÍA.

Con el objeto de aplicar adecuadamente las herramientas deductivas-inductivas en la realización para la búsqueda de información, en esta investigación; se utilizaron los siguientes sistemas documentales:

- Libros
- Revistas
- Apuntes de clases
- Sitios de Internet

Las características de esta investigación son:

Modalidad:	Tesis
Línea de Investigación:	Finanzas
Sub-línea de Investigación:	Administración Financiera
Tipo de estudio:	Descriptivo

La intención de realizar esta investigación, es que los Pequeños y Medianos Empresarios tengan una guía de apoyo en el desarrollo de su empresa obteniendo el impulso económico que necesite.

La Pequeña y Mediana Empresa generalmente agobiadas por los problemas productivos sienten que el avance tecnológico es algo lejano, algo deseable pero fuera de su alcance real.

1. LAS PYMES EN MÉXICO.

La diferencia entre una micro y una pequeña empresa depende del giro, pues no es lo mismo ser prestador de servicios que pertenecer al sector industrial, según información de la Secretaría de Economía

Según el diccionario de la Real Academia de la Lengua, empresa proviene del término italiano *impresa* y tiene cinco acepciones. La primera se refiere a la acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo. La segunda es, unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. La tercera, lugar en que se realizan estas actividades. La cuarta, intento o designio de hacer algo. Por último, la quinta hace alusión al símbolo o figura que alude a lo que se intenta conseguir o denota alguna prenda de la que se hace alarde, acompañada frecuentemente de una palabra o mote.

En la sección que nos ocupa, cualquiera de las significaciones está relacionada con la odisea de emprender un negocio o formalizar una empresa. Hasta julio de 2005, según cifras del INEGI, el país contaba con tres millones cinco mil 157 establecimientos productivos que emplean a más de 16 millones de personas.

De ellas, 95% son Pyme's.

1.1- PYME'S

El término es el acrónimo de pequeñas y medianas empresas y define a aquellas que tienen un número reducido de trabajadores y facturación moderada; por lo general se excluye a toda empresa transnacional.

El sector determina el número que define si se trata de una micro, pequeña, mediana o grande empresa. Aquí los rubros y cifras.

De acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002 se establecen los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera:

CLASIFICACION POR NÚMERO DE TRABAJADORES			
SECTOR / TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO EMPRESA	0 - 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 - 50	11 - 30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 - 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Si pertenece al sector agropecuario; minería y extracción de petróleo; industria manufacturera o construcción, se consideran micros si tienen de cero a 10 empleados; pequeñas de 11 a 50 trabajadores; medianas, de 51 a 250; y grandes si tiene más de 250 empleados.

En el sector del comercio, se trata de una microempresa si tiene de cero a 10 empleados; pequeñas de 11 a 30 trabajadores; mediana, de 31 a 100; y grande si cuentan con más de 100 personas como trabajadores.

Por otro lado en los rubros de transporte y comunicación, así como de servicios, las cifras son de cero a 10 trabajadores para microempresas; de 11 a 50 para pequeñas; de 51 a 100 para medianas; y de más de 100 empleados para grandes.

1.2- Integración por sector de las PYMES en México.

Composición por tamaño y sector (participación porcentual)				
Tamaño	Sector			Total
	Industria	Comercio	Servicios*	2,844,308
Micro	94.4	94.9	97.4	95.7
Pequeña	3.7	4.0	1.6	3.1
Mediana	1.7	0.9	0.5	0.9
Grandes	0.4	0.2	0.4	0.3
Total	100	100	100	100

* Servicios Privados No Financieros			
Fuente: Censo Económico 1999			
Estado	Empresas	Estado	Empresas
Aguascalientes	8 mil 064	Nayarit	9 mil 404
Baja California	9 mil 589	Nuevo León	19 mil 678
Baja California Sur	5 mil 376	Oaxaca	4 mil 085
Campeche	mil 828	Puebla	10 mil 087
Coahuila	6 mil 929	Querétaro	13 mil 239
Colima	696	Q.Roo	25 mil 818
Chiapas	2 mil 353	San Luis Potosí	11 mil 969
Chihuahua	28 mil 659	Sinaloa	11 mil 738
Distrito Federal	107 mil 415	Sonora	6 mil 814
Durango	mil 241	Tabasco	2 mil 042
Guanajuato	18 mil 074	Tamaulipas	15 mil 471
Guerrero	mil 651	Tlaxcala	7 mil 750
Hidalgo	15 mil 275	Veracruz	21 mil 083
Jalisco	99 mil 285	Yucatán	19 mil 035
Estado de México	59 mil 238	Zacatecas	5 mil 844
Michoacán	8 mil 624		
Morelos	2 mil 928	Total	561 mil 282

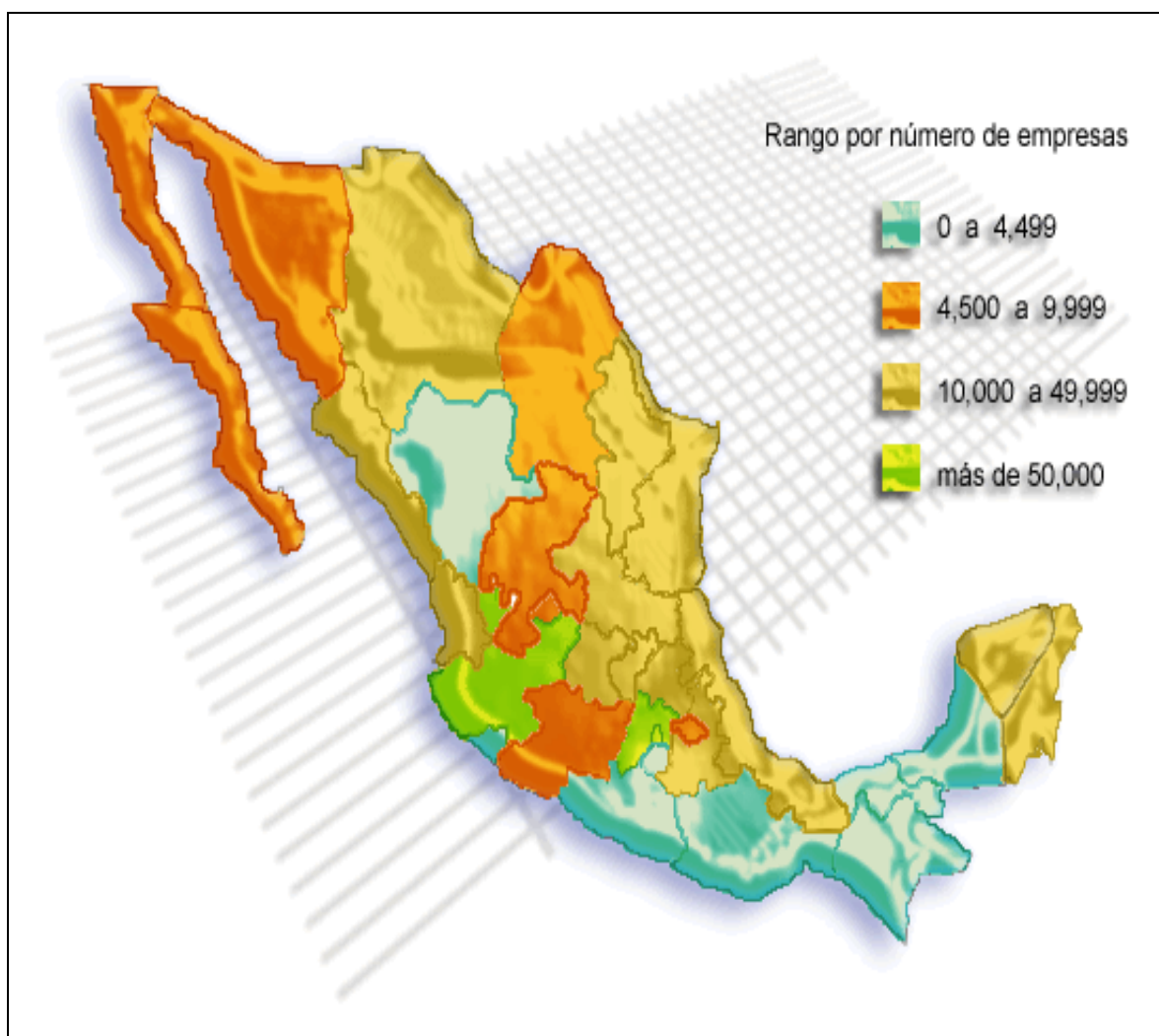
De las más de 561 mil Pymes, 96 mil 631 se dedican a la industria; 338 mil 042 al comercio y 190 mil 212 ofrecen servicios.

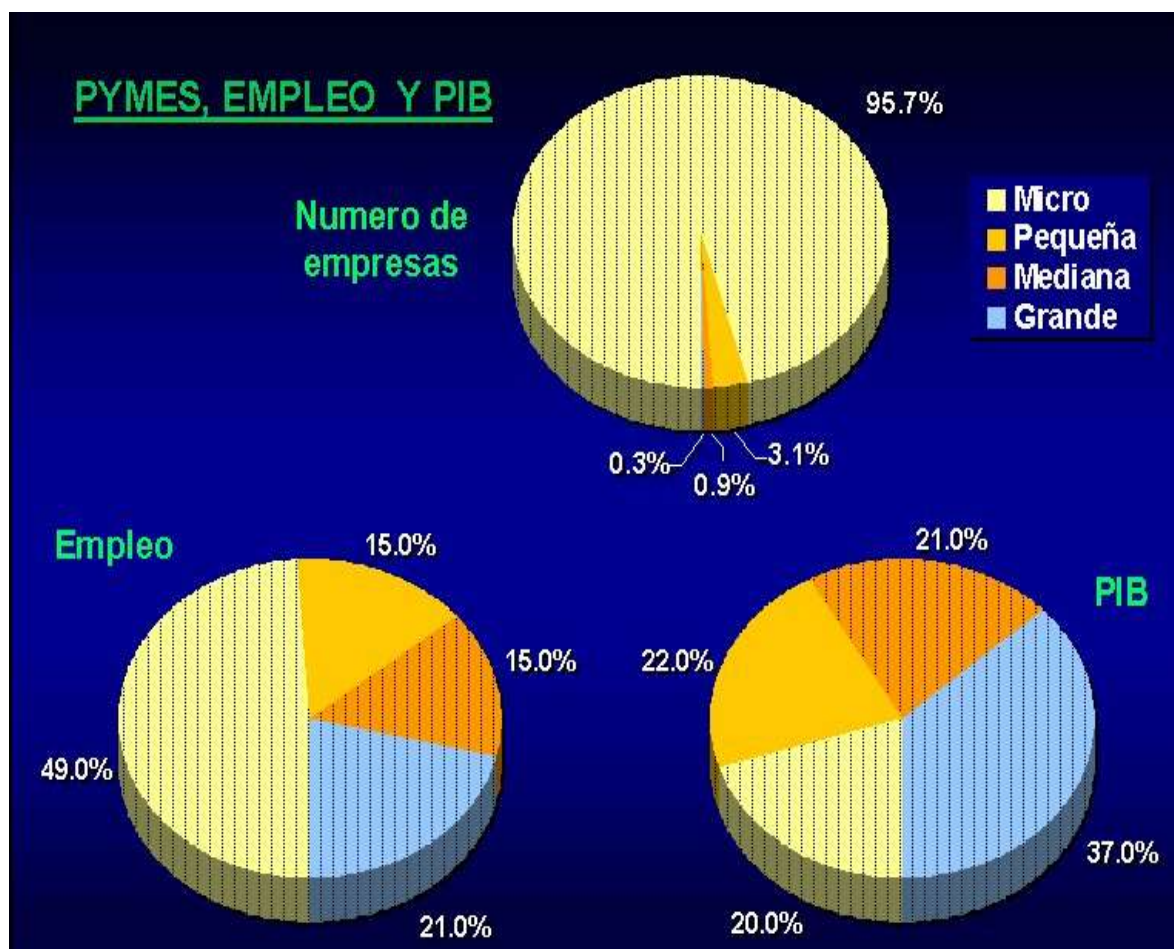
Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
INDUSTRIAL					
Agropecuaria	843	298	77	6	mil 224
Minería	130	31	35	36	232
Industria Manufacturera	24 mil 237	6 mil 930	3 mil 642	mil 830	36 mil 639
Construcción	8 mil 372	2 mil 786	465	71	11 mil 694
Total Industrial	33 mil 582	10 mil 045	4 mil 219	mil 943	49 mil 789

Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
COMERCIAL					
Comercial	368 mil 658	10 mil 670	3 mil 558	mil 525	384 mil 411
Total Comercial	368 mil 658	10 mil 670	3 mil 558	mil 525	384 mil 411

Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
SERVICIOS					
Comunicaciones	4 mil 494	513	109	211	5 mil 327
Servicios	108 mil 908	10 mil 289	mil 329	mil 229	121 mil 755
Total Servicios	113 mil 402	10 mil 802	mil 438	mil 440	127 mil 082
Total	515 mil 642	31 mil 517	9 mil 215	4 mil 908	561 mil 282

RANGO POR NUMERO DE EMPRESAS



Contribución de las PYMES a la economía nacional

1.3- Indicadores económicos de las PYMES

Los indicadores económicos son un conjunto de variables que ejercen gran influencia en el desarrollo económico-financiero de un país, mismos que pueden observarse a continuación (cuadro 1.3.1.)

Cuadro 1.3.1. Indicadores económicos-financieros	
• Producto Interno Bruto (PIB) • Índice General de Actividad Económica (IGAE) • Reservas internacionales • Ingreso presupuestal • Gasto presupuestal	• Deuda externa • Pago servicio de deuda • Cuenta de capital • Inversión extranjera • Inversión directa y de cartera
Tasas interés/tipo cambio	
• CETES 28 • CETES 91 • CETES 182 • CETES 364 • TIIE 28 • TIIE 91	• CCP-UDI'S • CCP • CCP-dólares • Dólar spot • Unidad de inversión (UDI)
Indicadores de empleo y ventas	
• Tasa de desempleo • Empleo manufacturas • Empleo maquiladoras	• Ventas mayoreo • Ventas menudeo
Cuentas externas	
• Balanza comercial • Exportaciones	• Importaciones • Cuenta corriente
Indicadores financieros	
• Base monetaria • Crédito interno • M1	• M4 • Captación bancaria • Financiamiento bancario
Precios y salarios	
• Precios consumidor • Precios productor	• Salario mínimo • Salarios manufacturas • Salarios maquiladoras

Los indicadores económicos nacionales e internacionales son importantes para todo el mundo. Empezando por los que nos afectan más de cerca, ya que influyen en que tengamos o no empleo, en lo que ganemos y/o en la rentabilidad de nuestro negocio o de nuestros activos financieros.

Algunos indicadores económicos son especialmente poderosos: *la tasa de interés*, por ejemplo, determina el rendimiento que tendremos por nuestros ahorros o los intereses que pagaremos por nuestro crédito hipotecario o por el préstamo que hemos solicitado para invertir.

A continuación presentamos la importancia que tienen los indicadores económico-financieros.

IMPORTANCIA DE LOS INDICADORES ECONÓMICOS

Los indicadores económicos son la referencia clave para:

1. El desarrollo de planes:
 - Corporativos.
 - Estratégicos.
 - De expansión empresarial
 - De consolidación empresarial.
2. La decisión de desarrollos de planes estratégicos como:
 - Fusiones.
 - Adquisiciones.
 - Alianzas estratégicas.
 - Reestructuraciones corporativas y de capital.
3. El diseño de estrategias de inversión en los mercados financieros de:
 - Dinero.
 - Capitales.
 - Divisas
4. La toma de decisiones en materia de:
 - Inversión financiera, de capital, corporativa y de negocios.
 - Financiamiento, nacional e internacional.

TASA DE INTERÉS

Los niveles de las tasas de interés tienen dos efectos sobre las utilidades de las empresas:

1. Como el interés representa un costo financiero para toda la empresa que tenga deuda, entre más altas sean las tasas de interés, más bajas serán las utilidades de las empresas, si el resto de los factores que influyen en éstas se mantienen constantes.

2. Las tasas de interés afectan el nivel de actividad económica, y ésta afecta las utilidades corporativas.

Así, las tasas de interés afectan los precios de las acciones debido a sus efectos sobre las utilidades, pero más importante todavía es que tienen un efecto proveniente de la competencia que existe en el mercado entre acciones y los bonos; si las tasas de interés aumentan, los inversionistas pueden obtener rendimientos más altos en el mercado de bonos, lo cual los induce a vender acciones y a transferir fondos del mercado de acciones al mercado de bonos, como consecuencia, la venta de acciones “como respuesta al alza de las tasas de interés” deprime su precio.

De acuerdo con lo anterior, se presentan a continuación los efectos que tiene la fluctuación de la tasa de interés nacional (pesos), la tasa de interés extranjera (dólares), la inflación internacional (Estados Unidos) y el tipo de cambio (pesos por dólar), en los indicadores económico-financieros (véase cuadros 1.3.2, 1.3.3, 1.3.4, 1.3.5 y 1.3.6.)

Cuadro 1.3.2. Tasa de interés nacional	
Tasa de interés en pesos Efectos principales de este evento	
Si se incrementa ↑ La inversión productiva disminuye por la repercusión en los costos financieros ↑ La actividad económica se deprime por la contracciones de las inversiones reales ↑ La inversión financiera adquiere mayor importancia que la inversión real	Si disminuye ↓ La inversión productiva aumenta ↓ Las actividad económica se reactiva ↓ La inversión real adquiere mayor importancia
↑ Indica que la tasa de interés nacional (México) se incrementa. ↓ Indica que la tasa de interés nacional (México) disminuye.	

Cuadro 1.3.3. Tasa de interés extranjera

Tasa de interés en dólares Efectos principales de este evento

Si se incrementa

- ↑ El dólar se revalúa al tornarse más atractiva la inversión en esta divisa
- ↑ La actividad económica disminuye al encarecerse el costo del crédito
- ↑ Las exportaciones mexicanas decrecen al disminuir el ritmo de la actividad económica internacional
- ↑ La cuenta corriente de la balanza de pagos de México se afecta negativamente al incrementarse el servicio de la deuda externa

Si disminuye

- ↓ El dólar baja
- ↓ La actividad económica se reactiva
- ↓ Las exportaciones mexicanas se incrementan
- ↓ La balanza de pagos de México mejora

- ↑ Indica que la tasa de interés en dólares (Estados Unidos) se incremento.
- ↓ Indica que la tasa de interés en dólares (Estados Unidos) disminuye.

Cuadro 1.3.4. Inflación nacional (México)

Efectos principales de este evento

Si se incrementa

- ↑ Las tasas nominales de interés se incrementan para pagar rendimientos reales a la inversión en pesos
- ↑ La cotización del peso se debilita para ajustar la cotización al aumento inflacionario
- ↑ El ingreso real disminuye por consecuencia del proceso inflacionario
- ↑ El ahorro decrece al disminuir ingresos reales

Si disminuye

- ↓ Las tasas nominales de interés disminuyen
- ↓ La cotización del peso se fortalece
- ↓ El ingreso real aumento
- ↓ El ahorro se incrementa

- ↑ Indica que la inflación Nacional (México) se incrementa.
- ↓ Indica que la inflación Nacional (México) disminuye.

Cuadro 1.3.5. Inflación Extranjera (Estados Unidos)

Efectos principales de este evento

Si se incrementa

- ↑ Las tasas nominales de interés en dólares se incrementan para proporcionar rendimientos reales positivos
- ↑ La cotización internacional del dólar disminuye como consecuencia del repunte inflacionario
- ↑ La disponibilidad de divisas de México disminuye al incrementarse las tasas de interés, ya que éstas representan el costo del servicio de la deuda
- ↑ La cotización del peso resiente mayor presión al disminuir la tenencia de divisas.

Si disminuye

- ↓ Las tasas de interés en dólares disminuye
- ↓ La cotización internacional del dólar se incrementa
- ↓ La tenencia de divisas en México se incrementa
- ↓ El peso mexicano se fortalece

- ↑ Indica que la inflación Extranjera (Estados Unidos) se incrementa.
- ↓ Indica que la inflación Extranjera (Estados Unidos) disminuye.

Cuadro 1.3.6. Cotización peso/dólar

Efectos principales de este evento

Si se devalúa

- ↑ La inflación repunta por el efecto en los costos de la devaluación del peso
- ↑ Las tasas de interés se incrementan por el repunte inflacionario
- ↑ La actividad económica se deprime por la incertidumbre existente.

Si se revalúa

- ↓ La inflación disminuye
- ↓ Las tasas de interés disminuyen
- ↓ La actividad económica repunta

- ↑ Indica que el peso se devalúa respecto al dólar
- ↓ Indica que el peso se revalúa respecto al dólar

El comportamiento de los indicadores económico-financieros y el de los mercados de dinero, divisas y capitales, por sí mismos, nos marcan la pauta acerca de la presencia futura de fenómenos o situaciones generales y/o específicas por simple y sencilla razón de que los mercados financieros reflejan la convergencia de expectativas futuras de los tomadores de decisiones y estrategias financieros.

Por lo tanto, el comportamiento de los diferentes indicadores económico-financieros y el de los mercados financieros se convierten en importantes medios de pronóstico de situaciones económicas, financieras y políticas. El motivo que justifica lo anterior es que:

Implícitamente, el comportamiento de los mercados financieros pronostica el futuro de:

- Tasa de interés.
- Tipo de cambio.
- Inflación
- Actividad Económica
- Política fiscal
- Política monetaria
- Situación de los negocios.
- Complejidad o tranquilidad sociopolítica

PRONÓSTICO DE LA TASA DE INTERÉS VÍA MERCADOS FINANCIEROS

Por ejemplo, es previsible una estabilidad en la tasa de interés cuando el comportamiento de los diversos mercados financieros presenta el contexto siguiente: (véase cuadro 1.3.7)

Cuadro 1.3.7. Pronóstico de la tasa de interés	
Mercado	Comportamiento
Dinero:	• Disminuye el precio de los bonos
Divisas:	• Existe menos demanda sobre divisas y aumentan la reservas internacionales
Capitales:	• Se revalúan los precios accionarios
Coberturas:	• Disminuyen los costos de cobertura
↑ Indica que la inflación Nacional (México) se incrementa. ↓ Indica que la inflación Nacional (México) disminuye.	

1.4- Situación actual de la actividad económica por sector

Dado la importancia ya mencionada de las PYMES en México, es necesario realizar una prospectiva respecto a la economía mexicana en cuanto a la *situación actual de la actividad económica sectorial*, como se muestra a continuación (Véase cuadro 1.4.1)

Cuadro 1.4.1. Situación actual de la actividad económica sectorial

Sector económico empresarial	Situación actual
Agropecuaria, silvicultura, caza y pesca	El sector agropecuario registra una tendencia al deterioro por problemas estructurales y climatológicos.
Minería	La evolución del sector minero está influida por los precios internacionales del mercado petrolero
Industria manufacturera	El elevado crecimiento de las manufacturas ha propiciado una alta demanda de bienes intermedios y de capital
Alimentos, bebidas y tabaco.	La balanza comercial de alimentos, bebidas y tabaco ha sido deficitaria por la insuficiente producción nacional de lácteos, aceites y grasas comestibles e insumos para la elaboración de alimentos para animales.
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	La modernización del sector alentó su crecimiento y su éxito exportador, ocasionando que la balanza comercial pasara de déficit a superávit.
Industria de la madera y productos de madera.	La industria maderera está siendo afectada por la sequía y los incendios forestales, así como por el endurecimiento de las normas ecológicas y por la desaceleración de la industria de la construcción.
Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	La modernización de la industria editorial y los procesos electorales son factores que influyen favorablemente en la industria
Sustancias químicas, derivados del petróleo y producción de caucho y plástico	La falta de inversión en plantas petroquímicas y déficit estructural en la industria farmacéutica han generado que la balanza comercial sectorial sea deficitaria
Productos de minería no metálicos	El sector registró un superávit comercial, el cual podría disminuir por menos exportaciones al sureste de Asia.
Industrias metálicas básicas	Las importaciones de las industrias básicas de hierro y acero y las de metales no ferrosos están creciendo más rápido que sus exportaciones

Cuadro 1.4.1. Situación actual de la actividad económica sectorial

Productos metálicos, maquinaria y equipo	Este sector esta siendo impulsado por el favorable desempeño de la industria maquiladora (ensambladora)
Otras industria manufactureras	A pesar de que la demanda externa por productos de sector a disminuido, el componente maquiladora de la industria se mantiene con dinamismo, debido principalmente a los contratos establecidos entre la empresas extranjeras y mexicanas
Construcción	Este sector es el mas afectado durante toda crisis
Electricidad, gas y agua	La actividad del sector se desarrolla principalmente de acuerdo los requerimientos de energía y agua, para los principales procesos productivos.
Comercio, restaurantes y hoteles	La evolución reciente del sector se explica principalmente por la reactivación del consumo interno
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	El sector se caracteriza por tener un alto dinamismo en la inversión, sobre todo en telecomunicaciones, ya que en los últimos años se ha transformado radicalmente, gracias al avance tecnológico en comunicaciones satelitales y radiotelefónicas y a la inversión privada. La evolución del sector ésta estrechamente ligada a la dinámica de la actividad industrial y de servicios.
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	Los servicios financieros, seguros y bienes inmuebles tienen un comportamiento cíclico con respecto a la producción total.
Servicios comunales, sociales y personales	Los servicios comunales, sociales y personales representan 20.0% del PIB total y generan 8.5% del empleo formal, ya que comprenden los servicios profesionales, de educación, médicos, de esparcimiento, otros servicios y administración pública, y defensa

1.5- Fortalezas, riesgos y perspectivas de las PYMES en la actividad económica.

Luego de precisar la situación actual de la actividad económica sectorial es indispensable que detectemos las *fortalezas, riesgos y perspectivas que tiene las PYMES en todos y cada uno de los sectores de la actividad económica*, como se muestra a continuación (Véase cuadro 1.5.1.)

Cuadro 1.5.1. Fortalezas, riesgos y perspectivas que tiene la PyME en la actividad económica

Sector económico empresarial	Fortalezas	Riesgos	Perspectivas
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca.	1. Programa de gobierno de apoyo a pequeños productores 2. creación de infraestructura hidráulica	1. Menor producción, por bajo nivel de agua en la presas 2. Desabasto de granos básicos, por sequía e inundaciones 3. Aumento del déficit de la balanza agropecuaria 4. Baja inversión	1. Crecimiento lento de la producción, por problemas climatológicos, con posibilidad de receso en el subsector agrícola
Minería	1. Elevadas inversiones en la empresas mineras 2. Aumento de los volúmenes de producción para la exportación 3. Mayor demanda de minerales para la construcción y la industria siderúrgica.	1. Bajos precios internacionales, por lo que los aumentos en los volúmenes exportados no implican necesariamente mayores ingresos.	1. Crecimiento moderado, inferior al del promedio del PIB 2. Mayor demanda de minerales para el mercado interno 3. Recuperación de los precios internacionales del petróleo
Industria manufacturera	1. Aumento de productividad 2. Dinamismo de las exportaciones y de l mercado interno 3. Elevada inversión para la formación bruta de capital fijo	1. Desaceleración general de la economía	Vigoroso crecimiento de la producción, superior al del PIB total Consolidación como uno de los motores de la economía.
Alimentos, bebidas y tabaco	1. Reanimación de la demanda interna, por aumento del PIB y del ingreso <i>per capita</i>	1. Desaceleración de la demanda interna, por cambios en la política económica (restricción fiscal y monetaria) 2. Aumento del déficit comercial, por reanimación del algunas importaciones 3. Deuda en dólares 4. Problemas en la industria azucarera elevado aumento de material primas	1. Crecimiento moderado, pero inferior al del PIB total
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	1. Desmantelamiento de restricciones cuantitativas a la exportación 2. Desarrollo de maquiladoras 3. Mayor demanda interna, por mejores salarios reales y más empleo	1. Mayor competitividad de productos asiáticos 2. Competencia desleal 3. Escasa participación de insumos nacionales en las maquiladoras 4. Déficit en materias primas y en diseño	1. Cierta desaceleración respecto a las altas tasas de crecimiento de años anteriores.

Industria maderera y sus productos	1. Aumento en la demanda por reactivación de la construcción 2. Éxito en las exportaciones de algunos productos de madera	1. Problemas de producción derivados de incendios forestales y mayor rigidez de normal ecológicas 2. Mayor competitividad de productos asiáticos	1. Crecimiento moderado, inferior al del PIB total
Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	1. Revolución tecnológica 2. Aumento en la demanda por mejores ingresos y por procesos electorales	1. Sobreoferta mundial de celulosa que propia precios a la baja y favorece importaciones 2. Desaceleración de la economía	1. Elevado crecimiento, superior al PIB total
Sustancias químicas, derivadas del petróleo y producción de caucho y plástico	1. Desgravación arancelaria 2. Oportunidades de inversión privada, por sustitución de fuentes de energía	1. Altísimo déficit comercial 2. Problemas con las desincorporación de complejos petroquímicos 3. Fuerte reducción de la inversión pública 4. Posibilidad de menor demanda de fertilizantes, herbicidas, etcétera.	1. Crecimiento moderado, ligeramente inferior al del PIB total
Productos de minerales no metálicos	1. Dinamismo exportador 2. Elevada inversión 3. Aumento en la demanda interna, por reactivación de la construcción 4. Baja de precios de materias primas	1. Probable desaceleración de la industria de la construcción	1. Crecimiento vigoroso, superior al del PIB total
Industrias metálicas básicas	1. Mayor demanda por auge en la construcción 2. Elevada inversión 3. Mayor eficiencia productiva	1. Problemas de antidumping 2. Volatilidad en precios 3. Problemas de calidad 4. Mayor competitividad de productos asiáticos	1. Elevado crecimiento, superior al del promedio de la economía
Productos metálicos, maquinaria y equipos	1. Éxito en la exportaciones 2. Aumento en la demanda interna 3. Desarrollo de maquiladoras 4. Elevada inversión, por nuevo proyectos	1. Desaceleración de la economía 2. Alta dependencia de tecnología y de bienes intermedio importados 3. Mayor competencia de productos asiáticos (vía Estados Unidos)	1. Elevado crecimiento, aunque a menores tasas que en el pasado
Otras industria manufactureras	1. Aumento de las exportaciones y del mercado interno	1. Disparo de las importaciones 2. Competencia desleal (juguetes, joyería, etcétera)	1. Elevado crecimiento, superior al de la economía

Construcción	1. Reactivación de la demanda de algunos subsectores (residencial), por mayores ingresos <i>per capita</i> y reanudación del crédito hipotecario	1. Desaceleración de la economía 2. Contracción de la inversión pública en la creación de grandes obras de infraestructura	1. Crecimiento moderado, inferior al del promedio de la economía
Electricidad, gas y agua	1. Mayor demanda de energía por dinamismo general de la producción	1. Recorte del gasto público	1. Moderado, pero abajo del PIB total
Comercio, restaurantes y hoteles	1. Elevada demanda interna 2. Necesidades insatisfechas por cubrir 3. Aumento de tiendas departamentales	1. Mayor polarización de empresas del sector 2. Mayor desarrollo del sector informal	1. Dinámico crecimiento, superior al de la economía
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1. Mayores inversiones 2. Apertura del sector privado 3. Consolidación de la privatización	1. Problemas en la recuperación de inversiones	1. Vigoroso crecimiento, mayor al del producto total
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	1. Reactivación del ahorro 2. Menores tasas de interés nominales 3. Estabilidad económica	1. Problemas adicionales del solvencia de acreditados 2. Desplazamiento del mercado por <i>banks</i>	1. Lenta, pero sostenida reactivación del sector
Servicios comunales, sociales y personales	1. Mayor demanda de servicios de educación, médicos y profesionales 2. Reestructuración del empleo a favor de estos sectores	1. Elevada sensibilidad a variaciones del empleo	1. Crecimiento moderado o inferior al del PIB total

2. EL ENDEUDAMIENTO DE LAS EMPRESAS

La importante participación del crédito bancario en la estructura financiera de las empresas mexicanas durante el período 1983-1991, hace necesario el interrogarse sobre las causas que fundan éste endeudamiento. El endeudamiento de las empresas se inscribe efectivamente, en el marco del funcionamiento general del sistema financiero, pero podemos preguntarnos también, cuales son los factores ligados al medio ambiente económico que alientan este endeudamiento.

Por otra parte, un análisis desde la perspectiva del funcionamiento interno de la empresa debe permitirnos observar los factores ligados a los conflictos de interés y a la imperfección de la información en el seno de la empresa que fundan la decisión de endeudamiento.

Ahora bien, puesto que el peso de las obligaciones financieras aumenta con el endeudamiento, éste comprende ciertos riesgos. El riesgo de sobreendeudamiento. Sin embargo se establece, como el análisis tradicional del financiamiento de las empresas permite establecer un nivel de endeudamiento óptimo

2.1- Factores de endeudamiento

El estudio de la utilización del crédito bancario por las empresas en una economía de endeudamiento, nos proporcionará un marco analítico del papel que juega la tasa de autofinanciamiento en la importancia de la utilización del crédito bancario por las empresas mexicanas.

Las empresas tienen generalmente un ahorro insuficiente en relación al total de sus gastos (de inversión y de explotación) y presentan en consecuencia, una necesidad de financiamiento que puede ser definida como la diferencia entre sus gastos y su autofinanciamiento. En los períodos de crecimiento el autofinanciamiento es insuficiente para asegurar la expansión de las empresas y éstas se ven obligadas a acudir a los bancos de manera a obtener los recursos necesarios.

La existencia de un faltante de financiamiento muestra que las empresas se ven obligadas a recurrir en todos los casos al financiamiento externo, pero éste tiene un carácter complementario en ciertas economías y un carácter decisivo en otras. El nivel de la tasa de autofinanciamiento está así a la base de una distinción de los sistemas financieros entre las economías de mercados financieros y las economías de endeudamiento. En las primeras, las empresas realizan una tasa de autofinanciamiento elevada y los recursos externos, obtenidos principalmente a través de la emisión de activos financieros, tienen un papel complementario en el aporte de recursos de financiamiento. En cambio, en las economías de endeudamiento las empresas presentan una débil tasa de autofinanciamiento. Su actividad corriente y la realización de sus inversiones implican en consecuencia, el que ellas recurran de manera importante al crédito bancario. Las empresas están endeudas ante el sistema bancario y los bancos presentan un faltante de moneda central que satisfacen mediante el refinanciamiento del banco central. La utilización del crédito bancario por las empresas en una economía de endeudamiento se impone entonces, como una **necesidad funcional ante**

la debilidad de la tasa de autofinanciamiento. Esto constituye la "base real" de ése sistema financiero, éste en el sentido de que la debilidad de la tasa de autofinanciamiento es consecuencia de comportamientos ligados a la formación del producto y a la determinación de su repartición.

En efecto, una economía de endeudamiento se constituye, en un primer nivel, sobre la base de una diferencia estructural entre la tasa de inversión deseada y la tasa de ahorro realizada por las empresas. La tasa de inversión deseada explica la debilidad constante de la tasa de autofinanciamiento. La diferencia entre ésa tasa de inversión y la tasa de ahorro realizada, en cuanto a ella, explica la insuficiencia del financiamiento mediante la emisión de activos, es decir, mediante recursos de ahorro. En el esquema conceptual de una economía de endeudamiento, la existencia y la constancia de ésa diferencia son la consecuencia de una cierta repartición social del valor agregado entre los salarios y los beneficios. Concretamente, ésa repartición puede establecerse en perjuicio del ahorro de las empresas y en consecuencia, de su capacidad de financiamiento.

En ésas condiciones, el nivel de la tasa de autofinanciamiento de las empresas y, más generalmente, el nivel de ahorro financiero de la economía, no permiten asegurar el financiamiento del crecimiento de la economía. Es entonces el nivel de los recursos disponibles para el financiamiento que se encuentra involucrado, por ésa razón la demanda de crédito bancario constituye una demanda de creación de medios de financiamiento que anticipa el crecimiento del producto.

2.2- PYMES, Opciones para el financiamiento

La dinámica adoptada por la economía global propone cambios estructurales en los esquemas económicos que pretenden un mayor nivel de bienestar social acompañado de un sano crecimiento económico sustentado en la integración de las actividades industrial, comercial y financiera.

Comprometido con un claro desarrollo en este sentido y con el afán de emprender acciones concretas, el Gobierno Federal ha implementado dos programas fundamentales:

- Plan Nacional de Desarrollo.
- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo.

Resulta relevante destacar que ambos programas involucran a instituciones y organismos tanto públicos como privados, con el objeto de generar condiciones que impulsen una mejora económica sustentable basada en la generación de empleos bien remunerados que permitan el desarrollo individual de los mexicanos, logrando consigo un crecimiento nacional equilibrado.

Dentro de este proceso de transformación y de acuerdo con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, el Gobierno Federal otorga apoyos a las PYMES a través de diferentes programas.

Para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) obtener financiamiento no ha sido una labor fácil. Si bien se ha publicado en diversos medios que ha aumentado el otorgamiento del crédito en nuestro país, este incremento se refiere al denominado crédito al consumo, como lo son las tarjetas de crédito y los créditos sobre nómina; sin embargo, contar con recursos para el capital de trabajo (nóminas, proveedores, suministros), para el financiamiento de las ventas a crédito (comercialización), para ampliar, renovar o darle mantenimiento a la maquinaria (equipamiento) ha sido, en el mejor de los casos, una labor compleja. Recientemente se han establecido diversos programas orientados para atender al sector de las PYMES; cabe señalar que inclusive algunos de estos se han desarrollado conjuntamente entre entidades públicas y privadas.

2.3- La necesidad de endeudamiento de las PYMES

Los negocios necesitan financiamiento de forma periódica. Los fondos hacen falta para gastos corrientes, tales como la nómina, servicios públicos y suministros.

Como la mayoría de las personas, se tendrán problemas para emitir un cheque de su cuenta bancaria por el precio de compra de una casa nueva. Es por eso que muchos utilizan un préstamo hipotecario de 15 o 30 años cuando compran sus casas. Asimismo, es probable considerar, que resulta tonto pedir dinero prestado cada semana para solventar lo básico. Se deben cubrir esos gastos de tus ingresos corrientes. Los mismos principios básicos se aplican al financiamiento de las operaciones de negocios.

Los negocios necesitan financiamiento de forma periódica, al igual que tu casa. Los fondos hacen falta para gastos corrientes, tales como la nómina, servicios públicos y suministros; inversiones futuras de investigación y desarrollo; y para inversiones a largo plazo en instalaciones y equipos.

Para cubrir estas necesidades, las empresas recurren a una serie de fuentes. En general, cuando se buscan fondos para tu casa o para una corporación multinacional, se trata de armonizar los usos a corto plazo con las fuentes de fondos a largo plazo y viceversa.

Si analizamos los siguientes comentarios:

“Cuando se paga la nómina, estamos pagando un tiempo que ya se ha consumido. Deberíamos cubrir ese gasto con los ingresos que ya se han adquirido.”

“Por supuesto, la fuente real de capitales para la corporación es la inversión que hacen los accionistas. Sin embargo, esa inversión inicial está inmovilizada en la estructura y en la instalación de los equipos de la empresa.”

“No todo el mundo quiere ser dueño de una parte de la empresa, Algunos se contentan con prestar su dinero a cambio de un reembolso fijo. Para los accionistas y los gerentes, en muchas situaciones resulta ventajoso utilizar capital prestado.”

Una clave para la gestión financiera exitosa de la compañía es mantener la mezcla adecuada de fuentes de financiamiento. Y una buena mezcla de fuentes de financiamiento, varía según las circunstancias. Además del tiempo por el cual se necesitarán fondos, se deberá considerar el costo esperado de los fondos y sus efectos en la solvencia. Una mezcla adecuada de fondos de financiamiento mantiene la estabilidad financiera de la compañía y proporciona ganancias óptimas para los accionistas.

Cada una de las muchas fuentes de fondos para las operaciones empresariales tiene su lugar adecuado en la ecuación de los fondos:

- Los fondos de fuentes internas, tales como la depreciación y las utilidades retenidas.
- Los fondos generados con la venta de acciones comunes o preferentes
- Los fondos prestados a largo plazo en el mercado
- Los fondos prestados a corto plazo por los bancos o en el mercado

Algunos proyectos, como la construcción de una nueva planta o la adquisición de otra compañía, son simplemente demasiado grandes para financiarlos con recursos internos. En estos casos, la empresa deberá buscar inversiones adicionales de capital o adquirir préstamos.

Sin embargo, en muchos casos se pueden financiar con fuentes internas los proyectos grandes destinados a aumentar los ingresos.

2.4- El Crédito y las Pymes

El financiamiento conlleva la obtención de recursos para una actividad específica; a la persona o institución que coloca los recursos se le conoce como *financiador* y al que los obtiene como *financiado*, el financiamiento puede realizarse mediante diferentes opciones como; créditos, arrendamiento, colocación de acciones, colocación de títulos de deuda, etcétera.

El crédito tiene diferentes acepciones, una de ellas es; “operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago”. Conceder un crédito significa, adelantar fondos, o bien, conceder un plazo para un pago exigible; por ello, desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos. La palabra crédito proviene del latín *credium*, de *credere*, que significa tener confianza; sin embargo, no existe una definición única en cuanto a lo que significa crédito, pero podemos generalizar que se entiende como: “La entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de la confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado”; sin embargo, puede apreciarse que cuando se otorga un crédito es porque existe confianza de quien lo otorga con respecto del que lo recibe. Con la relación que se establece, el deudor tiene la obligación de pagar y el acreedor el derecho de reclamar el pago.

También puede decirse que el crédito supone un capital existente por parte del que lo otorga (prestamista o acreedor), y una garantía de restitución por parte del prestatario o deudor. Esta garantía puede ser: moral (cualidades personales, honradez, trabajo) o real (bienes muebles o inmuebles).

El crédito tiene funciones básicas que permiten obtener beneficios, entre los que pueden señalarse los siguientes:

Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente los de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir con pago de contado
Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.

Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que, por sus ingresos, no poseen recursos líquidos para pagar de contado.

Efecto multiplicador de la economía pues al aumentar el consumo de los bienes y servicios estimula la producción de estos.

La posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes o sin desprenderse de ellos en caso de que se posean.

Cuando se otorga un crédito a un deudor se realiza un análisis de la capacidad de pago del solicitante; el análisis incluye un perfil que permita apreciar que el crédito con sus respectivos intereses (costo del crédito) va a restituirse en el tiempo pactado.

En el caso de México la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) que regula las actividades de crédito de las instituciones financieras, considera que los créditos han sido otorgados de acuerdo con las políticas del banco y conforme con las condiciones de mercado y en términos razonables de seguridad, cuando reúnan, entre otras, las siguientes características:

- Tasa de interés de mercado
- Cobro de comisiones
- Destino de los recursos acordes con el fin contratado
- Viabilidad del proyecto
- Capacidad de pago del deudor basándose en flujos de efectivo y en su situación financiera presente
- Reciprocidad
- Garantías suficientes
- Expediente de crédito completo
- Calificación administrativa y moral de los acreditados

2.5- Las PYMES y el costo de financiamiento

El tema del *costo de capital o costo de capital promedio ponderado* es parte fundamental de los conceptos que en la actualidad el empresario debe manejar para hacer frente a un entorno cada vez más competitivo. Sin el manejo adecuado de este concepto, así como su cálculo y estimación el empresario se encuentra sin un parámetro que le indique si la rentabilidad de su empresa y las oportunidades de inversión que se presenten tiene el rendimiento mínimo requerido.

El concepto de costo de capital en sí es sumamente sencillo y de sentido común, el empresario puede lograr una aproximación útil manejando unos pocos principios. Su manejo adecuado, en conjunto con otros indicadores financieros básico (como rendimiento de la inversión operativa neta y la generación económica operativa), constituye una herramienta indispensable en la toma de decisiones, para enfocar a la empresa hacia la creación de riqueza.

LA UTILIDAD DEL CÁLCULO DEL COSTO DE CAPITAL

En todas las inversiones que se realizan, es importante conocer cuánto cuesta el uso de los recursos financieros que se utilizan para la adquisición de terrenos, maquinaria, equipo, licencias, patentes, marcas, utensilios de trabajo, en fin; todo activo que se requiera para generar ingresos monetarios en las empresas.

Normalmente para la compra de los activos requeridos en las compañías se necesitan recursos financieros, los cuales pueden provenir de diferentes fuentes de financiamiento (externas o internas). Independientemente de donde vengan dichos recursos financieros, estos tienen un costo por uso. En el caso de los préstamos bancarios el interés que se paga a los bancos y los gastos por lo trámites que se realizan en la obtención del financiamiento representan los costos por el uso de los recursos.

Cuando se emiten acciones, el pago de dividendos de las utilidades obtenidas y el costo de intermediación de las casas de bolsa por la colocación de las acciones en la Bolsa de Valores representa el costo por el uso recursos obtenidos mediante la emisión de acciones.

Las empresas también pueden emitir cualquier otro instrumento financiero (por ejemplo, bonos) que les permite obtener fondos, con los cuales se comprometen a pagar una cantidad fija de interés periódica y a la devolución del capital cuando venza el plazo con el que fueron emitidos dichos instrumentos financieros, en este caso el costo de capital de los recursos financieros lo constituyen los intereses pagados.

Las inversiones que se realicen deben de generar una tasa de rendimiento superior a la que se paga por el uso de los recursos que se necesitaron (costo de capital) para realizar la inversión; de manera que puede establecerse como principio básico financiero *que toda inversión que se realice debe de generar una tasa de rendimiento mayor que su costo de capital.*

LAS CUENTAS DE CAPITAL EN EL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

Capital en el lenguaje financiero, se utiliza para agrupar los renglones del balance que indican partidas de deuda con costo financiero y de capital contable, es decir, son aquellas cuentas del lado derecho del balance y que tienen un costo por obtención de dichos recursos (véase cuadro 2.4.1).

Cuadro 2.4.1. Las cuentas de capital en el balance

Activos	Pasivos y capital	
Bienes Derechos que se poseen	Pasivo sin costo explícito Por ejemplo proveedores y anticipo Pasivos con costo financiero	El pago que se hace por el uso de estos recursos constituye el costo de capital.
	Capital contable	

PROCEDIMIENTO PARA DETERMINAR EL COSTO DE CAPITAL

Para determinar el costo del capital de una empresa deben de seguirse los siguientes pasos:

1. Identificar la fuentes de financiamiento por las cuales se paga el uso de los recursos financieros
2. Determinar cuánto se paga por el uso de los recursos de cada una de las fuentes de financiamiento
3. Establecer la participación de cada una de las fuentes de recursos en el financiamiento total de la empresa
4. Calcular el costo total del financiamiento, considerando el costo de cada una de las fuentes de recursos y su participación (porcentual) en el total de financiamiento.

2.6- El Cálculo del Costo de Capital y las empresas en la práctica.

Considerando las cifras del balance general (Véase cuadro 2.4.2.) y el estado de resultados de la empresa La Gran Visión (Véase cuadro 2.4.3.), y de acuerdo con el procedimiento para especificar el costo de capital puede determinarse de la siguiente manera:

Cuadro 2.4.2. Balance General			
La Gran Visión			
Activos		Pasivos	
Caja	15	Proveedores	150
Activo circulante	400	Bancos a corto y largo plazo	600
Activos fijos	<u>1,085</u>	Capital contable	
	1,500	Capital social	650
Activos totales	1,500	Utilidades retenidas	<u>100</u>
		Pasivos y capital	1,500

Es importante mencionar que en rubro de caja no existen excedentes de caja, y el capital social esta constituido por 100 acciones con un precio cada una de \$ 6.5, con lo que el capital social es de: \$650(100 x \$6.5 = \$650).

Cuadro 2.4.3. Estado de Resultados	
La Gran Visión	
Ventas	\$ 1,000
Costo de ventas	400
Gastos de operación	<u>300</u>
Utilidad de operación	\$ 300
Gastos financieros	<u>100</u>
Utilidad gravable	\$ 200
ISR y PTU	<u>90</u>
Utilidad neta	\$ 110

Cabe hacer notar que esta empresa ha tenido un crecimiento de 3% anual, de acuerdo con las variaciones de utilidad neta, y que para el impuesto sobre la renta (ISR) se utiliza una tasa de 35% y para el rubro de participación a los trabajadores de las utilidades (PTU) es de 10%.

IDENTIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El primer paso que se debe de seguir para calcular el costo de capital es la identificación de las fuentes de financiamiento, en este caso son tres: 1. Deudas; 2. Acciones comunes, y 3. Utilidades retenidas; como se observan en el cuadro 2.4.4.

Cuadro 2.4.4. Fuentes de financiamiento

La Gran Visión
(Fuentes de financiamiento)

Deudas	\$ 600
Acciones comunes	650
Utilidades retenidas	<u>100</u>
Total	\$ 1,350

EL COSTO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

El segundo paso es la determinación del costo específico de cada una de las fuentes de financiamiento como se aprecia a continuación:

EL COSTO DE LAS DEUDAS

El costo específico de financiamiento debe establecerse después de impuestos, ya que el interés sobre la deuda reduce la utilidad gravable de la empresa debido a que es deducible de impuestos; por lo tanto, la deducción de intereses reduce los impuestos en una cantidad igual al producto de interés deducible por la tasa fiscal de la compañía. Es decir, el *costo de las deudas después de impuestos* se determina multiplicando el costo antes de impuestos por 1, menos la tasa fiscal, como se observa en la siguiente ecuación:

$$\text{costo deuda} = \text{interés} \times (1 - \text{tasa fiscal}) \quad (1)$$

En este caso la tasa de interés se obtiene dividiendo el importe de los intereses pagados entre el importe de financiamiento bancario como puede apreciarse a continuación:

$$\text{Interés} = 100/600 = .1666 \times 100 = 16.67\%$$

Si se aplica la ecuación (1), se obtiene un costo de 10.83% como puede apreciarse a continuación:

$$\text{costo deuda} = .1666 \times (1 - .35) = .1666 \times 6.5 = .108290 \times 100 = 10.83\%$$

Por lo general, el costo explícito de la deuda a largo plazo es menor que el costo explícito de cualquiera de las formas alternativas de financiamiento a largo plazo, debido, en gran parte, a la deducción fiscal de los intereses.

EL COSTO DE LAS ACCIONES COMUNES

El costo de las acciones comunes es el rendimiento requerido sobre las acciones por la inversiones del mercado y para determinar el *costo del capital en acciones comunes*, primero se determina el dividendo por acción, dividiendo la utilidad neta entre el número de acciones que componen el capital social, en este caso es \$ 1.10 por acción ($110 / 100 = 1.10$), y se sustituyen estos valores en la siguiente ecuación.

(2)

$$\text{CostoAcciones} = \frac{\text{DividendosAccion}}{\text{PrecioAccion}} + \text{tasacrecimientoempresa}$$

$$\text{CostoAcciones} = \frac{1.10}{6.5} + .03 = .1692 + .03 = .1992 \times 100 = 19.92$$

EL COSTO DE LAS UTILIDADES RETENIDAS

El costo de las utilidades retenidas es la tasa de rendimiento que requieren los inversionistas sobre el capital contable que obtiene la empresa al retener las utilidades.

La razón por la cual debe de asignarse un costo de capital a las utilidades retenidas se relaciona con el principio de costo de oportunidad, así, si determinamos el *costo de las utilidades retenidas* mediante el enfoque de rendimiento en bonos más prima de riesgo (el cual se calcula añadiendo una prima de riesgo de tres a siete puntos a la tasa de interés sobre la deuda a largo plazo de la empresa), se tendría la siguiente ecuación:

(3)

$$\text{Costo utilidades retenidas} = \text{Bono} + \text{prima de riesgo}$$

Si consideramos el valor de bono como la tasa de interés que pagan los Cetes con un valor de 8%⁸ y la prima de riesgo de 7%, y sustituimos dichos valores en la ecuación (3), se tiene un resultado de:

$$\text{Costo de utilidades retenidas} = 8\% + 7\% = 15\%$$

PARTICIPACIÓN DE CADA UNA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Determinación de la participación de cada una de las fuentes de recursos de financiamiento total de la empresa.

Cuadro 2.4.5. Fuentes de financiamiento y su participación en la empresa		
La Gran Visión (Fuentes de financiamiento y su participación)		
Fuente de financiamiento	Participación en moneda	Participación en porcentaje
Deuda	\$ 600	44.45
Acciones comunes	650	48.15
Utilidades retenidas	<u>100</u>	<u>7.40</u>
Total	\$ 1,350	100.00

COSTO DE CAPITAL DE ACUERDO CON LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Finalmente, se calcula el costo del capital de acuerdo con la estructura de financiamiento o de capital de la empresa (se denomina *estructura de capital o de financiamiento* a la combinación de diferentes fuentes de financiamiento que utiliza la firma para la adquisición de activos y operación adecuada)

El costo de capital promedio ponderado (CCPP) refleja el costo futuro promedio esperado del financiamiento a largo plazo; se calcula multiplicando el costo específico de cada financiamiento particular por su

proporción en la estructura de capital de la empresa, para, finalmente, sumar los valores ponderados. Como ecuación el CCPP se expresa como sigue:

(4)

$$CCPP = (W_i)(k_i) + (w_p)(k_p) + (w_r)(k_r)$$

Donde:

W_i = Proporción de la deuda a largo plazo en la estructura de capital
 K_i = Costo de la deuda
 w_p = Proporción de las acciones comunes en la estructura del capital
 k_p = Costo de las acciones comunes
 w_r = Proporción de la retención de utilidades en la estructura de capital
 k_r = Costo de las utilidades retenidas

Continuando con el ejemplo de la empresa La Gran Visión donde:

$W_i = 44.45$
 $K_i = 10.83$
 $w_p = 48.15$
 $k_p = 19.92$
 $w_r = 7.40$
 $k_r = 15.00$

y sustituyendo la ecuación (4), se tiene

$$CCPP = (.4445)(.1083) + (.4815)(.1992) + (.074)(.15)$$

$$CCPP = 0.15515$$

Lo anterior se aprecia en el cuadro 2.4.6 que se representa a continuación

Cuadro 2.4.6 el costo de capital promedio ponderado			
La Gran Visión (Costo de endeudamiento)			
Fuente de financiamiento	Participación de cada fuente	Costo específico de cada fuente	Costo ponderado del financiamiento
Deuda	44.45	10.83	0.04813
Acciones comunes	48.15	19.92	0.09591
Utilidades retenidas	7.40	15.00	0.01110
Total	100.00		0.15515

El resultado del costo de financiamiento de 0.15515 se multiplica por 100 y resulta 15.515%, que es el costo del capital promedio ponderado de la empresa.

EL COSTO DE CAPITAL Y LA RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN OPERATIVA NETA

La rentabilidad de la inversión operativa neta (RION) indica cual es la rentabilidad de la operación del negocio en si, motor básico de generación de riqueza de la empresa; es decir, es la rentabilidad de la empresa genera por operar sus activos y puede estimarse aplicando la siguiente ecuación:

$$RION = \frac{\text{utilidaddeoperacion}}{\text{inversionoperativaneta}}$$

(5)

Donde:

RION = Rendimiento de la inversión operativa neta

Para determinar la inversión operativa neta y la utilidad de operación se utilizan las siguientes ecuaciones:

ION:

$$\text{Inversión operativa neta} = \text{Activos totales} - \text{excedentes de Caja} - \text{pasivos sin costo explico} \quad (6)$$

$$\text{Udeo} = \text{Ventas} - \text{costo de ventas} - \text{gastos de operación} \quad (7)$$

En el caso que nos ocupa se obtiene los datos de la información financiera descrita anteriormente (véase cuadros 2.4.2 .y 2.4.3.), la cual es:

Activos totales	\$ 1,500.00
Excedentes de caja	0.00
Pasivos sin costo explícito	<u>150.00</u>
Utilidad de operación	\$ 300.00

Si sustituimos los valores en la ecuación (6) de la ION, el resultado es;

$$ION = 1,500 - 0 - 150 = \$ 1,350$$

A la vez sustituimos en la ecuación (5) los valores estimados, entonces el RION se calcula como se aprecia a continuación:

$$RION = \frac{300}{1,350} = .2222 \times 100 = 22.22$$

En este ejemplo de la empresa La Gran Visión, el resultado de la inversión es mayor que el costo de los recursos que se utilizan para realizar la inversión, pues el rendimiento de la inversión es de 22.22% y el costo de los recursos que se utiliza es de 15.515%

De acuerdo con el costo promedio ponderado de capital y suponiendo que el grado de riesgos no se afecta, la empresa debe de aceptar todo proyecto por el que se perciba un rendimiento mayor a 15.515%.

3. EL CREDITO DEL SECTOR BANCARIO EN MEXICO

La actividad bancaria en México ha transitado en los últimos tres lustros por transformaciones significativas que constituyen, por sí mismas, un ejemplo de la dinámica en que se encuentra inmersa esta actividad a nivel mundial.

El entorno económico, las regulaciones existentes o el régimen de propiedad han sido, entre otros, factores que incesantemente han modificado el perfil de la banca, por lo que los principales sucesos ocurridos en los últimos años apenas y pueden ser esquematizados en breve síntesis.

3.1- Antecedentes del Sector Bancario.

La Banca Nacionalizada

La crisis económica por la que atravesaba el país a principios de los años ochenta determinó entonces la elección en diversas medidas de política económica que modificaron de raíz la operación del sistema financiero mexicano.

En este contexto se dio el anuncio de la nacionalización de la banca, el 1° de septiembre de 1982 y el decreto que sentó las bases de operación del nuevo régimen, así como las reformas a los artículos 25 y 28 de la Constitución.

Posteriormente, en enero de 1983, se fijaron los principales objetivos para el servicio público de banca y crédito, entre los que se comprendieron el establecimiento de garantías para la protección de los intereses del público, la orientación del funcionamiento de los bancos hacia los objetivos de la política de desarrollo y la redefinición de la estructura del sistema, delimitando las funciones de cada intermediario según la cobertura de su servicio.

Como parte complementaria, se emprendió el proceso de liquidación de los compromisos derivados de la expropiación, que incluyeron la indemnización a ex-accionistas y la venta de activos no crediticios.

Sobresale el proceso de restauración bancaria que inició en agosto de 1983 cuando 32 sociedades de crédito fueron fusionadas para integrar solo 12, revocándose a otras 11 la concesión.

Por lo anterior, la estructura de bancos comerciales que originalmente sumaba 60 entidades, se redujo a 29.

Estructura del Sistema Bancario (1982-1992)

*Lista en orden alfabético

1 sep. 1982	17 marzo 1985	12 mayo 1988- marzo 1992
Actibanco Guadalajara		
Banca Confía	Banca Confía	Banca Confía
Banca Cremi	Banca Cremi	Banca Cremi
Banca Serfin	Banca Serfin	Banca Serfin
Bancam		
Banca Promex	Banca Promex	Banca Promex
Banca de Provincias		
Banco Aboumrad		
Banco del Atlántico	Banco del Atlántico	Banco del Atlántico
Banco Azteca		
Banco BCH	Banco BCH	Banco BCH
Banco del Centro	Banco del Centro	Banco del Centro
Banco Comercial del Norte		
Banco de Crédito y Servicio	Banco de Crédito y Servicio	Banco de Crédito y Servicio
Banco de Comercio		
Banco Continental Ganadero		
Banco de Interior		
Banco Internacional	Banco Internacional	Banco Internacional
Banco Latino		
Banco Longoria		
Banco Mercantil de Monterrey	Banco Mercantil de Monterrey	
Banco Mercantil de Zacatecas		
Banco Mexicano Somex	Banco Mexicano Somex	Banco Mexicano Somex
Banco de Monterrey		
Banco del Noroeste	Banco del Noroeste	Banoro
Banco Occidental de		

México		
Banco de Oriente	Banco de Oriente	Banco de Oriente
Banco Paramérica		
Banco Popular Probanca Norte		
Banco Provincial del Norte		
Banco Provincial de Sinaloa		
Banco Refaccionario de Jalisco		
Banco Regional del Norte	Banco Mercantil del Norte (19-12-86)	Banco Regional del Norte
Banco Sofimex		
Banco de Tuxpan		
Banamex	Banamex	Banamex
Bancomer	Bancomer	Bancomer
Banpaís	Banpaís	Banpaís
Corporación Financiera		
Crédito Mexicano	Crédito Mexicano	
Financiera Crédito de Mty.		
Financiera Industrial y Agrícola		
Hipotecaria del Interior		
Multibanco Comermex	Multibanco Comermex	Multibanco Comermex
Multibanco Mercantil de México	Multibanco Mercantil de México	Multibanco Mercantil Probursa
Promoción y Fomento		
Unibanco		

La liquidación de instituciones procedió, de acuerdo con las autoridades, debido al escaso desarrollo y operación limitada de 7 entidades, en tanto que las otras 4 correspondían a los llamados bancos de capitalización, cuya desaparición se promovía desde 1977 ante el surgimiento de la banca múltiple. Por lo que respecta a las fusiones, éstas se insertaron en la estrategia para conformar un sistema bancario más homogéneo, en el que coexistieran instituciones de cobertura local o multirregional con instituciones de mayor tamaño cuyo crecimiento fue regulado.

Como parte de este proceso, en marzo de 1985 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público promovió una nueva reestructuración. Se determinó entonces que el sistema de banca múltiple se reduciría de 29 a 20 instituciones, 6 de las cuales tendrían cobertura nacional, 8 multirregional y 6 más cobertura de carácter local. Finalmente, en abril de 1986 y mayo de 1988 se autorizaron 2 nuevas fusiones, con lo que las instituciones de crédito llegaron a sólo 18, número con el que inició el proceso de desincorporación en 1990.

Banca Nacionalizada.- Funciones por Tipo de Cobertura Bancaria

Cobertura	Funciones
Nacional	Sucursales en todo el país; con financiamiento a grandes proyectos de inversión de los sectores social y privado; apoyo y fomento a operaciones de comercio exterior.
Multirregional	Atención a regiones en las que se concentra la actividad económica y los centros de consumo más importantes. Especialización sectorial en su cartera crediticia, de acuerdo con su vocación.
Regional	Apoyo a la descentralización de la actividad económica. Canalización de los recursos captados a las necesidades locales, incorporando plazas y clientes.
Fuente: Dirección General de Planeación Hacendaria, SHCP.	

La Reforma Financiera

Sin duda el redimensionamiento de instituciones en el mercado constituyó un cambio importante para la operación del sistema financiero. No obstante, la transformación de éste había comenzado desde la década de los setenta cuando la propia sofisticación del negocio bancario produjo la transición hacia la banca múltiple. Entonces, las tendencias del mercado llevaron a mejorar la atención al cliente, ofreciéndole en una sola institución operaciones de depósito, ahorro, financieras, hipotecarias y fiduciarias.

Este modelo de servicio presentó grandes ventajas frente a la banca especializada, como la superación de las limitaciones de crecimiento y concentración de riesgos, o la generación de economía de escala derivadas de la integración. Es por ello que las modificaciones regulatorias de 1974 y de 1978, que dieron paso a la banca múltiple, representaron en su momento el reconocimiento a una tendencia irreversible y de amplia ventaja.

Una situación similar comenzó a gestarse en la segunda mitad de los años 80. El número de instituciones se había reducido considerablemente, operando bajo el concepto de banca múltiple y a diferentes escalas de cobertura, lo que en principio respondió a la tendencia prevaleciente en el mercado. Sin embargo, la difícil situación del país y en particular la crisis de 1986, obligó al sistema bancario a convertirse en vehículo para el financiamiento del gasto público bajo el régimen de máximo encaje legal. Se trató de condiciones de emergencia, que sobre todo en 1987, desembocaron en fenómenos de desintermediación bancaria frente a otros agentes financieros, que conformaron verdaderos “mercados paralelos”.

El llamado proceso de reforma financiera tuvo entonces que reconocer el marco imperante y proceder, a partir de 1988, a la creación o ampliación de medidas que liberaran al sistema bancario, las que culminaron con la reprivatización de las instituciones en 1991.

Dentro de la reforma iniciada en 1988 destacan las medidas tendientes a sustituir los sistemas basados en restricciones cuantitativas al otorgamiento del crédito (cajones preferenciales) y a la supresión de los requisitos de reserva obligatoria, así como la terminación de la regulación en las tasas de interés, que hasta ese momento actuaba tanto para las operaciones pasivas como para las activas.

El desarrollo experimentado en otros mercados financieros a mediados de los ochenta y el creciente flujo de capitales a escala internacional, fueron también incentivos que aceleraron la innovación en el mercado doméstico, constituyendo el segundo eje de la reforma financiera. Así, entre 1983 y 1991 se diversificaron las opciones de ahorro para el inversionista y los canales de financiamiento. Se trata de un período en donde maduraron productos como la cuenta maestra, los depósitos preestablecidos y los pagarés, este último amplió el rango de fondeo para los intermediarios.

A su vez, las operaciones de mercado abierto para valores del sector público conformaron un mercado referencial con participación creciente,

no solo en instrumentos líderes, como el Certificado de la Tesorería (Cetes) y los Bonos de Desarrollo (Bondes), sino también en títulos de cobertura contra la inflación y el riesgo cambiario, tales como los Tesobonos y Ajustabonos.

A esta gama de títulos se sumaron las colocaciones de valores del sector privado, principalmente aceptaciones bancarias y papel comercial y los de instrumentos para la inversión extranjera en el mercado bursátil, como las acciones de libre suscripción y los llamados fondos neutros, que en conjunto dinamizaron la operación de las instituciones bancarias en particular desde 1988.

Finalmente, un tercer eje de la reforma financiera se estableció a finales de 1989 con el cambio en las regulaciones de mercado, que abarcaron, entre otras, la expedición de reformas a las Leyes para Instituciones de Crédito y para el Mercado de Valores, y un paquete de regulaciones para Grupos Financieros. Con este paquete se crearon las bases para la operación de dichos grupos y de sus sociedades controladoras, figura que posteriormente se convirtió en el eje para la creación de las nuevas entidades bancarias.

El conjunto de reformas legales dieron paso, por último, a la iniciativa de reforma constitucional para restablecer el régimen mixto en la prestación del servicio de banca y crédito, la cual se aprobó en mayo de 1990.

El Proceso de Desincorporación Bancaria

En septiembre de ese año fue creado el Comité de Desincorporación Bancaria, que intervino como cuerpo colegiado para diseñar y ejecutar la privatización de la Banca en coordinación con la Comisión Intersecretarial de Gasto Financiamiento, quien fungió como órgano principal en la toma de decisiones.

Asimismo, con la creación de la Comisión se anunciaron los principios del proceso de privatización, entre los que se encontraban los de contribuir a crear un sistema financiero más competitivo y eficiente; obtener una participación diversificada en el capital de los bancos y promover la descentralización de las operaciones para favorecer el desarrollo regional.

Además, se buscó la transparencia en la valuación de las entidades, utilizando para ello criterios generales uniformes y de amplia aceptación, dentro de un proceso que abarcó tres etapas:

- a) La valuación contable, referida al patrimonio total de cada banco, agrupando la calificación de cartera y la valuación económica, que adicionaba el valor presente de los flujos esperados en la relación pasivos/activos y la estimación del potencial de generación de utilidades.
- b) La desincorporación a través de la enajenación de los títulos representativos del capital social de cada Banco vía la conformación de paquetes accionarios colocados a subasta por el Comité.
- c) Finalmente, la autorización para la operación, concedida a grupos y sociedades controladoras de grupos financieros, excluyendo a postores con registro individual. Las condiciones de pago se fueron determinando en cada caso según las convocatorias correspondientes.

El 19 de febrero de 1991, el Comité inició la venta de seis paquetes accionarios, siendo integrado el primero de éstos por los bancos Mercantil de México, Banpaís y Cremi. En conjunto, el proceso abarcó 13 meses, recibándose 133 solicitudes de inscripción presentadas por 44 grupos.

El primer grupo en solicitar su registro fue Accival el 3 de octubre de 1990, presentando postura por Banamex. El comprador del primer banco desincorporado fue Probursa, realizando la operación en un precio que inicialmente se consideró alto (2.6 veces valor en libros) y que al final resultó de los más bajos. En contraste, la subasta con cotizaciones más elevadas corrió a cargo de Banco del Atlántico durante la última etapa del proceso.

El 16 de julio de 1992, se dio por concluida la venta de las instituciones bancarias. Sobresalió el amplio interés mostrado por diferentes inversionistas, ya que participaron tanto antiguos dueños de bancos, como nuevos accionistas de otros intermediarios financieros, básicamente casas de bolsa e inversionistas de diversas actividades productivas, aunque en menor número.

En su momento, el balance del proceso de desincorporación reportó un saldo favorable. Se logró una relativa diversificación accionaria, ya que aproximadamente 130 mil personas se constituyeron en accionistas de los 18 bancos privatizados, frente a solo 8 mil que existían en 1982. Además se apoyó la descentralización regional, a través de 30 mil consejeros regionales.

Del total de instituciones, 13 fueron incorporadas a grupos financieros y el resto pasaron al poder de grupos constituidos por personas físicas.

El Gobierno Federal recibió por la venta de acciones 37,856 millones de pesos sin considerar las deducciones por ajustes de precios de auditorías de compra-venta, que representaron 3.6% de dicho monto. En cuanto a precio de venta, el múltiplo promedio del valor de mercado respecto al valor en libros fue de 3.06, muy superior al nivel de 2.1 observado en procesos de venta de bancos para países desarrollados.

Los Primeros Años de la Nueva Banca

Difícilmente se puede realizar el recuento de lo obtenido en el primer par de años de la banca reprivatizada, ya que el peso de la crisis actual tiende a distorsionar cualquier retrospectiva. Sin embargo, hay indicadores que deberán ser revalorados para la definición de las nuevas perspectivas que enfrentará el negocio bancario.

Un ejemplo de este tipo se encuentra en el crecimiento sin precedentes registrado hasta mediados de 1994 en el volumen de ahorro financiero captado por el sistema. Su monto llegó a casi el 50% del PIB, lo que se obtuvo en condiciones de mayor penetración de instrumentos de ahorro emitidos por entidades privadas, cuya participación hacia finales de 1993 se acercaba al 80%, frente a sólo 20% de instrumentos de deuda pública interna. Estos resultados pueden ser un primer indicio de los pasos a seguir para conformar un mercado maduro.

Así mismo, el crecimiento de los activos bancarios, sobre todo en el bienio 1993-1994, tuvo una estrecha asociación con la dinámica de Producto Interno Bruto, incluso mayor a la que tradicionalmente tiene la inversión pública. De hecho, en ese período se detonó la expansión crediticia más importante registrada en el país en las últimas tres décadas.

La superación de las antiguas regulaciones y el favorable desempeño en las finanzas públicas permitieron entonces diversificar la asignación de crédito, por lo que entre 1988 y 1993 las proporciones de recursos dirigidas a la industria, la vivienda y el consumo crecieron, en contraste con la contracción del crédito asignado al gobierno.

Cabe destacar que en este período los créditos vigentes a vivienda y a consumo aumentaron en términos reales por arriba del 250% y hacia finales de 1993, absorbían 23% de la cartera crediticia comercial, 12 puntos más que lo registrado 5 años antes.

El ciclo de inversión que acompañó este proceso permitió, por otra parte, que el empleo generado se ubicara en casi diez y medio millones de puestos, aumentando el ingreso *per cápita* de la población.

Entre otros efectos positivos, esto influyó en el propio crecimiento de la base de ahorro doméstico, situándose hacia principios de 1994 la captación bancaria a niveles récord.

El crecimiento de la intermediación financiera y de la derrama crediticia observó otro aspecto interesante: ocurrió bajo un contexto de reducción gradual en los márgenes de intermediación que, medidos como el diferencial entre tasas activas efectivas y el CPP, pasaron de niveles del orden de 10 puntos a inicios de 1989 a 5 a finales de 1993. En suma, la intermediación comenzó a realizarse de manera más eficiente, y esto llevó por ejemplo a que la banca revisara el cobro de sus servicios ante una perspectiva de deterioro sistemático en el ingreso financiero.

En contrapartida, el bienio 1993-1994 manifestó de inmediato debilidades que marcaron de origen el nacimiento del nuevo sistema financiero. Una de ellas fue el de la deficiente o irregular operación con que algunas administraciones comenzaron a manejarse. La responsabilidad social en el manejo de los recursos quedó seriamente comprometida y de hecho, poco tiempo después, desembocó en la intervención de las instituciones.

Por otra parte, el súbito retorno al mercado del crédito implicó, en muchos casos, que los bancos carecieran de suficiente experiencia para la mediación de riesgos, por lo que los problemas de cartera irregular comenzaron a presentarse de manera creciente.

De este modo, la mayor exposición crediticia derivó necesariamente en un aumento de la proporción de capital a activos en riesgo, que superaba el 10% al inicio de 1994, bajo un escenario de rápido crecimiento de la cartera vencida que, como proporción de la cartera total, se incrementó de 1.2% en 1988 a 7.6% en 1993. Eran signos premonitorios de la crisis que se avecinaba, si bien en ese momento se consideraron como un trastorno pasajero asociado a otros factores, como por ejemplo la desaceleración de la economía.

La Crisis

A lo largo de 1994 y sobre todo en el inicio de 1995, las condiciones macroeconómicas bajo las que operó la banca cambiaron drásticamente. La inversión extranjera, en particular la de cartera, disminuyó e incluso se contrajo, lo que, dado el alto nivel de financiamiento de la balanza de pagos, ocasionó la devaluación del tipo de cambio, con la consecuente escalada inflacionaria.

Para el mercado financiero, los desajustes resultaron muy desfavorables. En 1995, por ejemplo, la captación de la banca comercial disminuyó 19% en términos reales, una contracción equivalente a la registrada durante el choque petrolero de los años ochenta. El financiamiento a los sectores productivos decreció a su vez en 25%, coadyuvando a la contracción en la inversión por un equivalente a 5 puntos del PIB.

La combinación de estancamiento económico, repunte inflacionario y altas tasas de interés se tradujo en dificultades para los deudores de la banca. Por ello, la cartera vencida creció 156% en un solo año, hasta situarse en casi 140 mil millones de pesos en diciembre de 1995, aproximadamente 15% de la cartera total, dentro de una problemática que abarcó todos los sectores económicos, sin distinción del tamaño del acreditado.

El deterioro en la calidad de la cartera crediticia obligó, no obstante la profundidad de la crisis, a acelerar la capitalización de las instituciones con el fin de cubrir las regulaciones existentes. Así, entre 1995 y la erogación programada para 1996, los accionistas de la banca aportaron capital fresco por 35,500 millones de pesos, lo que equivale casi al monto total pagado entre 1991 y 1992 durante el proceso de desincorporación.

Por otra parte, el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (Fobaproa), creado en los años ochenta, tuvo que redimensionar su actuación ante los problemas enfrentados por los bancos. A finales de 1994 actuó en apoyo del Banco Obrero y, en febrero de 1995, en el saneamiento y recapitalización de Banca Cremi, Banco Unión, Banco Obrero, Banco de Oriente, Banco del Centro, Banco Interestatal y Banco Inverlat se sumaría posteriormente a la lista de instituciones intervenidas.

Fobaproa actuó también como el conducto para la canalización de apoyos de Banco de México a 17 bancos comerciales por 3.9 mil millones de dólares, solventando así las obligaciones de corto plazo en moneda extranjera de la banca comercial.

Los apoyos aliviaron las presiones de liquidez del sistema, por lo que pocos meses después, en septiembre de 1995, se concluyó satisfactoriamente con la liquidación de los adeudos. Durante el mismo año se instrumentó el Programa de Capitalización Temporal (Procapte), que se dirigió a garantizar en la banca mexicana índices de capitalización de por lo menos 8% respecto de los activos en riesgo, satisfaciendo las exigencias de aprovisionamiento en momentos de fuerte escasez de capitales. Por ello, en abril del mismo año, el Fobaproa participó en la adquisición de obligaciones subordinadas de conversión obligatoria a capital de cinco

bancos del sistema, en una operación que ascendió a 6.5 millones de pesos. La oportunidad de la medida permitió que para marzo de 1996 dos de los bancos liquidaran sus obligaciones y los otros tres estuvieran por concluir sus compromisos.

Finalmente, desde junio de 1995 se instrumentó el Programa de Compra de Cartera, que hasta marzo de 1996 ascendía a 81 mil millones de pesos, equivalentes a 12% de la cartera total de la banca comercial. Se trata de un programa en el que el Gobierno Federal emite bonos para la compra de cartera, los cuales sólo pueden ser pagados a través de la cobranza de ésta, de modo que la banca comparte el costo del fondeo emergente y los beneficios potenciales de una buena administración en la cartera. Estas operaciones han servido como incentivo para la recapitalización de los bancos o su fusión y reestructura, como se ha observado en la mayoría de las adquisiciones y alianzas estratégicas anunciadas en 1995 y 1996.

Las medidas emergentes se complementan con programas de apoyo a los acreditados. En este terreno se ubican las reestructuras por medio de unidades de inversión (UDIS) dirigidas tanto a los acreditados de la planta productiva, como a los gobiernos de los estados y municipios y a los deudores de créditos hipotecarios. Se implantó además el Programa de Apoyo Inmediato a Deudores (ADE), a través del cual se ha reestructurado casi el 88% del universo de préstamos menores ligados principalmente a créditos al consumo. Sumadas en conjunto, las medidas de apoyo representarán para 1996 un costo fiscal equivalente al 5.3% del PIB.

Nuevos Competidores Nacionales

La desregulación financiera, en particular la reforma constitucional que restableció el régimen mixto en la banca, y la conclusión del proceso de desincorporación, propiciaron la aparición de nuevos competidores de carácter nacional. Este hecho revirtió el redimensionamiento de las instituciones bancarias, ocurrido durante la década pasada, y casi duplicó el número de bancos nacionales existentes, de 18 hacia fines de 1993; a 34 para 1996.

Los 17 bancos nuevos representaban para mayo de 1996, el 3.1% de los activos totales del sistema bancario y participaban con el 2.2% de la cartera total, excluyendo a los bancos intervenidos, y el 0.5% de la cartera vencida. Los nuevos bancos se han caracterizado por poseer una escala de operaciones mínimas. La mayoría tiene menos de diez oficinas de atención al público y únicamente tres rebasan este número. La plantilla de personal promedio es de 128 personas, excluyendo a los bancos que poseen más de diez sucursales.

Ninguno de los nuevos bancos se han propuesto como estrategia específica atacar el mercado masivo ni la banca de menudeo, al menos en principio. Todos ellos pueden definirse como bancos de alcance regional, o aún local, con una clara orientación de mercado. En especial se enfocan a atender las necesidades del segmento corporativo y empresarial; en este último caso sólo hasta nivel medio, con énfasis hacia las empresas exportadoras. Inclusive, algunos nacieron justamente para otorgar los servicios bancarios a algún consorcio o grupo empresarial en particular, y ligados a un grupo financiero. Otros más, complementan su enfoque de negocios incorporando el nicho de personas físicas de ingresos medios.

En correspondencia con el nicho de mercado, la estrategia de negocios de los bancos nuevos consiste en apoyar su intermediación fuertemente en operaciones de mercado de dinero. Adicionalmente, algunos cumplen funciones de banca de inversión.

A pesar de su reciente origen, los bancos nuevos no escaparon a los efectos de la crisis, y los problemas de la cartera vencida se hicieron patentes en cuatro de ellos, obligándolos a acudir a diversos apoyos del Fobaproa y el Procapte.

Resulta interesante observar que sus problemas se derivaron principalmente de la consolidación de adeudos que estos bancos hicieron de otras filiales de sus respectivos grupos financieros.

En general, para contrarrestar y prevenir riesgos mayores de insolvencia, los bancos nuevos han optado por efectuar colocaciones accionarias, aprovechando su relativa mejor situación patrimonial, la recapitalización de utilidades del ejercicio de 1995, así como la venta de parte de su capital social, con el fin de incrementar sus niveles de capitalización y sus reservas preventivas contra riesgos crediticios.

La estrategia de negocios de los bancos nuevos y su enfoque de mercado indican algunos de los rasgos de lo que podría ser la tendencia del nuevo sistema bancario, es decir, la especialización y la segmentación de los mercados.

Características Generales de los Nuevos Bancos

Mayo 1996

**Lista en orden alfabético*

Bancos *	Empleo		Sucursales		Activos Totales
	Núm. Abs.	Crec.	Núm. Abs.	Crec.	
Afirme	83	8	1	0	689,540
Alianza	56	15	2	1	362,405
Anáhuac	73	73	3	0	2,109,281
Bajío	141	20	7	0	1,563,501
Banregio	93	6	1	0	1,472,171
Bansí	73	15	1	-1	839,249
Capital	234	233	1	0	3,140,980
Inbursa	1	0	5	1	8,484,342
Industrial	300	17	9	0	3,222,858
Interacciones	127	-3	2	1	5,333,386
Interbanco	320	-40	23	0	1,688,400
Invex	16	-1	1	0	743,373
Ixe	154	24	12	1	1,930,633
Mifel	268	100	3	0	2,848,346
Nuevos bancos	1,712	257	54	3	31,057,150
Pronorte	58	-36	6	0	398,537
Quádrum	2	19	1	0	1,069,577
Sistema	145,491	204	5,947	156	1,192,653,221
Sureste	307	39	33	6	1,305,950

Nuevas Perspectivas

La banca es una actividad que a nivel mundial se torna cada vez más dinámica, pero en el caso de México transita por transformaciones que, no obstante su magnitud, han consumido tan solo unos cuantos años. Un poco más de tres lustros, con igual número de crisis, han servido de escenario a esta espiral de mutaciones y cambios.

Todavía no se definen por completo las tendencias que prevalecerán para el negocio bancario en el país. La crisis del sector no está superada, si bien hay indicadores favorables, como la reducción en el último año a 9% del índice de cartera vencida a cartera total de los 12 bancos privados no intervenidos por Fobaproa. En estas instituciones han mejorado los índices de capitalización, hoy superiores al 12% y el nivel de provisiones a cartera vencida, que se ubica ya por arriba del 60%.

Y aunque la crisis aún está en vía de solución, nuevos competidores ganan posiciones en el mercado, atraídos por su innegable potencial. Cabe destacar la incursión de inversionistas extranjeros en las instituciones nacionales, a partir de la reforma legal a la estructura de grupos financieros, y entidades de banca múltiple; que posibilitó la mayor participación extranjera en el capital de los bancos.

La Banca Extranjera en México

*Lista en orden alfabético

Institución *	Origen
ABN Ambro Bank	Estados Unidos
American Express Bank	Estados Unidos
J.P. Morgan	Estados Unidos
Banco Nacional de París	Francia
Bank of America	Estados Unidos
BankBoston	Estados Unidos
Bank of Tokio	Japón
Chasse Manhattan*	Estados Unidos
Chemical*	Estados Unidos
Citibank	Estados Unidos
Dresdner Bank	Alemania

First Chicago	Estados Unidos
Fuji Bank	Japón
ING Bank	Inglaterra
National Bank**	Estados Unidos
Republic National Bank of New York	Estados Unidos
Santander	España
Société Générale	Francia

* Se fusionaron entre sí recientemente

** Aún no entra en operación

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

Participantes Extranjeros como Socios en Bancos Mexicanos

*Lista en orden alfabético

Institución *	País de origen	Socio en:
Aseguradora Allianz	Alemania	Bancrecer
Banco Bilbao Vizcaya	España	Probursa
Bank of Nova Scotia	Canadá	Inverlat
Bank of Montreal	Canadá	Bancomer
Central Portugués e Hispanoamericano	España-Portugal	Bitat

Asimismo, 18 bancos extranjeros incursionan en el mercado nacional con diferente intensidad, algunos con una clara orientación hacia la banca de inversión y el crédito corporativo, y otros, en los inicios de estrategias de mayor alcance dirigida a la atención de mercados masivos en el segmento medio.

La desregulación de la banca comercial en los países desarrollados, el aumento en la competencia internacional por el manejo de grandes fondos de inversión como los de pensiones, o incluso la escasez de capital o la revolución tecnológica que impacta la oferta de servicios bancarios, en especial en la banca electrónica, son todos ellos factores que sin duda inciden en esta nueva dinámica, convirtiéndose en un reto a enfrentar

para los prestadores locales del servicio que, aún sin esta nueva presencia, compiten cada vez con más intensidad.

Ante este escenario, nuevas transformaciones deberán operarse en los bancos establecidos y en su marco regulatorio. Para los primeros, la redefinición de sus nichos de mercado, de la escala de operación y del costo de la tecnología, serán variables a considerar con no menos cuidado que la formación de estructuras especiales, todas en la medición de riesgos de mercado, factor imprescindible para actuar con éxito en el mercado crediticio.

En cuanto al marco regulatorio, se anuncian ya nuevas medidas tendientes a ampliar los mecanismos de información financiera entre intermediarios y autoridades, para facilitar la supervisión y el diseño de nuevos criterios para la medición de los riesgos de crédito y de mercado, con el fin de mantener niveles de capitalización acordes a los riesgos tomados por el intermediario. En este mismo sentido procederá la homologación de los estándares contables respecto de patrones internacionales, transparentando así el conocimiento sobre la situación consolidada de cada grupo financiero.

Es un hecho que las nuevas perspectivas para la banca en México están aún por definirse, pero también lo es que, al igual que en los últimos años, las transformaciones no cesarán e incluso dejarán atrás temores o expectativas conservadoras, tal y como lo confirma la historia reciente.

3.2- El Crédito en América Latina

En la mayoría de los países de América Latina, el sistema bancario mantiene políticas crediticias basadas en créditos comerciales de corto plazo para invertir en capital de trabajo. El mayor porcentaje de la cartera de crédito se orienta al sector servicios y los créditos se otorgan en moneda local y el resto del financiamiento se otorga a corto plazo para operaciones de comercio exterior.

En algunos países como Argentina, Brasil y México existen claros incentivos regulatorios para promover el financiamiento directo e indirecto a las exportaciones.

Entre 1997 y 2004 el crédito que otorgó el sistema bancario y/o las instituciones financieras en América Latina representó en promedio un 42.45 por ciento del PIB global de la región.

En Chile el crédito bancario representó en promedio el 70.54 por ciento de su PIB; esta cifra es resultado de la estabilidad económica y calidad crediticia que impera en este país; contrario a esta tendencia, en Venezuela el mercado crediticio representó apenas en promedio el 11.01 por ciento de su PIB.

No obstante, el nivel de desarrollo del crédito bancario en América Latina sigue siendo inferior al de otras regiones, debido a las frecuentes crisis económicas que le han afectado y que ha implicado un marcado retroceso del crédito e impidieron la consolidación del sector en cada país de la región.

Cuadro A
América Latina: Crédito al Sector Público y Privado de Países Seleccionados^{1/}
(Como proporción del PIB)

Periodo	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{p/}
Promedio América Latina	36.85	39.71	42.19	42.89	44.81	44.79	44.31	44.02
Argentina	25.64	28.65	32.18	32.76	32.94	41.47	34.42	35.12
Brasil	41.12	42.62	47.31	43.75	44.42	46.43	46.35	47.05
Colombia	21.10	24.83	26.89	23.90	25.77	27.67	28.26	28.96
Chile	65.54	66.31	69.25	68.55	71.29	73.12	74.76	75.46
Venezuela	9.82	11.86	11.07	10.99	12.30	11.45	9.93	10.63
México	36.82	39.84	37.16	36.97	37.93	37.55	38.60	39.30

p/ Cifras preliminares.

1/ Se refiere al crédito neto otorgado por los bancos comerciales y otras instituciones financieras y bancarias.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de "Estudio Económico de América Latina y el Caribe"; Base de Datos Macroeconómicos.

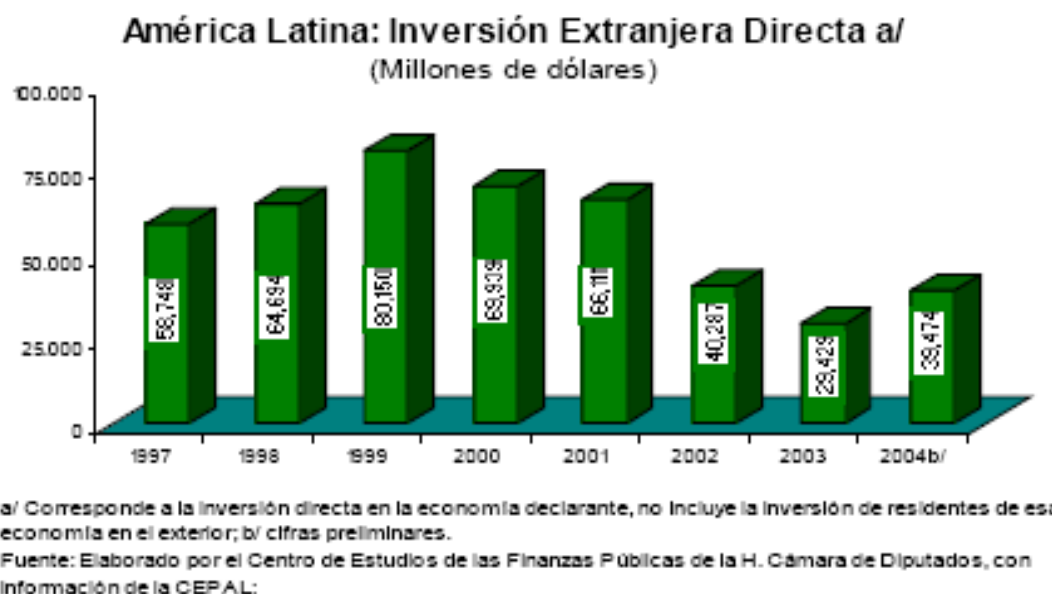
De acuerdo a la orientación del crédito, entre 1997 y 2004, el sector privado demandó en promedio el 84.19 por ciento del crédito total otorgado por las instituciones bancarias y financieras, cifra que representa el 35.68 por ciento del PIB; en contraste, el monto de recursos que ha solicitado el sector público al sistema bancario representó en promedio el 6.76 por ciento del PIB de la región.



A partir de 1998, se observa un mayor dinamismo del crédito que demanda el sector público, (véase gráfica); como resultado de una política de sustitución de pasivos por algunos países de la región, donde han utilizado al crédito externo como complemento del crédito doméstico, con el fin de reducir el riesgo de crisis financieras ante posibles desequilibrios externos. Entre 1998 y 2004, el crédito al sector público creció casi 5.00 puntos porcentuales con relación al PIB; al pasar de representar el 5.00 por ciento en 1998 a 9.99 por ciento en 2004.

Si bien existe una correlación positiva entre la inversión extranjera directa no financiera y la entrada masiva de bancos extranjeros en un mercado determinado, no ha sido posible establecer si la IED causa la entrada masiva de bancos extranjeros ó si la asociación entre estos dos factores es resultado de las reformas financieras realizadas en diversos países de la región ó la excesiva compra de bancos locales por parte de los bancos foráneos. En un estudio que incluye países desarrollados y en desarrollo, concluyó que la presencia de bancos extranjeros genera mayor eficiencia en los bancos locales y, en general, del sistema financiero.

En la mayoría de los países de América Latina el sistema bancario continua siendo escaso, costoso y muy volátil, debido a que los niveles de inversión siguen siendo bajos, las instituciones bancarias con activos suficientes y apertura crediticia se encuentran concentrados en dos ó tres países y los créditos que otorgan son de corto plazo y, además, se asignan principalmente a sectores de bajo riesgo crediticio como el sector servicios.



El ingreso de inversión extranjera directa (IED) a la región mostró una tendencia descendente entre 2000 y 2003, perdiendo el dinamismo de años anteriores. Durante 2004 se aprecia una mayor afluencia de IED con respecto al 2003, aún sin contar las operaciones de índole excepcional; llama la atención que sólo en México existe una operación por compra de acciones del BBVA – BANCOMER por parte del BBVA (4 mil 600 millones de dólares). Para el caso de Brasil, Chile, Colombia, Bolivia y Perú, los ingresos por inversión extranjera directa ascendieron aproximadamente a 12 mil 500 millones de dólares, correspondieron a rubros distintos al sistema bancario.

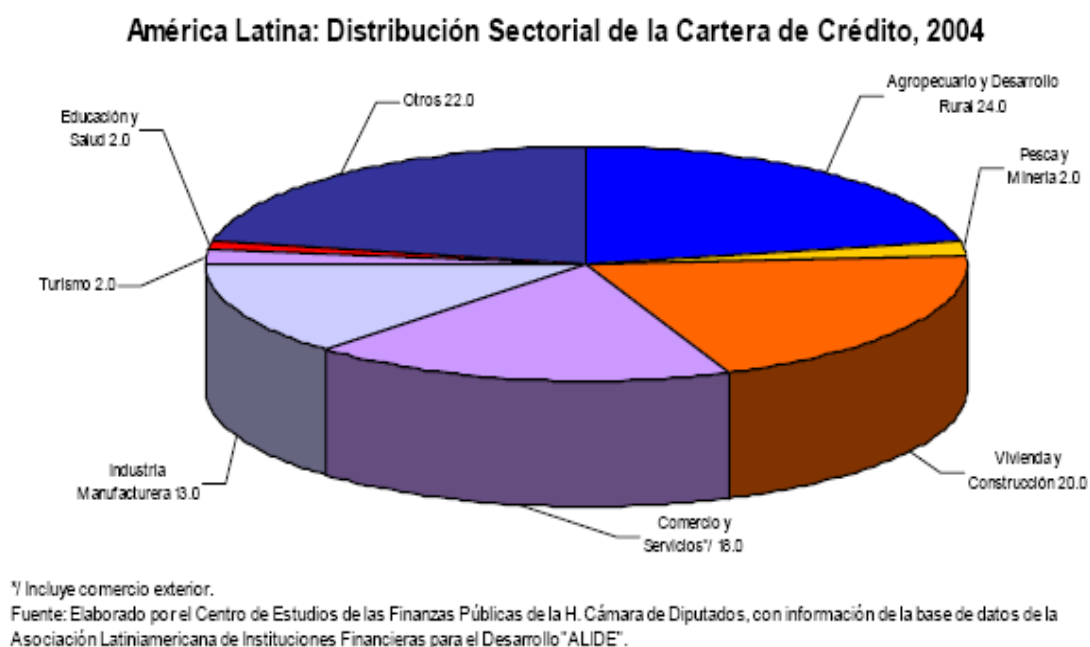
El Crédito de la Banca de Fomento

En América Latina existen 152 bancos de desarrollo, cuya misión principal es la de promover el desarrollo productivo, a través de la asistencia técnica y la intermediación financiera de recursos provenientes del Estado y de la Banca Multilateral. El crédito que las instituciones otorgan está dirigido a los sectores que normalmente no encuentran un acceso fácil al mercado financiero privado, como las pequeñas y medianas empresas, el sector agrícola, proyectos de medio ambiente y actividades de innovación tecnológica.

En el ámbito de la banca de desarrollo nacional, las acciones de fomento productivo se identifican por el otorgamiento de créditos a determinados sectores productivos a costos accesibles. Generalmente, los créditos no son asignados a actividades con una adecuada rentabilidad social. Por ejemplo, en Bolivia, existe Nacional Financiera Boliviana (NAFIBO), una institución de segundo piso de carácter multisectorial, que incluso ha sido

utilizada para sanear de manera indirecta o directa a los bancos privados; en Perú existe el Banco Agropecuario (AGROBANCO), para apoyar al pequeño productor rural. Bajo otras consideraciones distintas, en Argentina, Colombia y Venezuela, se crearon bancos especializados en el financiamiento al comercio exterior.

Durante 2004, la distribución sectorial de la cartera de crédito de 46 instituciones financieras de desarrollo de 14 países de la región indica que los sectores de vivienda y construcción; agropecuario, desarrollo rural y agroindustrial, e industria manufacturera, son los principales receptores del financiamiento. El sector agropecuario, desarrollo rural y agroindustrial se ha visto favorecido con el 22.00 por ciento del crédito total desembolsado por las instituciones de fomento. En segundo orden, el sector de vivienda y construcción con el 20.00 por ciento, y en menor medida, los sectores de la industria manufacturera con el 13.00 por ciento, y comercio con 10.00 por ciento. Otra área también atendida por la banca de desarrollo es el comercio exterior con un 8.00 por ciento.



De acuerdo a las condiciones de la cartera de crédito, se observa que en 22 instituciones de 14 países de la región, 18 de ellas concedieron más del 80.00 por ciento de su cartera de crédito en condiciones de mercado. Ello demuestra la aplicación de políticas operacionales por parte de estas instituciones de fomento de manera congruente con la evolución del mercado y las tasas de interés.(véase Distribución Sectorial de la Cartera de crédito, 2004)

En cuanto al régimen de propiedad las entidades públicas representan más de las dos terceras partes del total de las instituciones de banca de desarrollo, y casi una tercera parte es del régimen privado y mixto; hace diez años, éstas últimas constituían menos de la quinta parte, y una cuarta parte hace cuatro años. Las entidades públicas en conjunto con los bancos mixtos suman el 98.00 por ciento del total de los activos que ostenta la banca de desarrollo en América Latina.

América Latina: Nivel de Activos por Régimen de Propiedad, 2004
(Millones de dólares)

Régimen de propiedad	No. de dependencias	Porcentajes	Activos	Porcentaje
Entidades Públicas	75.00	70.09	301,621.00	74.94
Entidades Mixtas	10.00	9.35	92,888.00	23.08
Entidades Privadas	22.00	20.56	7,975.00	1.98
Total	107.00	100.00	402,484.00	100.00

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con base en datos de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE).

En cuanto a la dimensión de sus activos, el 57.00 por ciento de las instituciones de banca de desarrollo poseen activos entre 100 y 2 mil millones de dólares, un 23.00 por ciento está por encima de ese rango y el 21.00 por ciento de las instituciones restantes tiene menos de 100 millones de dólares.

Por otra parte, en los niveles de morosidad que registra la cartera de la banca de desarrollo, se observa que de 57 instituciones pertenecientes a 15 países de la región, 29 tienen niveles de morosidad en “condiciones óptimas” con un índice de cartera morosa/cartera total inferior al 5.00 por ciento, conformado por instituciones que operan principalmente en el primer piso. En una situación más delicada están 14 instituciones que poseen niveles de morosidad superiores al 15.00 por ciento.

El Crédito de la Banca Privada

El sector bancario de América Latina continúa centralizándose; la presencia de los bancos estatales se reduce y aumentan las de la banca privada, en especial de origen extranjero. Ésta última ha aumentado sustancialmente, especialmente por las reformas económicas llevadas a cabo en América Latina, que permitieron la apertura de la economía y sobre todo del sector financiero.

La competencia entre los bancos continúa aumentando en América Latina, en algunos casos el margen de ganancia se reduce y en otros la fusión entre las empresas aumenta. Desde la década de los noventa, la banca privada viene adquiriendo cada vez más importancia, en especial la extranjera; por ejemplo, de los ocho bancos más grandes en toda la región, cuatro operan con recursos de origen doméstico y cuatro con recursos del extranjero. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el 65.00 por ciento de los créditos totales en moneda nacional son otorgados por filiales de bancos extranjeros y el 35.00 por ciento restante lo asignan los bancos de origen doméstico.

América Latina: Los Ocho Bancos más Grandes de la Región

Nombre/Banco	País	Tipo de Propiedad	Activos	Cartera de crédito
			Millones de dólares	
Bancomer BBVA	México	P.E	43,803.00	23,045.00
Banamex Citibank	México	P.E	38,511.00	18,370.00
Santander Banespa	Brasil	P.E	22,042.00	8,144.00
AMB - Amor	Brasil	P.E	19,295.00	9,291.00
Bradesco	Brasil	P.N	58,728.00	18,797.00
Itaú	Brasil	P.N	39,510.00	18,340.00
Unibanco	Brasil	P.N	25,751.00	9,870.00
Banorte	México	P.N	18,194.00	13,078.00

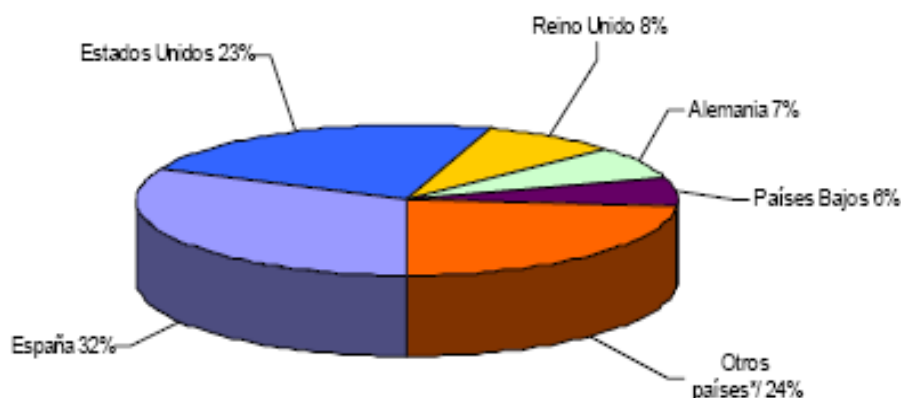
P.E/ Banco privado con capital extranjero; P.N banco privado con capital nacional.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de Revista América Economía. 2004.

De acuerdo a su residencia, en América Latina los bancos españoles son los mayores prestamistas, con aproximadamente un tercio del crédito total otorgado, seguido en orden de importancia por los bancos de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Países Bajos. A partir de 2002, la banca privada registró un cambio de estructura en su régimen de propiedad; en países como Argentina, México, Chile y el Perú, donde los bancos extranjeros representan más del 50.00 por ciento del total de las instituciones bancarias que existen en estos países.

Cabe destacar que en Brasil, desde 1995 los bancos privados con capital extranjero superan a los bancos privados con capital doméstico.

América Latina: Préstamos por Bancos Extranjeros, 2003



^{1/} Incluye Canadá, Francia, Italia, Japón, entre otros.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados con información del BID "Desencadenar el crédito, 2005".

Comparada con otras regiones del mundo, América Latina se caracteriza por una elevada participación de bancos extranjeros en su sistema bancario. Según la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), en 2005 los activos de la banca extranjera representaron en promedio el 35.00 por ciento del total de activos del sistema bancario de la región.

América Latina: Propiedad y Características de los Bancos Privados, 2003 (porcentajes)

Tipo de propiedad	Tasas de ^{1/} :		Préstamos al Sector ^{2/} :		Nivel de cartera vencida ^{3/}
	Depósitos	Préstamos	Público	Privado	
Bancos Locales	4.20	2.68	12.00	88.00	6.00
Bancos Extranjeros	4.01	2.74	13.00	87.00	5.00

^{1/} Tasas en términos reales.

^{2/} Préstamos como proporción del total de activos.

^{3/} Porcentaje sobre la cartera total.

Nota: Para este cálculo se utilizó información del sistema bancario de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Perú.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información del BID "Desencadenar el Crédito, 2005".

En países como Argentina, las grandes instituciones financieras, principalmente las de capital extranjero, tienden a especializarse en ciertos sectores económicos como los préstamos a la industria manufacturera y de servicios, y asentarse en las principales zonas urbanas como Buenos Aires, donde las ventajas comparativas son más atractivas.

Con la mayor presencia de los bancos extranjeros en América Latina se ha logrado aumentar la eficiencia del sistema financiero debido a las tasas de interés más accesibles; sin embargo, el crédito no ha aumentado, en especial para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) debido a que los bancos extranjeros no cuentan con información financiera suficiente que les permita conocer la calidad crediticia de las pequeñas y medianas empresas.

3.3- Marco de referencia del crédito en México.

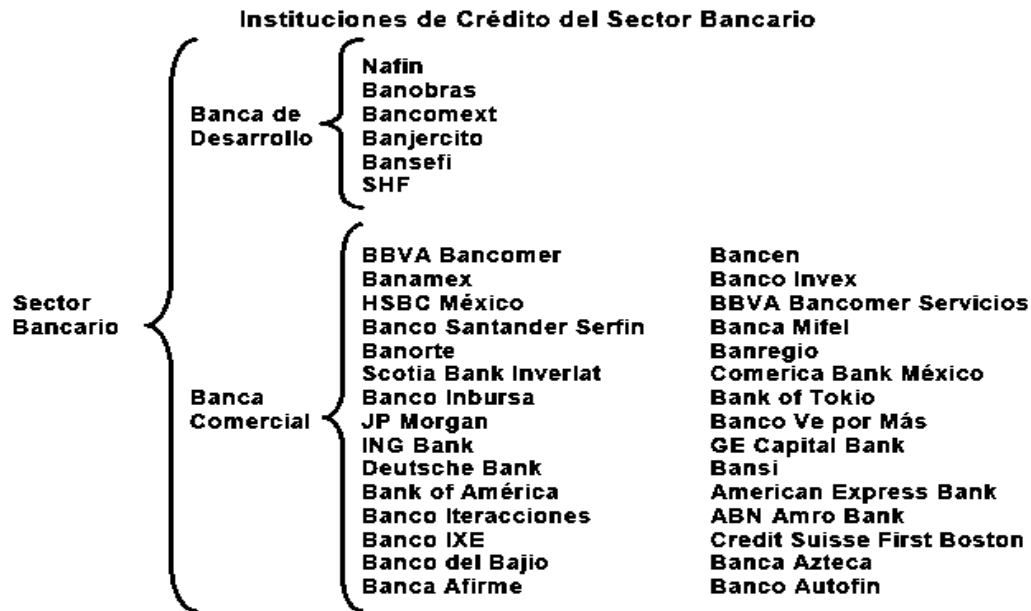
Los recursos financieros obtenidos vía crédito son base fundamental para el funcionamiento adecuado de cualquier dependencia u organismo público o privado; la obtención de efectivo en el corto plazo puede llegar a garantizar la supervivencia de cualquier entidad y/o empresa. Sin embargo, no se debe olvidar que un crédito lleva implícito el pago de intereses que la entidad solicitante debe cubrir periódicamente al banco o institución financiera que otorgó el crédito.

Las fuentes de crédito del sistema bancario son muy amplias y complejas por la variedad de posibilidades que se ofrecen; sin embargo, en México se consideran dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario. Para fines de este estudio sólo se analizará el crédito bancario que otorgan las instituciones de banca privada y de la banca de desarrollo.

El Crédito Bancario

El crédito bancario se presenta cuando las empresas y/o entidades públicas o privadas necesitan mantener un mínimo de efectivo para financiar sus actividades operacionales diarias; la situación financiera en el largo plazo puede depender de los recursos que se consigan en el corto plazo; por ello, los administradores financieros deben tomar las medidas necesarias para obtener el crédito necesario y saber cuáles son las entidades que los pueden financiar para resolver su falta de liquidez.

En México el crédito bancario es la fuente de financiamiento más utilizada por las empresas y los hogares; la escasez, su costo y su alta volatilidad, han frenado el desarrollo de un mercado amplió y con estabilidad crediticia, generado bajas e insostenibles tasas de crecimiento de la economía.



Nota: Dentro de las instituciones de banca de desarrollo han existido otras instituciones nacionales de crédito, como Financiera Nacional Azucarera (Fina) y el Banco Nacional Crédito Rural (BANRURAL), la primera institución dejó de operar desde 1999 y la segunda a partir de 2002; las funciones de esta última las absorbió la Financiera Rural; organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica, patrimonio propio y sectorizado en la SHCP; por tal motivo, no pertenece a la banca de desarrollo.

Funciones del Sistema Bancario

En México, el sistema bancario, a través de las instituciones de crédito ha tenido como tarea principal apoyar el crecimiento de la economía e impulsar el progreso y bienestar social. Sin embargo, la ausencia de un mercado atractivo para el público ahorrador ha dificultado la consolidación del sector bancario. Con las diversas reformas al marco legal de las instituciones de crédito se ha buscado mayor apertura y competencia al sistema bancario mexicano incrementando la creación de nuevos productos y servicios en beneficio de los usuarios en general. Dentro de las funciones básicas del sistema bancario se encuentran las siguientes:

- Captar el ahorro del público;
- Aceptar préstamos y créditos;
- Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos;
- Recibir depósitos bancarios de dinero: a la vista; retirables en días preestablecidos; de ahorro y a plazo o con previo aviso;
- Emitir bonos bancarios u obligaciones subordinadas;
- Asignar eficientemente los recursos financieros a las distintas actividades productivas;
- Practicar operaciones de fideicomiso y llevar a cabo mandatos y comisiones, entre otras.

Servicio de Banca y Crédito

De acuerdo a la Ley de Instituciones de Crédito, se considera servicio de banca y crédito a la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y/o los accesorios financieros (intereses) de los recursos captados.

La captación de recursos del público ahorrador se integra por los depósitos que realizan las personas físicas y morales en las instituciones de crédito en ventanilla y los préstamos que las propias personas físicas y morales le otorgan a dichas instituciones de crédito. La colocación de recursos en el público se compone básicamente por los créditos que las instituciones le otorgan a las personas, empresas y al gobierno, que demandan recursos en el mercado.

Por otra parte, no se consideran operaciones de banca y crédito aquellas que celebren intermediarios financieros distintos a instituciones de crédito que se encuentren debidamente autorizados conforme a los ordenamientos legales aplicables. Dichos intermediarios en ningún caso podrán recibir depósitos irregulares de dinero en cuenta de cheques.

Marco Jurídico

De acuerdo con el artículo 6º de la Ley de Instituciones de Crédito y la Ley Orgánica del Banco de México, las instituciones de banca múltiple y las instituciones nacionales de crédito de la banca de desarrollo deberán apegarse a lo establecido en las siguientes leyes y códigos tanto federales como locales:

Las instituciones de banca múltiple se registrarán por:

- I. La legislación mercantil;
- II. Los usos y prácticas bancarias y mercantiles;
- III. El Código Civil para el Distrito Federal y.
- IV. El Código Fiscal de la Federación, para efectos de las notificaciones y los recursos a que se refieren los artículos 25 y 110 de esta Ley.

La operación y organización de las instituciones de banca múltiple requiere la autorización del Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, atendiendo siempre la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria. Por su naturaleza, estas autorizaciones serán intransmisibles.

Por otra parte, las **instituciones de Banca de Desarrollo** son empresas de participación estatal mayoritaria que forman parte de la Administración Pública Paraestatal (Art. 46, fracción I, de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal); y están regidas por sus respectivas leyes orgánicas y por la Ley de Instituciones de Crédito; les aplica la Ley Federal de las Entidades Paraestatales en las materias y asuntos que sus leyes específicas no regulen (Art. 4º. Ley Federal de las Entidades Paraestatales); que se encuentran sectorizadas en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (Art.48 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal).

Las operaciones de las instituciones de banca de desarrollo se regirán por sus respectivas leyes orgánicas y, en su defecto, por lo dispuesto en el artículo 6º de la citada Ley. Asimismo, las operaciones de las instituciones nacionales de crédito de la banca de desarrollo atenderán las actividades productivas que el Congreso de la Unión determine como especialidades de cada una de éstas, tal y como se determina en sus respectivas leyes orgánicas.

La Ley de Instituciones de Crédito faculta a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para autorizar el establecimiento en el territorio nacional de sucursales de bancos extranjeros, los cuales tendrán que cumplir las reglas de carácter general que dicte la propia Secretaría de Hacienda y el Banco de México.

3.4- El Crédito de La Banca de Desarrollo

Actualmente existen seis instituciones de banca de desarrollo con el carácter de sociedades nacionales de crédito (Nafin, Banobras, Bancomext, Banjercito, Bansefi y SHF). En la actual administración se crearon tres nuevas instituciones financieras; dos de ellas con el carácter de instituciones nacionales de crédito (BANSEFI y Sociedad Hipotecaria Federal); y Financiera Rural que a pesar de asumir todas las funciones de Banrural “liquidado en 2003”; esta tiene el carácter de organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, sectorizado en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con personalidad jurídica y patrimonio propio.

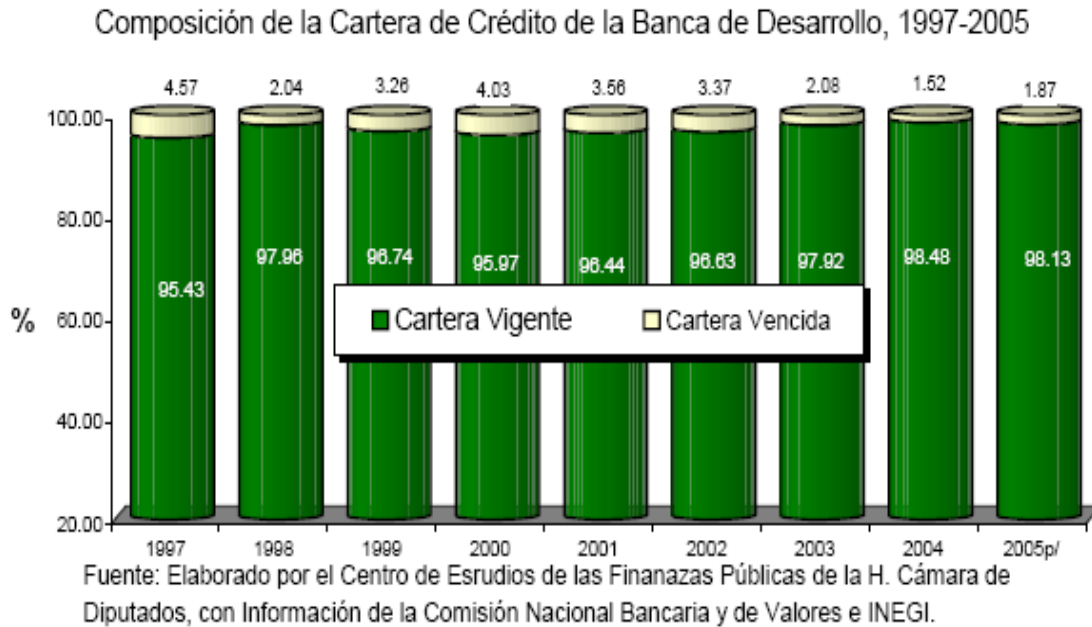
La principal característica de la cartera de crédito de la banca de desarrollo es que se encuentra debidamente sectorizada; es decir, cada institución otorga financiamiento a una actividad determinada, por ejemplo:

- ✓ **Nafin** se orienta a la pequeña y mediana empresa,
- ✓ **Banobras** financia proyectos de infraestructura y servicios públicos con rentabilidad socioeconómica
- ✓ **Bancomext** da créditos a las empresas para impulsar el comercio exterior
- ✓ **Banjercito** se dirige únicamente al sector militarizado
- ✓ **Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)** se orienta a la vivienda
- ✓ **Bansefi** otorga servicios financieros, particularmente a la población de menores ingresos.

Cabe destacar que las recientes modificaciones a la Ley de Instituciones de Crédito permitieron que la banca de desarrollo incrementara el número de operaciones a través de intermediarios financieros (segundo piso). No obstante, la mayor parte de operaciones continúan realizándose de manera directa entre la institución y el acreditado (primer piso). Las mismas reformas también contemplaron el fortalecimiento de programas de capacitación y asesoría técnica, lo que ha contribuido a una constante disminución de la cartera vencida y el mejoramiento de la cartera vigente.

Como parte del programa de reestructuración de pasivos que ha venido implementando la banca de desarrollo, la estructura de la cartera de crédito que otorgan estas instituciones registró una ligera mejoría.

De acuerdo a su estructura, de 1997 a 2005 la cartera vencida disminuyó su importancia relativa dentro del crédito que otorgó la banca de desarrollo, al pasar de 4.57 por ciento a 1.86; en contraste la cartera vigente incrementó su participación en el mercado al pasar de 95.97 a 98.48 por ciento.



A pesar de la poca participación de la banca de desarrollo en el mercado bancario, el crédito al consumo registró un mayor dinamismo entre 2001 y 2005, debido a la expansión de tarjetas de crédito de Banjercito, el cual concentra el 98.00 por ciento del mercado de tarjetas de crédito que distribuye la banca de fomento.

Indicadores de Desempeño Crediticio

El entorno favorable que mostró el crédito de la banca de desarrollo desde 2003, propició un mejor desempeño en los índices de morosidad, cobertura, solvencia crediticia y nivel de capitalización. Al 31 de diciembre de 2005, las instituciones con mejores indicadores de desempeño crediticio son Bansefi, SHF y Nafin; en tanto que Bancomext continúa registrando indicadores poco favorables debido a la vulnerabilidad financiera de la entidad.

Al cierre de 2005, el índice de morosidad de las instituciones de banca de desarrollo, que mide la relación de la cartera vencida respecto a la cartera total, alcanzó un coeficiente de 1.87 por ciento, nivel superior en 0.35 por ciento al registrado al final del año anterior; esta variación es resultado de los esfuerzos por reducir el nivel de la cartera vencida. Dentro de este índice destaca el de Nafin, Banobras y la SHF ya que su grado de morosidad no supera el 1.00 por ciento, mientras que el de Bancomext es superior a 9.50 por ciento.

El índice de cobertura que mide la relación de la cartera vencida respecto a la cartera total se incrementó en 101.66 por ciento de 2001 a 2005, como resultado de los esfuerzos por reducir la cartera vencida. Dentro de este índice, destaca el de Bancomext que disminuyó 27.28 por ciento durante el mismo periodo de referencia.

El índice de solvencia, que mide la relación del capital neto con respecto al total de activos sujetos a riesgo, alcanzó un nivel de 21.54 por ciento, cifra menor en 1.31 por ciento al registrado durante 2005, debido al saneamiento de las instituciones y al esfuerzo por reducir el riesgo crediticio.

Con respecto al índice de capitalización, se registró una disminución de 0.36 por ciento entre 2001 y 2005; al pasar de 16.14 a 15.78 por ciento, como resultado de una mejor estabilidad del índice de Banobras y Bancomext. No obstante el entorno favorable que observó Bancomext en 2005, continúa siendo la institución más vulnerable dentro de la banca de desarrollo.

Indicadores de Desempeño Crediticio de la Banca de Desarrollo. 2001-2005

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005 ^{p/}
Índice de Morosidad ^{1/}	3.56	3.37	2.08	1.52	1.87
Nafin	0.26	0.18	0.19	0.13	0.14
Banobras	1.15	0.83	1.04	1.05	0.94
Bancomext	8.46	7.80	10.04	7.91	10.41
Sistema Banrural	39.51	48.01	N/E	N/E	N/E
Banjercito	13.64	7.52	3.02	2.28	1.10
Bansefi	N/E	35.00	64.48	0.01	60.67
Sociedad Hipotecaria Federal	N/E	0.00	0.00	0.08	0.38
Índice de Cobertura ^{2/}	109.11	132.80	156.02	228.94	210.77
Nafin	172.55	193.24	227.80	296.58	347.48
Banobras	177.74	350.25	346.74	381.48	430.08
Bancomext	153.31	100.62	103.54	136.26	126.03
Sistema Banrural	50.12	119.01	N/E	N/E	N/E
Banjercito	72.72	72.52	72.43	100.96	135.43
Bansefi	N/E	103.58	84.09	47,417.65	64.74
Sociedad Hipotecaria Federal	N/E	0.00	0.00	4,107.96	972.06
Índice de Solvencia ^{3/}	22.85	30.31	22.65	20.06	21.54
Nafin	15.74	19.56	19.62	18.90	18.79
Banobras	49.37	40.72	47.69	37.45	33.31
Bancomext	14.35	13.49	14.02	11.97	14.84
Sistema Banrural	n.d.	64.14	N/E	N/E	N/E
Banjercito	35.99	48.44	48.29	57.45	57.61
Bansefi	N/E	37.60	34.24	33.61	32.08
Sociedad Hipotecaria Federal	N/E	43.11	21.17	16.53	18.44
Índice de Capitalización ^{4/}	16.14	19.39	15.75	14.37	15.78
Nafin	9.25	11.30	9.75	11.70	12.80
Banobras	33.34	21.73	31.29	25.15	21.97
Bancomext	11.63	10.85	11.58	9.41	11.27
Sistema Banrural	n.d.	51.24	N/E	N/E	N/E
Banjercito	30.65	33.91	34.34	34.67	34.91
Bansefi	N/E	15.33	12.94	25.37	18.08
Sociedad Hipotecaria Federal	N/E	22.81	15.96	12.36	14.66

p/ Cifras preliminares; n.d. No disponible; n.e no existe.

1/ Cartera vencida / Cartera total.

2/ El índice de cobertura, mide las estimaciones preventivas para riesgos crediticios a través de la cartera vencida.

3/ Cartera vencida neta / Capital neto.

4/ Capital neto / Activos sujetos a riesgo totales.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

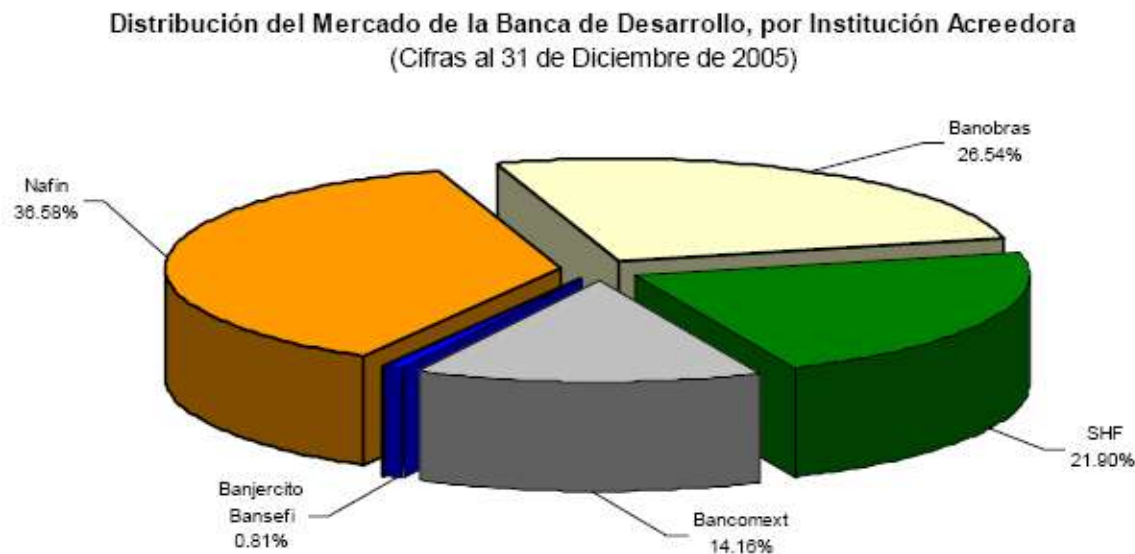
Dentro de las cuatro instituciones de fomento con mayor periodo en operación, Bancomext continúa siendo la institución más vulnerable, por lo que pondría ubicarse en un escenario de riesgo financiero, pues su índice de capitalización de riesgo total se ubica en 11.27 por ciento, nivel muy cercano al mínimo del 8.00 por ciento que establece la normatividad como requisito para continuar en operación; esta situación es resultado de la reducción gradual de su cartera de crédito y la constante disminución de su margen financiero. (Véase: *Indicadores de Desempeño Crediticio de la Banca de Desarrollo 2001-2005*.)

Crédito por Institución Acreedora de Recursos

De acuerdo a su clasificación institucional, la cartera de crédito de Nafin, Banobras y SHF representa el 85.03 por ciento del crédito otorgado por la banca de desarrollo durante 2005 y el 14.97 por ciento restante lo otorgaron Bancomext, Banjercito y Bansefi; en el mismo año, el mayor volumen de recursos crediticios se operaron a través de Nafin, participando con el 36.58 por ciento, en contraste, Banjercito y Bansefi participaron solamente con el 0.81 por ciento del mercado de la banca de fomento.

La mayor proporción de cartera vigente que reportó Bansefi en 2005 es resultado de los créditos otorgados a los empleados del Patronato del Ahorro Nacional (Panal), que aún existen.

Desde mediados de 2003 se observa una recomposición en la estructura de los activos de la banca de fomento, influenciada principalmente por la liquidación de Banrural, pero también por la disminución importante de los activos de Nafin y, en menor medida, de Banobras; así como el crecimiento significativo de los activos de la Sociedad Hipotecaria Federal.



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La reducción de los activos de la banca de desarrollo, originó que algunas dependencias como Nafin disminuyeran su participación en el mercado crediticio; entre 2002 y 2005, el crédito de esta dependencia disminuyó en

5.58 por ciento, al pasar de una participación en el mercado de 42.16 a 36.58 por ciento; esta tendencia contrasta con el crecimiento de la cartera de crédito de la Sociedad Hipotecaria Federal que representa actualmente el 21.90 por ciento de la cartera de crédito otorgada por la banca de desarrollo; esta variación es resultado de un proceso de expansión de los créditos a la vivienda en general y por los programas de fomento a la vivienda.

De acuerdo al tamaño de la economía, el crédito de la banca de desarrollo se ha reducido en 1.80 por ciento entre 2000 y 2005, al pasar de 6.97 a 5.17 por ciento. A nivel individual, llama la atención la relación del PIB y la cartera de crédito de Bansefi y Banjercito ya que representan apenas el 0.04 por ciento del total del crédito otorgado por la banca de desarrollo al mercado crediticio; lo anterior obedece a que por un lado, Banjercito se oriente exclusivamente al sector militar y Bansefi se encuentre en proceso de reconocimiento de su mercado potencial, aunado a que su mercado cuenta con poca capacidad de ahorro.

Cartera de Crédito: por Institución Acreedora (Fuentes de Financiamiento), 2000-2005^{1/}
(Como proporción del PIB)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{pi}
Banca de Desarrollo	6.97	6.49	8.17	6.70	5.76	5.17
Nafin	3.12	2.83	3.45	2.62	2.13	1.89
Banobras	2.33	2.31	2.57	2.09	1.71	1.37
Bancomext	1.23	1.06	1.58	1.10	0.82	0.73
Banrural	0.26	0.26	0.25	0.00	0.00	0.00
Banjercito	0.04	0.04	0.04	0.08	0.04	0.04
Bansefi	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SHF	0.00	0.00	0.28	0.81	1.06	1.13

pi/ Cifras preliminares.

1/ Estos datos están sujetos a cambios posteriores debido a los procedimientos de elaboración, además pueden no coincidir con el total de cartera de crédito presentado en otros cuadros, dado que la memoria de cálculo es diferente.

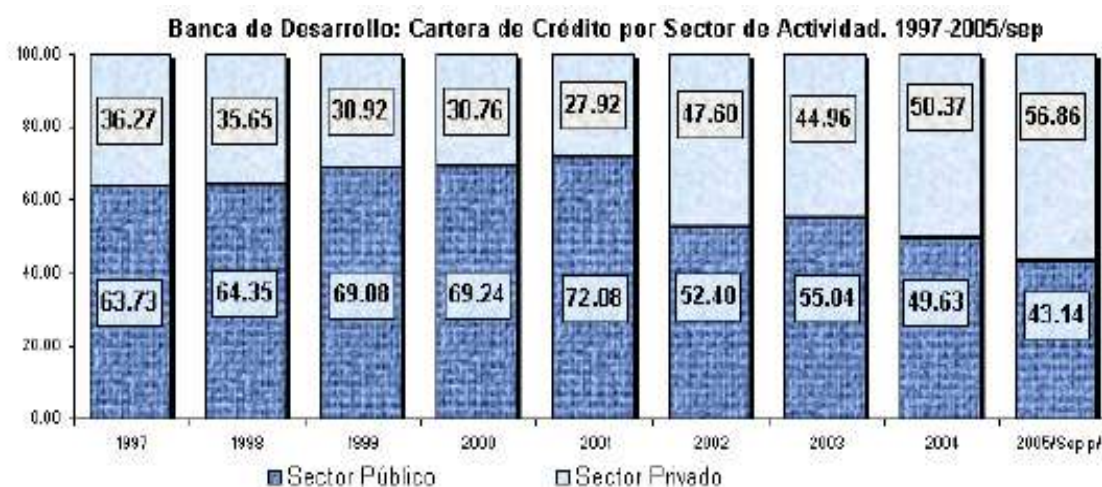
Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Como resultado de los programas de fomento a la vivienda, la SHF ha logrado expandir el nivel de su cartera. Por ello, al cierre de 2005, representa ya el 1.13 por ciento del PIB. La mínima participación en el mercado del Bansefi y Banjercito obedece a que el primero aún se encuentra en un proceso de reconocimiento y aceptación por parte del usuario del crédito popular y el mercado del segundo aún es muy reducido.

Crédito al Sector Público y Privado

En los últimos años, la cartera de crédito de la banca de desarrollo, ha superado las metas anuales programadas; en contraste, la cartera de crédito estimada por el sector público no se ha alcanzado, sin embargo, se ha compensado con el crédito del sector privado. El descenso que había registrado el crédito al sector público obedece, principalmente, a que entidades como PEMEX y CFE diversificaron sus fuentes de financiamiento, tanto en los mercados internos como externos.

Hasta antes de 2002 se había registrado una mayor participación de la cartera de crédito vinculada a operaciones con el sector público; sin embargo, entre 2002 y septiembre de 2005 se registró una contracción en el crédito asignado, y un aumento en las operaciones dirigidas al sector privado y social. En 2004, se observó un cambio en la estructura del crédito, el cual se acentuó para 2005, en donde la cartera del sector privado y social representó el 56.86 por ciento del crédito total y el restante 43.14 por ciento fue para el sector público.



pt/ Cifras preliminares.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Entre 2000 y 2004, la cartera de crédito del sector público disminuyó a una tasa media anual de 8.80 por ciento real; la menor demanda de crédito al sector público impactó en un mayor crecimiento de la cartera de crédito del sector privado que alcanzó una tasa media anual de 8.90 por ciento.

El menor crédito que se registró por sector de actividad entre 2002 y septiembre de 2005, fue resultado de la menor demanda de crédito por parte del sector público; durante ese periodo el crédito otorgado al sector

público como proporción del PIB disminuyó 1.95 por ciento, al pasar de 4.28 a 2.33 por ciento del PIB. En un entorno distinto se desarrolló la cartera de crédito del sector privado y social, el cual al 30 de septiembre de 2005, representó el 3.07 por ciento del PIB.

Crédito por Actividad Económica

El volumen de recursos asignados a cada actividad económica se refleja en su nivel de desarrollo.

Durante el periodo de análisis, se observa que la actividad menos favorecida por el crédito de la banca de desarrollo ha sido la actividad primaria (sector agropecuario), donde el crédito de la banca de desarrollo a este sector ha representado en promedio el 0.30 por ciento del PIB nacional; en contraste, el crédito al sector servicios representó en promedio el 6.60 por ciento del mismo PIB.

La mayor apertura de crédito a la actividad terciaria obedece a que, generalmente, son créditos de corto plazo y con menor grado de riesgo. Durante los últimos 2 años la actividad terciaria utilizó más del 90.00 por ciento del crédito que otorgó la banca de desarrollo, y menos del 10.00 por ciento lo compartieron la actividad primaria y secundaria.

El descenso del crédito agrícola que se observa a partir de 2003, obedece a que Banrural; institución considerada como eje de la política de crédito agrícola del país salió del mercado de operación.

Actualmente los bancos de desarrollo que otorgan crédito agrícola son los siguientes:

- o El FIRA (Fideicomisos Instituidos en relación a la Agricultura, Administrados por el Banco de México)
- o Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- o Nacional Financiera (NAFIN).

Durante el periodo de operación de Banrural, su objetivo principal fue financiar la producción primaria agropecuaria y forestal, almacenamiento, transportación, industrialización y comercialización que llevan a cabo los productores en el medio rural.

Entre 1997 y el septiembre de 2005, la relación del PIB sectorial y el crédito asignado a este sector descendió 13.31 por ciento, al pasar de 13.60 a 0.29 por ciento; esta variación es resultado del traspaso de la cartera de crédito de Banrural a Financiera Rural que se realizó en 2003; la cual se excluyó del monto total de la cartera de crédito asignado por la banca de desarrollo.

El crédito al sector industrial se ha desarrollado bajo un sistema similar al sector agrícola y la mayor proporción se ha destinado a la actividad de la construcción, principalmente a la vivienda. A septiembre de 2005, el crédito a la actividad industrial representó apenas el 1.57 por ciento del PIB industrial, distribuido principalmente en la actividad de la construcción y, en menor medida, a la actividad manufacturera. El mayor dinamismo de la industria de la construcción es resultado de la importante demanda de materiales como madera, ladrillos diversos, perfiles de hierro y acero, concreto premezclado, asfaltos, accesorios eléctricos y sanitarios, yeso, estructuras metálicas, vidrio y perfiles de aluminio, principalmente.

En el mismo contexto, la relación del PIB del sector servicios y la cartera de crédito de la actividad terciaria disminuyó de 12.91 por ciento en 1997 a 6.79 por ciento en 2005; esta tendencia es resultado de un mayor dinamismo de la cartera de crédito de la actividad financiera, la cual creció a una tasa mayor al 20.00 por ciento real de 2003 a 2004.

Banca de Desarrollo: El Crédito por Actividad Económica, 1997-2005 /sep¹

Periodo	Como proporción del pib nacional				Como proporción del pib por actividad económica			
	Suma	Agrícola	Industrial	Servicios ^{2/}	Suma	Agrícola	Industrial	Servicios ^{2/}
1997	10.66	0.70	0.91	9.05	30.18	13.60	3.67	12.91
1998	10.89	0.60	1.29	9.00	30.39	12.40	5.16	12.83
1999	8.84	0.29	1.01	7.53	21.50	6.79	4.05	10.66
2000	7.21	0.28	0.93	5.99	19.61	7.44	3.83	8.34
2001	6.49	0.26	0.75	5.49	17.59	6.87	3.16	7.56
2002	6.88	0.25	0.84	5.79	18.41	6.88	3.64	7.89
2003	6.68	0.01	0.67	6.01	11.42	0.34	3.00	8.09
2004	5.76	0.01	0.47	5.28	9.51	0.28	2.09	7.14
2005 ^{2/}	5.40	0.01	0.35	5.04	8.65	0.29	1.57	6.79

1/ Incluye el crédito interbancario.

2/ Incluye las actividades financieras del sector público, sector financiero y sector externo.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores e INEGI.

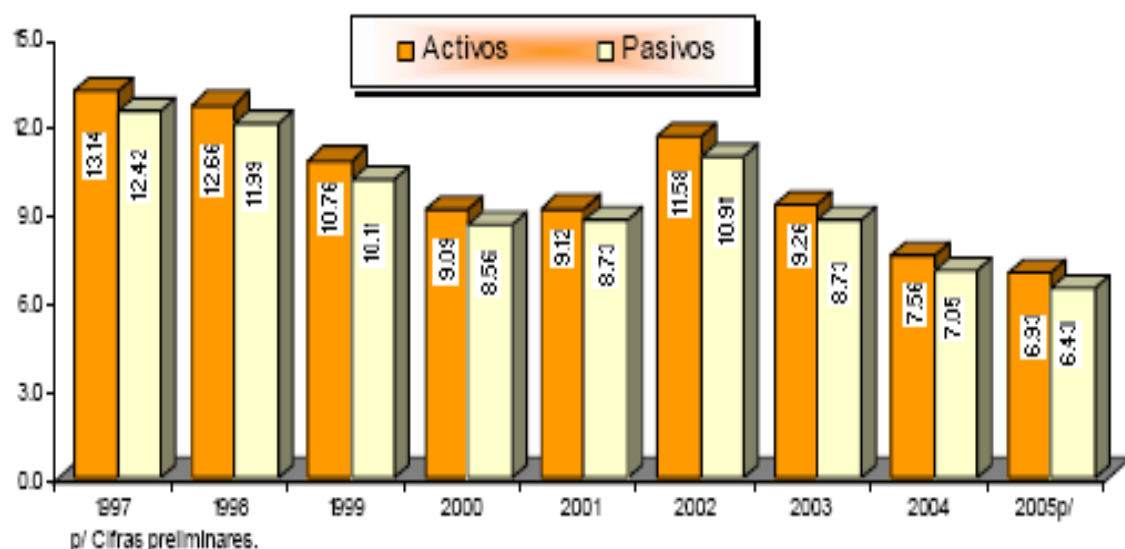
Balance Financiero

Actualmente las instituciones que integran al sistema de banca de desarrollo tienen como principal objetivo apoyar el desarrollo de algunos sectores productivos como las pequeñas y medianas empresas, obra pública, comercio exterior, vivienda y promoción del ahorro y crédito popular. Sin embargo, su participación en el mercado bancario ha sido limitada, aún cuando en 2002, el Gobierno Federal, después de la reforma al sistema financiero decidió recapitalizar las instituciones de banca de desarrollo existentes e impulsar la creación de dos nuevas instituciones (Bansefi y SHF).

No obstante lo anterior, entre 2002 y 2005, los activos de la banca de desarrollo disminuyeron en 145 mil 375.5 millones de pesos, y entre 2002 y 2004 registraron una variación media anual negativa de 10.40 por ciento.

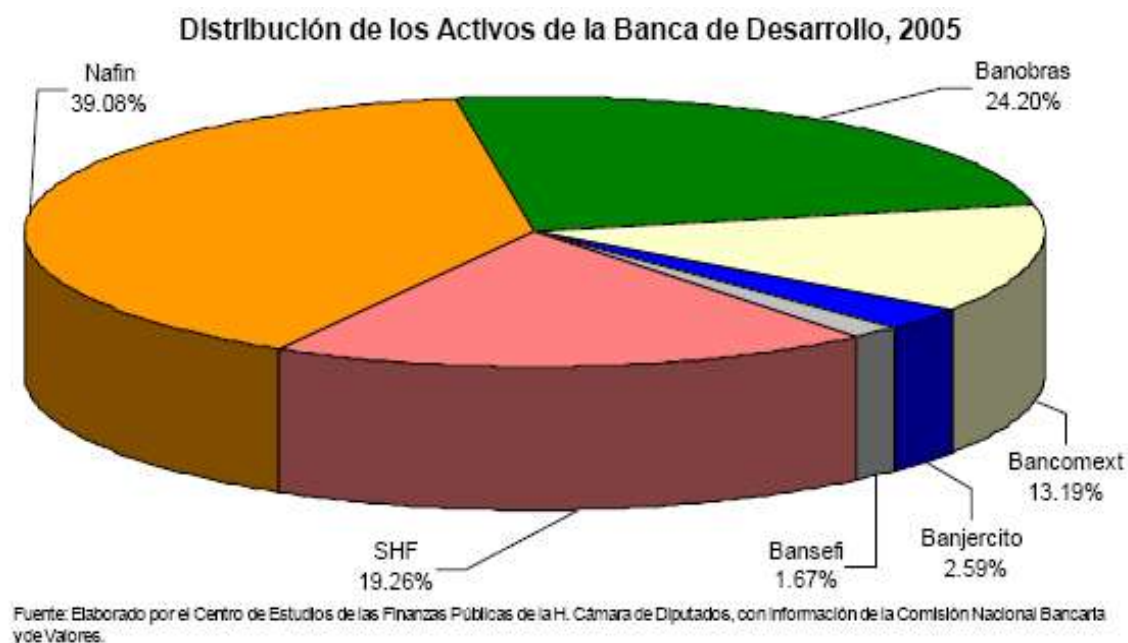
Al 31 de diciembre de 2005, los activos de la banca de desarrollo representaron el 6.93 por ciento del PIB, cifra menor en 6.21 por ciento al registrado en 1997 (13.14 por ciento del PIB), y en cuanto a los pasivos, estos se ubican en 580 mil 202.6 millones de pesos, cifra que representa el 6.43 por ciento del Producto Interno Bruto, con ello, la banca de fomento alcanzó un balance financiero de 971.97 millones de pesos, cifra que representó el 0.01 por ciento del PIB.

Activos y Pasivos de la Banca de Desarrollo, 1997-2005
(Como proporción del PIB)



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Al 31 de diciembre de 2005 los activos de Nafin, Banobras y Sociedad Hipotecaria Federal representan el 82.54 por ciento del total de activos de la banca de fomento y el restante 17.46 por ciento son los activos de Bancomext, Banjercito y Bansefi.



Desde mediados de 2003 se ha venido dando una recomposición en la estructura de los activos de la banca de desarrollo determinada, principalmente, por la liquidación de Banrural, pero también por una disminución importante en los activos de Nafin, y en menor medida en Banobras; así como por un significativo incremento en los activos de la SHF. Por su parte, los activos de Bansefi, Bancomext y Banjercito han permanecido más constantes durante dicho periodo.

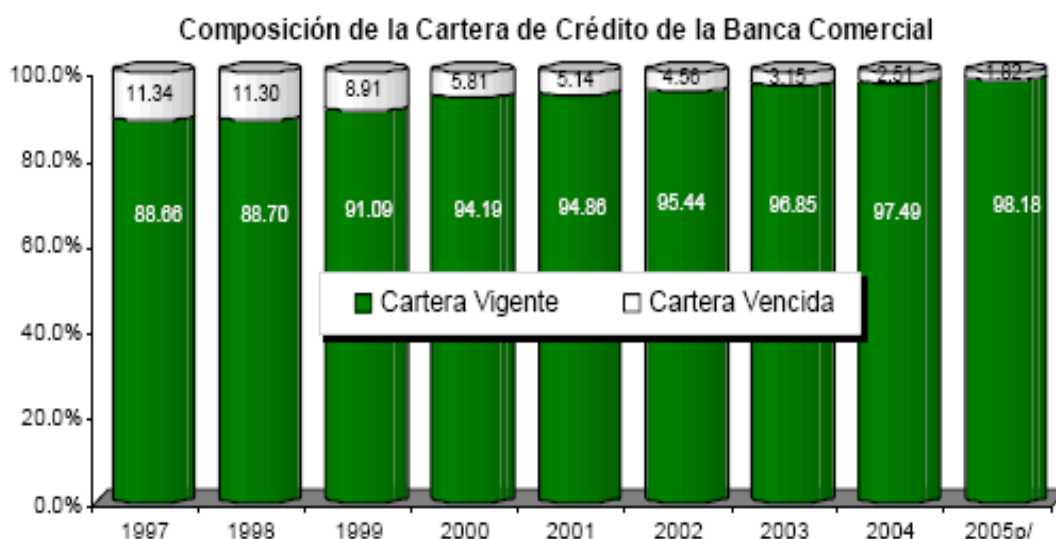
3.5- El Crédito de La Banca Comercial

Actualmente, la banca comercial se integra por 30 instituciones con carácter de banca privada; entre las más importantes están BBVA - Bancomer, Citigroup - Banamex, HSBC, Banorte y Scotiabank Inverlat, entre otras. Al igual que el crédito de la banca de fomento; el de la banca privada esta orientado a impulsar el desarrollo económico del país y el número de créditos que otorgan se sustentan en la cantidad de depósitos bancarios que captan del mercado.

El mayor acceso al crédito de la banca múltiple con respecto al que ofrece la banca de desarrollo, es resultado de la certidumbre financiera, la mayor capitalización de la banca privada, la inversión que se ha venido dando por parte de instituciones extranjeras de crédito y el entorno económico favorable que ha rodeado al país en los últimos tres años.

Al igual que la banca de desarrollo, las reformas del sector financiero ayudaron a la banca comercial a mejorar el nivel de sus indicadores de desempeño crediticio, mejorar su grado de liquidez y como consecuencia, reducir el nivel de la cartera vencida, la cual al 31 de diciembre de 2005, sólo representó el 1.82 por ciento de la cartera de crédito que otorga la banca privada, cifra menor en 9.52 por ciento al nivel registrado al cierre de 1997 (11.34 por ciento).

El crecimiento de la cartera vencida registrado después de las reformas al sistema financiero ocasionó que de 2003 a 2005, la cartera vigente de la banca privada creciera a una tasa media anual de 8.81 por ciento, debido a los aumentos del crédito comercial y de consumo; este último como resultado de la mayor colocación de tarjetas de crédito; a nivel nacional el número usuarios de tarjetas de crédito creció de 6.08 millones en 2001 a más de 14 millones al mes de abril de 2006.



Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con Información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores e NEGI.

El saneamiento de la cartera de crédito se acentuó a partir 2002, luego de las modificaciones a la Ley de Instituciones de Crédito; por ello, de 2003 a 2005, la cartera vencida disminuyó a una tasa media anual de 17.95 por ciento, esta tendencia se presentó, luego de un proceso de quitas y castigos que se generaron especialmente en los créditos al comercio y a la vivienda.

Indicadores de Desempeño Crediticio

La consolidación de los indicadores de desempeño crediticio es resultado del entorno favorable de la actividad bancaria, la fusión de diversas instituciones nacionales de banca múltiple con la banca extranjera dando mayor solidez a la banca comercial y el esfuerzo de las instituciones por reducir el nivel de la cartera vencida.

A diciembre de 2005, el índice de morosidad del sistema de banca privada, que mide la relación de la cartera vencida respecto a la cartera total alcanzó un coeficiente de 1.82 por ciento, nivel inferior al 5.14 por ciento, registrado al cierre del 2001.

Dentro de las instituciones más importantes, las que registran el menor grado de morosidad actualmente son: Banco Santander Mexicano, Banorte y BBVA - Bancomer con un nivel de morosidad de 0.92, 1.55 y 1.76 por ciento, respectivamente.

El índice de cobertura, que relaciona las estimaciones de las pérdidas probables en la cartera de crédito respecto a la cartera vencida, creció 117.53 puntos porcentuales de 2001 a 2005, al pasar de 123.81 a 241.34 por ciento. El entorno favorable que registra actualmente las Provisiones para Riesgos Crediticios/ Cartera Vencida. (ICOR), es resultado de una mejor calidad en la cartera de crédito, aún cuando se observa cierto deterioro en la cartera de crédito de algunas instituciones como BBVA - Bancomer, HSBC y Banco Santander Mexicano, principalmente.

El índice de solvencia, que se deriva de la relación del valor del capital neto entre el total de activos sujetos de riesgo de crédito, se ubicó en 23.61 por ciento al cierre de 2005, cifra mayor al 18.99 por ciento alcanzado al cierre de 2001; esta variación es resultado de un mayor crecimiento de los activos sujetos de riesgo con respecto al aumento del capital neto de cada institución de la banca privada.

A diciembre de 2005, el índice de capitalización se ubicó en 14.32 por ciento, 0.23 puntos porcentuales más que el registrado al cierre de 2004. Sin embargo, el capital básico representa cada vez más una mayor porción del capital neto.

Indicadores de Desempeño Crediticio de la Banca Comercial, 2001-2005^{p/}

Concepto	2001	2002	2003	2004	2005 ^{p/}
Índice de Morosidad ^{1/}	5.14	4.56	3.15	2.51	1.82
Bancomer	5.04	4.42	2.50	1.57	1.76
Banamex	4.53	5.38	5.83	5.78	2.86
HSBC	7.02	11.21	4.56	3.00	2.68
Santander Mexicano	0.79	0.50	0.62	0.39	0.92
Banorte	5.09	2.90	2.17	1.62	1.55
Índice de Cobertura ^{2/}	123.81	138.09	167.11	201.78	241.34
Bancomer	111.92	112.78	146.69	266.15	249.41
Banamex	122.80	133.43	143.06	121.67	182.80
HSBC	118.80	115.79	152.74	195.16	167.86
Santander Mexicano	294.72	387.39	265.15	397.92	221.06
Banorte	97.92	116.29	119.69	158.06	167.92
Índice de Solvencia ^{3/}	18.99	21.02	22.91	22.33	23.61
Bancomer	17.04	17.32	20.13	18.97	22.93
Banamex	14.70	18.13	20.18	19.61	17.92
HSBC	20.57	12.25	19.50	20.24	21.14
Santander Mexicano	20.57	21.41	23.54	23.89	33.19
Banorte	12.57	16.11	14.34	17.54	16.17
Índice de Capitalización ^{4/}	14.72	15.47	14.24	14.09	14.32
Bancomer	14.39	12.80	14.67	13.24	14.65
Banamex	11.91	13.98	12.43	14.02	11.93
HSBC	13.17	10.96	14.11	13.69	14.32
Santander Mexicano	15.30	12.60	10.62	14.47	11.80
Banorte	10.97	14.20	10.90	13.82	14.99

p/ Cifras preliminares.

1/ Cartera vencida / Cartera total.

2/ Estimaciones preventivas para riesgos crediticios / Cartera vencida.

3/ Cartera vencida neta / Capital neto.

4/ Capital neto / Activos sujetos a riesgo totales.

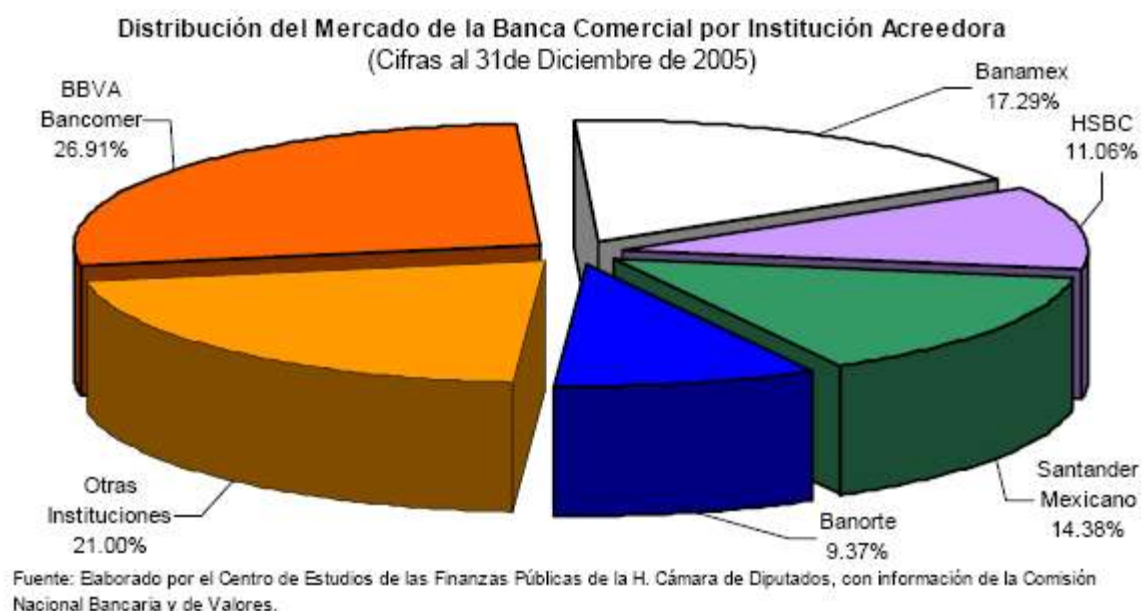
Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

A pesar de la disminución del índice de capitalización que registró la banca comercial hasta 2004, al cierre de 2005 todas las instituciones de banca privada se encuentran aún en la categoría 1 (véase: *Indicadores de Desempeño Crediticio de la Banca Comercial 2001-2005*) debido a que registran un índice de capitalización por arriba del 10 por ciento, por lo que no es necesario la aplicación de medidas correctivas a dichas instituciones.

Crédito por Institución Acreedora de Recursos

De acuerdo a su clasificación institucional, al 31 de diciembre de 2005 la cartera de crédito de BBVA - Bancomer, Banamex, HSBC, Santander Mexicano y Banorte cubren el 79.00 por ciento del crédito otorgado por las instituciones de banca comercial y el restante 21.00 por ciento

corresponde al crédito otorgado por el resto de las instituciones restantes de banca privada.



De acuerdo al tamaño de la economía, la cartera de crédito de la banca comercial ha descendido en más de 3 puntos porcentuales entre 1997 y 2005. (véase: *Distribución del Mercado de la Banca Comercial por Institución Acreedora*) Al cierre del año anterior, la cartera de crédito de BBVA - Bancomer, Banamex, HSBC, Santander Mexicano y Banorte representó el 13.77 por ciento del PIB, y el 2.89 por ciento lo constituye la cartera de crédito del resto de las instituciones de banca privada.

Cartera de Crédito Total por Institución Acreedora, 2000-2005^{1/}
(Como proporción del PIB)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{P/}
Banca comercial	17.12	15.78	15.74	14.32	13.96	13.77
BBVA Bancomer	4.80	4.33	3.95	3.73	3.81	3.71
Banamex	3.82	3.55	3.03	2.62	2.81	2.38
HSBC	1.11	1.11	1.93	1.67	1.42	1.52
Santander Mexicano	1.03	1.02	1.08	0.95	0.99	1.98
Banorte	1.45	1.40	2.43	2.15	1.29	1.29
Otras Instituciones	4.91	4.37	3.32	3.19	3.63	2.89

1/ Estos datos están sujetos a cambios posteriores debido a los procedimientos de elaboración; además pueden no coincidir con el total de cartera de crédito presentado en otros cuadros, dado que la memoria de cálculo es diferente.

p/ Cifras preliminares.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

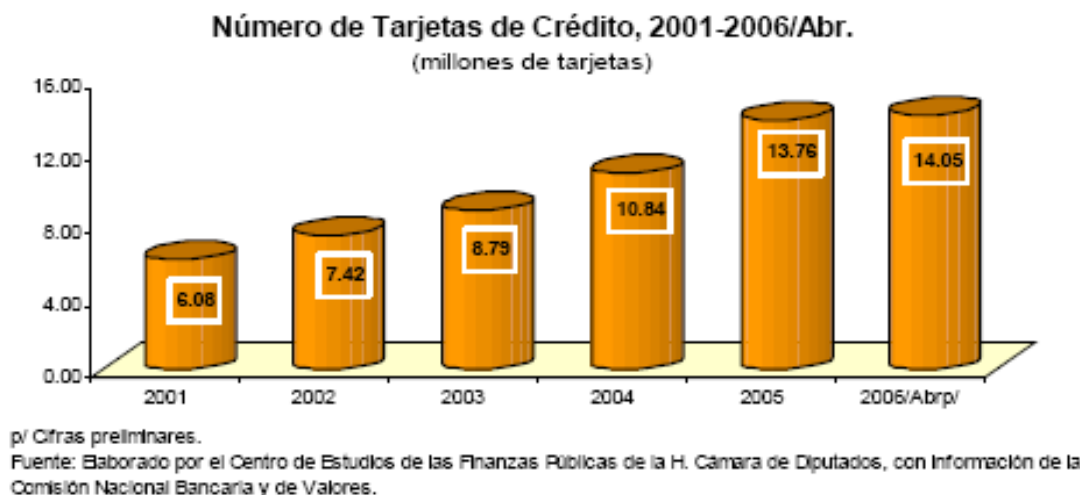
Dentro del grupo de instituciones seleccionadas destaca la cartera de BBVA - Bancomer, que se situó arriba del 3.73 por ciento del PIB entre 1997 y 2005, convirtiéndose en la principal institución de banca privada. Su importancia es tan relevante que desde el 2002 su cartera de crédito supera en términos del PIB al conjunto de la cartera de crédito del resto de las instituciones de banca privada.

El Crédito por destino de Recursos

Con respecto, al destino del crédito, el de consumo registró un mayor dinamismo a lo largo del periodo de análisis; la cartera vigente de este rubro creció a una tasa media anual de 25.51 por ciento, resultado del aumento en los saldos de tarjetas de crédito y créditos personales; en contraste el crédito al comercio redujo su participación en el mercado y el crédito a la vivienda disminuyó su ritmo de crecimiento, aún y cuando existen programas de fomento a la vivienda.

Con el propósito de satisfacer sus necesidades de consumo, en casi de cinco años las personas físicas han integrado un mercado de más de 14.0 millones de tarjetas de crédito. Con ello, durante este periodo el mercado de tarjetas de crédito creció a una tasa media anual de 22.6 por ciento.

Cabe destacar que el crecimiento del mercado, propició un aumento en la cartera vencida del crédito al consumo; debido a que el dinero prestado mediante las tarjetas de crédito es el más caro, aunado a la mala administración de pasivos por parte de los usuarios de tarjetas de crédito, además de que en los últimos meses se han implementado una nueva modalidad de ofrecimiento de créditos no solicitados.



Con respecto a su estructura, en 1997 el crédito al comercio, al consumo y a la vivienda representaban el 58.40 por ciento del total de la cartera que otorgó la banca privada, en tanto que el financiamiento al sector público e IPAB integraron el 40.50 por ciento y el restante 1.10 por ciento corresponde a entidades financieras; para 2005, se observan dos efectos importantes: por un lado, se observa un mayor crecimiento de la cartera de crédito al consumo, por el otro, el crédito al sector público e IPAB disminuyó considerablemente (*véase: Numero de tarjetas de crédito 2001-2006/Abr*).

Banca Comercial: Cartera Total por Tipo de Crédito, 1997-2005
(Estructura porcentual)

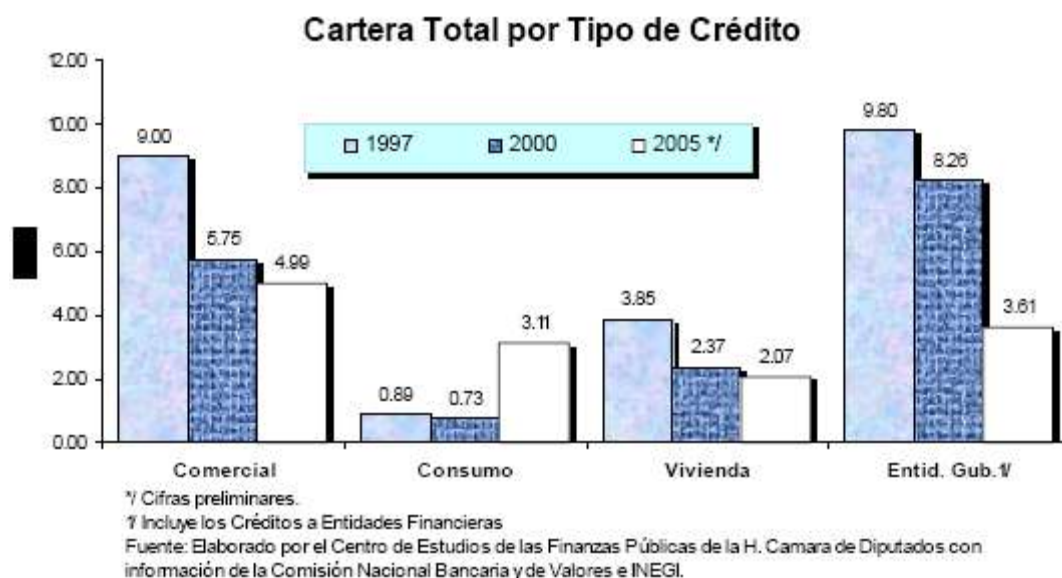
Concepto	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{PT}
Cartera de Crédito Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Comercial	38.32	36.86	31.82	33.59	32.55	32.52	32.16	35.63	36.22
Consumo	3.72	3.07	3.59	4.28	6.15	7.89	11.63	15.00	22.55
Vivienda	16.36	16.95	15.02	13.85	13.52	12.54	11.89	11.52	15.03
Gubernamentales e IPAB	40.46	41.62	47.75	45.81	45.88	44.39	41.96	33.04	21.00
Entidades financieras	1.13	1.50	1.81	1.47	1.90	2.66	2.57	4.02	5.21

PT: Cifras preliminares.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

En el mismo contexto, el impulso del crédito al sector privado se refleja en una mayor participación como proporción del PIB del crédito al comercio, a la vivienda y al consumo ya que al cierre de 2005, representó en conjunto el 10.16 por ciento, mientras que el crédito al sector público, incluyendo el IPAB, constituye apenas el 2.59 por ciento del PIB y, el restante 0.72 por ciento corresponde al crédito de entidades financieras.

Como proporción de la economía, los créditos otorgados al sector público e IPAB, al comercio y a la vivienda han venido mostrando una tendencia descendente desde 1997, hasta constituir en 2005 el 4.8, 4.9 y 1.7 por ciento, respectivamente. Esta tendencia contrasta con la cartera de crédito al consumo que creció 2.21 por ciento del PIB entre 1997 y diciembre de 2005; este dinamismo obedece a una mayor colocación de carteras de crédito a través de tarjetas de crédito.



El entorno favorable que registró el crédito al consumo es resultado de la estabilidad macroeconómica, el nuevo marco legal, el saneamiento del sistema financiero y el desarrollo institucional del sector financiero. Entre 2003 y 2005, la cartera de crédito al consumo, aumentó a una tasa media de crecimiento anual de 41.45 por ciento; el mercado ganado por la cartera vigente, contrasta con el crecimiento de la cartera vencida del crédito al consumo que, crece durante el mismo periodo a una tasa media anual de 40.91 por ciento, mientras que el crédito a la vivienda y al comercio disminuyó en 41.52 y 29.46 por ciento, respectivamente.

La Extranjerización de la Banca en México

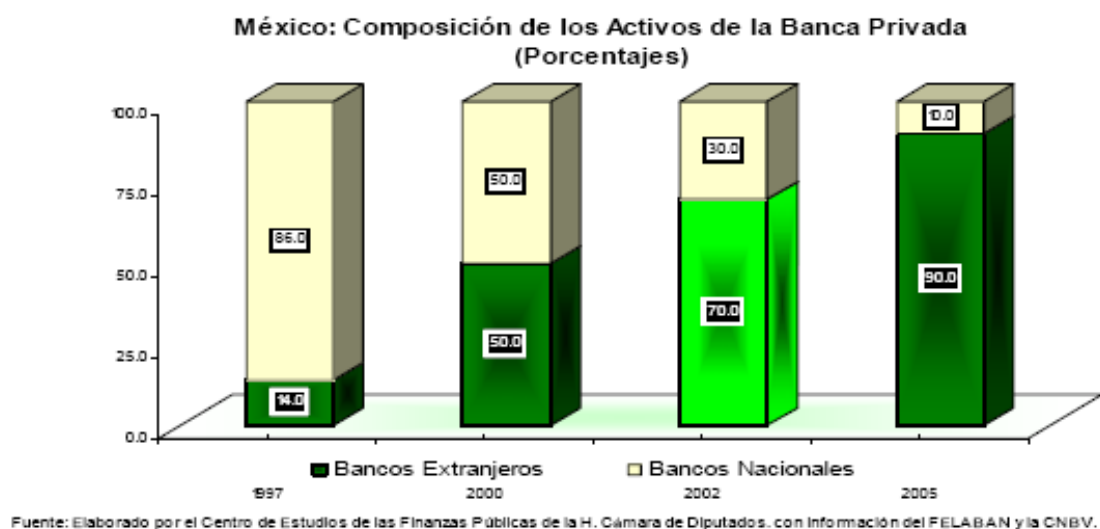
Dentro del esquema de modernización financiera en México, quedó comprendida la diferenciación entre la actividad financiera del sector público y privado, la liberalización del régimen de intermediación, la libre determinación de las tasas pasivas y la apertura del mercado financiero nacional a la inversión extranjera.

La entrada de bancos extranjeros al mercado mexicano se reflejó en un aumento de la eficiencia y en una menor proporción de la cartera vencida. Sin embargo, la fragilidad en los derechos de propiedad aún genera una situación en la que los márgenes de intermediación suelen ser altos, por lo que los bancos tienden a otorgar pocos préstamos y a mantener la mayor parte de sus activos en títulos o valores.

El elevado costo fiscal que ocasionó la crisis financiera de 1995 y la necesidad por encontrar fondos suficientes para recapitalizar al sistema

bancario, obligó al gobierno mexicano a abandonar su política de represión financiera y permitir la entrada de inversión extranjera en el sistema bancario. A principios de 1997, los bancos extranjeros controlaban menos del 10 por ciento del total de los activos bancarios.

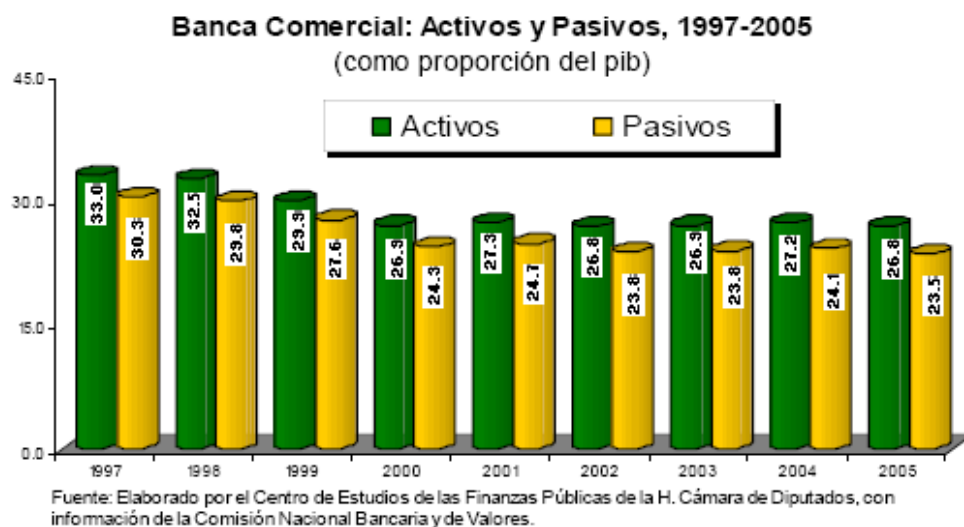
La participación de la inversión extranjera en el sistema bancario ha crecido tan aceleradamente que durante 2005 los bancos extranjeros controlaban ya el 90 por ciento de los activos del sistema bancario.



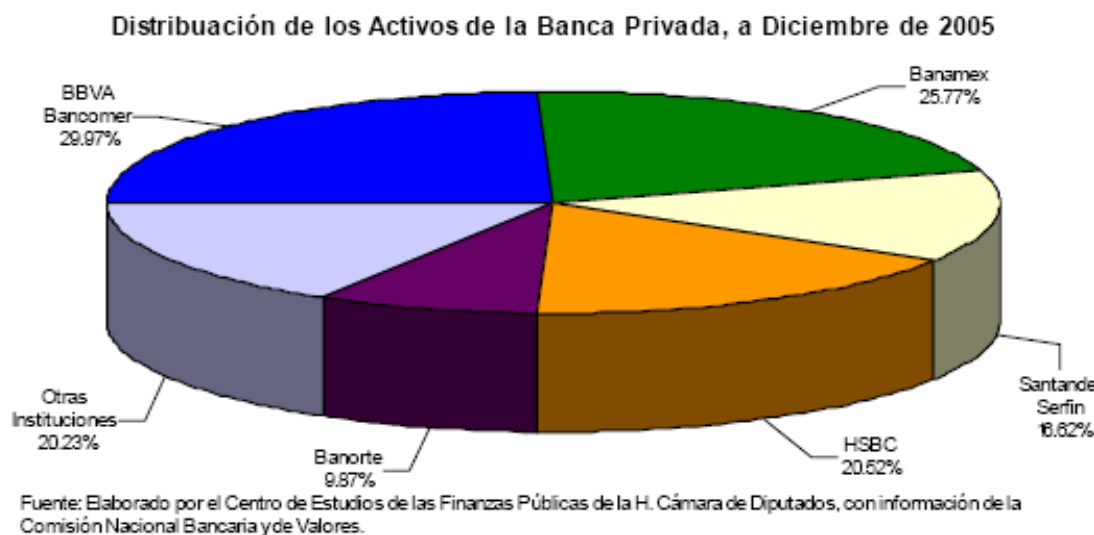
A marzo de 2006 los tres bancos mexicanos más grandes están totalmente controlados por instituciones extranjeras: Bancomer por BBVA (Banco Español); Banamex por Citigroup (Banco estadounidense) y Serfin por HSBC (Banco Británico).

Balance Financiero

Después de las reformas al sistema financiero, y el proceso de recapitalización del sistema bancario de 2003 a 2005, la banca privada entró en un proceso de recuperación sustancial, donde el balance general creció a una tasa media anual de 20.28 por ciento. Entre 1997 y 2005 los activos y pasivos de la banca privada representaron en promedio el 28.59 y 25.77 por ciento del PIB, respectivamente.



Del total de los activos, el 50.35 por ciento lo integra la cartera de crédito vigente; el 18.74 por ciento las disponibilidades; el 18.32 por ciento inversiones en valores; el 5.63 por ciento de cuentas por cobrar; 3.05 operaciones con instrumentos financieros derivados; 0.93 por ciento de cartera vencida, y el restante 2.95 lo integran otros activos. Por institución acreedora, los activos de BBVA-Bancomer, Banamex y HSBC representan el 76.26 por ciento del total de activos que registra la banca privada al 31 de diciembre de 2005.



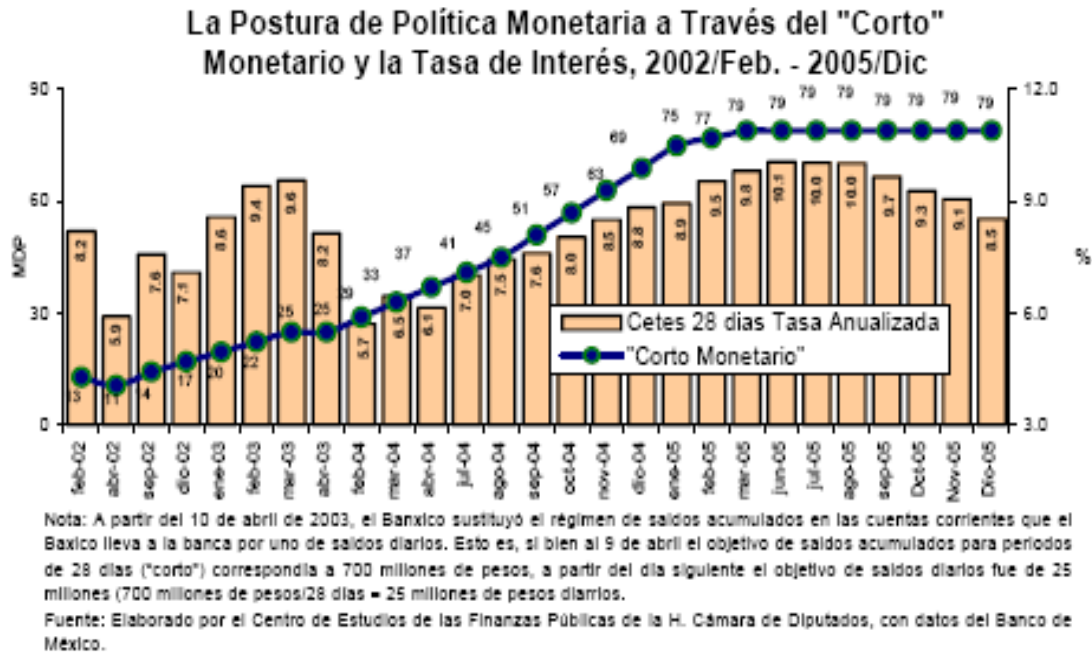
3.6- Impacto de la política monetaria en el crédito

La política monetaria mantiene un efecto directo sobre la actividad crediticia debido a que cualquier variación afecta la oferta y/o demanda de crédito. Por ello, la aplicación de una política monetaria restrictiva se transmite no solamente a través de aumentos en las tasas de interés, sino también en una reducción de la demanda del crédito bancario; en contraste, un descenso de las tasas de interés genera una expansión significativa del crédito bancario y un aligeramiento del servicio de los créditos.

Durante los últimos años, la meta de política monetaria en México ha sido la estabilidad de precios, la cual es influenciada por los mercados de dinero, de crédito y cambiario; el nivel de la inflación juega un papel importante en el ámbito del crédito bancario debido a que cualquier movimiento ascendente o descendente de la inflación genera un impacto directo en el ahorro y la inversión por el efecto negativo que genera sobre las tasas de interés. En tiempos de inflación, las tasas de interés nominales suelen ser más elevadas que en épocas de estabilidad porque los ahorradores requieren de compensación por el deterioro que sufre el valor real del capital que prestan.

Otra razón, por la cual no sólo las tasas de interés nominales, sino también las reales, tienden a ser elevadas en épocas de inflación; debido a que en un ambiente inflacionario, el ritmo de aumento futuro de los precios hace muy difícil predecir la situación del crédito bancario; esto debido a que los inversionistas exigen que las tasas de interés, además de ofrecerles una compensación por el deterioro previsible del poder adquisitivo del principal, incluyan una prima por riesgo debido a los niveles altos de inflación.

La postura de política monetaria restrictiva que ha venido aplicando el Banco de México (Banxico), no ha encarecido sustancialmente el costo del crédito bancario. Sin embargo, los incrementos en el "corto" que se venían haciendo hasta antes del segundo trimestre de 2005, sí habían tenido un efecto sobre el mercado crediticio pero éste había sido congruente con las expectativas de inflación.



En los últimos meses de 2005, la entrada de recursos destinada a la adquisición de instrumentos de deuda en moneda nacional ha conducido a una reducción de las tasas de interés, especialmente en las de mayor plazo.

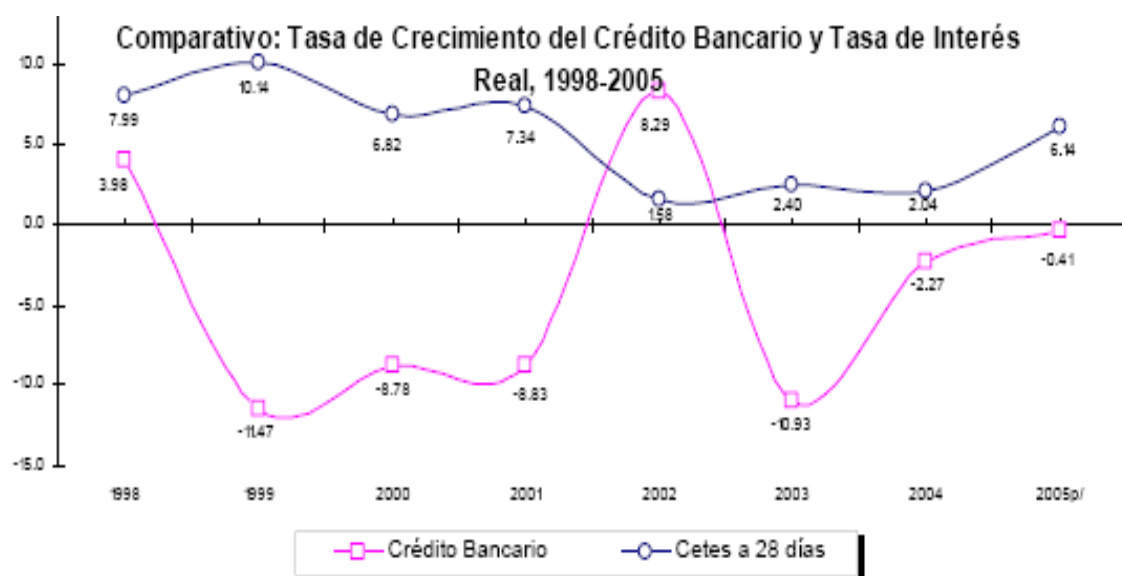
A ello también han contribuido las acciones de política monetaria, al reducir las expectativas de inflación y las primas de riesgo que usualmente se descuentan de este tipo de instrumentos.

La evolución, tanto del "corto" monetario como de la tasa de interés, muestra la influencia que tiene la política monetaria sobre los mercados de crédito; un incremento en el corto monetario propicia un desplazamiento ascendente de las tasas de interés y, en consecuencia, una contracción del crédito. A pesar del entorno favorable mostrado por las tasas de interés en los últimos 4 años, ubicándose por debajo de los dos dígitos entre 2001 y 2005, el crédito bancario registró una variación media anual negativa de 4.4 por ciento.

Cabe destacar que en los últimos meses de 2005 el crédito bancario, inició un proceso de recuperación como resultado del entorno favorable que ha observado el nivel de las tasas de interés.

La incipiente recuperación del crédito bancario, se ha reflejado en un aumento de la demanda del crédito al consumo; principalmente, lo que ha propiciado que entre diciembre de 2004 y diciembre de 2005 la cartera

de crédito creciera en términos reales 0.4 por ciento y el crédito al consumo registre tasas de crecimiento por arriba del 35 por ciento.



p/ Cifras preliminares.

Fuente: Elaborado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados, con información de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

4. EL BURÓ DE CRÉDITO

Buró de Crédito es una empresa cuyo servicio sirve para agilizar el proceso de evaluación de riesgo y asignación de créditos, fomenta empresas más rentables y procura un manejo transparente de la información entre Consumidores y Otorgantes de créditos. Por ello, la información que maneja Buró de Crédito permite ampliar las oportunidades de acceso al crédito para un mayor número de personas y empresas mexicanas.

El Buró de Crédito es el nombre comercial y está integrado por tres socios internacionales, además de la participación de la banca comercial mexicana.

Integración del Buró de crédito

- Banca Comercial
- Trans Union de México
- Dun & Bradstreet
- Fair Isaac Corporation

4.1- Seguridad de la Información

En Buró de Crédito realizan operaciones bajo estricto apego a políticas y sistemas de seguridad de acuerdo con estándares internacionales y nacionales.

Garantizan la confidencialidad y adecuado manejo de la información de los Consumidores, respetando escrupulosamente el Marco Legal que regula a las Sociedades de Información Crediticia.

Marco Legal:

Se regulan por:

- Ley para Regular Sociedades de Información Crediticia
- Reglas Generales que dicta Banco de México

Supervisados por:

- Comisión Nacional Bancaria y de Valores
- Banco de México
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público

4.2- Manejo de la Información

El Buró de Crédito integra información histórica de los datos generales de personas y empresas, así como del comportamiento de pago de créditos al consumo o de tipo empresarial.

La información es proporcionada por los Usuarios y se conservará en la base de datos durante un plazo de ochenta y cuatro meses para personas físicas; en el caso de personas morales, permanece indefinidamente.

Usuarios:

Bancos, arrendadoras, empresas de financiamiento automotriz, hipotecario y de bienes en general, tiendas departamentales, empresas comerciales y compañías de servicios (ej. televisión por cable, telefonía), entre otras.

Toda la base de datos está resguardada garantizando con ello su confidencialidad e integridad.

La información se presenta a través del Reporte de Crédito. Para las Instituciones crediticias que hacen uso de nuestro servicio, no se muestra el

nombre de los Otorgantes; esta información sólo se le presenta al Consumidor en su Reporte de Crédito Especial.

4.3- Beneficios del reporte de crédito

La información del Reporte de Crédito ofrece beneficios a Instituciones Otorgantes y Consumidores de crédito.

a) Para las Instituciones Otorgantes de crédito:

El Reporte de Crédito les permite conocer:

- Los datos generales del Consumidor: Nombre completo, fecha de nacimiento y Registro Federal de Contribuyentes.
- Domicilios particulares y datos de empleo reportados por las Instituciones crediticias.
- Créditos contratados, características y condiciones de cada contrato.
- Comportamiento histórico de pagos y récord de consultas efectuadas al expediente.

b) Para el Consumidor:

Con el Reporte de Crédito Especial los Consumidores de crédito obtienen las siguientes ventajas:

- Conocer su historial crediticio y la forma cómo reportan la información las Instituciones crediticias.
- Tener la información para asumir compromisos inmediatos y a largo plazo.
- Obtener su Reporte de Crédito Especial previo a la solicitud de un crédito, para conocer su situación actual.
- Identificar información imprecisa o desactualizada para solicitar una aclaración a las Instituciones crediticias.

4.4- Resumen operativo del Buró de crédito

Toda Persona o Empresa puede solicitar su Reporte de Crédito Especial a Buró de Crédito a través de su página en Internet o comunicándose al Centro de Servicio a Clientes. Otras alternativas son: enviar su solicitud por

fax, correo postal, mensajería o acudir directamente a la Oficina de Atención a Clientes.

Se proporcionará un Reporte de Crédito Especial gratuito una vez cada 12 meses, siempre y cuando la entrega se realice por correo electrónico o directamente recogiendo en la Oficina de Atención a Clientes de Buró de Crédito.

Cuando el Titular del Reporte de Crédito solicita que la entrega se efectúe por correo postal o mensajería, debe cubrirse el costo correspondiente. A partir del segundo Reporte de Crédito Especial solicitado dentro del periodo de 12 meses, aplica cobro por consulta y envío.

Buró de Crédito entrega el Reporte de Crédito Especial en un plazo de 5 días hábiles a partir de la fecha en que se recibió la solicitud debidamente integrada.

El Reporte de Crédito Especial especifica el nombre de los Otorgantes de Crédito que reportan la información crediticia y de aquellos que han consultado el historial durante los últimos 24 meses en relación con la fecha de emisión.

Buró de Crédito da servicio a Entidades Financieras o Empresas que en forma habitual o profesional otorgan crédito a sus Clientes y además le proporciona la información de sus acreditados para que sea integrada a la base de datos de Buró de Crédito

Todo Otorgante de Crédito que consulte un Reporte de Crédito debe tener la autorización de la Persona o Empresa titular del historial crediticio.

La autorización debe contener la firma autógrafa de la Persona o Representante Legal de la Empresa que será consultada en Buró de Crédito.

La obtención de un Reporte de Crédito sin autorización del Titular del mismo implica la violación al Secreto Financiero.

La Institución Otorgante de Crédito y las personas que hayan consultado el Reporte de Crédito estarán obligadas a reparar los daños ocasionados, sin menoscabo de las demás sanciones que procedan, incluyendo las penales.

Los Otorgantes de Crédito no están obligados a requerir la autorización de los Clientes con quienes a la fecha de entrada en vigor de la Ley mantienen una relación jurídica y así está registrado en Buró de Crédito.

Los Otorgantes de Crédito y sus empleados autorizados para efectuar consultas en Buró de Crédito, deben guardar absoluta confidencialidad respecto al contenido de los Reportes de Crédito a los que tengan acceso.

El Reporte de Crédito que obtienen los Otorgantes de este Crédito, así como el Reporte de Crédito Especial proporcionado a la Persona, o Empresa titular del mismo, carece de valor probatorio en juicios.

La Base de Datos de Buró de Crédito está integrada con la información de las operaciones crediticias y otras de naturaleza análoga proporcionadas por los Otorgantes de Crédito. Para reportar su información, las Instituciones deben tener contratado el servicio y la información se conserva de acuerdo con el tiempo establecido por la Ley

Cuando se reporta información de Empresas, los Otorgantes de Crédito pueden incluir datos de los funcionarios responsables de la Dirección General, Dirección de Finanzas, así como a Accionistas.

El Buró de Crédito cuenta con las medidas de seguridad y control requeridas para prevenir el manejo indebido de la información.

En relación con los créditos correspondientes a Personas Físicas, El Buró de Crédito conserva los antecedentes crediticios durante 7 años, de acuerdo con la fecha de cierre reportada en el crédito por el Otorgante de Crédito; observando las excepciones que para ello marca la Ley

Toda Persona o Empresa tiene derecho a solicitar hasta 2 reclamaciones sin ningún costo en un año calendario. A partir de la tercer reclamación dentro del periodo mencionado, se debe cubrir el costo estipulado.

Buró de Crédito debe corregir de manera inmediata su base de datos cuando los errores le sean imputables.

Buró de Crédito debe canalizar la reclamación al Otorgante de Crédito que corresponda en un plazo no mayor a 5 días hábiles, a partir de su recepción. Asimismo, identifica con la leyenda "Registro Impugnado" el crédito sobre el que se presenta la inconformidad. La leyenda permanecerá en el Reporte de Crédito hasta concluir el trámite de la reclamación.

El Otorgante de Crédito debe dar respuesta a Buró de Crédito respecto a la reclamación en un plazo no mayor a 30 días naturales a partir de la fecha de recepción de la notificación, y de acuerdo con la respuesta, debe efectuar las modificaciones procedentes en la base de datos.

Buró de Crédito notifica a la Persona o Empresa la respuesta del Otorgante de Crédito respecto de la reclamación anexando un Reporte de Crédito Especial en caso de que la inconformidad haya procedido total o parcialmente.

La notificación se efectúa en un plazo de 5 días hábiles a partir de que Buró de Crédito recibe la respuesta del Otorgante de Crédito.

Cuando el Otorgante de Crédito no emite respuesta a la reclamación dentro del plazo estipulado por el marco legal, Buró de Crédito procede a modificar el Reporte de Crédito de acuerdo con lo solicitado por la Persona o Empresa que presentó la reclamación.

Derivado de una reclamación, cuando procede modificación en la información registrada en la Base de Datos de Buró de Crédito, se envía un nuevo Reporte de Crédito a los Otorgantes de Crédito.

Buró de Crédito y los Otorgantes de Crédito que proporcionan información, responderán por daños que causen a Personas o Empresas cuando exista culpa grave, dolo o mala fe en el manejo de los datos.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) sanciona con multas a Buró de Crédito y a los Otorgantes de Crédito cuando incumplen con lo dispuesto en la Ley para Regular a las Sociedades de Información Crediticia y las Reglas Generales del Banco de México

5. METODOS DE VALUACIÓN DE LAS EMPRESAS

El tema de la valuación empresarial ha cobrado gran importancia, principalmente en el marco del mercado financiero mundial actual, por el aumento de fusiones y adquisiciones, de tal manera que ha despertado en los empresarios la necesidad de tener especial cuidado en la gestión de valor como el principal objetivo de maximizar el valor de sus empresas, como puede apreciarse en el cuadro 5.1.1 en el cual se da a conocer el valor de las 10 empresas más valiosas de México.

Cuadro 5.1.1. El valor de las firmas, las 10 marcas más valiosas de México (millones de dólares)

Empresa	Sector	2002	2003	Variación %
Bimbo	Alimentos	642	738	15
Telmex	Comunicaciones	578	599	4
Banamex	Banca	358	448	25
Cemex	Cemento	305	308	1
Bancomer	Banca	**	223	
Televisa	Entretenimiento	172	192	12
Elektra	Comercio	150	161	7
Telcel	Comunicaciones	106	131	24
]Liverpool	Comercio	118	124	5
TV Azteca	Entretenimiento	79	88	11

** En 2003 ingresa al ranking por vez primera.
Fuente: Elaborado por el IMPI con datos de la revista *expansión*.

En este sentido, se presentan los métodos de valuación de las micro, pequeña y mediana empresas. Para lo cual, en una primera instancia respondemos a la pregunta ¿Por qué valorar a una empresa?;

5.1- Objetivos o motivos para valorar una empresa

Tradicionalmente, muchos han sido los motivos que han originado que una empresa esté interesada en conocer su valor. Estos motivos pueden ser de orden interno a la misma empresa, como las recomposiciones de estructuras accionarias, ampliaciones de capital, herencias, o simplemente para que los accionistas conozcan el valor patrimonial de su entidad.

Los motivos para valorar a una empresa pueden analizarse desde dos puntos de vista: el interno y el externo.
(véase: cuadro 5.1.2.)

Cuadro 5.1.2. Objetivos o motivos para valorar una empresa

Internos	a) Ampliación del capital con medios internos. b) Conocimiento del patrimonial real. c) Reacomodo del capital. d) Reestructuración porcentual de la participación de los socios. e) Política de dividendos. f) Motivos legales. g) Herencia. h) Emisión de deuda. i) Conocimiento de la capacidad de endeudamiento. j) Actualización contable.
Externos	1. Ampliación del capital. 2. Venta parcial o total. 3. Privatización de empresas. 4. Fusiones y/o adquisiciones. 5. Como referencia para otras empresas del mismo giro. 6. Determinación de capacidad de pago. 7. La compraventa de empresas. 8. La unión o fusión de dos o más empresas; ya sea por liquidación de ambas para formar una nueva, por absorción de una de ellas. 9. La liquidación de empresas.

Fuente: http://www.e-intras.com/articulo_4.htm, diciembre de 2003

Internamente, una empresa podría ser valuada para conocer el patrimonio real, para un reacomodo del capital y, por lo tanto, ampliación del mismo por medios internos; reestructuras las participaciones porcentuales de los socios, para determinar la conveniencia o no para repartir dividendos y, en su caso, determinar el importe de los mismos por acción, por motivos legales derivados de demandas actuales y probables; para preparar una herencia a las siguientes generaciones; para emitir instrumentos de deuda en el mercado bursátil; conocer la capacidad real de endeudamiento, o simplemente para una actualización contable.

En definitiva, podrían ser muy variados los motivos para querer conocer el valor de una empresa desde dentro de la misma, y puede constituir una valiosa herramienta de gestión para sus directivos.

Los motivos externos son menos variados, y puede ser básicamente por la venta total o parcial de una empresa, las fusiones y/o adquisiciones, así como para valorar la capacidad de las empresas para hacer frente a sus obligaciones crediticias. Al tratar de obtener un valor justo por razones externas es mucho más complicado y no puede esperarse que al valorar a una empresa se determine un precio final. Es innegable que según el objetivo que se persiga se obtendrán distintos valores. El precio final dependerá de las negociaciones de cada caso.

5.2- La valuación de una empresa

Motivos para valorar una empresa hay muchos, como hemos analizado, pero nos enfrentamos también a una gran variedad de métodos. Podríamos decir que los métodos pueden clasificarse de acuerdo con la bases para el desarrollo de la valuación. Esas bases pueden ser históricas, futuras o, bien, combinadas, como se aprecia en el cuadro 5.2.1.

Ante la inconveniencia que presentan las valuaciones realizadas con bases históricas que no muestran el valor de los intangibles y la incertidumbre de los resultados que pudieran obtenerse en el futuro, usar métodos combinados resultaría lo más conveniente; sin embargo, el método a utilizar dependerá de las características de la empresa que pretendan valuarse y de los objetivos que se persigan con la valuación.

La ola de adquisiciones y de fusiones en la década de los 80's generó la necesidad de justificar los elevados precios que pagaban las empresas. El aspecto más importante de aquella actividad fue el reconocimiento de que partes muy sustanciales del dinero que se pagaba era para elementos intangibles de las empresas. Dos cambios significativos en el entorno financiero internacional han modificado la manera en que se valoran y se financian los activos intangibles:

- 1) **Niveles de inflación.** La reducción de niveles de inflación durante la década de los 90's se ha dado en casi todo el mundo. Ha limitado el aumento potencial de precios de los activos tangibles como las propiedades (bienes inmuebles) y las existencias (stocks o inventarios). La mayoría de los artículos de consumo se han abaratado, debido principalmente al impacto de la recesión comercial de finales de la década de los 80's y principios de los 90's.
- 2) **Financiamiento y propiedad de los activos.** Actualmente, son los activos que compran las empresas, porque prefieren reducir las inversiones permanentes y pagar por su uso en lugar de adquirir las

obligaciones de la propiedad. Estos activos son principalmente accesorios y todo tipo de maquinaria, equipo y vehículos. Una tecnología que cambia muy rápidamente, las necesidades de los consumidores y el costo potencial del futuro impacto del medio ambiente han hecho que la propiedad sea menos atractiva. Sólo cuando el costo del alquiler o del leasing es superior al precio, la compra debe de considerarse como una posibilidad, y además sólo cuando se puede obtener una revalorización del activo o un beneficio adicional por su control.

A causa de estos cambios, ha aumentado la importancia de los intangibles como factores únicos y diferenciadores, y también; su valor como generadores de beneficios. La necesidad de incorporar estos activos en el balance ha propiciado investigaciones y atención a la valoración de intangibles.

Cuadro 5.2.1. Métodos de valuación de empresas

Estáticos	• Valor nominal • Valor contable • Activo neto real • Valor sustancial • Valor de liquidación • Valor de reposición
Dinámicos	• Descuento de flujos de caja libre • Descuento de flujos disponibles para los accionistas • Descuento de flujos de caja de capital • Adjusted Present Value (APV)
Compuestos	• Valuación clásica • Mixto o indirecto • De Stuttgart • Directo • Simplificado de la renta abreviada del crédito mercantil • De la Unión de Expertos Contable Europeos (UEC)
Por aplicación de múltiplos	• Múltiplos de compañías comparables cotizadas • Múltiplos de flujos • Valor de mercado bursátil • Múltiplos derivados de transacciones de compañías comparables no cotizadas

Cuadro 5.2.1. Métodos de valuación de empresas

- | | |
|-------|--|
| Otros | <ul style="list-style-type: none"> • De opciones: <ul style="list-style-type: none"> • Método binominal • Fórmula Black y Scholes • De creación de valores: <ul style="list-style-type: none"> • Valor económico agregado (EVA) • Beneficio económico (BE) • Valor de mercado añadido (VMA) • Cash Value Added (CVA) • Total Shareholder Return (TSR) • Total Business Return (TBR) • Rentabilidad de cash-flow sobre la inversión • Basados en la cuanta de resultados • Rules of thumb • Valor de un empresa en el mercado |
|-------|--|

Fuente: Pymes, Financiamiento, inversión y administración de riesgos, 2ª. Edición, con datos de Faus. J. valoración de empresas, un enfoque pragmático, Biblioteca IESE de Gestión de Empresas, España, 1997, y Pricewaterhouse Coopers, Guía de valoración de empresas, Prentice Hall, España, mayo, 2003

5.3- Métodos estáticos

Su estudio se basa en el presente del negocio, contemplan únicamente la situación pasada y presente de la empresa, sin considerar las capacidades futuras de la misma

- **Valor nominal.** La valuación de acuerdo con el valor nominal de la empresa se refiere a que el valor se expresa de acuerdo con el monto nominal del certificado de las acciones de la entidad. Como es obvio, este valor nominal no tiene ningún significado económico ni financiero para la empresa debido a que no mide su valor económico real.
- **Valor contable.** También se conoce como valor en libros o patrimonio neto de la empresa. Corresponde al valor de los recursos de la empresa que aparecen en el estado de situación financiera. Se determina restando a los derechos de la empresa (activos), el total de las deudas contraídas con terceros (pasivos exigibles).
- **Método del activo neto real.** También llamado valor patrimonial ajustado y revalorizado. Corresponde a la idea del valor del patrimonio en un instante dado y se obtiene de la diferencia entre el valor real de

los activos y el valor de liquidación actual de la empresa, es decir, la parte del patrimonio que les corresponde a los accionistas.

- **Valor sustancial.** Éste corresponde al valor de los medios de producción, independientemente de cómo estén financiados; es decir, está constituido por el valor real de todos los bienes y derechos utilizados en la producción.

La diferencia con el valor contable es que en este método no se consideran los bienes no operativos ni la estructura financiera de la empresa.

- **Valor de liquidación.** El valor de liquidación, es el importe que podría obtenerse si el negocio dejara de funcionar; y se vendieran independientemente los activos de la empresa que se han venido utilizando, descontado el monto de las deudas y los gastos de liquidación. Este valor se obtiene del patrimonio neta ajustando los gastos de liquidación del negocio, como son indemnizaciones a empleados, gastos fiscales y otros propios de la liquidación.

- **Valor de reposición.** El valor de reposición, es lo que costaría adquirir una empresa que tenga la misma capacidad de producción y de generación de beneficios, que la empresa que se está valuando.

5.4- Métodos Dinámicos

Estos métodos valúan las empresas de acuerdo con las expectativas futuras del mismo, el valor de un negocio se basará en la cuantificación de dos conceptos:

1. El valor de sus activos a precio de mercado
2. La estimación de los flujos futuros de rentabilidad que el negocio sea capaz de generar.

Estos métodos de valuación, consideran a la empresa como un proyecto de inversión; por lo que su valor es el resultado de la actualización de los rendimientos que se esperan tener en el futuro.

Para el desarrollo de los métodos dinámicos se necesita de algunos parámetros comunes como son los fondos de flujos generados disponibles y la tasa de actualización que debe contemplar tanto la inflación como el riesgo. También debe de conocerse el horizonte temporal de la valuación, es decir, la duración esperada del negocio y, por último, el valor residual, que generalmente es una renta perpetua.

Podríamos decir, que se trata de un método que mide la tesorería que queda disponible en la compañía después de hacer frente a la reinversión de activos necesarios y a las necesidades operativas de fondos; suponiendo que no haya carga financiera alguna.

Una vez que se determinan los flujos de caja libres, se deben de actualizar utilizando como tasa de descuento el costo ponderado de capital ponderado de los recursos (WACC).

Esta metodología de valuación requiere una proyección de los flujos de caja futuros de la empresa, los cuales son descontados a una tasa de descuento apropiada para traerlos al valor presente. Este enfoque establece, que el valor de la empresa; es el resultado de la suma de los valores presentes de los flujos de caja futuros de la empresa.

Esta metodología de valuación es más ampliamente utilizada y reconocida por su eficiencia en la valorización empresarial, por lo que constituye la base sobre la cual se desarrolla el concepto de la creación de valor.

Este sistema ofrece amplia flexibilidad en cuantificar eventos y condiciones futuras, de manera que permita realizar no solamente valorizaciones patrimoniales, sino también permita valorar alternativas estratégicas y operativas de las entidades. Por ejemplo, permite responder a preguntas como: ¿cuál es la mejor alternativa estratégica de la empresa?, ¿qué variables son las que más influyen sobre el valor empresarial?, ¿cuál es la relación entre el riesgo y el entorno para el accionista?, ¿cuál es el efecto de las variables macroeconómicas y de las variables operativas sobre el valor de la empresa?, ¿cuál es la alternativa más conveniente de acción?, entre muchas otras más.

5.5- Métodos Compuestos

Los métodos compuestos se caracterizan por combinar y considerar tanto el presente como el futuro de la empresa. Por un lado, realizan una valuación estática de los activos de la empresa y, por otro lado, adicionan cierto dinamismo a la valuación debido a que tratan de cuantificar el valor que generara la empresa en un futuro. Esta metodología tiene como objetivo obtener un valor de la empresa a partir de la estimación del valor en conjunto de su patrimonio, mas una plusvalía resultante de sus beneficios futuros.

La razón de los métodos compuestos radica en la necesidad de contemplar un crédito mercantil o goodwill como integrante del valor de una empresa, concebido como el exceso de valor que tiene una empresa por encima del valor contable. Pretende dar un valor a los elementos intangibles de la empresa que muchas veces no se ven reflejados en la información financiera pero que, en cambio, aporta una ventaja respecto a otras empresas del mismo sector.

- **Valuación clásica.-** Este método parte de la idea de que el valor de la empresa es igual al valor de su activo neto real, al que incorpora los intangibles sumándole n beneficios. Otra manera de calcular este valor es introduciendo al calculo los intangibles, no a partir de beneficios sino sobre la facturación representándolo como un porcentaje; es decir, al valor del activo neto real se le sumara la facturación multiplicada por un porcentaje x de intangibles.
- **Mixto o directo.-** Este método calcula el valor de la empresa como la media aritmética del valor sustancial ajustado, y el valor de rendimiento obtenido mediante el descuento de los beneficios de los flujos de caja. Este valor de rendimiento se obtiene mediante la capitalización a una tasa de interés que debe fluctuar entre la rentabilidad presente y futura estimada. El valor sustancial, por su parte, corresponde al activo neto corregido y revalorizado. El crédito mercantil, por tanto, se estima en la mitad de la diferencia entre el valor del rendimiento y el valor sustancial.
- **De Stuttgart.** Este método calcula el valor de una empresa a partir de los beneficios netos anuales, restándole el valor sustancial y cuyo resultado se multiplica por la tasa de descuento anual para posteriormente sumarlo al valor sustancial. Este método trata de limitar la aleatoriedad del crédito mercantil, limitando arbitrariamente su duración, en lugar de incrementar la tasa de capitalización como en otros métodos.
- **Directo.-** Este método, también llamado de superbeneficios, calcula el valor de la empresa como la suma del valor sustancial y el crédito mercantil sin emplear el paso intermedio del valor de rendimiento. Es decir, se calcula el rendimiento normal del valor sustancial, a una tasa de mercado. La diferencia entre este interés y la rentabilidad futura representa un superbeneficio que puede considerarse como la

rentabilidad del crédito mercantil. Se busca tener en cuenta la fragilidad de los elementos del crédito mercantil en el tiempo, pensando que va a tenerse una rentabilidad sobre el crédito mercantil de manera indefinida.

- **Simplificado de la renta abreviada del crédito mercantil.-** Este método es una variante del método anterior y trata del inconveniente de considerar una renta vitalicia sobre el crédito mercantil. Se basa en la capitalización del superbeneficio a lo largo de un número finito de años, según este método, el valor de una empresa es el valor de su patrimonio neto ajustado más el valor de crédito mercantil que se obtiene capitalizando, por aplicación de un coeficiente, un superbeneficio igual a la diferencia entre el beneficio neto y la inversión del activo neto en el mercado a un tipo de interés correspondiente a la tasa libre de riesgo.
- **De la Unión de Expertos Contables Europeos (UECE).-** Para la UECE, el valor global de una empresa es igual al valor del activo neto ajustado más el crédito mercantil, que se calcula capitalizando con un factor de interés compuesto, un superbeneficio que está compuesto por el beneficio menos el flujo obtenido invirtiendo a una tasa libre de riesgo un capital igual al valor de la empresa. La diferencia entre este método y el simplificado es que el valor del crédito mercantil en este caso se calcula a partir del valor que estamos buscando y en el método simplificado se calcula a partir del activo neto.

5.6- Método por Aplicación de Múltiplos

- **Múltiplos de compañías comparables cotizadas.-** La fase inicial de este método es la identificación de las empresas que estén cotizando en mercados organizados que operen en el mismo sector o que estén influidas por los mismos factores que la empresa objeto de la valuación. Para ello debemos de analizar sus negocios y perfiles financieros con el fin de determinar si son o no comparables. En la segunda fase; una vez seleccionadas las empresas que van a utilizarse, será necesario calcular los múltiplos para que, aplicados a la empresa objeto de valuación, nos dé como resultado el valor de mercado. Por último, se aplican los múltiplos en la parte proporcional que corresponda a la magnitud de la empresa objeto de valuación. Esta

aplicación no se hace directamente, ya que muchas veces habrá ajustes a estos múltiplos para que nos lleven al valor de la empresa.

- **Valor según múltiplos de flujos.-** El valor según un múltiplo de flujos se determina multiplicando un flujo determinado (ingresos, dividendos, precios) por un múltiplo. Sus principales modalidades son: relación precio/utilidad, y múltiplo del valor en libros.
- **Valor de mercado bursátil.-** El valor de mercado bursátil es aquel que se obtiene como producto de la cotización de las acciones de la empresa en la bolsa de valores. El valor bursátil se calcula multiplicando el precio de mercado de las acciones, por el número de acciones y representa el valor total estimado por el mercado bursátil de la empresa.
- **Múltiplos derivados de transacciones de compañías comparables no cotizadas.-** Este método consiste en analizar los términos de adquisiciones de empresas similares no cotizadas, y aplicar los múltiplos de referencia en la transacción al negocio que se está valuando. La fiabilidad de los resultados obtenidos mediante la aplicación de múltiplos de transacción será mayor cuanto más recientes sean las transacciones. Este método requerirá, además, un conocimiento detallado de todas las peculiaridades de dichas operaciones y sus participantes, de manera que puedan conocerse todos los factores que han tenido impacto en el precio final.

5.7- Otros métodos de Valuación

- **De opciones.** Para valorar una empresa con base en opciones, pueden seguirse dos métodos:
 1. **Método binomial.** Este método evalúa las posibilidades de variación que puede sufrir una acción o inversión en el próximo momento del tiempo.

Las posibles variaciones que pueden darse en el precio de las opciones vendrán determinadas por seis factores característicos de las opciones como son: el precio de la acción, el precio de ejercicio, la volatilidad de la acción, la tasa libre de riesgo, los dividendos a repartir por la acciones y el tiempo que resta hasta la última fecha del ejercicio.

El método se aplica tanto para opciones financieras como a las opciones reales, en este último caso, el método evalúa la posibilidad

de las empresas de retrasar las decisiones operativas de inversión hasta la obtención de nueva información.

2. **Fórmula Black & Scholes.** Esta fórmula es aplicable tanto a las opciones reales como a las opciones financieras. Para la utilización de la fórmula es necesario aceptar algunas hipótesis sin las cuales el método pierde validez.
- **De creación de valor.** Actualmente la búsqueda de la medición del valor adicional o la creación de valor generado por las empresas es cada vez más socorrida por los ejecutivos de las mismas. Esto debido a que ahora las empresas que cotizan en la bolsa basan su estrategia, principalmente, en la consecución de dos objetivos: maximizar el beneficio y maximizar el precio de las acciones.

Los métodos y conceptos de creación de valor más comunes son:

- Valor económico agregado (EVA). El EVA mide la diferencia entre la rentabilidad obtenida por una empresa, el retorno del capital, y el costo de los capitales utilizados para ello. Para determinar la rentabilidad futura esperada de una inversión por medio del EVA habrá que descontar, con una tasa de capitalización, los EVA futuros que se generen. Sin embargo, no habrá que descontar el costo de la inversión inicial. Esto se debe a que en el EVA se compara rentabilidad con costo.
El resultado obtenido mediante el EVA es utilizado, más comúnmente, para medir la creación de valor para el accionista en un momento del tiempo, que podrá valorar inversiones futuras. El valor siempre depende de las expectativas.
- Beneficio económico (BE). Es el beneficio contable menos el valor contable de las acciones multiplicado por la rentabilidad exigida de las mismas. Este método utiliza variables contables y de mercado.
- Valor de mercado añadido (VMA). Se calcula por la diferencia entre el valor total de una empresa (capital propio y ajeno) y el total de los fondos aportados (accionistas y acreedores). Es decir, la diferencia entre el valor de las acciones y el valor contable de las mismas.
- Cash Value Added (CVA). Es el beneficio antes de impuestos más la amortización contable, menos la amortización económica, menos el costo de los recursos utilizados (inversión inicial por el costo ponderado de los recursos).

- Total Shareholder Return (TSR). Es la rentabilidad del accionista, y está compuesta por los dividendos que recibe y por la apreciación de las acciones. Debe de compararse con la rentabilidad exigida por los accionistas. Si TSR es mayor que esta rentabilidad exigida por los accionistas, se considera que la empresa ha creado valor.
Se calcula como el cambio de la capitalización bursátil en un periodo anual más los dividendos distribuidos entre los accionistas, expresado como porcentaje de su valor inicial.
- Total Business Return (TBR). Mide, igual que el TSR, la rentabilidad del accionista. La diferencia estriba en que el TBR debe de utilizarse para medir la rentabilidad en empresas que no cotizan en bolsa o en divisiones de empresas.
- Rentabilidad de cash-flow sobre la inversión. Mas conocida como Cash Flow Return On Investments (CFROI), trata de medir la verdadera rentabilidad generada por las inversiones de una empresa. Estima, de igual manera, qué representa la rentabilidad media de todos los proyectos de inversión de un negocio en un momento determinado. Es, en definitiva, la tasa interna de retorno (TIR) de los flujos de caja, ajustados por la inflación, asociados con la inversión.
- Basados en la cuenta de resultados. Estas metodologías basan la determinación del valor de una empresa en la comparación de variables de la cuenta de resultado, obtenidas de empresas cotizadas similares y de transacciones recientes comparables.

Las variables mas comúnmente utilizadas son:

- Beneficio neto
 - Dividendos
 - Ventas
 - Resultado de operaciones
 - Resultado de operaciones antes de amortizaciones y depreciaciones
- **Rules of Thumb.** No constituye estrictamente un método de valuación propiamente dicho. Se trata de métodos rápidos y sencillos para valuar y se encuentran basados únicamente en la experiencia del valuator acumulada a lo largo de un amplio horizonte temporal en cada sector determinado.

Se define como múltiplos sobre una variable concreta, se selecciona por su especial importancia dentro del sector objeto de la valuación. Se calcula el valor de una empresa multiplicando la variable seleccionada por un múltiplo. Podría decirse que estas valuaciones prácticas y sencillas pueden aplicarse como método de contraste de la valuación efectuada por otros procedimientos más estrictos, ya que basarse únicamente en esta metodología podría conducir a errores materiales derivados de la falta de conocimiento de la empresa objeto de la valuación.

6. EL PROCESO DE CALIFICACION PARA EL CREDITO

La Asociación de Bancos de México en conjunto con algunos organismos cúpula empresariales, llevaron a cabo una prueba piloto en la que se evaluó el proceso de crédito que llevan los bancos.

Esta prueba piloto arrojó varios resultados importantes entre los que destaca la dificultad que tiene el solicitante para recabar la documentación necesaria para que el banco evalúe integralmente a la empresa y la solicitud específica de crédito.

El tiempo que invierte el solicitante en recabar la documentación puede llevarle semanas y muchas veces éste abandona el trámite debido a que no tiene el conocimiento de aquella información que deberá generar para que el banco pueda conocer la situación financiera, legal, laboral, etc., de su actividad empresarial.

La ABM ha dispuesto la creación de una guía con el fin de ayudar a todos aquellos interesados en acercarse a la banca y que esa experiencia sea un éxito en donde el solicitante obtenga el financiamiento con las condiciones adecuadas a su situación empresarial y la banca otorgue los recursos necesarios con las condiciones apropiadas para asegurar en el tiempo la recuperación de los recursos destinados al crédito y así promover la inversión y el desarrollo económico del país traduciéndose éste en el crecimiento de la economía nacional, las empresas y el empleo.

6.1- Guía para Pymes en el proceso de calificación del crédito

La presente guía fue creada con el objetivo de informar a las personas morales o personas físicas con actividad empresarial y que por su tamaño pueden catalogarse como empresas micro, pequeñas y medianas, de los elementos que deberán considerar para la solicitud de un financiamiento con la banca comercial, y que se pueda llevar a cabo sin demora y de forma transparente para ambas partes.

El fin es que todo solicitante de un crédito ante las instituciones bancarias, tenga la oportunidad de conocer cuales son los requisitos mínimos indispensables que se le solicitarán para evaluar la posibilidad de otorgarle un financiamiento, antes incluso de acercarse a las instituciones, para que en el momento de realizarlo, el proceso de solicitud de crédito se lleve con agilidad y transparencia.

A continuación se enumeran los requisitos mínimos indispensables que los bancos solicitan para integrar el expediente de crédito y efectuar el análisis correspondiente. Cabe aclarar que estos requisitos podrán variar de acuerdo al banco al que se le solicite el crédito.

Perfil Básico General

- Ser Persona Moral o Física con Actividad Empresarial, con nacionalidad mexicana o extranjera con residencia permanente.
- Tener de 2 a 3 años de antigüedad en la operación con la misma actividad.
- Contar con la posibilidad de proporcionar un obligado solidario o aval, ya sea persona Física o Moral.
- Contar con 5 referencias comerciales y/o bancarias.

Requisitos Mínimos Indispensables

A. Personas Morales:

- Llenar y firmar por parte del solicitante, obligado solidario o aval (en su caso), el formato de solicitud de crédito otorgada por el banco de su interés.
- Copia fotostática del Alta de Hacienda y Cédula de Identificación Fiscal. Para mayor información se puede consultar la página electrónica del SAT; <http://www.sat.gob.mx>
- Copia fotostática del Acta Constitutiva incluyendo la hoja que contiene los datos de registro en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Cuando dicha acta cuente con modificaciones y reformas, deberá anexarse una copia fotostática de cada una de ellas.
- Copia fotostática de las actas en la que conste la designación de apoderados. Debido a que se firmará un Contrato de Apertura de Crédito y el Pagaré correspondiente, comúnmente se solicita que los apoderados cuenten con poderes para actos de Administración, Dominio y Títulos de Crédito.

- Copia fotostática de una identificación oficial vigente del representante legal o del apoderado, del obligado solidario o aval (en su caso). Si el obligado o aval es una Persona Física casada por sociedad deberá presentarse la identificación del cónyuge. Las identificaciones de mayor aceptación son la credencial del Instituto Federal Electoral (IFE), el Pasaporte y el FM2 o FM3 en caso de ser extranjero.
- Copia fotostática de un comprobante de domicilio fiscal de la empresa y en su caso del obligado o aval, cuya antigüedad no sea mayor a 2 meses. Los comprobantes comúnmente aceptados son el recibo de agua, luz, predial y el teléfono.
- Información financiera
 - ✓ Copia fotostática de los estados financieros anuales de la empresa que incluyan: Balance General y Estado de Resultados. Dependiendo del banco y tipo de crédito se podrá solicitar hasta los 3 últimos años y los parciales (con antigüedad no mayor a 90 días). Podrán solicitarse algunas relaciones analíticas, la relación de información específica de determinadas cuentas e información auditada.
 - ✓ Copia fotostática de la última declaración anual de impuestos. Dependiendo del banco se podrá solicitar únicamente la del último ejercicio fiscal, definitiva y/o provisionales.
 - ✓ Copia fotostática de la declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (en su caso).
- Autorización del solicitante para solicitar una consulta al Buró de Crédito y en su caso del obligado solidario. Toda empresa o Persona Física con Actividad Empresarial tiene derecho a obtener su Reporte de Crédito Especial de manera gratuita cada 12 meses consultando la siguiente dirección (www.burodecredito.com.mx).

B. Personas Físicas con Actividad Empresarial

- Llenar y firmar por parte del solicitante, obligado solidario o aval (en su caso), el formato de solicitud de crédito otorgada por el banco de su interés.
- Copia fotostática de una identificación oficial vigente del solicitante, obligado solidario o aval (en su caso). Si el obligado o aval es una Persona Física casada por sociedad deberá presentarse identificación de su cónyuge. Los tipos de identificaciones de mayor aceptación son la

credencial del Instituto Federal Electoral (IFE), el Pasaporte y el FM2 o FM3 en caso de ser extranjero.

- Copia fotostática del Alta de Hacienda y Cédula de Identificación Fiscal. Para mayor información se puede consultar la página electrónica del SAT; <http://www.sat.gob.mx>.
- Copia fotostática de un comprobante de domicilio del solicitante y en su caso del obligado o aval cuya antigüedad no sea mayor a 2 meses. Los comprobantes comúnmente aceptados son el recibo de agua, luz, predial y el teléfono.
- Copia fotostática de la última declaración anual de impuestos. Dependiendo del banco se podrá solicitar únicamente la del último ejercicio fiscal, definitiva y/o provisionales.
- Copia fotostática de la declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval (en su caso).
- Autorización del solicitante para solicitar una consulta al Buró de Crédito y en su caso del obligado solidario. Toda empresa o Persona Física con Actividad Empresarial tiene derecho a obtener su Reporte de Crédito Especial de manera gratuita cada 12 meses consultando la siguiente dirección (www.burodecredito.com.mx).

Otros requisitos dependiendo del tipo de crédito y banco:

- Copia fotostática de las escrituras que incluyan los datos de inscripción de una propiedad en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del obligado solidario o aval (en su caso).
- Copia fotostática de hasta 3 estados de cuenta recientes de una cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios de la actividad empresarial.

6.2- Productos del crédito

La Información que se presenta en esta sección es de carácter general y varía de institución a institución. Asimismo las tasas de interés que se presentan pueden ser modificadas de acuerdo a las políticas y condiciones de cada banco; asimismo las tasas base (TIE generalmente) varían conforme a las condiciones económicas del país y en la que inciden factores tanto internos como externos.

Crédito Automotriz

Descripción.- Para autos nuevos y seminuevos.

- 25% de enganche y el resto plazos de 12 hasta 60 meses en algunos bancos.
- Tasa Fija y Pago Fijo durante toda la vida del crédito.
- Respuesta a la solicitud de crédito generalmente se tiene en 48 Horas.
- Anticipos a capital, varía de banco a banco la cantidad pero no hay penalización por prepago.
- Seguro de automotriz: Anual, de contado o financiado al 100%.
- Tipo de pago: Fijo.
- Vehículos elegibles: Automóviles nuevos o seminuevos, nacionales e importados.

Características

- Comisión por apertura.
- Para autos nuevos y seminuevos de: 1.5%.
- Último comprobante de ingresos, comprobante de domicilio y una identificación oficial vigente con fotografía.

Requisitos

- Tener una edad mínima de 18 años y máxima 64 años 364 días
- Tener un ingreso mínimo de:
 - \$6,000 pesos mensuales, D.F., Monterrey y Guadalajara
 - \$5,000 pesos mensuales, otros lugares de la República
- Tener referencias de crédito positivas.

Crédito en Cuenta Corriente (C.C.C.)

Es un financiamiento para capital de trabajo o para necesidades transitorias de tesorería, mediante el cual, su Empresa puede disponer en forma revolvente del saldo disponible de su contrato de crédito a plazos máximos de 180 días.

Características

- Respalda la planeación del flujo de efectivo
- Permite aprovechar nuevas oportunidades de negocio
- Prevé fondos para hacer fuerte sus periodos estacionales
- Apoyo a capital de trabajo
- Para necesidades transitorias de tesorería
- En Moneda Nacional y Dólares Americanos
- Disposición mediante pagarés
- La forma de pago es con cargo automático a su cuenta de cheques

- Las garantías en caso de ser necesarias pueden ser fiador(es), prendaria, hipotecaria.

Requisitos

- Tener una cuenta de cheques
- Entregar información legal y financiera que su ejecutivo le solicite para evaluar su crédito, tales como: acta constitutiva, estados financieros e identificaciones, entre otros
- Firmar contrato de Crédito en Cuenta Corriente

Crédito Habilitación o Avío

Es un financiamiento de corto o mediano plazo para apoyo al capital de trabajo, cuyo importe está condicionado a ser invertido únicamente en la compra de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para la operación de Empresas con actividades de manufactura o transformación incluyendo a los sectores agropecuario, forestal y pesquero.

Características

- Apoya al Capital de Trabajo de Empresas con actividades de manufactura y transformación.
- Cubrir necesidades inmediatas para darle continuidad al ciclo de producción y no interrumpir el negocio en marcha.
- Adquirir con oportunidad los insumos para ser competitivo en el sector que le corresponda.
- Apoya el crecimiento industrial, ganadero, forestal y pesquero principalmente que posiblemente lograra generar mayores utilidades.
- Financia los costos de operación y capital de trabajo de Empresas con actividades de transformación y manufactura en los sectores industrial, agropecuario, forestal y pesquero.

Importe

- Para el sector industrial 70% del valor de los conceptos financiables.
- Para los sectores agropecuario, forestal y pesquero:
 - ° Con recursos propios, hasta el 70% del total del proyecto
 - ° Recursos de los Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA):
 - ~ Hasta el 95% del importe del proyecto para clientes definidos como productores en desarrollo 1
 - ~ Hasta el 80% del importe del proyecto para clientes definidos como productores en desarrollo 2 y 3
 - Recursos de otros fondos de fomento o combinados:
De acuerdo a las características propias de cada fondo en particular

Garantías

- Natural: Las materias primas y materiales que se adquieren con el importe del crédito, así como los frutos, productos y artefactos que se obtengan, sean éstos futuros o pendientes, identificados en el plan de inversión o en anexo al contrato
- Adicionales:
 - a. Hipotecaria o fiduciario sobre inmuebles
 - b. Fiador(es) en el contrato y aval(es) en los pagarés
 - c. Cualquier otra garantía personal o real
 - d. De FIRA, a través del FEGA.

Plazos

- Para el sector industrial:
 - ° Máximo cinco años (incluido el periodo de gracia)
- Para los sectores agropecuario, forestal y pesquero:
 - ° Tradicional: máximo dos años
 - ° Multiciclo, Multiconcepto y Cuenta Corriente: máximo tres años Moneda Nacional
- Dólares estadounidenses y otras divisas (solamente cuando los conceptos a financiar están denominados en dichas monedas)

Requisitos

1. Carta solicitud del cliente.
2. Ubicación de la Empresa indicando quién es la persona responsable para atender la visita.
3. Proyecto de inversión.
 - Descripción detallada
 - Participación del inversionista en el proyecto
 - Cotización o presupuestos de inversión
 - Proyecciones de ventas en unidades comercializadas considerando precio unitario
 - Costos de producción unitarios (actuales y estimados)
 - Proyecciones financieras
4. Estados financieros (históricos, dos ejercicios fiscales completos, y parcial más reciente), incluyendo relaciones analíticas.
5. Resultados históricos de la operación total de la Empresa considerado en superficies en producción, unidades vendidas, precios de venta y costos de producción.
6. Para casos de Empresas dedicadas a la producción agropecuaria: concesiones de uso de agua en caso de terrenos de riego.
7. Adicionalmente, para créditos del sector pesquero:
 - Estudio de manifestación de impacto ambiental (granjas acuícolas)
 - Planos generales de la obra de estanquería
 - Programa de ejecución del proyecto (construcción y equipamiento)

- Escritura de embarcaciones
- Certificado de seguridad marítima
- Permisos y/o concesiones para pescar por barco
- Seguros de las embarcaciones
- Inscripción del barco en el Registro Público Marítimo Nacional

Tasas

Varían de institución a institución pero los rangos van de TIE más 6 a TIE más 11.5

Crédito Hipotecario**Características Generales:**

El Crédito Hipotecario para adquisición de vivienda nueva o usada está diseñado para personas físicas asalariadas, profesionistas independientes o con actividad empresarial (Crédito en Moneda Nacional: Pesos).

Planes de Crédito que ofrece la banca:

- Tasa Fija con Apoyo Infonavit
- Tasa Fija sin Apoyo Infonavit
- Tasa Variable con Tope
- TASA FIJA

Plazos y Periodos:

Planes de crédito a 15, 20 y 25 años.

La periodicidad de pago es mensual y la forma de amortización también es mensual.

Comisiones:

- Comisión por Apertura con Apoyo Infonavit: 1%
- Comisión por Apertura sin Apoyo Infonavit: 2.00%
- Contenidas en el cálculo del Costo Anual Total
- Sin comisión por pago anticipado y el anticipo puede ir en reducción al plazo o la mensualidad (a elección del cliente)
- Información Aproximada de gastos, impuestos, derechos y honorarios notariales derivados de la compra-venta y el crédito:
- Entre el 4% y el 9% sobre el valor de la vivienda, dependiendo de la plaza o estado.

La escrituración se realizará con el notario que el Banco designe.

Gastos de Avalúo:

12 pesos por metro cuadrado de construcción (mínimo 900 pesos) más I.V.A.

El avalúo será un desembolso que el solicitante tendrá que realizar aún cuando no se formalice el crédito y es un requisito obligatorio para el otorgamiento del mismo.

Requisitos mínimos:

- Edad a partir de 22 años, si algún solicitante cuenta con más de 50 años puede ajustar su plazo de crédito con la siguiente fórmula: si la edad del acreditado mas el plazo del crédito, rebasa de 75 años, el plazo del crédito deberá ser ajustado para que la suma de ambos den como resultado 75 años.
- Antigüedad en el empleo de mínimo 2 años.
- Ingreso mensual mínimo de \$ 6,500.

Documentos necesarios para obtener un crédito hipotecario:

- Solicitud de crédito, la cual puede ser solicitada en nuestras sucursales.
- Autorización para consulta en Buró de Crédito (incluida en solicitud).
- Identificación oficial vigente (IFE, Pasaporte ó Cédula Profesional no mayor a diez años).
- Comprobante de domicilio (agua, predial, luz, teléfono, T.V. por cable, o estado de cuenta de casa comercial).
- Formato FM2 (en caso de ser extranjeros residentes en el país).
- Los solicitantes de crédito deberán contar con una cuenta de cheques.

Personas Físicas Asalariadas:

- Recibos de Nómina (últimos 3 meses)
- IMSS (Cuotas 3 últimos meses en caso de Apoyo Infonavit)
- Carta de la empresa en donde labore especificando:
 - a) Nombre del trabajador
 - b) Sueldo mensual bruto
 - c) Otros ingresos indicando monto, concepto y periodicidad
 - d) Impuestos mensuales
 - e) Descuentos mensuales
 - f) Ingreso neto mensual
 - g) Puesto
 - h) Antigüedad en la empresa

Personas Físicas (Profesionistas independientes o con actividad empresarial)

- Alta ante SHCP
- Declaración Anual ISR (último año)
- Estados de cuenta de Cheques, Inversiones y Ahorro.

Póliza de Seguro

Requisitar cuestionario médico (incluido en solicitud). Vida y Daños 0.57 al millar y Desempleo gratuito.

En algunos casos también se requerirá:

- CURP
- Número de Afiliación al IMSS
- Nombre completo como está en el Acta de nacimiento
- Los derechos con los que cuenta el público en general
- Solicitar de manera gratuita una Oferta Vinculante en las entidades que otorguen crédito garantizado a la Vivienda
- Obtener previa solicitud, el modelo de clausulado que contenga los derechos y obligaciones de las partes con anterioridad a su firma, una vez que se haya autorizado la celebración del otorgamiento de crédito garantizado a la vivienda. La Oferta Vinculante tendrá una vigencia máxima de 20 días.
- Elegir a un valuador autorizado por la Sociedad Hipotecaria Federal, S.N.C., dentro del listado que le presente la entidad correspondiente.
- Ser informado de los riesgos inherentes al crédito garantizado a la vivienda que se pretenda adquirir, en relación a las posibles variaciones en tasas de interés, inflación y tipo de cambio.
- El trámite se podrá realizar en cualquiera de las sucursales.

Tarjeta de Crédito

La Tarjeta Clásica Internacional es el mejor instrumento para realizar compras cómodamente, pagarlas a su propio ritmo y obtener beneficios que no disfrutarías al pagar en efectivo.

Ofrece la mayor aceptación alrededor del mundo, en millones de establecimientos y cajeros automáticos, gracias al respaldo de las marcas mundiales Visa y Master Card en más de 240 países.

Con su Tarjeta de Crédito Clásica Internacional podrá pagar compras y disposiciones de efectivo a su propio ritmo y de acuerdo a sus necesidades de financiamiento, mientras construyes un historial crediticio que te dará acceso para solicitar futuros créditos.

Ventajas

No se corren riesgos al cargar con efectivo y podrá realizar compras y reservaciones desde la comodidad de su casa.

Puedes compartir todos los beneficios de tu tarjeta con tus seres queridos al otorgarles una tarjeta adicional.

Beneficios

Obtiene beneficios adicionales que no tendrías al pagar con efectivo al liquidar todas sus compras con tu tarjeta de Crédito, como Seguros de Viaje o Puntos para abonar a su misma Tarjeta o cuenta de cheques, o utilizar en el Catálogo de Regalos.

Requisitos

- Ser mayor de 18 años.
- Ingresos fijos mensuales comprobables de \$6,000.00.
- Anexar copia de una identificación oficial vigente con fotografía (credencial de elector, pasaporte, cartilla o cédula profesional.) En caso de ser extranjero, es necesario que anexas copia de tu forma migratoria.
- Contar con teléfono en su domicilio.

Si su domicilio no coincide con el de su identificación oficial, es necesario que anexas copia de un comprobante de domicilio a tu nombre (recibo de luz, agua, gas, teléfono o estado de cuenta del banco).

Las comisiones o cuotas varían de banco a banco pero en general anda alrededor de

Cuota de apertura: \$150.00 + IVA

Cuota anual Titular: \$380.00 + IVA

Cuota anual Tarjeta Adicional: \$190.00 + IVA

Lo mismo sucede con las tasas que van de 25 a 38% anual

Crédito Líquido

Es un financiamiento destinado para capital de trabajo y/o necesidades eventuales de tesorería.

Una vez aprobada su línea de crédito, podrá disponer de los recursos en línea (en forma parcial o total) de acuerdo a sus necesidades y pagar a proveedores, acreedores y empleados, entre otros, sin interferir con el ciclo productivo de su Empresa.

Características:

- Certidumbre. Al contar con los recursos líquidos justo en el momento en que los necesita.
- Flexibilidad. Las disposiciones las realiza a través de servicios de banca electrónica que más se ajuste a sus necesidades y con plazos de crédito de hasta 12 meses.
- Eficiencia. Hace más eficiente su tesorería, al contar con los recursos solo en el momento en que los necesita y pre-pagarlos cuando sus flujos registran excedentes.
- Rapidez. Agiliza la operación de su Empresa, al eliminar el manejo de documentos para solicitar la disposición de los recursos ¡No tendrá que acudir a la sucursal a realizar el trámite de disposición!
- Seguridad. Al obtener los recursos a través de servicios electrónicos, mismos que están protegidos por los sistemas más modernos de manejo de información.
- Control. Desde la comodidad de su oficina o del lugar donde se encuentre, Usted podrá consultar toda la información sobre el estatus de su línea de crédito y los movimientos que tiene registrados.

Requisitos

- Por lo general se debe contar ya con una cuenta de cheques.
- Entregar información legal y financiera que su ejecutivo le solicite para evaluar su línea de crédito en Cuenta Corriente, tales como: acta constitutiva, estados financieros e identificaciones, entre otros.
- Firmar contrato de crédito en Cuenta Corriente.
- Tener habilitado un medio de acceso electrónico a su banco (computadora).

Préstamo Quirografario (PQ)

Préstamo directo para cubrir necesidades transitorias de tesorería, que se suscribe mediante uno o varios pagarés y con la concurrencia de uno o más avales. Pueden contratarlo Empresas o Personas Físicas con actividad Empresarial.

Características:

- Disponibilidad inmediata de recursos para afrontar sus compromisos de corto plazo o sus oportunidades de negocio.
- La disposición es mediante abono a la cuenta de cheques del acreditado.
- Mediante la suscripción de un pagaré (no requiere contratar garantías reales).
 - ° Moneda Nacional; máximo 90 días naturales, contados a partir de la firma del pagaré.
 - ° Dólares Americanos; máximo 180 días, contados a partir de la fecha del pagaré.
- Mediante cargo a la cuenta de cheques del acreditado.
- Capital; al vencimiento.
- Intereses; al vencimiento o mensual vencido.
- Sin garantías reales, sólo personales.

Requisitos

- Copias simples de escritura constitutiva y poderes.
- Poderes (de dominio, administración general y suscripción de títulos de crédito).
- Cédula de registro ante la SHCP.
- Copia de identificación oficial de apoderados.
- Estados financieros por los últimos tres ejercicios fiscales completos (auditados) e internos con una antigüedad no mayor a seis meses.
- Contar con una Línea de Crédito
- Cuenta de cheques .

6.3- Integración de la información administrativa y financiera

Dentro de la integración de la información tanto administrativa como financiera, se establece, que según el tipo de financiamiento a solicitar se deberá entregar junto con la solicitud de intención del crédito todos los requisitos que se establecen en el punto 6.2 en la respectiva Guía PYME, así como la autorización por parte del cliente, para que la institución financiera solicite el reporte emitido por el Buró de crédito para conocer su historial crediticio.

6.4- Análisis financiero de la información.

La información financiera presentada por el solicitante del crédito deberá ser analizada por la institución financiera y en un plazo aproximado de entre 24 y 72 hrs, realizan la precalificación del crédito en cuanto a la viabilidad del crédito así como el monto autorizado.

Existe mucha diferencia en cuanto a los plazos para la precalificación por parte de las instituciones financieras, ya que algunas mencionan en spots publicitarios que en un máximo de 24 hrs, precalifican el crédito, pero en la realidad no existe institución que lo precalifique en menos de 48 hrs, solicitando en ocasiones información complementaria a la previamente solicitada o alguna aclaración al respecto.

6.5- Confirmación de la información de la empresa.

En el plazo de precalificación del crédito es analizada la información administrativa y confirmada con las fuentes de información proporcionadas por el cliente en cuanto a datos de referencias comerciales, de crédito y relaciones de principales operaciones efectuadas con clientes y proveedores y relación de créditos y montos vigentes, así como la investigación en el buró de crédito. Dicha confirmación puede llevarse plazos que van desde los tres días hasta los 15 días naturales, dependiendo de la oportunidad de la información, así como de la integración correcta y completa de la información solicitada, siendo esta verificada por parte del Banco en Sucursal Regional de Crédito, misma que notificará a la institución que esta llevando la operación para continuar con el análisis y evaluación de la información Financiera proporcionada por el cliente en cuanto a su liquidez y capacidad de pago, así como en el destino de los recursos y plazo, definiendo la institución financiera la capacidad de endeudamiento que tenga el cliente para efectos de financiamiento por parte del banco.

7. CASO PRACTICO

En el presente caso práctico se establece la intención de la empresa **Arrendadora de Sistemas de Impresión S.A. de C.V.** de solicitar una línea de crédito para realizar la adquisición de equipo de copiado e impresión para un contrato específico de arrendamiento por un periodo de tres años, mismo que en la actualidad no cuenta con la liquidez suficiente para realizar la inversión, ni cuenta con el crédito a largo plazo con su proveedor, por lo que la Dirección de la empresa; deberá analizar la factibilidad de obtener un crédito bancario para estar en posibilidades de crecer en términos de su capacidad instalada con este nuevo contrato.

La empresa cuenta con una experiencia en el mercado de 10 años, mismos que le han permitido establecerse como una empresa líder en el área de arrendamiento de equipo de impresión y copiado; por lo que es de suma importancia considerar la posibilidad de crecimiento mediante el acceso al crédito bancario a través de los programas de financiamiento PYME, desarrollados por la banca comercial.

7.1- Selección del Tipo y fuente del crédito

Una vez analizada las diferentes alternativas en cuanto al tipo de crédito y las diversas propuestas por las instituciones bancarias, el director de la empresa, establece la decisión que deberá ser: una línea de crédito revolvente a través de la institución bancaria Banco Santander S.A. denominado crédito PYME, bajo las siguientes características:

Tipo:	Línea de Crédito PYME revolvente a 1 año.
Monto:	de \$ 500,000.00 Hasta \$1'500,000.00
Plazo:	36 meses
A Través:	De cuenta de cheques de la institución.
Garantía:	Ninguna
Tasa Interés:	TIEE +8%
Tipo de Interés:	Sobre saldos insolutos
Tipo de tasa:	Fija sobre disposiciones.
Comisión por apertura:	1.5%

7.2- Análisis del Tipo de proyecto

Dentro del análisis del proyecto definimos como Proyecto, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver. Así que, El proyecto de inversión se puede describir como un plan; que si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio útil al ser humano o a la sociedad en general.

El hecho de realizar un análisis que se considere lo mas completo posible, no implica que, al invertir, el dinero estará exento de riesgo.

El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero siempre se arriesgará, por lo que es de suma importancia tener la mayor cantidad de información posible a analizar para tener un menor grado de riesgo.

Dentro de las alternativas posibles de proyecto de inversión pudiéramos mencionar las siguientes:

- ✓ Instalación de una planta totalmente nueva
- ✓ Elaboración de un nuevo producto de una planta ya existente
- ✓ Ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales
- ✓ Sustitución de maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente
- ✓ Etc.

Por lo que respecta a este caso práctico, se establece como alternativa la ampliación de la capacidad instalada, con la obtención de un nuevo contrato en el que se requiere de equipo nuevo y adicional al que se cuenta, para cubrir las necesidades requeridas por el cliente y durante el periodo establecido de tres años, mediante contrato de arrendamiento puro de equipos de copiado e impresión, bajo la modalidad de “copia procesada”.

7.3- Planteamiento del proyecto de inversión.

Es importante tener en cuenta que en la elaboración de un proyecto, se considere el proceso mínimo para su elaboración y evaluación, dado que en este caso, recae en el mismo proyecto, la viabilidad y la toma de decisión de endeudamiento como una opción para el logro del objetivo trazado.

Antecedentes de la empresa.

- ✓ La empresa en cuestión cuenta con una experiencia de 10 años en el ramo de “venta-renta-servicio de equipos de copiado e impresión”, con la distribución exclusiva en el estado de una marca importante a nivel mundial, con el respaldo de la marca con su representación en México.
- ✓ Los contratos de arrendamiento actuales cuentan con una vigencia de un año.
- ✓ Participa en Licitaciones Publicas Nacionales, con la posibilidad de incrementar los equipos instalados
- ✓ Tiene la capacidad técnica y operativa de atención de hasta 1,100 equipos.
- ✓ Cuenta actualmente con 350 quipos instalados bajo la modalidad de arrendamiento puro.
- ✓ Cuenta con una población de 400 equipos bajo la modalidad de servicio eventual y pólizas de mantenimiento.

Idea del proyecto.

La idea del proyecto se establece de la siguiente manera:

- a. Ofertar un contrato en renta de 150 equipos de copiado e impresión.
- b. La oferta se plantea bajo las condiciones de un contrato por tres años
- c. Los equipos a ofertar bajo esta modalidad serán nuevos
- d. El tipo de contrato es de “arrendamiento puro sin opción a compra”, estableciéndose un precio por copia procesada.
- e. La renta deberá incluir equipo, mano de obra en servicios correctivos y preventivos, materiales de consumo, refacciones, gastos de traslado, fletes, acarreos y maniobras generados durante la vigencia del contrato.
- f. El pago a cargo del cliente serán por meses vencidos y por las copias que se hayan generado en el periodo a los 10 días siguientes del fin de mes.
- g. Considerar una línea de crédito que le permita a la empresa realizar la inversión inicial.
- h. Con la línea de crédito estar en posibilidades de negociación de precio preferencial por pago de contado de los equipos.
- i. Dar atención con la capacidad técnica instalada con que se cuenta.

Propuestas/Soluciones/Manejo/Planteamiento/Estructura del Proyecto**a) Estimación de la inversión Inicial**

MODELO	CANTIDAD	COSTO	IMPORTE
KM-1500LA	80	\$4,500.00	\$360,000.00
KM-1820LA	20	\$6,500.00	\$130,000.00
KM-1650	50	\$15,500.00	\$775,000.00
TOTAL	150		\$1,265,000.00

b) Estimación de la vida Útil de los equipos

MODELO	VIDA UTIL EN COPIAS	METODO DE DEPRECIACION	VALOR DE	FACTOR
			RESCATE	
KM-1500LA	150,000	UNIDAD PRODUCIDA	\$1,000.00	\$0.0300
KM-1820LA	200,000	UNIDAD PRODUCIDA	\$2,000.00	\$0.0325
KM-1650	400,000	UNIDAD PRODUCIDA	\$5,000.00	\$0.0388

c) Integración de los Costos Unitarios

MODELO	CANTIDAD	COPIAS POR EQUIPO	TOTAL COPIAS	MATERIALES	MANO DE OBRA	G.I.F.	TOTAL
KM-1500LA	80	3,000	240,000	0.07	0.03	0.0600	0.1600
KM-1820LA	20	4,500	90,000	0.07	0.03	0.0575	0.1575
KM-1650	50	7,000	350,000	0.04	0.02	0.0588	0.1188
SUMA			680,000				

d) Estimación mensual del ingreso

MODELO	CANTIDAD	COPIAS POR EQUIPO	TOTAL COPIAS	PRECIO	IMPORTE
KM-1500LA	80	3,500	280,000	\$ 0.22	\$ 61,600
KM-1820LA	20	5,000	100,000	\$ 0.22	\$ 22,000
KM-1650	50	8,000	400,000	\$ 0.22	\$ 88,000
SUMA	150		780,000		\$ 171,600

e) Estimación mensual de los Gastos de Venta y Administración

CONCEPTO	%	IMPORTE
Gastos de venta	5%	\$ 8,580
Gastos de administración	8%	\$ 13,728

f) Estimación anual del ingreso

MODELO	CANTIDAD	COPIAS POR EQUIPO	TOTAL COPIAS	PRECIO	IMPORTE
KM-1500LA	80	42,000	3,360,000	\$0.22	\$ 739,200
KM-1820LA	20	60,000	1,200,000	\$0.22	\$ 264,000
KM-1650	50	96,000	4,800,000	\$0.22	\$ 1,056,000
SUMA	150		9,360,000		\$ 2,059,200

g) Estimación anual de los Gastos de Venta y administración

CONCEPTO	%	IMPORTE
Gastos de venta	5%	\$ 102,960
Gastos de administración	8%	\$ 164,736

h) Estimación Tri-anual del ingreso

MODELO	CANTIDAD	COPIAS POR EQUIPO	TOTAL COPIAS	PRECIO	IMPORTE
KM-1500LA	80	126,000	10,080,000	\$0.22	\$ 2,217,600
KM-1820LA	20	180,000	3,600,000	\$0.22	\$ 792,000
KM-1650	50	288,000	14,400,000	\$0.22	\$ 3,168,000
SUMA	150		28,080,000		\$ 6,177,600

i) Estimación Tri- anual de los Gastos de Venta y Administración

CONCEPTO	%	IMPORTE
Gastos de venta	5%	\$ 308,880
Gastos de administración	8%	\$ 494,208

j) Datos para el cálculo de los pagos del crédito

DATOS	
MONTO:	\$ 1,265,000.00
COMISION	1.50%
TASA	15%
PLAZO	36

IMPORTE DE LOS PAGOS MENSUALES**\$43,542.54****COMISION POR APERTURA DEL CREDITO****\$ 18,975.00**

k) Tabla De Amortización del Crédito

MES	PAGO	INTS	AMORT	SALDO
0				1,265,000.00
1	\$43,542.54	15,285.42	28,257.12	1,236,742.88
2	43,542.54	14,943.98	28,598.56	1,208,144.31
3	43,542.54	14,598.41	28,944.13	1,179,200.18
4	43,542.54	14,248.67	29,293.87	1,149,906.31
5	43,542.54	13,894.70	29,647.84	1,120,258.47
6	43,542.54	13,536.46	30,006.08	1,090,252.39
7	43,542.54	13,173.88	30,368.66	1,059,883.73
8	43,542.54	12,806.93	30,735.61	1,029,148.12
9	43,542.54	12,435.54	31,107.00	998,041.12
10	43,542.54	12,059.66	31,482.88	966,558.25
11	43,542.54	11,679.25	31,863.29	934,694.95
12	43,542.54	11,294.23	32,248.31	902,446.64
13	43,542.54	10,904.56	32,637.98	869,808.66
14	43,542.54	10,510.19	33,032.35	836,776.31
15	43,542.54	10,111.05	33,431.49	803,344.82
16	43,542.54	9,707.08	33,835.46	769,509.36
17	43,542.54	9,298.24	34,244.30	735,265.06
18	43,542.54	8,884.45	34,658.09	700,606.97
19	43,542.54	8,465.67	35,076.87	665,530.10
20	43,542.54	8,041.82	35,500.72	630,029.38
21	43,542.54	7,612.86	35,929.68	594,099.70
22	43,542.54	7,178.70	36,363.84	557,735.86
23	43,542.54	6,739.31	36,803.23	520,932.63
24	43,542.54	6,294.60	37,247.94	483,684.69
25	43,542.54	5,844.52	37,698.02	445,986.68
26	43,542.54	5,389.01	38,153.53	407,833.14
27	43,542.54	4,927.98	38,614.56	369,218.59
28	43,542.54	4,461.39	39,081.15	330,137.44
29	43,542.54	3,989.16	39,553.38	290,584.06
30	43,542.54	3,511.22	40,031.32	250,552.74
31	43,542.54	3,027.51	40,515.03	210,037.72
32	43,542.54	2,537.96	41,004.58	169,033.13
33	43,542.54	2,042.48	41,500.06	127,533.08
34	43,542.54	1,541.02	42,001.52	85,531.56
35	43,542.54	1,033.51	42,509.03	43,022.53
36	43,542.38	519.86	43,022.52	0.00

l) Estimación del Costo mensual

MODELO	CANT	COPIAS POR EQUIPO	TOTAL COPIAS	MATERIAL	MANO DE OBRA	G.I.F.	TOTAL
KM-1500LA	80	3,000	240,000	\$16,800	\$7,200	\$14,400	\$38,400
KM-1820LA	20	4,500	90,000	\$6,300	\$2,700	\$5,175	\$14,175
KM-1650	50	7,000	350,000	\$14,000	\$7,000	\$20,563	\$41,563
SUMA	150		680,000	\$37,100	\$16,900	\$40,138	\$94,138

m) Estimación del Costo anual

MODELO	CANT	COPIAS POR EQUIPO	TOTAL COPIAS	MATERIAL	MANO DE OBRA	G.I.F.	TOTAL
KM-1500LA	80	36,000	2,880,000	201,600	86,400	172,800	\$460,800
KM-1820LA	20	54,000	1,080,000	75,600	32,400	62,100	\$170,100
KM-1650	50	84,000	4,200,000	168,000	84,000	246,750	\$498,750
SUMA	150	174,000	8,160,000	\$445,200	\$202,800	\$481,650	\$1,129,650

n) Estimación de las Utilidades por periodos mensuales

Año No.1

AÑO 1

CONCEPTO/MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600
COSTOS:												
Materiales	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100
Mano de Obra	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900
G.I.F	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138
UTILIDAD BRUTA	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463
GASTOS:												
Venta	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580
Administración	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728
Financieros	34,260	14,944	14,598	14,249	13,895	13,536	13,174	12,807	12,436	12,060	11,679	11,294
Utilidad antes ISR/PTU	20,894	40,211	40,556	40,906	41,260	41,618	41,981	42,348	42,719	43,095	43,475	43,860
ISR	5,850	11,259	11,356	11,454	11,553	11,653	11,755	11,857	11,961	12,067	12,173	12,281
PTU	1,638	4,021	4,056	4,091	4,126	4,162	4,198	4,235	4,272	4,309	4,348	4,386
UTIL/PERDIDA	13,406	24,931	25,145	25,362	25,581	25,803	26,028	26,255	26,486	26,719	26,955	27,193

o) Estimación de las Utilidades por periodos mensuales

Año No.2

AÑO 2

CONCEPTO/MES	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
INGRESOS	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600
COSTOS:												
Materiales	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100
Mano de Obra	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900
G.I.F	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138
UTILIDAD BRUTA	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463
GASTOS:												
Venta	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580
Administración	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728
Financieros	10,905	10,510	10,111	9,707	9,298	8,884	8,466	8,042	7,613	7,179	6,739	6,295
Utilidad antes ISR/PTU	44,250	44,644	45,043	45,447	45,856	46,270	46,689	47,113	47,542	47,976	48,415	48,860
ISR	12,390	12,500	12,612	12,725	12,840	12,956	13,073	13,192	13,312	13,433	13,556	13,681
PTU	4,425	4,464	4,504	4,545	4,586	4,627	4,669	4,711	4,754	4,798	4,842	4,886
UTIL/PERDIDA	27,435	27,679	27,927	28,177	28,431	28,687	28,947	29,210	29,476	29,745	30,017	30,293

p) Estimación de las Utilidades por periodos mensuales
Año No.3

AÑO 3

CONCEPTO/MES	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
INGRESOS	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600	171,600
COSTOS:												
Materiales	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100	37,100
Mano de Obra	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900	16,900
G.I.F	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138	40,138
UTILIDAD BRUTA	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463	77,463
GASTOS:												
Venta	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580	8,580
Administración	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728	13,728
Financieros	5,845	5,389	4,928	4,461	3,989	3,511	3,028	2,538	2,042	1,541	1,034	520
Utilidad antes ISR/PTU	49,310	49,765	50,227	50,693	51,165	51,643	52,127	52,617	53,112	53,613	54,121	54,635
ISR	13,807	13,934	14,063	14,194	14,326	14,460	14,596	14,733	14,871	15,012	15,154	15,298
PTU	4,931	4,977	5,023	5,069	5,117	5,164	5,213	5,262	5,311	5,361	5,412	5,463
UTIL/PERDIDA	30,572	30,855	31,140	31,430	31,723	32,019	32,319	32,622	32,929	33,240	33,555	33,873

7.4- Evaluación financiera del proyecto.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Solo así, es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.

Se realizó la evaluación del proyecto considerando el método de la VAN, obteniéndose los siguientes resultados:

Cálculo del valor actual neto (VAN) de un proyecto de inversión

1) Previsiones de flujos de caja (cash flows) de la empresa para los próximos tres años:

a) Flujos de caja positivos:

	<u>Año1</u>	<u>Año2</u>	<u>Año3</u>	<u>Año4</u>
Ingresos	2,059,200	2,059,200	2,059,200	0
(Amortización)	362,553	418,762	483,685	0
Valor Residual	0	0	0	370,000
<u>TOTAL DE FLUJOS DE CAJA POSITIVOS</u>	2,421,753	2,477,962	2,542,885	370,000

b) Flujos de caja negativos:

	<u>Año 0</u>	<u>Año1</u>	<u>Año2</u>	<u>Año3</u>	<u>Año4</u>
Inversión inicial	1,265,000				
Materiales		445,200	445,200	445,200	0
Mano de obra		202,800	202,800	202,800	0
G.I.F.		481,650	481,650	481,650	0
Gastos:					
Venta		102,960	102,960	102,960	0
Administración		164,736	164,736	164,736	0
Financieros		178,932	103,749	38,826	
Impuestos:		183,059	212,080	236,751	0
(Tasa impositiva)		38%	38%	38%	38%
<u>TOTAL DE FLUJOS DE CAJA NEGATIVOS</u>	1,265,000	1,759,337	1,713,175	1,672,922	0
<u>TOTAL DE FLUJOS DE CAJA NETOS</u>					
<u>ANUALES</u>	-1,265,000	662,416	764,787	869,962	370,000

2) Cálculo del VAN en función del capital invertido y los flujos de caja netos anuales.

	<u>Año 0</u>	<u>Año1</u>	<u>Año2</u>	<u>Año3</u>	<u>Año4</u>
Tasa de descuento aplicable para calcular el VAN	5%	5%	5%	5%	5%
Factor de descuento a esa tasa	1.00	0.95	0.91	0.86	0.82
	- 1,265,000	630,873	693,685	751,506	304,400
VAN de la inversión	1,115,463				

7.5- Integración de la información

Una vez realizada la evaluación del proyecto de inversión, y en virtud de que el crédito Bancario no esta en función del proyecto si no de la capacidad de pago con la que cuenta la empresa, es de suma importancia que aún cuando no sea requerido el proyecto por la institución, las empresas lo realicen ya que de ello depende el pronóstico de crecimiento.

Por lo que en esta parte realizaremos la integración de la información requerida por la institución financiera así como un previo análisis de la capacidad de endeudamiento.

Documentación Requerida:

Para este caso se decide realizar las operaciones de trámite de crédito con la institución bancaria Banco Santander Serfin S.A., requiriendo la siguiente documentación:

- ❖ Acta Constitutiva de la empresa y reformas.
- ❖ Identificación oficial del representante legal de la empresa
- ❖ **Balance General y Estado de Resultados de los dos últimos ejercicios anuales (2006 y 2005).**
- ❖ **Balance General y Estado de Resultados parciales al mes mas reciente de 2007**
- ❖ Declaraciones anuales de los dos últimos ejercicios (2006 y 2005).
- ❖ Declaraciones mensuales del 2007. (ultima)
- ❖ Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal)
- ❖ Comprobante de domicilio reciente del domicilio particular del titular de la empresa. (teléfono)
- ❖ Alta de la empresa ante la SHCP.
- ❖ Cedula de identificación Fiscal.
- ❖ Estados de cuenta de los últimos tres meses de la cuenta de cheques donde se aprecien los movimientos propios del negocio.

Arrendadora de Sistemas de Impresión S.A. de C.V

Av. Tecnológico No.1256 Colonia Industrial, Aguascalientes, Ags.

Estado de Posición Financiera al 31 de Diciembre del 2005.

ACTIVO

Circulante

Bancos	\$156,744.00
Cuentas por Cobrar	\$742,956.00
Almacén General	\$1,085,252.00

Total CIRCULANTE	\$1,984,952.00
-------------------------	-----------------------

Fijo:

Mobiliario y equipo de oficina	\$292,143.00
Depreciación acumulada	-\$49,107.00
Equipo de Computo	\$388,852.00
Depreciación acumulada	-\$111,321.00
Equipo de Transporte	\$922,293.00
Depreciación acumulada	-\$428,959.00
Equipo en arrendamiento	\$1,647,892.00
Depreciación acumulada	-\$457,815.00

Total FIJO NETO:	\$2,203,977.99
-------------------------	-----------------------

Diferido

Cargos diferidos	\$418,317.00	
Amortización	-\$41,880.00	\$376,437.00

Total DIFERIDO NETO:

Total ACTIVO	<u>\$4,565,366.99</u>
---------------------	------------------------------

PASIVO

Circulante

Proveedores	\$469,897.00
Acreedores	\$88,967.00

Total CIRCULANTE	\$558,864.00
-------------------------	---------------------

Total PASIVO	\$558,864.00
---------------------	---------------------

CAPITAL

Capital social	\$2,500,000.00
Resultado Ejercicios Anteriores	\$758,966.08
Resultado del Ejercicio	\$747,536.91

Total CAPITAL	\$4,006,502.99
----------------------	-----------------------

Total Pasivo y Capital	<u>\$4,565,366.99</u>
-------------------------------	------------------------------

Ing. Alfredo Pérez Nieto
Representante Legal

C.P. Javier Alcántar Hernández
Ced. Prof. 807050

Arrendadora de Sistemas de Impresión S.A. de C.V

Av. Tecnológico No.1256 Colonia Industrial, Aguascalientes, Ags.

Estado de Resultados del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2005.

Ingresos:

Venta de Equipos	\$3,371,327.54	
Servicio Mantto. Y Renta	\$2,073,942.16	
Venta de Insumos	\$977,390.43	
Otros Ingresos	\$271,794.87	
Total Ingresos		\$6,694,455.00

Costos:

Costo de Ventas		\$4,117,089.83
Utilidad Bruta		\$2,577,365.18

Gastos:

De Venta	\$454,939.94	
De Administración	\$727,136.88	
Financieros	\$231,806.78	
Total Gastos		\$1,413,883.60
Utilidad antes de Impuestos		\$1,163,481.58
ISR , IMPAC Y PTU		\$415,944.66
UTILIDAD NETA		\$747,536.91

Ing. Alfredo Pérez Nieto
Representante Legal

C.P. Javier Alcántar
Hernández
Ced. Prof. 807050

Arrendadora de Sistemas de Impresión S.A. de C.V

Av. Tecnológico No.1256 Colonia Industrial, Aguascalientes, Ags.

Estado de Posición Financiera al 31 de Diciembre del 2006.

ACTIVO

Circulante

Bancos	\$198,793.00
Cuentas por Cobrar	\$912,897.00
Almacén General	\$1,068,974.00

Total CIRCULANTE	\$2,180,664.00
-------------------------	-----------------------

Fijo:

Mobiliario y equipo de oficina	\$312,143.00
Depreciación acumulada	-\$65,132.00
Equipo de Computo	\$388,852.00
Depreciación acumulada	-\$157,218.00
Equipo de Transporte	\$1,026,398.16
Depreciación acumulada	-\$615,507.00
Equipo en arrendamiento	\$2,347,892.00
Depreciación acumulada	-\$553,694.00

Total FIJO NETO:	\$2,683,734.15
-------------------------	-----------------------

Diferido

Cargos diferidos	\$811,317.00	
Amortización	-\$104,700.00	\$706,617.00

Total DIFERIDO NETO:

Total ACTIVO	<u>\$5,571,015.15</u>
---------------------	------------------------------

PASIVO

Circulante

Proveedores	\$569,897.00
Acreedores	\$133,569.00

Total CIRCULANTE	\$703,466.00
-------------------------	---------------------

Total PASIVO	\$703,466.00
---------------------	---------------------

CAPITAL

Capital social	\$2,500,000.00
Resultado Ejercicios Anteriores	\$1,506,502.99
Resultado del Ejercicio	\$861,046.16

Total CAPITAL	\$4,867,549.15
----------------------	-----------------------

Total Pasivo y Capital	<u>\$5,571,015.15</u>
-------------------------------	------------------------------

Ing. Alfredo Pérez Nieto
Representante Legal

C.P. Javier Alcántar Hernández
Ced. Prof. 807050

Arrendadora de Sistemas de Impresión S.A. de C.V

Av. Tecnológico No.1256 Colonia Industrial, Aguascalientes, Ags.

Estado de Resultados del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2006.

Ingresos:

Venta de Equipos	\$3,898,850.59	
Servicio Mantto. Y Renta	\$2,324,314.78	
Venta de Insumos	\$1,124,668.44	
Otros Ingresos	\$149,955.79	
Total Ingresos		\$7,497,789.60

Costos:

Costo de Ventas		\$4,873,563.24
Utilidad Bruta		\$2,624,226.36

Gastos:

De Venta	\$524,845.27	7.00%
De Administración	\$644,809.91	8.60%
Financieros	\$134,960.21	1.80%
Total Gastos		\$1,304,615.39
Utilidad antes de Impuestos		\$1,319,610.97
ISR , IMPAC Y PTU		\$458,564.81
UTILIDAD NETA		\$861,046.16

Ing. Alfredo Perez Nieto
Representante Legal

C.P. Javier Alcántar
Hernández
Ced. Prof. 807050

Arrendadora de Sistemas de Impresión S.A. de C.V

Av. Tecnológico No.1256 Colonia Industrial, Aguascalientes, Ags.

Estado de Posición Financiera al 30 de Abril del 2007.

ACTIVO

Circulante

Bancos	\$205,680.00
Cuentas por Cobrar	\$1,025,897.00
Almacén General	\$1,573,974.00

Total CIRCULANTE	\$2,805,551.00
-------------------------	-----------------------

Fijo:

Mobiliario y equipo de oficina	\$337,143.00
Depreciación acumulada	-\$70,558.00
Equipo de Computo	\$388,852.00
Depreciación acumulada	-\$169,787.00
Equipo de Transporte	\$956,398.16
Depreciación acumulada	-\$634,303.00
Equipo en arrendamiento	\$2,247,892.00
Depreciación acumulada	-\$562,669.00

Total FIJO NETO:	\$2,492,968.15
-------------------------	-----------------------

Diferido

Cargos diferidos	\$718,317.00	
Amortización	-\$105,856.00	\$612,461.00

Total DIFERIDO NETO:

Total ACTIVO	<u>\$5,910,980.15</u>
---------------------	------------------------------

PASIVO

Circulante

Proveedores	\$640,494.21
Acreedores	\$124,978.00

Total CIRCULANTE	\$765,472.21
-------------------------	---------------------

Total PASIVO	\$765,472.21
---------------------	---------------------

CAPITAL

Capital social	\$2,500,000.00
Resultado Ejercicios Anteriores	\$2,367,549.15
Resultado del Ejercicio	\$277,958.79

Total CAPITAL	\$5,145,507.94
----------------------	-----------------------

Total Pasivo y Capital	<u>\$5,910,980.15</u>
-------------------------------	------------------------------

Ing. Alfredo Pérez Nieto
Representante Legal

C.P. Javier Alcántar Hernández
Ced. Prof. 807050

Arrendadora de Sistemas de Impresión S.A. de C.V

Av. Tecnológico No.1256 Colonia Industrial, Aguascalientes, Ags.

Estado de Resultados del 1 de Enero al 30 de Abril del 2007.

Ingresos:

Venta de Equipos	\$1,257,441.80
Servicio Mantto. Y Renta	\$846,848.56
Venta de Insumos	\$397,762.20
Otros Ingresos	\$64,155.19
Total Ingresos	\$2,566,207.75

Costos:

Costo de Ventas	\$1,693,697.12
Utilidad Bruta	\$872,510.64

Gastos:

De Venta	\$192,465.58
De Administración	\$210,429.04
Financieros	\$43,625.53
Total Gastos	\$446,520.15
Utilidad antes de Impuestos	\$425,990.49
ISR , IMPAC Y PTU	\$148,031.69
UTILIDAD NETA	\$277,958.79

Ing. Alfredo Pérez Nieto
Representante Legal

C.P. Javier Alcántar
Hernández
Ced. Prof. 807050

7.6- Análisis de la información financiera

Dentro del análisis de la información financiera por parte de las instituciones de crédito, se establecen tres criterios previos para poder calificar el crédito y conocer la capacidad de pago con que cuenta la empresa, siendo los siguientes:

a. Análisis sobre ingresos constantes.

Análisis Comparativo de ingresos

Año	2005	2006	2007
Ingreso Anual	\$ 6,694,455.00	\$ 7,497,789.60	
Ingreso Mensual	\$ 557,871.25	\$ 624,815.80	\$ 641,551.94
Capacidad mensual de pago			
	\$ 185,957.08	\$ 208,271.93	\$ 213,850.65

b. Análisis sobre la capacidad de pago

Capacidad de Pago

2005		
Activo Circulante	\$ 1,984,952.00	= 3.55 veces
Pasivo Circulante	\$ 558,864.00	

2006		
Activo Circulante	\$ 2,180,664.00	= 3.10 veces
Pasivo Circulante	\$ 703,466.00	

2007		
Activo Circulante	\$ 2,805,551.00	= 3.67 veces
Pasivo Circulante	\$ 765,472.21	

c. Análisis de Apalancamiento de la empresa

Análisis de Apalancamiento

2005		
Pasivo Total	\$ 558,864.00	= 13.95%
Capital Contable	\$4,006,502.99	

2006		
Pasivo Total	\$ 703,466.00	= 14.45%
Capital Contable	\$4,867,549.15	

2007		
Pasivo Total	\$ 765,472.21	= 14.88%
Capital Contable	\$5,145,507.94	

7.7- Retroalimentación

Una vez realizado el análisis de la información financiera por parte de las instituciones de crédito, es importante considerar la retroalimentación que exista de la información proporcionada o de las posibles aclaraciones que surjan respecto a la información proporcionada. En virtud, de que la información planteado, cubre básicamente la liquidez y capacidad de pago mas no el éxito que pueda tener el proyecto, por eso es de suma importancia que exista el acercamiento directo con el ejecutivo de cuenta de la institución financiera a fin de que la integración del expediente sea realizado de manera completa y no dejar información alguna fuera del expediente, ya que esto ocasionaría un desfase en tiempo de su integración así como una posible tardanza en la autorización del crédito.

El proceso de retroalimentación de realizarse de manera bi-direccional, es decir empresa-banco, ya que su conclusión, que es la monetización del crédito, no solo depende de la buena asesoría y gestión del crédito sino también de la realización de un trabajo profesional por parte del ejecutivo bancario, ya que es el enlace con que cuenta la institución financiera para gestionar sus servicios, que para este caso es el de un crédito bancario.

8. RESULTADOS.

El crédito bancario, es solo una alternativa con la que cuenta la empresa en cuestión, ya que por su información presentada ha mantenido un crecimiento sostenido, pero eso no implica la posibilidad o visión que tengan sus directivos en la proyección para un futuro en cuanto a su ampliación en la capacidad instalada, que actualmente se tiene, ya que sería muy importante considerar su expansión en función de un crédito bancario como una opción para su crecimiento; es por eso que ante este planteamiento el rendimiento que presenta en cuanto al incrementar su ingresos, tendría un incremento sostenido en las utilidades por arriba del costo que implica el crédito.

Al realizar el análisis de la información en cuanto a su TIR, y la VAN, establece la viabilidad que presenta el crédito y su aplicación así como que cuenta con los requisitos mínimos financieros que requiere la institución bancaria para que pueda acceder a un crédito, por lo que se concluye que es factible la implementación del proyecto a través del crédito bancario.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Abreviando toda la investigación que antecede, es generalizada la idea de que la tecnología es un activo costoso sólo al alcance de empresas con gran capacidad financiera, sin embargo, la tecnología es un bien del que pueden allegarse la mayoría de las empresas y su adquisición no siempre requiere de grandes inversiones o de prolongados periodos para su desarrollo.

El empresario sabe bien que cualquier mejora por simple que sea le permite abatir costos o aumentar sus ventas de manera rentable y vale la pena ser intentada.

Es bien sabido que el proceso tecnológico es fundamental para elevar la eficiencia y productividad de cualquier empresa, por lo tanto es necesario que a estas empresas se les apoye no tanto con innovaciones tecnológicas (sin descartar esa posibilidad), más bien se trata de adecuar y asimilar la tecnología ya probada, menos costosa, más accesible y relativamente más fácil de adaptar, debe darse auxilio para la identificación de tecnologías disponibles en el país y en el extranjero.

En la actualidad la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, desconoce el proceso que se requiere para la obtención de financiamiento y asistencia

tecnológica, esto debido, a una falta de promoción por parte de las instituciones Bancarias y no Bancarias. Muchas veces existe inconsistencia en los programas de apoyo por lo cual, hay poca credibilidad en ellos.

Asimismo la promoción debe crear conciencia entre las instituciones financieras acerca de la importancia que el crédito oportuno y en condiciones preferenciales representan para las empresas.

Ahora bien, no solo se debe de apoyar con financiamiento y asistencia tecnológica, sino también se debe contribuir y coadyuvar a la modernización y apoyando a la empresa en forma integral a través de capacitación, esquemas de garantías, servicios profesionales, desarrollando esquemas de asociación y organización empresarial. Todo esto con la finalidad de eficientar su operación y alcanzar niveles óptimos de competitividad.

Dado que la empresa debe aprovechar las oportunidades que surjan para invertir o pagar sus deudas a fin de mantener un saldo efectivo, la meta debe ser entonces operar de manera que se requiera un mínimo de dinero efectivo. Debe planearse la cantidad de dinero que permita cumplir a la empresa con los pagos programados de sus cuentas en el momento de su vencimiento, así como proporcionar un margen de seguridad para realizar pagos no previstos, o bien, pagos programados, cuando se disponga de las entradas de efectivo esperadas. Dicho efectivo, por supuesto, puede mantenerse en forma de depósito a la vista o en algún tipo de valor negociable que produzca intereses.

Existen diversas técnicas cuantitativas, al igual que reglas empíricas para determinar los saldos óptimos de caja. Desde luego, el nivel óptimo depende tanto de la entrada esperada o no, así como los desembolsos de efectivo. El saldo apropiado se establece con frecuencia en un nivel eficiente para cumplir con los requerimientos esperados o inesperados, o para cubrir las necesidades establecidas por los acreedores, cualquiera que sea lo mayor.

Estas decisiones contemplan cuestiones tan variadas como: la selección de los productos y servicios de la empresa, los mercados en que participa, las políticas de precios y descuentos, las normas de compra e inventarios, la tecnología y equipos, los recursos humanos y el "Financiamiento de la empresa".

Todos estos aspectos afectan la rentabilidad y estructura financiera, así como las posibilidades de supervivencia y desarrollo a largo plazo de la empresa.

Por estas razones puede decirse que la planeación financiera, es el eje del proceso de planeación general de la empresa, y apoyo necesario para

evaluar toda clase de decisiones, sobre todo las relativas a ampliaciones o nuevos proyectos, que implican cambios estructurales e inversiones significativas.

Un préstamo bancario puede ser desde el escalón que se busca para subir un poco más, como también, el fracaso de la empresa; y la diferencia radica en el buen manejo y aplicación de este.

BIBLIOGRAFIA:**1. Autores:**

Arturo Morales Castro, (2006) *Pyme's Financiamiento, inversión y administración de riesgos*.
Gasca SICCO

Correa E., (1998) *Desregulación financiera y crisis*
Siglo XXI, México

Bodie Zvi, et. Al, (1998) *Finanzas*
Prentice-Hall México

Ortiz Martínez, G. (1994) *La reforma financiera y la desincorporación bancaria*.
México: Fondo de Cultura Económica,

2. Revistas y Artículos consultados:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *La banca comercial en México*.
México. 1982-1992.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. *Informe de labores*.
Varios años.

Asociación de Banqueros de México. *Convención Bancaria*.
Varios Años

Cámara de Diputados. H Congreso de la Unión
LIX Legislatura
Centro de Estudios de las Finanzas Públicas CEF/026/2006
El crédito del Sector Bancario en México 1997-2005
Julio 2006.

Dr. Fernando Velázquez Vadillo (2007) *"El financiamiento bancario de las empresas industriales en México. Un estudio desde la perspectiva del funcionamiento del sistema financiero"*
Por publicar

Pyme: Creatividad para tu negocio
Abril 2006,

Ejecutivos de Finanzas
Agosto 2006

3. Sitios de Internet:

www.imef.org.mx

www.nafin.gob.mx

www.condusef.gob.mx

www.banxico.org.mx

www.itesm.mx

www.economia.gob.mx

www.SoyEntrepreneur.com

www.burodecredito.com.mx

www.revistapyme.com.mx

www.cddhcu.gob.mx

www.congreso.gob.mx

www.inegi.gob.mx