

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE QUERETARO

499



**PRINCIPALES TIPOS DE
CREDITO BANCARIO Y
SUS ANALISIS**

Biblioteca Central
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE QUERETARO

T E S I S

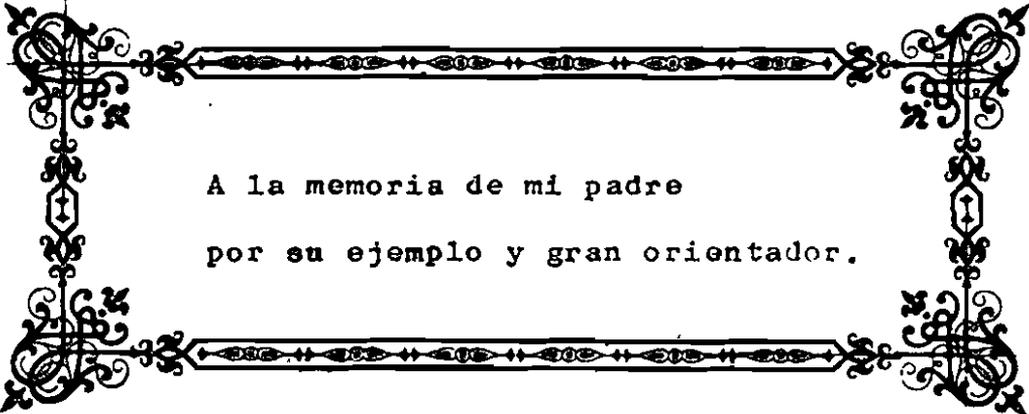
**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
CONTADOR PUBLICO**

**PRESENTA:
ARTURO LUGO AGUILAR**

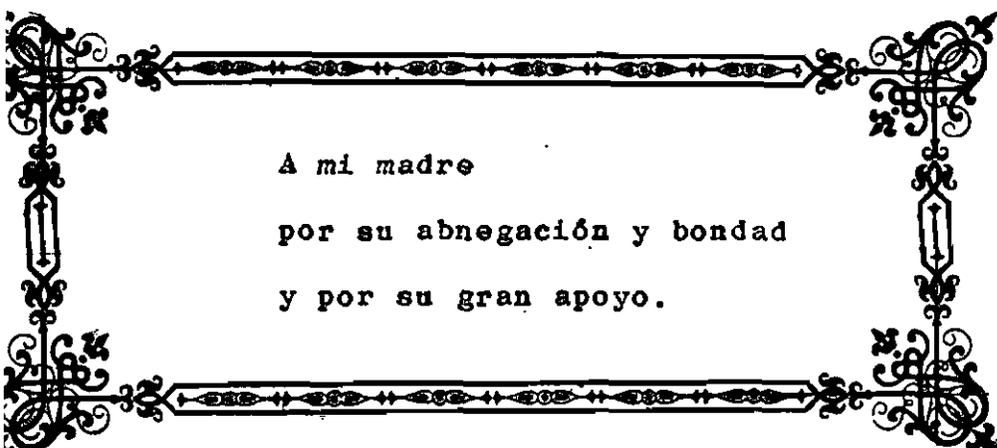
QUERETARO, QRO.

FEBRERO DE 1979

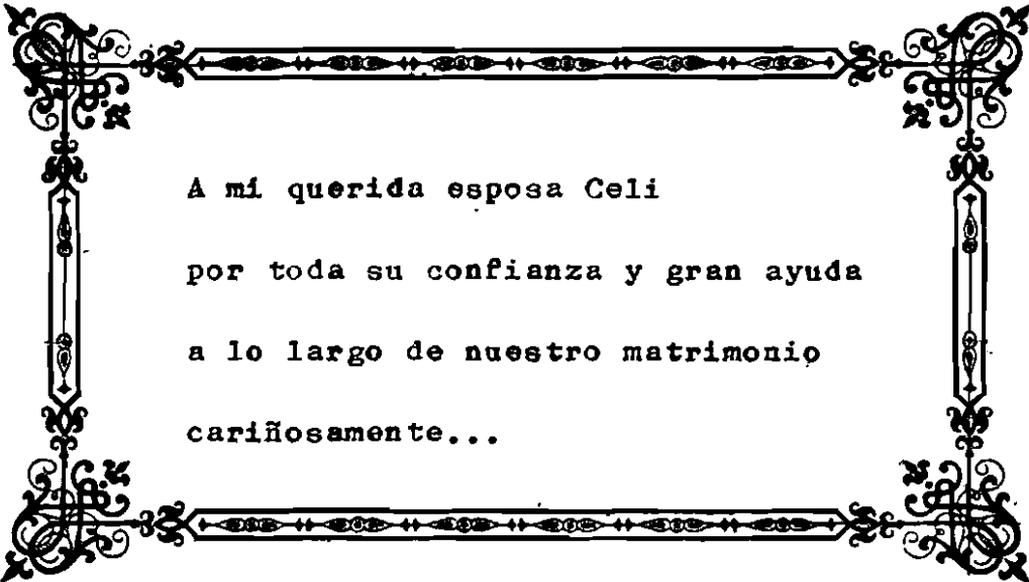
No Adq H59607
No. Título _____
Clas. 332.7
L951p



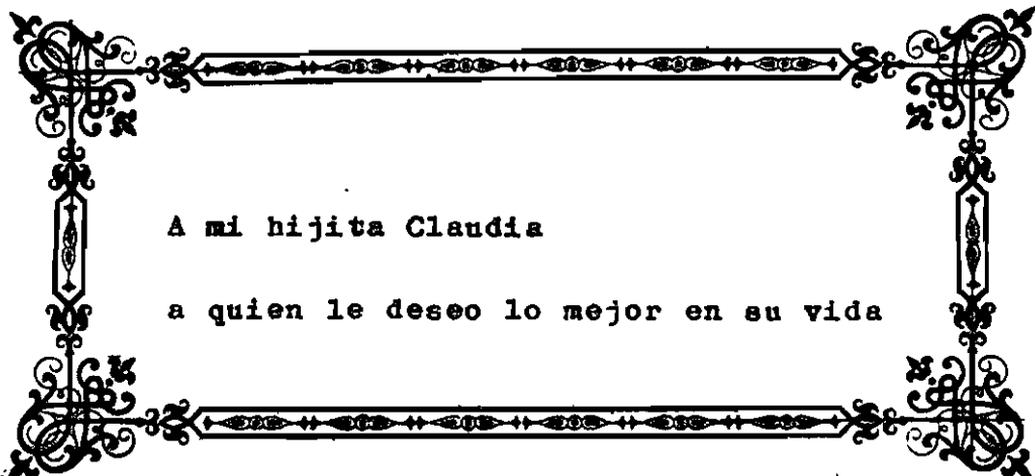
A la memoria de mi padre
por su ejemplo y gran orientador.



A mi madre
por su abnegación y bondad
y por su gran apoyo.

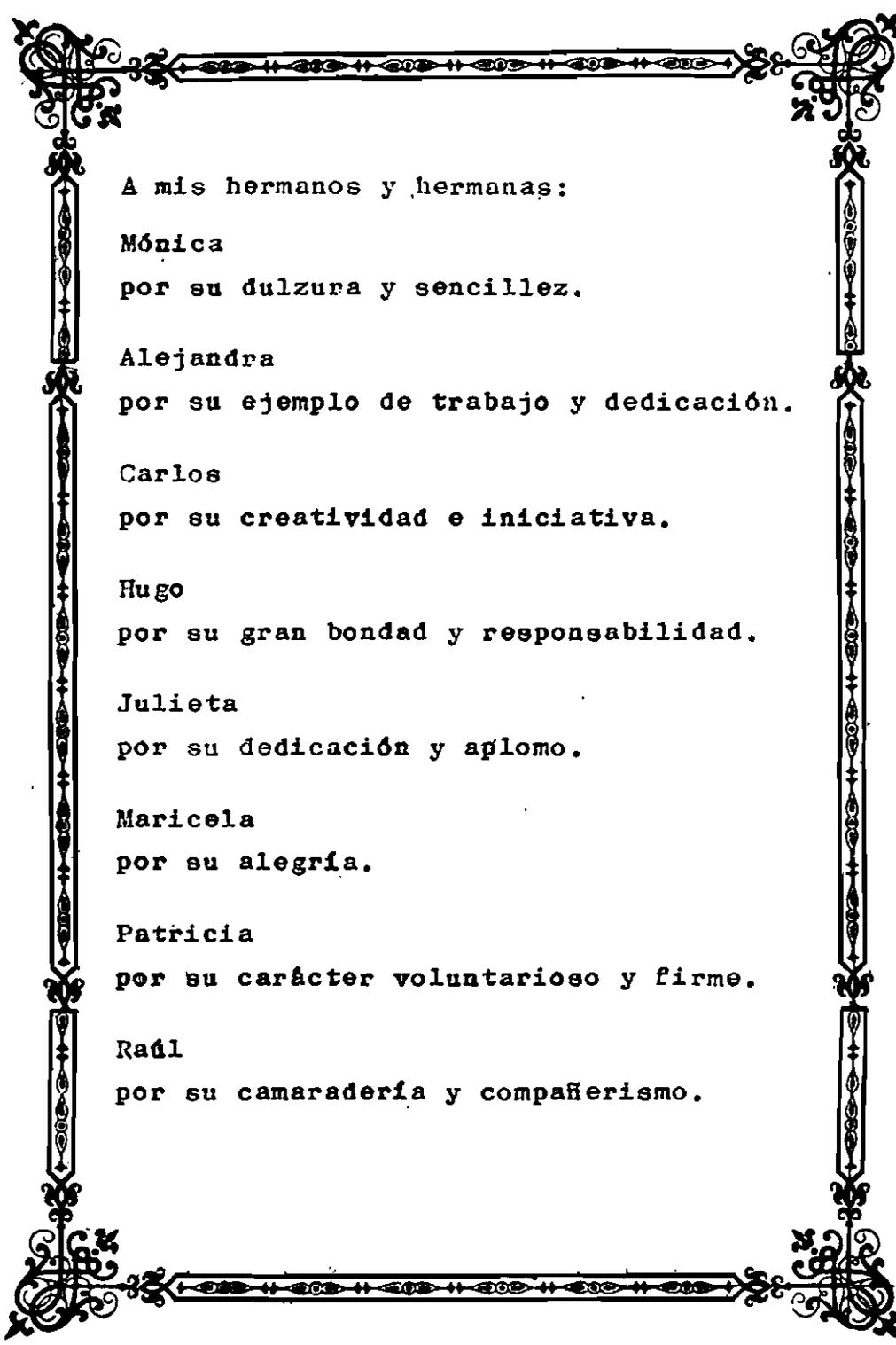


A mi querida esposa Celi
por toda su confianza y gran ayuda
a lo largo de nuestro matrimonio
cariñosamente...



A mi hijita Claudia

a quien le deseo lo mejor en su vida



A mis hermanos y hermanas:

Mónica

por su dulzura y sencillez.

Alejandra

por su ejemplo de trabajo y dedicación.

Carlos

por su creatividad e iniciativa.

Hugo

por su gran bondad y responsabilidad.

Julieta

por su dedicación y aplomo.

Maricela

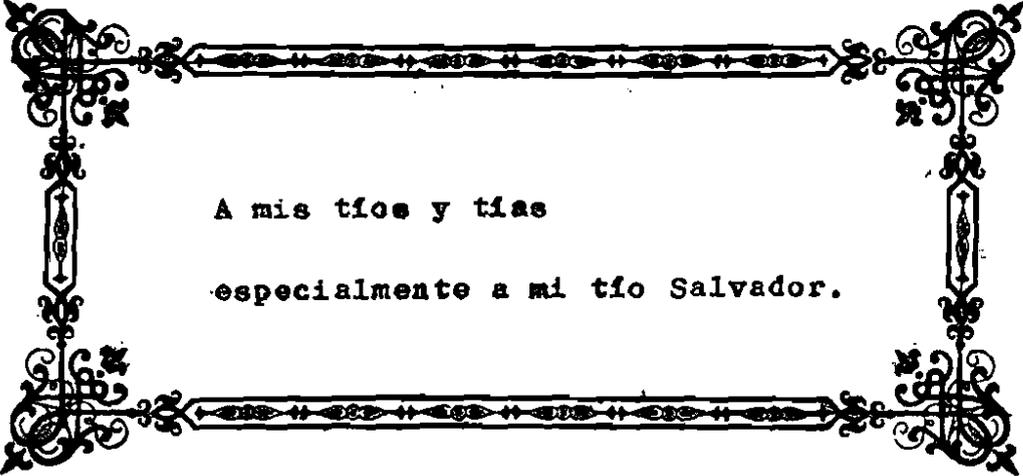
por su alegría.

Patricia

por su carácter voluntarioso y firme.

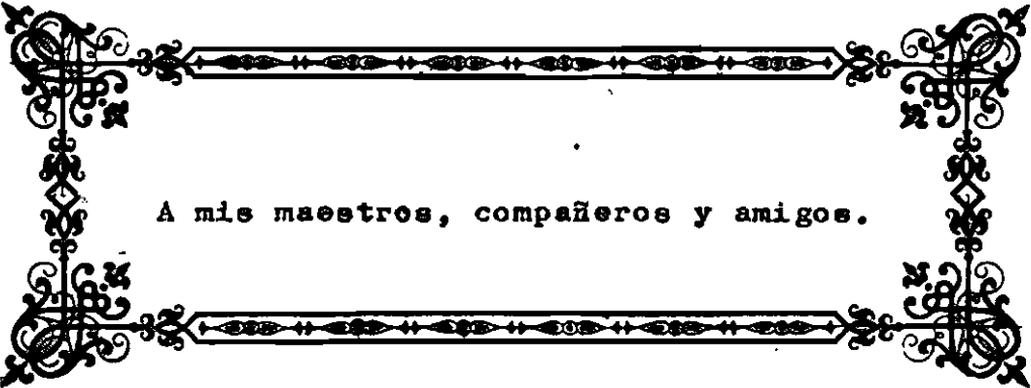
Raúl

por su camaradería y compañerismo.



A mis tíos y tías

especialmente a mi tío Salvador.



A mis maestros, compañeros y amigos.

Comunmente los bancos de depósito conceden los préstamos personales a plazos de tres, seis, nueve y once meses, y los pagos mensuales; en este tipo de préstamo como en los anteriores el sujeto de crédito deberá ser mayor de edad y no exceder de sesenta y cinco años; este sujeto de crédito, debe tener ingresos regulares provenientes de un empleo, del ejercicio de una profesión o de una artesanía, y una norma común es requerir como condición un mínimo de ingreso mensual del sujeto para que el banco tenga confianza de que existe una fuente de donde provendrá el pago.

Para conceder los préstamos personales, primeramente se analiza si la persona que lo solicita reúne las condiciones fijadas para cubrir las normas internas, posteriormente se investigan y analizan los factores personal, financiero y económico del sujeto; se estudia la bondad de la garantía que ofrece y, por último, si todo es favorable se documenta la operación y se firma un pagaré a la orden del banco aceptado por el cliente.

Algunas de las normas para el análisis de este tipo de préstamos son las siguientes:

Que se otorguen por cantidades no menores de \$3,000.00 ni mayores de \$20,000.00.

Si el solicitante tiene ingresos fijos, el monto del préstamo no debe exceder de:

- Un mes y medio del ingreso mensual, cuando éste sea inferior a \$5,000.00.
- Dos meses del ingreso mensual, cuando éste sea de \$5,000.00 o mayor.

En el caso de que el solicitante tenga negocio propio, debe contar con un capital mínimo de \$30,000.00 y el préstamo máximo para éstos solicitantes no podrá ser superior al 10% de su capital.

I N D I C E

ANTECEDENTES.-

IMPORTANCIA DEL CREDITO BANCARIO

PARA LOS NEGOCIOS.-

PUNTOS DE APOYO A LAS SOLICITUDES

DE PRESTAMOS.-

CAPITULO I;

TIPOS DE CREDITO BANCARIO.-

PRESTAMOS DIRECTOS.-

DESCUENTOS MERCANTILES.-

PRESTAMOS PRENDARIOS.-

COBRO INMEDIATO.-

REMESSAS EN CAMINO.-

HABILITACION O AVIO.-

REFACCIONARIOS.-

PRESTAMOS ABCD.-

PRESTAMO PERSONAL.-

CARTAS DE CREDITO.-

CREDITOS COMERCIALES.-

PAGOS AUTORIZADOS.-

CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.-

CAPITULO II;

BALANCE.-

INFORMACION.-

ANALISIS DE BALANCE.-

RECLASIFICACION Y AJUSTE DEL ACTIVO

DEL BALANCE.-

OBTENCION DE LOS PORCENTAJES MAXIMOS

DE CREDITO CON BASE EN EL CAPITAL CON-

TABLE AJUSTADO.-

COMPARACIONES.-

PROPORCIONES.-

CAPITAL CONTABLE AJUSTADO.-

SOLVENCIA.-

INDEPENDENCIA FINANCIERA.-

LIQUIDEZ.-

ESTABILIDAD.-

ROTACION DE CUENTAS Y DOCUMENTOS
POR COBRAR.-

ROTACION DE INVENTARIOS.-

UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE.-

OTROS ASPECTOS.-

CAPITULO III;

FONDOS DE GARANTIA.-

FOGAIN.-

FOMEX.-

FONATUR.-

FONEP.-

FOMIN.-

FONBI.-

P R O L O G O

Querétaro vive una época de progreso por su participación en el acelerado desarrollo industrial del país. Es asombroso contemplar que en la última década, nuestra ciudad, sin perder su tradicional belleza colonial ha crecido y se ha modernizado al ritmo impuesto por una población trabajadora y estudiosa.

La suma de esfuerzos ha hecho posible que se creara en Querétaro, una nueva zona fabril, donde se alojan complejos industriales que generan nuevas empresas, así como el establecimiento de otras atraídas por todos aquellos factores que hacen posible la puesta en marcha y florecimiento de una industria, tales como: localización en el centro geográfico del país, planificación integral de parques industriales, entronque con las principales vías de comunicación, cercanía con las fuentes de materia prima y de los mercados más importantes, energía eléctrica, agua y algo muy importante, una magnífica red de bancos, actividad que desarrolla un importantísimo papel dentro de las industrias.

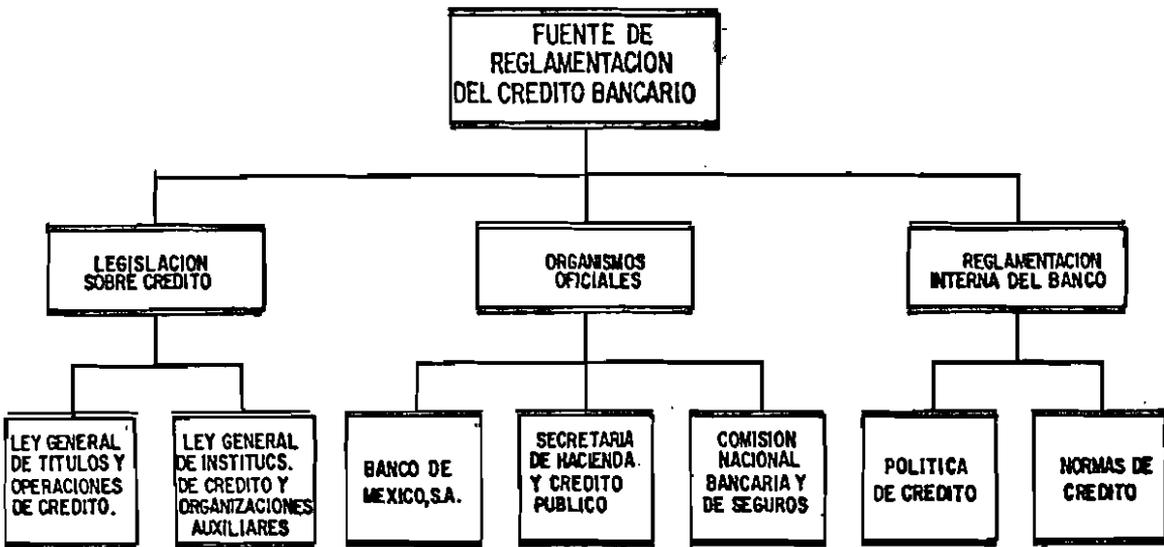
El presente trabajo no pretende ser un manual de crédito bancario, pero sí una posible ayuda para quien se interese en conocer las principales formas de financiamiento a las actividades industriales, comerciales, agrícolas y ganaderas que se utilizan actualmente en las Instituciones de Crédito.

ANTECEDENTES

El Crédito Bancario, Factor de Desarrollo en las Empresas

El crédito, es en la actualidad un mecanismo que fué credo para hacer posible, por la circulación de los capita--les el mayor rendimiento de los mismos.

La palabra Crédito se deriva del latín "Credere" que sig-nifica confiar, base del crédito en cualquier operación. El funcionamiento del crédito en general esta reglamentado tanto por la legislación como por las prácticas comunmente aceptadas por las autoridades competentes; en seguida se - presenta un esquema de las fuentes de reglamentación del - crédito bancario:



Todo crédito implica un riesgo lógico, por consiguiente para que la decisión de un banco este bien fundada deberá medir - lo mejor posible dicho riesgo, mediante un estudio o análisis de cada préstamo, debiendo siempre sujetarse a la legislación que norma estas operaciones, es de cir que no se aparten de -

los "marcos legales"; dichos estudios o analisis jamás podrán ir en contra de ellos.

IMPORTANCIA DEL CREDITO BANCARIO PARA LOS NEGOCIOS.-

La mayoría de las empresas dependen en épocas críticas de los bancos, además de disfrutar de una amplia escala de importantes servicios.

La disponibilidad del crédito bancario es de mucha importancia para gran cantidad de compañías que no tienen necesidad usual de pedir prestado, durante periodos prolongados.

Los bancos sirven a estas compañías como "backstop" o fuente de reserva de efectivo, es decir, tener la seguridad de que si se llega a necesitar de improviso, contar con ese respaldo.

Es muy difícil pronosticar con precisión o confianza completa el importe de los fondos que la empresa necesitará durante un periodo futuro de importancia. Muchos acontecimientos imprevisibles pueden crear la necesidad de efectivo.

Si el negocio tiene una buena reputación crediticia con su banco y sabe que le será posible obtener dinero prestado si se le presentan necesidades inesperadas puede emprender operaciones en escala más amplia.

Para muchas empresas es enteramente antieconómico y en algunos casos imposible, que el propio negocio mantenga dinero ocioso como reserva para esas posibles necesidades.

El camino para integrar una solicitud de crédito debe comenzar acumulando a favor del banco todos los antecedentes e información sobre las operaciones corrientes y las perspectivas futuras del negocio.

La información suministrada debe ser más que una charla de venta. La información desfavorable, así como las buenas noticias deben ser discutidas con sinceridad, puesto que las relaciones se van a basar en una absoluta confianza por parte del usuario de crédito (solicitante) y el banco.

Otro factor que es especialmente importante es el que las solicitudes de préstamos reciben una atención más favorable a las empresas que han mantenido atractivos saldos en sus cuentas corrientes para el banco, que las empresas que han favorecido al banco con depósitos pequeños, aunque cuenten con una magnífica capacidad de crédito.

PUNTOS DE APOYO A LA SOLICITUD DE PRESTAMO.-

Antes de hacer la solicitud de crédito, el prestatario potencial debe tratar de analizar su propia situación desde la perspectiva y el punto de vista del banco; algunas consideraciones de una gran variedad podrían ser:

- 1.-¿Por qué abandonó el solicitante su anterior conexión bancaria?
- 2.-¿Por qué necesita fondos el negocio?
- 3.-¿Cuanto se necesita?
- 4.-¿Cómo y cuando será liquidado el préstamo?
- 5.-¿Cuáles son las posibilidades de que los planes de la compañía fracasen?
- 6.-¿Si los planes fracasan cual será la situación de la compañía y como cumplirá ésta su obligación con el banco?
- 7.-¿Cual es la experiencia de los principales ejecutivos y dueños del negocio?
- 8.-¿Cual es el historial de las utilidades de la empresa?

9.-¿Cual es la situación financiera actual del negocio?

En general cuanto mejor es la evidencia de una planificación cuidadosa, más convincente será la solicitud del préstamo.

Los estudios financieros recientes preferiblemente auditados por Contadores Públicos deben ser presentados junto con las solicitudes de préstamo, además de los datos analíticos, pronósticos, balances, proforma que se extiendan a la duración del crédito solicitado, amparando el origen de los recursos para liquidar el préstamo, etc.

Pocos o ningún banco estarán dispuestos a financiar operaciones o proyectos que no prometen éxito, pero hay pocos casos seguros en los negocios, y los riesgos de fracaso están presentes en algún grado en casi todos los proyectos, por consiguiente es particularmente importante la inversión de los dueños del negocio en relación con las deudas del negocio y su adecuación para absorber la merma en los valores del activo, si se presentara una determinada contingencia de fracaso.

El mantener una buena reputación crediticia es otro factor sumamente importante para posteriores operaciones de crédito manteniendo buenas trayectorias, cumpliendo los compromisos precisa y escrupulosamente.

El espíritu y la letra de todos los convenios deben ser respetados por el prestatario y cuando es extremadamente difícil o imposible cubrir los compromisos, deben realizarse todos los esfuerzos para prevenir al banco de los problemas probables. De ésta manera el banco tiene la seguridad del interés de la compañía en respetar sus convenios.

La franqueza es extremadamente importante en unas relaciones

continuas. No es muy difícil para una persona locuaz vender una "mercancía averiada" a un banquero una vez, y quizá dos, pero el transcurso del tiempo ayudará indudablemente hasta a un banquero "cándido" a reconocer a un "farsante", por lo que una relación continua sólo puede ser edificada sobre la base de una confianza continua y mutua.

CAPITULO I

TIPOS DE CREDITO BANCARIO

TIPOS DE CREDITO BANCARIO

PRESTAMOS DIRECTOS.- Es la operación mediante la cual el Banco entrega cierta cantidad de dinero al sujeto de crédito quien a su vez se obliga suscribiendo un pagaré, a devolver en la fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses - estipulados. En este tipo de préstamos no existe ninguna garantía real y solamente se cuenta con la garantía moral de la persona que losuscribe, pudiendo el banco exigir que dicho pagaré sea suscrito también por otra u otras personas para tener una mayor garantía moral.

A este tipo de préstamos se les conoce también con el nombre de "Quirografarios", cuyo significado proviene del griego y quiere decir "escritura a mano", en virtud de que el sujeto de crédito garantiza el pago mediante su firma en los pagares sin otorgar una garantía real o tangible; también se le conoce como "préstamo en blanco" por la misma razón anterior.

El pagaré que garantiza el pago del préstamo directo debe reunir los requisitos que se señalan en el Artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y que son:

- I.- La mención de ser pagaré, inserta en el texto mismo del documento.
- II.- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- III.- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.
- IV.- El lugar y la fecha de pago.
- V.- La fecha y el lugar en que se suscriba el documento.
- VI.- Firma del suscriptor, o de la persona que firme a su ruego o a su nombre.

Además de lo anterior el pagaré se registrará y ajustará a los siguientes Artículos: del 170 al 174 y sus correlativos de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Por lo que respecta al plazo del Artículo 10 de la Ley General

de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares señala que los bancos de depósito pueden efectuar préstamos de cualquier clase reembolsables a plazo que no exceda de 180 días, renovables una o más veces, hasta por un máximo de 360 días a contar de la fecha de su otorgamiento, el párrafo - - cuarto del Artículo 12 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares señala lo que debe entenderse por renovación de préstamos directos y cuando no se considera así.

Cuando un préstamo directo llega a su vencimiento y el suscriptor no puede cubrirlo íntegramente, es recomendable conseguir cuando menos el pago del 50% del documento.

Las instituciones de crédito que no son bancos de depósito y que pueden otorgar préstamos directos, los plazos son un poco mas amplios, pues no requieren liquidez a corto plazo por no tener una elevada proporción de pasivos a la vista.

Para cualquier banco es difícil conocer el destino que el - acreditado le da a un préstamo directo, ya que no hay medios prácticos para ejercer un control efectivo sobre el mismo.

Los préstamos directos se otorgan generalmente para la compra de mercancías, materia prima o para cubrir los gastos normales del negocio. Representan una ayuda al negocio para que realice operaciones de rápida consumación, con objeto de que de ellas se obtengan los recursos para pagar el préstamo, es decir que en principio y de acuerdo con el plazo máximo a que puede concederse un préstamo directo, su objeto debe ser para: cubrir transitoriamente como ayuda de "caja" en ciertas operaciones de rápida consumación, que generen los medios de pago.

Una norma común es la que señala que el monto total de los préstamos directos concedidos a un cliente no deberá exceder del 20% del capital contable ajustado.

DESCUENTO MERCANTIL.- Es cuando el usuario de crédito entrega al banco documentos (letras de cambio y pagarés) por vencer, generalmente a cargo de sus clientes (girados o suscriptores). El banco abona al usuario de crédito, de inmediato, el importe de los documentos, menos un descuento que le hace por concepto de intereses y comisión de cobro. El banco presenta para su cobro los documentos a los girados o suscriptores, a su vencimiento. Los documentos que no le son pagados los carga y devuelve al cedente (usuario de crédito).

Los documentos que se reciben para "descuento" deben estar endosados en propiedad y que los documentos recibidos se ajusten a todo lo contemplado por los siguientes Artículos: del 76 al 90 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Las políticas internas de cada banco, pueden fijar que el total en descuentos no exceda del 40% del capital contable ajustado, y que por lo que respecta al plazo no deberá exceder de 180 días.

Cuando además del cedente y del girado o suscriptor figuran en los documentos otros obligados (endosantes, giradores, avalistas), deben recibirse preferentemente con instrucciones de "protestarse" por falta de pago.

El protesto sirve para asegurar la acción cambiaria en vía de regreso; es decir, que si el documento no le es pagado al banco por el girado o suscriptor, el banco podrá cobrarlo judicialmente a cualquiera de los obligados en el mismo, o sea a los endosantes, giradores o avalistas.

Cabe hacer notar, que en los bancos es costumbre establecida que de una línea de crédito autorizada para préstamos directos puede utilizarse para descuentos, por la razón de que en el préstamo directo el banco solo puede cobrar al sujeto de crédito; en cambio, en los descuentos puede cobrar a los terceros obligados o al sujeto de crédito; y por lo tanto una línea de crédito de descuentos no puede utilizarse para préstamos direc-

tos porque estos últimos representan un riesgo mayor.

PRESTAMOS PRENDARIOS.- El préstamo prendario es una operación de crédito mediante la cual el banco presta a un cliente una determinada cantidad de dinero y el cliente garantiza el pago firmando un pagaré y además dejando en prenda bienes o valores que pueden cubrir el préstamo concedido, en el caso que el cliente no lo haga; los bienes o valores a que se refiere el párrafo anterior pueden ser, certificados de mercancías en depósito, valores (bonos financieros, cédulas hipotecarias, certificados de depósito a plazo fijo, acciones, etc.).

Los préstamos prendarios ofrecen un amplio margen de seguridad ya que el cliente además de entregar una prenda, suscribe pagarés a favor del banco y este pagaré debe contener los requisitos legales que dispone el Artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; es conveniente además que en dicho pagaré se mencione la garantía que lo respalda.

Por lo que respecta al plazo, es igual que en los préstamos directos, es decir la Ley autoriza un plazo máximo de 180 días y permite renovarlo varias veces sin que excedan nunca de 360 días a partir del otorgamiento del préstamo original.

Hay que tener en cuenta las características de la prenda para que disminuya el riesgo, por lo que hay que considerar que la prenda debe tener demanda en el mercado, ser un buen bien de consumo necesario y no perecedero, como por ejemplo los valores cotizados en bolsa, cuando se trata de materias primas es necesario estén debidamente amparadas con certificados de depósito expedidos por almacenes de concesión federal, concederán préstamos prendarios que no excedan del 70% (normalmente) del valor de la prenda, es conveniente que la prenda este asegurada, y que los derechos de la póliza estén a favor del banco, es conveniente también verificar la calidad, el estado de con

servación, el peso y la cantidad de los artículos que el cliente deja en prenda; cuando se trata de certificados de depósito a plazo fijo el préstamo no debe exceder al plazo de vencimiento de dicho certificado y éste debe estar endosado al banco como "valor en propiedad".

COBRO INMEDIATO.- Una de las operaciones de crédito que se realiza para un tiempo sumamente corto; es la que se concede para recibir de los clientes documentos de "cobro inmediato" (cheques y giros telegráficos y postales), y que generalmente se cobran la tarde del mismo día los cheques que fueron depositados y que son a cargo de otros bancos, pero de la misma plaza.

Las políticas para recibir documentos de cobro inmediato varían de banco a banco, pero puede considerarse un estándar, el que un "x" porcentaje de las líneas de crédito concedidas para préstamos directos y descuentos puede utilizarse para conceder crédito en documentos de cobro inmediato normalmente es un 25% de cada uno de los conceptos anteriores. Otra alternativa es considerar que los últimos tres promedios mensuales de sus depósitos y su saldo al momento de la operación sean superiores al valor de los documentos, y que además se tengan buenos informes del cedente. No es necesario establecer una línea para esta clase de documentos, basta con tener buenos informes del cedente y considerar los tres últimos promedios mensuales y su saldo a la fecha.

Cuando los cheques a cargo de bancos de la misma plaza son expedidos en moneda nacional se designan como: documentos de cobro inmediato, moneda nacional y cuando son expedidos en moneda extranjera se designan como: documentos de cobro inmediato, moneda extranjera.

REMESAS EN CAMINO.- Los cheques a cargo de bancos de otra plaza también se pueden recibir en firme mediante la operación

de remesas en camino que es la siguiente: se abonan en firme el mismo día que se reciben, el banco tramita su cobranza con el banco librado, unos días después recibe la liquidación o la devolución del cheque si éste no fué pagado, y en este caso el banco lo carga en la cuenta del cliente.

El crédito en remesas en camino esta basado principalmente, en la confianza que el banco tiene de que podrá cargar en la cuenta del sujeto de crédito los documentos que no le sean pagados.

Es conveniente que el librador sea una empresa o persona de reconocida solvencia, pues esto garantiza mas al banco su cobranza.

Los bancos pueden recibir documentos de sus cuentahabientes, mediante sistemas diferentes:

- a).- Cuando se abonan en firme: remesas en camino
- b).- Cuando se mandan al cobro: cobranzas.

Cuando los documentos se toman al cobro no implican una operación de crédito; en cambio cuando se toman en firme sí constituyen un crédito otorgado.

HABILITACION O AVIO.- El préstamo de habilitación o avío es una operación mediante la cual el banco pone una cantidad de dinero a disposición del cliente para que éste lo use según se haya convenido, quedando obligado el cliente a devolver al banco el importe del préstamo más los intereses, gastos y comisiones que se pacten en el respectivo contrato, Artículo 291 L.G.T.O.C.

En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que él mis

mo haga uso del crédito concedido en la forma y en los terminos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación - que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

Este tipo de préstamos estan destinados al fomento de la - producción o transformación de bienes y, conseqüentemente, no son aplicables al comercio.

Como es de suponerse, estos préstamos se conceden preferentemente a productores o transformadores de bienes, que ya - estan operando y no para iniciar precisamente un negocio; - porque resulta mas segura la recuperación del crédito concedido, pues se supone que el negocio obtendrá rápidamente re cursos suficientes para cubrirlo.

El destino del crédito de habilitación o avío se pacta en - el contrato, que para este préstamo se celebra y el destino lo determina el Artículo 321 de la L.G.T.O.C.

En virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, - el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas - y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines - de su empresa.

En éste tipo de préstamos, además del contrato que deben firmar el banco y el cliente, debiendo este último firmar además - uno o varios pagarés según el Artículo 325 de la L.G.T.O.C.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, establece en el Artículo 10 Fracciones IV y V - el plazo máximo para este tipo de crédito, puede ser superior a un año pero que no exceda de dos años.

Además de las garantías específicas, el banco puede garantizarse el pago del préstamo de habilitación o avío que conceda obteniendo garantías tales como: fianzas, gravámenes sobre bienes inmuebles, prendas, etc. Las materias primas, materiales, mercancías y productos que el sujeto de crédito haya obtenido antes de que se le otorgue el crédito, no se consideran como garantías específicas, sino que pueden quedar como garantías adicionales.

Las garantías adicionales no necesariamente deben consistir en bienes propios del acreditado, sino que bien pueden ser de terceras personas que acepten respaldarlo.

Por lo que respecta a las garantías específicas, el Artículo 322 de la L.G.T.O.C. reza: Los créditos de habilitación o avío estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

El Artículo 125 de la L.G.I.C. y O.A. establece que las garantías deben constituirse como enuncia en este Artículo: Los contratos de refacción o avío que celebren las instituciones y organizaciones auxiliares de crédito, se ajustarán a lo dispuesto por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y a las siguientes reglas especiales:

- I. Se consignarán, según convenga a las partes y cualquiera que sea su monto, en escritura pública o en contrato privado, que en este último caso se firmará por triplicado ante dos testigos y se ratificará ante notario público, corredor público titulado, juez de primera instancia en funciones de notario o ante el encargado del Registro Público correspondiente.
- II. Sin satisfacer más formalidades que las señaladas en la fracción anterior, se podrán establecer garantías reales sobre bienes muebles o inmuebles, además de los que constituyen la garantía propia de estos créditos, o so-

bro la unidad industrial, agrícola o ganadera con las ca racterísticas que se mencionan en el Artículo 124.

III. Los bienes sobre los cuales se constituya la prenda, en su caso, podrán quedar en poder del deudor en los términos establecidos en el Artículo 329 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

IV. El deudor podrá usar y disponer de la prenda que quede en su poder, conforme a lo que se pacte en el contrato.

V. No excederá del 50% la parte de los créditos refaccionarios que se destine a cubrir los pasivos a que se refiere el párrafo segundo del Artículo 323 de la L.G.T.O.C. La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros podrá autorizar, en casos excepcionales, que se exceda este límite.

En los préstamos de habilitación o avío debe contarse previamente con certificados de libertad de gravámenes expedidos por el Registro Público de Comercio y por el Registro Público de la Propiedad; el primero, por lo que respecta a posibles gravámenes al propio negocio y el segundo, por lo que toca a gravámenes hipotecarios sobre los bienes inmuebles de la empresa y/o de los avalistas.

Los Fondos de Garantía y Fomento fueron creados para facilitar el financiamiento a ciertas empresas, con el objeto de fomentar las y conservarlas; y además dan oportunidad a los bancos que conceden los préstamos de habilitación o avío de descontar los respectivos pagarés y contratos. Mediante el descuento de estas operaciones los bancos pueden invertir sus recursos en otros préstamos. A los bancos les conviene descontar estas operaciones porque se benefician con la diferencia en los tipos de interés.

Es necesario que se estipule en una de las cláusulas del contrato la suceptibilidad de poder descontar el crédito en el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña o

bien en el Fondo de Garantía y Fomento a la Agricultura, Ganadería y Avicultura. Como se puede observar, el primero - esta dedicado a la industria y el segundo a lo que menciona.

El dinero de estos Fondos es administrado como Fideicomiso - y proviene de Bancos del Extranjero como son: el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial, etc.

Es política de algunos bancos que los créditos de avío no - excedan de un 30% del capital contable ajustado. Como se - puede observar el objeto del préstamo de habilitación o avío es reforzar el activo circulante del negocio para impulsar - la transformación o producción de bienes.

PRESTAMOS REFACCIONARIOS.- Las características de los préstamos refaccionarios son sumamente parecidas a las de los - préstamos de avío, es la misma operación mediante la cual el banco pone una cantidad de dinero a disposición del cliente - para que este lo use según se haya convenido, quedando obligado el cliente a devolver al banco el dinero del que dispon - ga más los intereses, gastos y comisiones que se pacten en - el respectivo contrato, lo anterior está señalado en el Artículo 291 de la L.G.T. y O.C.

Este tipo de préstamos al igual que los de avío están dedica - dos al fomento de la producción y transformación de bienes, por lo que tampoco son aplicables al comercio, sino únicamen - te a las actividades industriales, agrícolas y ganaderas que son necesarias para el desarrollo económico del país; se con - cede preferentemente a productores y transformadores ya esta - blecidos, porque existe mayor seguridad en la recuperación - del crédito.

El destino del crédito refaccionario se pacta en el contrato que por este préstamo se celebra y el destino lo determina - el Artículo 323 de la L.G.T.O.C.

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

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

El cliente además de firmar el contrato firma uno o varios pagarés amparando el importe del crédito; Artículo 325 L.G.T.O. C.

El Artículo 11 de la L.G.I.C.O.A. establece el plazo máximo para que los bancos de depósito concedan préstamos refaccionarios es de 15 años aunque por costumbre es usado como máximo el plazo de 10 años, sin embargo, las políticas de un banco pueden fijar un plazo máximoequivalente a la mitad del tiempo que la Ley señala como máximo.

Por lo que respecta a garantías, al igual que en los créditos de avío además de las garantías específicas o naturales del crédito (Artículo 125 L.G.I.C.O.A.), el banco puede obtener garantías adicionales como son las fianzas, muebles, inmuebles;

éstas garantías adicionales, no necesariamente deben consistir en bienes propios del acreditado, sino que bien pueden ser de terceras personas; el Artículo 324 de la L.G.T.O.C. - los créditos refaccionarios quedaran garantizados simultánea o separadamente, con las fincas, construcciones y edificios, maquinarias, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado al préstamo, Artículo 326 L.G.T.O.C.

Los contratos de crédito refaccionarios o de habilitación o avío:

- I. Expresarán el objeto de la operación, la duración y la forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito materia del contrato.
- II. Fijarán, con toda precisión, los bienes que se afecten en garantía, y señalarán los demás términos y condiciones del contrato.
- III. Se consignarán en contrato privado, que se firmará por triplicado ante dos testigos conocidos y se ratificarán ante el encargado de Registro Público de que habla la fracción IV.
- IV. Serán inscritos en el Registro de Hipotecas que corresponda, según la ubicación de los bienes afectos en garantía, o en el Registro de Comercio respectivo, cuando en la garantía no se incluya la de bienes inmuebles.
Los contratos de habilitación o refacción no surtirán efectos contra tercero, sino desde la fecha y hora de su inscripción en el Registro.

Al igual que en los créditos de avío, es necesario que se establezca que el crédito puede ser descontable en alguno de los Fondos mencionados cuando se vieron los de avío. Lógica-

mente a los bancos les conviene descontar estas operaciones.

El Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña y el Fondo de Garantía y Fomento a la Agricultura, Ganadería y Avicultura, fueron creados para facilitar el financiamiento a ciertas empresas, con el objeto de fomentirlas y conservarlas, y dan oportunidad a los bancos de descontar los respectivos contratos.

Usualmente y dependiendo de las políticas de cada banco, los créditos refaccionarios no exceden del 40% del capital contable de la empresa.

La finalidad del préstamo refaccionario, es reforzar el activo fijo de un negocio, para impulsar la transformación o producción de bienes.

Es necesario contar con los certificados de libertad o gravámenes correspondientes de la o las propiedades para proteger el crédito.

HABILITACION O AVIO

REFACCIONARIO

FINALIDAD:	Fomentar la transformación o producción de bienes, re forzando el activo circulante del sujeto de crédito.	Fomentar la transformación o producción de bienes reforzando el activo fijo del sujeto de crédito.
PLAZO MAXIMO:	2 años.	15 años.
GARANTIAS:	La garantía específica únicamente puede ser lo que se obtenga con el uso del crédito, aunque éste sea a futuro o esté pendiente. Además de las garantías adicionales.	La garantía específica puede ser cualquier bien mueble o inmueble del negocio, aunque no lo haya adquirido con el importe del crédito. Además de las garantías adicionales.

PRESTAMOS PARA LA ADQUISICIÓN DE BIENES DE CONSUMO DURADERO.-

Los préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero son los que se conceden para la adquisición de bienes nuevos de consumo duradero tales como: automóviles, refrigeradores, tractores, camionetas, tocadiscos, televisores, etc.

El Banco de México, S.A., ha establecido como requisito para que los bancos otorguen este tipo de préstamo, que el solicitante cubra por lo menos un 20% del valor del bien que desea adquirir.

Los bancos de depósito conceden los préstamos ABCD a plazos de 6, 12, 18 y 24 meses, y la forma de pago debe ser mensual, con excepción de los concedidos a agricultores, para los que se puede establecer pagos anuales. Los préstamos ABCD que son concedidos para la compra de automóviles o camionetas, deben asegurarse éstos bienes por cuenta del sujeto de crédito.

El Banco de México, S.A., ha establecido límites para determinar el importe máximo de éstos préstamos, mediante porcentajes que se aplican al ingreso mensual del sujeto de crédito.

Debe calcularse el monto de los ingresos del cliente durante el periodo de vigencia del crédito y sobre él aplicarse un determinado porcentaje; el resultado obtenido será el importe máximo del préstamo.

Porcentajes Aplicables según el Banco de México, S.A.

10% cuando el ingreso mensual es de \$1,500.00 a \$3,000.00

15% cuando el ingreso mensual es de \$3,000.00 a \$6,000.00

20% cuando el ingreso mensual es de \$6,000.00 en adelante.

Además de las políticas establecidas por el Banco de México, S.A., cada uno de los bancos puede establecer sus propias políticas, por ejemplo:

- 1.- No conceder estos préstamos a personas mayores de 60 años.
- 2.- No concederlos cuando los egresos normales del solicitante excedan de un 80% de sus ingresos.

PRESTAMO PERSONAL.- Los préstamos personales se conceden para satisfacer necesidades tales como:

- Adquisición de artículos para el hogar (nuevos o usados).
- Compra de automóviles (nuevos o usados).
- Necesidades familiares (bodas, enfermedades, etc.)
- Financiamiento de viajes.
- Reparación de inmuebles.
- Otros fines de carácter análogo.

Como puede observarse este tipo de préstamos son similares a los de ABCD, generalmente el monto de los préstamos personales es bajo, por ello se destinan a cubrir necesidades personales no costosas.

CARTAS DE CREDITO.- Una carta de crédito es un documento expedido por un banco, que va dirigido a uno o más bancos de otras plazas de la República o del Extranjero, mediante el cual les ordena pagar a un beneficiario las cantidades que solicite, hasta cubrir determinado monto; las cartas de crédito pueden extenderse para ser pagaderas en moneda nacional o en moneda extranjera.

Las cartas de crédito se expiden cuando algún cliente va a realizar un viaje y solicita facilidades para cobrar dinero en la o las plazas que visitará. El cliente puede adquirir una carta de crédito liquidando su importe en efectivo o solicitándola a "crédito"; si el cliente paga la carta al momento de recibirla, posteriormente se le reembolsa la cantidad de la que en su caso no llegó a disponer.

Si un banco dirige a otro una carta de crédito, se le designa simplemente como "carta de crédito", y en el caso de que el banco emisor la dirija a dos bancos o más, se le denomina como "carta circular de crédito".

La vigencia máxima de una carta de crédito o de una carta circular de crédito es de 180 días.

El banco que paga la carta de crédito recaba la firma del cliente en un recibo y anota en el reverso de la carta la cantidad que liquidó y por cada pago que realiza el banco al que lo presentan la carta, efectúa un cobro al banco que la expidió, remitiéndole el recibo correspondiente y cuando se paga el saldo de la carta, se cancela y se devuelve al banco que la expidió y éste es el responsable de cubrir las cantidades que paguen los bancos al amparo de ellas.

Tratándose de una carta de crédito sobre el extranjero, la operación generalmente se presenta como sigue:

El cliente dispone de diferentes cantidades en su viaje al extranjero, mediante la presentación de la carta a los bancos a quienes va dirigida; éstos a su vez, cobrarán al banco reembolsador (Banco Extranjero) enviándole los respectivos comprobantes; éste último cobra los importes que cubrió al banco emisor de la carta.

En las cartas de crédito en moneda extranjera, interviene el banco reembolsador (el que reembolsa al banco que paga al beneficiario). La ventaja de esto consiste en que los bancos reembolsadores son bastante grandes, muy prestigiosos, conocidos internacionalmente y tienen muchos correspondientes.

Estos bancos imprimen las formas que se utilizan para las cartas en moneda extranjera y por convenio, se responsabilizan de reembolsar el importe de lo que se disponga mediante sus cartas, cobrando por ello una cierta comisión.

Ejemplo general de una carta circular de crédito:

Nombre del Banco

Lugar y Fecha _____

Al Banco Corresponsal _____

Estimados Corresponsales:

Nos es grato presentarles al señor _____, cuya firma aparece al calce para fines de identificación. El señor necesitará proveerse de fondos, por lo que los autorizamos a pagarle hasta la cantidad de U.S. CY. \$5,000.00 (CINCO MIL DOLARES 00/100) contra recibos firmados por el beneficiario.

Estos importes se servirán cargarlos a cuenta de: (nombre del banco reembolsador).

Les suplicamos anotar en el reverso de ésta carta las disposiciones al amparo de ésta, y remitirnosla debidamente cancelada al efectuar la última liquidación.

Esta autorización tendrá vigencia hasta el día: (fecha de vencimiento).

Agradeciendo de antemano la atención que se sirvan prestar a nuestro cliente, los saludamos cordialmente.

Firma Beneficiario

Firma Banco Emisor

CREDITOS COMERCIALES.- Hasta cierto punto, éste tipo de crédito es parecido a las cartas de crédito. En operaciones de compra-venta en que la entrega de la mercancía y el pago no son simultáneos, surgen desconfianzas. El vendedor teme no recibir el pago, si entrega primero la mercancía; y el comprador teme no recibir la mercancía, si paga por adelantado.

Mediante los créditos comerciales se resuelven estos problemas, los bancos funcionan como intermediarios honorables de una operación de compra-venta, ofreciendo confianza a las partes que intervienen, es decir, al comprador y al vendedor.

El comprador solicita el crédito comercial al banco emisor y promete pagarle cuando éste le entregue la documentación que ampara la mercancía.

Por medio del crédito comercial, el banco emisor da instrucciones al banco corresponsal para que pague el importe del crédito al beneficiario o vendedor.

El banco corresponsal cobra al emisor, contra la entrega de la documentación de la mercancía.

El banco corresponsal paga al vendedor o beneficiario, contra recepción de la documentación de la mercancía adquirida.

El vendedor o beneficiario del crédito comercial o carta comercial de crédito envía por su parte la mercancía al banco emisor o directamente al cliente o comprador según lo establezca el crédito comercial en particular.

La apertura de un crédito comercial supone un convenio comercial en el que un banco se constituye en intermediario, ya que con el crédito bueno y bien conocido, garantiza ampliamente el cumplimiento del pago por parte del comprador, y que por parte del vendedor se realice la correcta expedición de los documentos que amparan la mercancía.

Los créditos comerciales se establecen en la moneda y por el importe que el cliente solicita y el banco acepta. La vigencia máxima de un crédito comercial es la misma que la de una carta de crédito; o sea de 180 días, y puede ser en moneda nacional o extranjera y el monto está de acuerdo con el estudio de crédito que para ello se practica.

Los créditos comerciales pueden establecerse con carácter de revocables o con el de irrevocables, los primeros de ellos, es decir los revocables, pueden modificarse o cancelarse por instrucciones del solicitante (comprador) mientras el banco corresponsal no haya efectuado su pago al beneficiario (vendedor). Por el contrario, los créditos comerciales irrevocables, son aquellos que no pueden modificarse ni cancelarse sin previo acuerdo de todas las partes; es decir que los bancos interesados, del comprador y del vendedor.

Según la forma como el cliente vaya a pagar al banco emisor

el crédito comercial puede ser sin refinanciamiento o con refinanciamiento. Un crédito comercial es sin refinanciamiento cuando el cliente conviene con el banco pagarle en el momento en que este último le entregue la documentación contra la que aceptó el pago. Es un crédito comercial con refinanciamiento cuando el cliente (comprador) - recibe la mercancía y no paga inmediatamente al banco emisor. En estos casos de créditos comerciales con refinanciamiento, el cliente firma un pagaré en el momento en que el banco le presenta la documentación de la mercancía.

Este tipo de créditos pueden concederse con o sin garantía real, según las características del cliente y del resultado del estudio de crédito, generalmente la garantía es un depósito en efectivo y es un porcentaje que varía hasta el cien por ciento.

Los créditos comerciales se conceden sin garantía cuando el resultado de su estudio es sumamente favorable y ofrece un riesgo mínimo. Los créditos comerciales pueden concederse con control de mercancía o sin control de mercancía, cuando el banco que concede el crédito recibe directamente y endosados a su favor los documentos que amparan la propiedad de las mercancías, con los cuales puede reclamarlas en el sitio al que arriban.

Se dice que es un crédito comercial "con control de la mercancía".

PAGOS AUTORIZADOS.- Cuando algún cliente necesita hacer pagos en otra plaza, puede solicitar un crédito en pagos autorizados. El cliente promete reembolsar al banco los pagos que este realice por su cuenta.

El banco que concede el crédito envía instrucciones al banco corresponsal, para que este realice los pagos en la forma y por la cantidad que se le indica.

Los pagos autorizados funcionan en virtud de la autorización del cliente para que el banco pague a determinada persona, en otra plaza, cierta cantidad de dinero. Estos pagos generalmente se realizan mediante letras de cambio giradas por el cliente, que el beneficiario cobra en el banco corresponsal.

La letra de cambio a favor del beneficiario de un pago autorizado, es negociable, es decir, el beneficiario de la misma puede ceder sus derechos endosándola en el reverso a favor de otra persona.

Los créditos concedidos en pagos autorizados pueden ser revocables o irrevocables y su vigencia máxima es de 180 días. El monto de estos créditos está de acuerdo con los resultados del estudio de crédito que para ello se practica, y a un máximo del 10% del capital contable ajustado y no exceder tampoco el 30% del capital contable ajustado la suma total de los pagos programados para un mes. Otra norma es que el importe de cada pago no debe ser por mayor cantidad que la obtenida como promedio anual de saldos en cuenta de cheques durante el último año.

CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.- Este crédito es comúnmente conocido con las iniciales de "CCC".

Normalmente estos créditos solo se otorgan en casos de verdadera excepción y a clientes a los que interesara este servicio, en compensación por otros negocios que proporcionan.

Este tipo de crédito funciona cuando el banco le permite "sobregirarse" en su cuenta hasta por el límite del préstamo con

cedido expidiendo cheques contra su cuenta de crédito.

Las cuentas en crédito simple o en cuenta corriente, generalmente representan un saldo deudor (a cargo del cliente), sobre el cual el banco le cobra un determinado interés.

Los C.C.C. representan para el banco algunas desventajas, en comparación con otros créditos:

- En momentos de excesiva demanda de crédito, el banco no puede restringir el uso del C.C.C. otorgado, pues los clientes tienen derecho de girar sin previo aviso hasta por el límite aprobado.

- El cliente dispone del dinero mediante el uso del C.C.C. sin que el banco tenga reciprocidad adecuada de fondos en su cuenta.

En este tipo de crédito el cliente no paga intereses por los cheques que expide mientras estos están en circulación; la vigencia es también de 180 días máximo renovable.

No se pagan cheques cuando el saldo deudor llega al límite previamente establecido. Se reciben depósitos del cliente, ya que el manejo de una cuenta C.C.C. es similar al de una cuenta de cheques.

CAPITULO II

ANALISIS

ANALISIS FINANCIEROS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.-

B A L A N C E . -

De acuerdo con el Artículo 149 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares serán sancionados con prisión de dos a diez años y multa hasta de un millón de pesos:

- I. Las personas que, con el propósito de obtener un préstamo, proporcionen a una institución de crédito u organización auxiliar, datos falsos sobre el monto de activos o pasivos de una entidad o persona física o moral, si como consecuencia de ello resulta quebranto patrimonial para la institución u organización.
- II. Los funcionarios de una institución de crédito u organización auxiliar que, conociendo la falsedad sobre el monto de los activos o pasivos, concedan el préstamo a que se refiere la fracción anterior, produciéndose los resultados que se indican en la misma.
- III. Las personas que para obtener préstamos de una institución de crédito u organización auxiliar presenten avalúos que no correspondan a la realidad, de manera que el valor real de los bienes que ofrecen en garantía sea inferior al importe del crédito, resultando quebranto patrimonial para la institución u organización.
- IV. Los funcionarios de la institución u organización auxiliar de crédito, que conociendo los vicios que señala la fracción anterior, concedan el préstamo, si el monto de la alteración hubiere sido determinante para concederlo y se produce quebranto patrimonial para la institución u organización.

Lo dispuesto en este artículo no excluye la imposición de las sanciones que, conforme a ésta u otras -

leyes, fueren aplicables por la comisión de otro u otros delitos.

Es aplicable el Artículo 386 del Código Penal para el Distrito y Territorios Federales. El balance debe ser firmado por el solicitante, su representante legal o apoderado, complementado con el Estado de Pérdidas y Ganancias, cuando se trate de un negocio o sociedad para que de esta manera, el cliente hace fe de su activo y pasivo, por lo que de acuerdo con el Artículo anterior se considerará como fraude el hecho de proporcionar datos falsos.

I N F O R M A C I O N . -

La información es uno de los factores primordiales para el estudio y otorgamiento de créditos.

Debido a su importancia, estos deberán ser lo más extensos posibles para que nos permitan conocer la historia del cliente que se estudia. Es necesario indagar sobre la manera de cumplir sus compromisos, es decir la manera en que se encuentra conceptualizado el cliente con respecto a su moralidad y métodos de pago.

Los comentarios de la forma en que se encuentra distribuido el activo y pasivo del negocio, así como de la apreciación de los informantes del capital del investigado. También es necesario preguntar acerca de la edad, estado civil, originario de donde, actividad principal.

A N A L I S I S D E B A L A N C E . -

Como primer paso es necesario redondear a miles las cantidades presentadas por el cliente en el balance, reclasificándolas en renglones principales.

Acciones cotizadas en el mercado	10% a 20%
Acciones no cotizadas en el mercado o títulos.	30% a 40%
- Inmovilizado:	
Bienes Raíces	20% a 50%
Maquinaria	30% a 50%
Instalaciones	100%
Muebles y Útiles	50%
Equipo de Transporte	30% a 50%
Depósitos en Garantía	100%
- Activo Diferido	100%

Desde luego los porcentajes anteriores han sido adoptados de manera general, y por lo tanto sujetos a modificaciones adecuadas a cada caso particular, considerando (en el caso de mercancías) por ejemplo; si éstas son de fácil realización, el castigo debe ser bajo, si por el contrario se conservan mercancías que ya tengan tiempo en bodega y no tengan mucha demanda, (como es el caso de las farmacias), el castigo deberá ser mayor.

Cuando en los balances que se estudian se presentan depreciaciones, hay que considerar como castigo el importe de dichas depreciaciones, ajustando el porcentaje al que se desee en el caso de que el porcentaje de la depreciación sea inferior a lo considerado anteriormente.

Una vez que se ha terminado con los castigos, se suma el importe de ellos y esa cantidad se resta del capital contable ajustado, para de esta manera obtener el capital contable ajustado.

BALANCE GENERAL DE

EQUIPOS AGRICOLAS, S.A.

AL 12 DE JULIO DE 1978

ACTIVO

C I R C U L A N T E .

Caja	5,000.00	
Bancos	192,125.00	
Adelantos s/compras	25,000.00	
Documentos por Cobrar	2'535,066.00	
Cuentas por Cobrar o Deudores	750,000.00	
Articulos Manufacturados	7'631,284.00	
TOTAL:		11'188,475.00

F I J O .

Acciones y Valores no Cotizados.	12,000.00	
Terrenos	100,000.00	
Edificios	1'000,000.00	
Maquinaria y Equipo	49,740.00	
Equipo de Transporte	210,300.00	
Muebles y Enseres	79,965.00	
Instalaciones	30,000.00	
TOTAL:		1'482,005.00

D I F E R I D O .

Gastos Pagados por Adelantado.	146,000.00	
Patentes y Marcas	50,000.00	
TOTAL:		<u>196,000.00</u>
		\$12'866,480.00

PASIVO Y CAPITAL

CORTO PLAZO:

Bancos	300,000.00	
Depósitos de Clientes	368,219.00	
Proveedores	4'145,943.00	
Gratificación a Empleados	10,900.00	
Seguro Social	64,511.00	
Impuesto Sobre la Renta (de este año).	219,280.00	
Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles.	72,750.00	
TOTAL:		5'181,603.00

LARGO PLAZO:

Reserva para Indemnizaciones	529,407.00	
TOTAL:		529,407.00
TOTAL PASIVO:		5'711,010.00

CAPITAL CONTABLE:

Capital Social	3'000,000.00	
Utilidades de Ejercicio Anterior no Repartidas.	1'659,000.00	
Reserva Legal	468,000.00	
Utilidad del Ejercicio Corriente.	2' 028,470.00	
CAPITAL CONTABLE:		7'155,470.00

TOTAL PASIVO Y CAPITAL: \$12'866,480.00

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 13 DE JULIO DE 1977 AL
12 DE JULIO DE 1978.

Ventas Totales	13'516,772.00
Costo de Ventas	10'148,768.00
Utilidad Bruta	3'368,004.00

GASTOS:

Publicidad	35,160.00
Garantías	7,616.00
Gastos de Vehículos Propios.	232,825.00
Entrenamiento a Personal	63,853.00
Seguros	149,088.00
Licencias e Impuestos,	629,479.00
Papelería y Correo	34,713.00
Compensaciones a Empleados.	186,800.00

TOTAL DE GASTOS: 1'339,534.00

UTILIDAD NETA ANTES I. S. R. 92'028,470.00

RECLASIFICACION Y AJUSTE DEL ACTIVO DEL BALANCE

<u>Circulante</u>	<u>Presentado</u>	<u>%</u>	<u>Castigos</u>	<u>Ajustado</u>
Efectivo en Caja	5.0	-	- - -	5.0
Bancos	192.0	-	- - -	192.0
Adelantos s/Compra	25.0	-	- - -	25.0
Doctos. por Cobrar	2'535.0	10%	253.6	2'281.5
Cuentas por Cobrar o Deudores.	750.0	20%	150.0	600.0
Art. Manufacturados	7'681.0	10%	768.0	6'913.0
Art. en Proceso	- - -	-	- - -	- - -
Materias Primas	- - -	-	- - -	- - -
Otros	- - -	-	- - -	- - -
TOTAL:	11'188.0	10%¹	1'171.5	10'016.5
<u>Fijo</u>				
Acciones y Valores no Cotizados.	12.0	40%	5.0	7.0
Terrenos	100.0	-	- - -	100.0
Edificios	1'000.0	20%	200.0	800.0
Maquinaria y Equipo	50.0	40%	20.0	30.0
Equipo de Transporte	210.0	40%	84.0	126.0
Muebles y Enseres	80.0	50%	40.0	40.0
Otros (Instalaciones)	30.0	100%	30.0	- - -
TOTAL:	1'482.0	26%	379.0	1'103.0
<u>Diferido</u>				
Gastos Pagados por Adelantado.	146.0	100%	146.0	- - -
Patentes y Marcas	50.0	100%	50.0	- - -
TOTAL:	196.0	100%	196.0	- - -
GRAN TOTAL:	12'866.0	14%	1'746.5	11'119.5

OBTENCION DE LOS PORCENTAJES MAXIMOS DE CREDITO CON BASE EN
EL CAPITAL CONTABLE AJUSTADO.

CAPITAL SOCIAL		3'000.0
UTILIDADES DE EJERCICIOS ANTERIORES NO REPARTIDAS		1'659.0
RESERVA LEGAL		468.0
UTILIDAD DE ESTE EJERCICIO		2'028.0
CAPITAL CONTABLE		7'155.0
- TOTAL DE CASTIGOS	1'746.5	
CAPITAL CONTABLE AJUSTADO		5'408.5

<u>TIPO DE CREDITO</u>	<u>% MAXIMO</u>	<u>T O T A L</u>
Descuentos Mercantiles	40	2'163.4
Préstamos Quirografarios	20	1'081.7
Habilitación o Avío	30	1'622.5
Refaccionarios	50	2'704.3

CAPACIDAD MAXIMA TOTAL 50% del CAPITAL CONTABLE
AJUSTADO.- 62'704.3

Es norma que el crédito máximo que se puede conceder sea el 50% del capital contable ajustado, o sea que el crédito aunque se otorgue en diferentes tipos de crédito, ya sea en descuentos, directos, avíos o refaccionarios no deberá exceder de los - - - 62'704.3.

PROPORCIONES Y COMPARACIONES

Activo Circulante	<u>12-Julio-1977</u>		<u>12-Julio-1978</u>	
Caja	5.0	---	5.0	--
Bancos	222.0	2%	192.0	1.5%
Adelantos s/Compras	---	---	25.0	.25%
Doctos. por Cobrar	1'793.0	16%	2'535.0	20%
Cuentas por Cobrar	460.0	4%	750.0	6%
Articulos Manufacturados	<u>6'905.0</u>	62%	<u>7'681.0</u>	60%
TOTAL CIRCULANTE:	<u>9'385.0</u>	<u>84%</u>	<u>11'188.0</u>	<u>87.75%</u>
Activo Fijo				
Acciones y Valores no Cotizados.	---	---	12.0	
Terrenos	100.0	1%	100.0	1%
Edificios	1'005.0	9%	1'000.0	7%
Maquinaria y Equipo	55.0	.5%	50.0	.5%
Equipo de Transporte	230.0	2%	210.0	1.5%
Muebles y Enseres	90.0	1%	80.0	.5%
Instalaciones	<u>35.0</u>	5%	<u>30.0</u>	.25%
TOTAL FIJO:	<u>1'515.0</u>	<u>14%</u>	<u>1'482.0</u>	<u>10.75%</u>
Activo Diferido				
Gastos Pagados por Adelantado.	150.0	1.5%	146.0	1%
Patentes y Marcas	<u>55.0</u>	.5%	<u>50.0</u>	.5%
TOTAL DIFERIDO:	<u>205.0</u>	<u>2%</u>	<u>196.0</u>	<u>1.5%</u>
TOTAL ACTIVO:	<u>11'105.0</u>	<u>100%</u>	<u>12'866.0</u>	<u>100%</u>

Pasivo y Capital

Corto Plazo	<u>12-Julio-1977</u>		<u>12-Julio-1978</u>	
Bancos	300.0	2%	300.0	2%
Depósitos de Clientes	531.0	5%	368.0	3%
Proveedores	5'103.0	46%	4'146.0	32%
Gratificación a Empleados	----	---	11.0	--
Seguro Social	13.0	---	65.0	--
Impuesto Sobre la Renta	----	---	219.0	1.5%
Impuesto Sobre Ingresos				
Mercantiles.	<u>39.0</u>	---	<u>73.0</u>	.5%
TOTAL CORTO PLAZO:	5'986.0	53%	5'182.0	39%
Largo Plazo				
Reserva para Indemnizaciones	<u>500.0</u>	.5%	<u>529.0</u>	4%
TOTAL LARGO PLAZO	<u>500.0</u>	5%	<u>529.0</u>	4%
TOTAL PASIVO	<u>6'486.0</u>	58%	<u>5'711.0</u>	43%
Capital Social	3'000.0	27%	3'000.0	24%
Utilidades del Ejercicio				
Anterior no Repartidas	1'659.0	15%	1'659.0	13%
Reserva Legal	468.0	5%	468.0	4%
Utilidad de este Ejercicio	-(503.0)	(5%)	2'028.0	16%
Capital Contable	<u>4'619.0</u>	42%,	<u>7'155.0</u>	57%
TOTAL PASIVO Y				
CAPITAL:	11'105.0	100%	12'866.0	100%
	=====	=====	=====	=====

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

	Del 13-Julio-1976		Del 13-Julio-1977	
	<u>Al 12-Julio-1977</u>		<u>Al 12-Julio-1978</u>	
Ventas Totales	6'146.0	100%	13'517.0	100%
Costo de Ventas	<u>5'456.0</u>	88%	<u>10'149.0</u>	75%
Utilidad Bruta:	690.0	12%	3'368.0	25%
Gastos:				
Publicidad	20.0	.5%	35.0	.25%
Garantias	15.0	.5%	8.0	---
Gastos de Vehículos				
Propios.	200.0	3%	233.0	2%
Entrenamiento de Personal	17.0	---	64.0	.5%
Seguros	229.0	4%	149.0	1%
Licencias e Impuestos	420.0	7%	629.0	5%
Papelería y Correo	29.0	1%	35.0	.25%
Compensaciones a Empleados	<u>268.0</u>	4%	<u>187.0</u>	1%
Total de Gastos:	1'198.0	20%	1'340.0	10%
Utilidad Neta Antes de I.S.R.:				
	-(508.0)	-(8%)	2'028.0	15%

<u>PROPORCIONES</u>	<u>1 9 7 7</u>	<u>1 9 7 8</u>
Capital de Trabajo	3'399.0	6'006.0
Solvencia: (Activo Circulante a Pasivo Circulante)(lo ideal 2 a 1)	1.56	2.16
Independencia Financiera: (Capital Contable a Pasivo Total) (el capital debe cubrir el pasivo)	0.71	1.25
Liquidéz: Activo Líquido, Cuentas y Doctos. por Cobrar a Pasivo corto plazo. (uno a uno).	0.41	0.67
Rotación de Cuentas y Doctos. por Cobrar: Cuentas y Doctos. por Cobrar entre Ven-- tas Netas por 360 Días.	132 días	87 días
Rotación de Inventarios: Inventarios por 360 entre Costo de Ventas.	455 días	272 días
Porcentaje de Utilidad: Utilidad Neta entre Capital Contable	-(10%)	28%

CAPITAL CONTABLE AJUSTADO . -

Como se ha mencionado anteriormente, el objeto de la tabla de castigos que antecede, es de obtener el capital contable ajustado, restando el total de castigos del capital contable, para así, cuando se tiene ya el capital contable ajustado, éste sirva para obtener los porcentajes máximos de crédito en cada uno de los renglones del llamado crédito tradicional.

Estos porcentajes como ya se ha dicho en los diferentes tipos de créditos bancarios, son los siguientes:

Descuentos Mercantiles	40%	Habilitación o Avio	30%
Préstamos Directos	20%	Préstamos Refaccionarios	50%

RELACIONES NECESARIAS PARA ANALIZAR EN FORMA MAS EFECTIVA LA SITUACION DE UN NEGOCIO.-

Empesaremos obteniendo el capital de trabajo, que se obtiene restando del activo circulante el pasivo a corto plazo. Como es sabido la relación que debe guardar esta comparación, es de dos a uno, para que sea considerado como buen sujeto de crédito por parte del banco.

SOLVENCIA.-

Activo Circulante a Pasivo Corto Plazo.- Esta relación se obtiene dividiendo el activo circulante entre el pasivo a corto plazo; una proporción de dos por uno es bastante aceptable, sin embargo hay negocios en que esta proporción no es indicativa debido a su actividad por lo que pueden considerarse normales algunas proporciones mayores o menores; mientras más alta sea la proporción, mayor será la capacidad de pago de la empresa.

INDEPENDENCIA FINANCIERA.-

Capital Contable a Pasivo Total.- Se obtiene dividiendo el capital contable entre el pasivo total, el resultado ob-

tenido muestra la proporción de pasivo que el negocio usa en relación con su capital contable, señalando en consecuencia la presión que por concepto de adeudos tiene el negocio. Mientras más alta sea la proporción menor será la presión y mayor la protección para los acreedores.

LIQUIDEZ O PRUEBA DEL ACIDO.-

Activo Líquido, Cuentas y Documentos por Cobrar a Pasivo -- Corto Plazo.- Se obtiene dividiendo la suma del activo líquido, cuentas y documentos por cobrar entre el pasivo a corto plazo, el resultado obtenido mostrará la proporción de recursos de disponibilidad inmediata y convertibles a efectivo en corto plazo con que cuenta el negocio para hacer frente a su pasivo flotante.

ESTABILIDAD.-

Se obtiene dividiendo el capital contable entre el activo fijo, el resultado debe ser mayor que uno, es decir cuando una empresa cubra totalmente su activo fijo tiene estabilidad, - mientras más alta sea la proporción mayor estabilidad tendrá la empresa.

VENTAS A CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR.-

El importe de las cuentas y documentos por cobrar, se divide entre las ventas netas del año, y el resultado se multiplica por 360, obteniéndose en esta forma el promedio en días de las ventas no cobradas. La comparación de este dato con los plazos usuales de venta dentro de la rama de actividad de - que se trate, dará una idea del control que la empresa ejerce sobre crédito y cobranzas, mientras más alto resulte el número de días, mayores serán las probabilidades de atraso - en cuentas y documentos por cobrar.

COSTO DE VENTAS A INVENTARIOS.-

El total de inventarios se multiplica por 360 y el resultado se divide entre el costo de ventas del ejercicio completo.

El dato obtenido indica en días el promedio de tiempo que permanecen los inventarios en poder de la compañía antes de ser vendidos, pudiendo también concluirse cuantas veces en el año se renuevan éstos.

UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE.-

(Después de impuestos y participación de trabajadores) se divide la utilidad neta entre el capital contable, la relación obtenida representa el porcentaje de utilidad registrada por el negocio en relación con el capital invertido por los accionistas.

ASPECTOS DE CREDITO A CHECAR PARA COMPLEMENTAR EL ESTUDIO

Existe dentro del Banco de México un departamento de estadística en control de crédito (SENICREB) Servicio Nacional a Instituciones de Crédito y Bancos, que se encarga de informar a los bancos si determinada persona tiene algún saldo vigente con otra institución de la plaza o de otras plazas, así como de clientes morosos y clientes que en otras ocasiones no han pagado a otras instituciones.

Para cuando una institución pretende otorgar crédito por primera vez a un cliente, ésta deberá pedir información al SENICREB sobre créditos con otros bancos; como es lógico este saldo deberá aparecer en el balance presentado a la institución.

La persona que lleve a cabo el estudio de crédito, deberá checar también los saldos que tenga con el propio banco para considerarlos dentro de la línea estudiada y evitar así la piramidación de crédito.

Cuando una persona no reúne los requisitos de seguridad, liquidez y conveniencia, para la institución, se le solicita un aval y este aval debe llenar todos los requisitos que el acreditado

no llenó, garantizando el crédito de acuerdo con el Artículo 114 L.G.T.O.P.

El avalista queda obligado solidariamente con aquel cuya firma ha garantizado, y su obligación es válida aún cuando la obligación garantizada sea nula por cualquier causa.

Cuando se trate de respaldar a personas morales, se debe solicitar una carta fianza por el total del crédito que se solicita, del socio principal o de los principales y además - solicitar su aval para los préstamos en blanco.

Es necesario checar también que no se incurra en la piramidación de crédito, por el riesgo que implica el no conocer de inmediato los riesgos o bion que pueden pasar desapercibidos, por encontrarse a nombre de familiares, conyuge, interviniendo como aval, etc.

Es indispensable llevar a cabo, las verificaciones correspondientes de las propiedades del solicitante, en las oficinas - del registro público de la propiedad o solicitar certificados de libertad o gravámen de las mismas; también se deben verificar, cuando son personas morales, que las escrituras constitutivas de ellas mismas se encuentren debidamente inscritas - en los libros correspondientes, para que tengan validez legal para que se establezca la duración y vigencia de las mismas, - etc. Asimismo también verificar los poderes de que gozan - sus administradores, para llevar a cabo los actos de comercio en representación de ellas; verificar los aumentos de capital etc.

Otro aspecto que no debe descuidarse es el de la experiencia en el negocio o actividad, pues frecuentemente se dan casos de personas que emprenden negocios o se inician en alguna actividad experimental y es obvio que mediante crédito bancario no se deben correr riesgos de esta naturaleza.

Es importante que antes de conceder un crédito, se efectúe una visita ocular por parte del funcionario encargado de conceder el crédito, pasando su reporte al analista para evaluar si los renglones del balance presentado por el solicitante va de acuerdo con la realidad, sirve también para cerciorarse de que no se trata de una persona ficticia y que realmente tenga lo que manifiesta.

Otro aspecto es el de saber si existen seguros de vida, incendio, robo, etc., ya que este aspecto implica un grado más de seguridad para la Institución que otorga el crédito, en virtud de que si se presentara alguna contingencia no se estaría totalmente desprotegido, con las consecuencias lógicas para el pago del crédito por parte del acreditado.

Además de que se haya determinado que un solicitante reúne las cualidades de buena solvencia, moral y económica y capacidad de pago, se debe tener en cuenta que se trate de una persona que haya radicado un tiempo razonable en la localidad si es una persona de amplios recursos, que sus inversiones y sus negocios estén ubicados dentro de la zona.

Para complementar el estudio de una solicitud de crédito, el ejecutivo debe analizar además de todos los factores de que se ha hecho mención que la operación es conveniente para el Banco.

Uno de los puntos principales que deben tenerse en cuenta es ver que el solicitante maneje sus depósitos en cuenta de cheques o de ahorros en la Institución a la que solicita el crédito y que sus promedios de saldos guarden la proporción mínima que el banco tenga establecida en sus normas de crédito.

BREVE DEFINICION DE LOS DIVERSOS FONDOS DE GARANTIA
QUE MANEJAN EL BANCO DE MEXICO, S.A. Y NACIONAL - -
FINANCIERA.

Los fondos de garantía y fomento, son un mecanismo creado por el Gobierno Federal, a través de fideicomisos que manejan el Banco de México, S.A., y Nacional Financiera con el objeto de fomentar las actividades productivas en el país ofreciendo créditos con bajo costo de interés, ayudando así al desarrollo del país, en los aspectos donde la producción sea escasa o no exista, evitando importaciones de productos transformados.

Para poder utilizar los recursos de los fondos, es indispensable hacerlo a través de una institución de crédito como un banco, una financiera o una unión de crédito, en virtud de que no es posible hacerlo directamente al Banco de México, S.A., o a Nacional Financiera, S.A., además de esta manera la institución de crédito que sea el intermediario, será el que otorgue el crédito, siendo directamente responsable ante el fondo correspondiente.

La institución intermediaria una vez que haya efectuado su estudio de aprobación del crédito solicitado, utilizará los recursos de dicho fondo, redescantando el monto del crédito, es decir codiciendo en garantía los documentos que amparan la operación de crédito.

El objetivo de este redescuento es obtener una fuente adicional de recursos, además de obtener para el usuario del crédito todas las ventajas de un crédito barato y asesoría técnica.

La institución intermediaria invertirá únicamente, en el estudio de viabilidad del crédito, obteniendo para sí un margen de utilidad por intereses ganados, por la diferencia de intereses, que cobra el fondo y del que se le cobra al acreditado.

F O G A I N

GENERALIDADES . -

Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.

El objetivo fundamental del Fogain es atender las necesidades de crédito y de asistencia técnica de los pequeños y medianos industriales.

De acuerdo con sus reglas de operación considera que son pequeñas y medianas industrias del ramo de transformación (incluye talleres mecánicos, lavanderías y planchadurías) todas aquellas empresas que tengan un capital contable no menor de \$300,000.00 ni mayor de \$50'000,000.00 haciendo la excepción hasta - - - \$35'000,000.00 si el 30% de sus productos se exportan, es decir que las empresas que no se encuentren dentro de los límites anteriores, no serán susceptibles de beneficiarse con créditos del Fogain, como tampoco lo serán las empresas de participación estatal o federal.

Con el objeto de fomentar la desconcentración de la industria y para crear mano de obra en lugares del interior del país, - se han creado tres zonas, en las cuales el costo del crédito es más barato en lugares donde se pretende fomentar la industria, y más caro en los que se pretende desconcentrar, en función de esto se han creado las siguientes tres zonas:

Zona 1.- Integrada por el Distrito Federal y los Municipios - de Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cuautitlán, Ecatepec, Nau-

calpan de Juárez, Tlalnepantla, Tultitlán y Texcoco del Estado de México; los municipios de Apodaca, Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina del Estado de Nuevo León y el municipio de Gadalajara del Estado de Jalisco.

Zona 2.- Integrada por los municipios de Tlaquepaque y Zapopan del Estado de Jalisco; los municipios de Lerma y Toluca del Estado de México; Los municipios de Cuernavaca y Jiutepec del Estado de Morelos; los municipios de Cuautlancingo; Puebla y San Pedro Cholula del Estado de Puebla y el municipio de Querétaro del Estado de Querétaro.

Zona 3.- Integrada por el resto del territorio nacional.

Sujetos de Crédito.- Todos los pequeños y medianos industriales de la industria de la transformación.

Tipos de Crédito.- Únicamente se pueden operar tres tipos de créditos:

Habilitación o Avío
Refaccionarios
Hipotecario Industrial

Montos Máximos y Mínimos.- En cuanto al mínimo prácticamente no existe y al máximo son los siguientes:

Habilitación o Avío	5'000,000.00
Refaccionarios	7'000,000.00
Hipotecario Industrial	8'000,000.00

Cuando se conceden a un mismo industrial, el monto total del crédito no debe exceder de 16'000,000.00 entre los tres ti-

pos de crédito.

Finalidades. - Atender las necesidades de crédito y de asistencia técnica de los pequeños y medianos industriales, con el propósito de apoyarlos y así fomentar el desarrollo económico del país, utilizando materias primas principalmente nacionales, evitando importaciones de productos terminados, evitando gravámenes por importaciones y creando fuentes de trabajo, etc...

Tasas de Interés.- En general para todos los créditos es la misma, únicamente varía de acuerdo a la zona económica moncionada anteriormente quedando de la siguiente manera:

Zona Económica No. 1.-	14%	Anual	Sobre	Saldos	Insolutos.
Zona Económica No. 2.-	13%	"	"	"	"
Zona Económica No. 3.-	12%	"	"	"	"

Garantías. - Para los créditos de Habilitación o Avío pueden otorgarse únicamente prendarias, siempre cuando la evaluación de la industria muestre una viabilidad y seguridad suficientes para poder asegurar la recuperación de la inversión.

Refaccionario, además de las naturales del crédito, deben ser prendarias e hipotecarias, al igual que en los hipotecarios industriales que como su mismo nombre lo dice, se debe hipotecar toda la unidad industrial.

Este aspecto de garantía lo analiza la institución intermediera, ya que debe pasar sus normas antes de ser autorizado el crédito.

F O M E X

Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacterados.

G E N E R A L I D A D E S . -

Los recursos financieros que requiere el desarrollo de nuestra economía, están constituidos fundamentalmente por los - Fondos generados dentro del país.

Pero la insuficiencia que caracteriza a estos Fondos determina la necesidad de financiar con recursos externos una - parte importante de las inversiones, a la vez que dichos - Fondos son indispensables para hacer frente a los problemas de balanza de pagos que plantea un proceso sostenido de desarrollo económico, de ahí la necesidad de desarrollar fuentes masivas de divisas como es el caso de la exportación de manufacturas, y Fomex constituye con mucho la principal - - fuente de financiamiento a las exportaciones de manufacturas.

SUJETOS DE CREDITO.-

En principio el sujeto de crédito para este tipo de finan--ciamiento puede ser cualquier persona, física o moral que exporte cualquier producto manufacturado a cualquier parte del mundo.

TIPOS DE CREDITO.-

Este Fondo financia la pre-exportación; es decir todos los gastos incurridos antes de vender, y que pueden ser costos-

primos en la producción, o bien todos los gastos relativos a la producción, y que son necesarios para poder terminar el artículo antes de venderlo, también otorga el crédito a la exportación, que es lo que cuesta el mandar el producto a otros países y que es el tiempo que tardan en llegar los productos a su lugar de venta; financia también inventarios, para ser transformados por todo el tiempo que dure el ciclo de producción y finalmente también financia las importaciones de productos que van a ser utilizados para la fabricación de otros que a su vez serán exportados; como podemos ver, éstos créditos son por lo general a cortos plazos, pues no es necesario un plazo demasiado grande. Estos créditos utilizan una carta de crédito (importaciones) como herramienta del mismo crédito.

Por lo que respecta a los montos máximos y mínimos, no hay y en realidad RFomex no determina.

FINALIDADES DE LOS CREDITOS.-

Fomentar la exportación de productos manufacturados para atraer divisas al país, además de crear fuentes de trabajo y en general promover el desarrollo económico del país.

PLAZOS Y MINISTRACIONES.-

Los plazos, que aunque Fomex los determina, se otorgan verdaderamente los necesarios, en los créditos básicos (préstamos quirografarios) los plazos son los establecidos y en los avíos, son revolventes y renovables hasta por tres años.

Lo anterior en cuanto a las ventas, y en las compras también se utilizan préstamos directos y refaccionarios.

TASAS DE INTERES.-

La tasa a la que se cobran estos créditos es el promedio de la "Prime Rate" más sobre tasa correspondiente, más impuesto, más el diferencial que gana el banco intermediario, siendo el promedio de todo lo anterior de un 4.5% hasta un - - 6 y 8%.

PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO.-

Cuando es para la pre-exportación Fomex financia el 70%, - pero cuando existe un pedido contratado, financia el 100%; - de los inventarios financia el 80%; y a la exportación el - 70%.

F O N A T U R

El Fondo de Fomento a las Actividades Turísticas está encaminado a incrementar los hoteles, mejorar los ya existentes y en general fomentar la infraestructura correlativa a modificar y hacer habitaciones, fomentando así la industria turística en nuestro país.

SUJETOS DE CREDITO.-

Cualquier persona física o moral que ponga su inversión y -- experiencia en la industria turística.

TIPOS DE CREDITO.-

Principalmente refaccionarios aunque también créditos de - avío, mínimo \$200,000.00 y máximo \$30'000,000.00.

Aunque las Instituciones toman por política como mínimo de \$1'000,000.00.

FINALIDAD.-

Es precisamente la de fomentar la entrada de divisas a través de la industria turística, financiando instalaciones y equipo para explotarla de la mejor manera aumentando su calidad en los servicios.

PLAZOS Y MINISTRACIONES.-

En créditos de avío hasta tres años y en refaccionarios hasta 15 años, concediendo tres años de gracia como máximo para los pagos.

TASAS DE INTERES.-

Estas van en función del monto, es decir la tasa va aumentando a medida que aumenta la cantidad de la inversión (crédito) y varía desde el 14 al 18% anual sobre saldos insolutos.

GARANTIAS.-

Las garantías en estos créditos son el mismo hotel, el terreno y el equipo adicional, además de las naturales del crédito.

PORCENTAJES DE DESCUENTO.-

El Fonatur financia el 65% del valor del proyecto, por lo que el acreditado tiene necesidad de invertir con recursos propios el restante 35%.

F O N E P

Fondo Nacional de Estudios de Preinversión. Este Fondo se encarga de llevar a cabo los estudios correspondientes a posibles futuras inversiones, estos estudios tienen por objeto establecer la factibilidad de dichas inversiones y el Fondo financia el costo del estudio, con plazos de tres años; y con tasas hasta de un 3% y máximo de un 6%.

F O M I N

El Fondo Nacional de Fomento Industrial se constituyó el 12 de Abril de 1972, como un fideicomiso del Gobierno Federal en Nacional Financiera, S.A. Su finalidad es apoyar a los empresarios mexicanos que deseen instalar nuevas industrias o ampliar las existentes, aportando recursos en forma de capital.

El Fomin opera mediante la compra de acciones comunes o preferentes, en una cifra que no exceda de la tercera parte del nuevo capital social de la empresa, después de la aportación del Fondo. Con esta operación, el Fomin se convierte en socio del empresario y su permanencia en la compañía no es indefinida sino temporal, porque, cuando ésta funciona normalmente, el fondo ofrece en venta sus acciones.

Al asociarse el Fondo con los otros accionistas no demanda ningún privilegio, ni en la administración, ni en los resultados de la empresa, sino que participa como un socio más a través de su representante en el Consejo de Administración, a la vez que ofrece los servicios de asistencia técnica, administrativa, legal y financiera de que dispone Nacional Financiera, S.A.

Los socios del Fomin pueden ser accionistas privados, campesinos productores de materias primas, instituciones de crédito privadas y del sector público y Gobiernos de las entidades federativas.

El Fomin vino a cubrir una deficiencia existente en la estructura financiera del país. Hay multitud de empresas que, para constituirse, crecer o trabajar normalmente, requieren del apoyo de capital de riesgo, ya que su situación financiera no les permite disponer de nuevos créditos. Así, con la participación del Fomin, los inversionistas adquieren muchas ventajas: reciben recursos frescos para aumentar su capital social; se incrementa su capacidad de endeudamiento; no tienen necesidad de distraer recursos de su flujo de caja para pagar capital e intereses, como sería el caso si en vez del apoyo del Fomin, hubieran adquirido un préstamo; mantienen el control de la empresa; y finalmente, pueden comprar las acciones en poder del Fondo, quedándose nuevamente con la propiedad absoluta de la empresa.

Sus Objetivos y Prioridades.-

Los principales objetivos del fondo son: fortalecer el desarrollo regional impulsando la descentralización industrial; crear nuevas fuentes de trabajo; contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de la sustitución de importaciones y el fomento a las exportaciones; promover la creación de tecnología propia; y, finalmente, formar una planta industrial debidamente integrada.

El esfuerzo promocional y de ejecución de proyectos del fondo

do da prioridad a las empresas que transformen productos agropecuarios, forestales, menores y pequeros.

F O N E I

Fondo de Equipamiento Industrial.

GENERALIDADES.-

Este fondo se utiliza para créditos más grandes que los que otorga Fogain, y aún que en principio ambos financian lo mismo. Este fondo sí financia proyectos nuevos y no solamente ampliaciones.

SUJETOS DE CREDITO.-

Pueden ser cualquier sociedad anónima mexicana, constituida correctamente y que opere dentro de territorio mexicano.

TIPOS DE CREDITO.-

Los créditos descontables con este fondo son básicamente refaccionarios, aunque si la empresa lo que necesita es otro tipo de crédito, no se limita a los refaccionarios.

MONTOS MAXIMOS Y MINIMOS.-

El monto mínimo que otorga este fondo es por \$3'000,000.00 y el máximo es por \$60'000,000.00 y también si hay la necesidad de ampliar estos topes, este fondo no se limita a ellos.

FINALIDADES DE LOS CREDITOS.-

La principal es la de substituir importaciones poniendo el dinero suficiente para la producción de artículos que no se produzcan dentro del país comprando maquinaria, -

haciendo instalaciones, etc.

PLAZOS.-

Los plazos que otorga este fondo son hasta de diez años, concediendo plazos de gracia hasta por tres años.

TASA DE INTERES.-

Por lo que respecta a la tasa que cobra este fondo es variable y se cobra la vigente a la fecha que se solicita el crédito.

GARANTIAS.-

Al igual que en todos los créditos que otorgan los fondos, además de las garantías naturales del crédito, este fondo solicita como garantía toda la unidad industrial en explotación y las adicionales en su caso.

PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO.-

El porcentaje de financiamiento que otorga este fondo para proyectos nuevos es:

Fonei - - - - -	65%
Institucion Intermediaria - - - -	10%
Recursos Propios del Solicitante -	<u>25%</u>
Total de la Inversión - - - - -	100%

. . . y el porcentaje de descuento para ampliaciones es:

Fonei - - - - -	72%
Institución Intermediaria - - - -	8%
Recursos Propios del Solicitante-	<u>.20%</u>
Total de la inversión - - - - -	100%