

300617
3
2 ej



UNIVERSIDAD LA SALLE

ESCUELA DE INGENIERIA MECANICA
ELECTRICA
INCORPORADA A LA U.N.A.M.

"PRINCIPALES ASPECTOS CREDITICIOS Y FINANCIEROS
QUE DEBE MANEJAR UN INGENIERO INDUSTRIAL
DESDE EL PUNTO DE VISTA BANCARIO"

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN INGENIERIA MECANICA ELECTRICA
CON ESPECIALIZACION EN INGENIERIA INDUSTRIAL
PRESENTA

HERMILO GUZMAN GUTIERREZ

MEXICO, D. F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

1985



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	PAG.
1 PROLOGO - - - - -	I
2 INTRODUCCION - - - - -	II
3 CAPITULO I	
TEMA I - Crédito - - - - -	1
1.1- Generalidades y su definición - - - - -	1
1.2- El Otorgamiento de Crédito y su Economía - - - - -	8
1.3- El papel de la Banca en el Financiamiento de las empresas - - - - -	16
1.4- Clasificación de Crédito - - - - -	36
TEMA II - Los Fondos de Fomento y Garantía - - - - -	74
2.1- Introducción - - - - -	74
2.2- Generalidades sobre los fondos - - - - -	78
TEMA III - Cuánto, cómo y a quién puede prestar una Institución de Crédito- - - - -	91
3.1- El Crédito que cada tipo de Banco puede otorgar a sus usuarios - - - - -	91
3.2- Como se puede otorgar un Crédito - - - - -	100
3.3- Que tipo de sujetos pueden ser usuarios de Crédito -	104
4 CAPITULO II	
TEMA IV - El valor del dinero en el tiempo y su impacto en el análisis de crédito - - - - -	108
4.1- Funciones objetivos del dinero y su comportamiento -	108

4.2-	La real generación del curso monetario	122
4.3-	El análisis de crédito que considera el valor del dinero en el tiempo	131
4.4-	La recuperación de créditos	177
5 CAPITULO III		
TEMA V - Guía Básica para el desarrollo de un análisis de		
	Crédito	195
5.0-	Introducción	195
5.1-	La Empresa	198
5.2-	Mercado e Industria	202
5.3-	Producción	208
5.4-	Aspectos específicos	211
5.5-	Planes de expansión de la compañía	211
5.6-	Situación financiera	212
6.1-	Análisis Financiero Histórico	212
6.2-	Análisis de Proyecciones Financieras	223
6.3-	Punto de Equilibrio	229
6.4-	Razón de Servicio de la Deuda	230
6.5-	Tasa Interna de Rendimiento	231
7	CONCLUSIONES-----	233
8	BIBLIOGRAFIA -----	237

PROLOGO

El banquero es un ser con múltiples responsabilidades:

Frente a la sociedad, a su institución, a su clientela a su familia; pero su responsabilidad más importante es hacia sí mismo.

Lograr las metas personales son todo un reto, pero un reto al que sólo puede hacer frente con éxito el que se prepara y hace de su profesión un digno medio de vivir.

El banquero no debe permitir que su profesión se vuelva rutinaria, sino que debe superarse continuamente, - adquiriendo - porque nuestra profesión es muy dinámica - mayores conocimientos.

Aunado a esto el banquero debe ser una persona preparada, conocer perfectamente cualquier tema relacionado con su profesión, es por esto que el banquero no solamente se debe de conformar con estudiar y terminar una carrera sino que tiene que tener el entusiasmo, la capacidad y su mente abierta para tratar día a

día de empararse y adquirir nuevos conocimientos e ideas.

Para ésto el banquero debe de tener diferentes calidades, pero la más importante es la de saber escu- -char cuando así se requiera.

A mí en lo personal, la carrera que elegí "Ingeniería Mecánica Eléctrica con especialidad en Ingeniería - Industrial", me ha dado un gran panorama para poder desarrollarme en éste medio dado que dentro del plan de estudios tenemos parte técnica y parte administrativa.

El buen banquero tiene que conocer perfectamente a - sus clientes y sobre todo tratar de promover con toda su capacidad la planta productiva de nuestro país.

En estos tiempos de crisis, en los cuales día a día se suman 2,000 personas a la población económicamente activa nuestra única salvación es crear fuentes - de empleo para tratar de apagar el fuego del brote - social.

Aquí es donde el banquero con sus conocimientos apoya al aparato productivo tratándolo de expandir día a día; por eso yo creo que la Ingeniería Industrial juega un papel muy importante en el contexto bancario.

Resulta un buen punto para el otorgamiento de un crédito si un funcionario bancario o de crédito entiende perfectamente que es lo que se está realizando en aquella planta industrial.

Al llegar al comité el puede evaluar si con el proceso presentado existe la recuperación del crédito o no, es decir; si el producto que se está elaborando tiene la suficiente calidad, si el precio es competitivo, si está enfocado al mercado adecuado, etc.

Por otro lado es de vital importancia para el Ingeniero Industrial que maneja alguna fábrica conocer como es el movimiento bancario en el renglón crediticio, pues de una buena decisión en Materia de Financiamiento dependerán los resultados futuros para la obtención de una mayor utilidad en beneficio de la empresa.

Atentamente
El Autor.

INTRODUCCION

El tema que yo he escogido "Principales Aspectos Crediticios y Financieros que debe manejar un Ingeniero Industrial desde el punto de Vista Bancario", es una guía básica de conocimientos crediticios y financieros que se deben conocer y que pueden aplicarse tanto por el Ingeniero Industrial que trabaja en un Departamento de Crédito de un Banco, como por el Ingeniero Industrial que trabaja en el Departamento de Finanzas de cualquier empresa.

Estos conocimientos nos dan la pauta de evaluación para otorgar y/o conseguir un crédito en una Institución Bancaria.

En los actuales tiempos de incertidumbre es de vital importancia conocer cuales son los diferentes mecanismos de financiamiento existentes y su funcionamiento.

Como es mencionado en este trabajo, es primordial tomar decisiones financieras acertadas pues de esta manera podremos planear mucho mejor el destino de nuestra empresa.

Para esto es muy importante conocer cual es el tipo -
de crédito adecuado que se debe otorgar y/o utilizar
pues de esta decisión depende el éxito o fracaso de -
la empresa en cuestión.

El presente trabajo está dividido en tres capítulos -
principales a los cuales, me gustaría añadir una ex--
plicación de el porqué fueron manejados de esta mane--
ra.

El Capítulo 1 está dividido en tres temas: Tema I - -
"Crédito", Tema II "Los Fondos de Fomento y Garantía"
y el Tema III "Cuánto, Cómo y a Quién puede prestar -
una Institución de Crédito".

Este capítulo debe ser estudiado y conocido por el --
Ingeniero Industrial que trabaja en el Departamento -
de Finanzas de una empresa ya que aquí, es donde se -
especifican los tipos de créditos, sus modalidades y
que aspectos toma en cuenta una Institución de Crédi--
to para el otorgamiento de los mismos.

A menudo suele suceder que el Ingeniero que trabaja -
en un Departamento de Finanzas y que tiene relación -

directa con las Instituciones de Crédito desconoce --
cuales son las herramientas crediticias con las que -
cuenta o que documentos y proyecciones debe de present
tar ante una Institución de Crédito.

Los resultados de este desconocimiento traducidos en
tiempo son desastrosos.

De este desconocimiento muchas veces surgen comenta--
rios acerca del burocratismo bancario.

En mi punto de vista y con la experiencia que tengo -
tratando este tipo de operaciones sobre todo en las -
empresas del tipo pequeño y mediano, las cuales son -
una base importante en nuestra economía, este tipo de
falta de conocimiento se hace muy agudo.

Por todas estas circunstancias anteriormente mencionad
das, es de vital importancia el conocimiento de este
Primer Capítulo por parte de los Ingenieros Industrial
es relacionados con el manejo financiero en las em--
presas.

El Capítulo II, con su tema "El Valor del Dinero en -
el Tiempo y su Importancia en el Análisis de Crédito"

es simplemente un análisis de los aspectos generales macroeconómicos que influyen en nuestra economía y su impacto en las posiciones financieras de las empresas.

Además, este capítulo hace una alusión del impacto -- del dinero en el tiempo y su relación con el análisis de crédito, o sea, generación del recurso monetario, ciclos de las empresas en materia económica, y la forma de idealizar económicamente el funcionamiento de una empresa.

Este capítulo a mi juicio es importante tanto desde el punto de vista financiero empresarial como desde el punto de vista bancario es decir; cualquiera que sea la actividad del Ingeniero Industrial ya sea en empresas como en Bancos, este capítulo es de suma utilidad ya que mediante el estudio de los subtemas ahí contemplados, el Ingeniero Industrial se puede dar -- cuenta de cuales son los problemas que debe analizar desde dos puntos de vista diferentes, para la optimización financiera de la empresa y a su vez, el Ingeniero dedicado a Bancos puede darse una idea de que puntos debe de enfatizar en sus diversos estudios para el otorgamiento de un crédito.

Por último el Capítulo III debe ser estudiado y revisado perfectamente por el Ingeniero Industrial que -- trabaja en el Departamento de Crédito de un Banco, ya que este capítulo hace referencia a los puntos que se deben de analizar al realizar un estudio de crédito.

Aquí es donde el Ingeniero Industrial dedicado a bancos, con especialidad en financiamientos hacia las empresas puede desarrollar todos los conocimientos adquiridos durante la carrera, ya que mediante sus evaluaciones puede determinar la posibilidad para otorgar un crédito o no.

Las Instituciones Bancarias están conscientes de la importancia que significa para una empresa que el funcionario del Departamento de Crédito puede estar en permanente contacto con la empresa y que de alguna manera pueda influir con su opinión profesional para el buen otorgamiento de un financiamiento para que éste sea benéfico y no perjudicial para la empresa.

Es importante mencionar que los criterios bancarios han cambiado últimamente, dado que antes eran muy inflexibles en cuanto al otorgamiento de financiamien--

-tos bajo el esquema de Seguridad Líquida.

En estos tiempos, no se puede descartar la idea de Seguridad cuando se otorga un financiamiento, pero sí - los criterios son más flexibles dado que muchos de -- los estudios de Crédito implican partes técnicas in-- dustriales e influyen mucho las opiniones de produc-- ción, calidad, autorización etc.

En fin, el Capítulo III, pretende ser una guía básica de los aspectos de evaluación para el otorgamiento de un crédito y es casi probable que este criterio es el que rige actualmente cualquier Institución de Crédito.

C A P I T U L O I

T E M A I " C R E D I T O "

- 1.1. Generalidades y su definición
- 1.2. El otorgamiento de crédito y la economía
- 1.3. El papel de la banca en el financiamiento de las empresas

T E M A I I " LOS FONDOS DE FOMENTO Y GARANTIA "

- 2.1. Introducción
- 2.2. Generalidades sobre los fondos

T E M A I I I " CUANTO, COMO Y A QUIEN PUEDE OTORGAR UNA INSTITUCION DE CREDITO "

- 3.1. El crédito que cada tipo de banco puede otorgar a sus usuarios
- 3.2. Como se puede otorgar un crédito
- 3.3. Que tipo de sujetos pueden ser usuarios de crédito

TEMA I "C R E D I T O"

1.1. Generalidades y su definición

1.2. El otorgamiento de Crédito y la Economía

**1.3. El papel de la Banca en el Financiamiento
de las empresas**

1.4. Clasificación del Crédito

1.- CREDITO

1.1. Generalidades y su definición.

El vocablo "Crédito" tiene en nuestro idioma un significado muy amplio.

En efecto, el concepto denota formas de confianza que incluyen seriedad y seguridad en el cumplimiento de obligaciones.

Puede incluso entenderse este concepto como una expectativa por lo que es común hablar de "Sujetos de Crédito".

El concepto en cuestión no sólo se usa de calificativo a conductos; puede también abarcar "límites" de seguridad a cumplimientos, por eso es común escuchar la frase "Capacidad de Crédito".

Otro significado y probablemente uno de los más importantes, es el que señala al crédito como una "Operación económica", y finalmente, puede entenderse esporádica o habitualmente ciertas personas como el ejecu

tivo de crédito, etc.

En algunos países como en el nuestro, la "Actividad - crediticia" es sinónimo de "Actividad Bancaria o Financiera", desarrollada por personas morales (sociedades) llamadas Bancos o Instituciones de Crédito.

El Crédito.

Posibles significados:

- Forma de confianza (Cumplimiento de obligaciones)
- Expectativa (Sujetos de Crédito)
- Límite de seguridad (Capacidad de Crédito)
- Actividad personal (Ejecutivo de Crédito)
- Actividad Institucional (La actividad Bancaria)

Los economistas definen el Crédito como el cambio de una prestación presente por una contra prestación futura.

Una operación de Crédito se caracteriza por la intervención de los factores tiempo y confianza.

La palabra en sí, Crédito, proviene del Latín Credere,

creer, pero creer en el sentido no solamente de aceptación sino también de espera y confianza.

Como Institución, el Crédito es parte de la Moderna - evolución económica que viene en un tercer grado después de una economía natural y de una economía pecuniaria, para llegar a la época moderna de la economía-crédito, caracterizada por las ventas a plazos y por el préstamo automático y porqué no decirlo, por el -- uso de la Trajeta de Crédito.

En nuestro país el Crédito fue eminentemente privado y poco puede decirse del Crédito Institucionalizado, ya que los instrumentos y las Instituciones de Crédito eran rudimentarias, pudiendo afirmar que el Crédito en México se estableció de manera profesional a partir de la creación de Banco de México, S. A. o sea, a partir de 1925, transformando al antiguo comerciante en dinero en un profesional del crédito.

En su carácter de proveedor de crédito, el banquero - puede escoger entre distintas alternativas para cumplir profesionalmente con tal función.

Puede recurrir a los distintos renglones crediticios

que en el inciso 1.4 se menciona la clasificación y - los tipos de Crédito que existen.

La Banca siempre tratará de canalizar sus recursos a la concesión de Créditos selectivos destinados a fi-- nanciar la producción y la comercialización de los -- bienes y servicios considerados prioritarios para la Economía Nacional.

Para todo banquero es un axioma que a mayor captación de recursos, mayor crédito posible de otorgar.

Es por ello que el banquero siempre luchará por una ma yor captación por el reingreso de capitales, por la ob tención del ahorro - desde el más pequeño hasta el más grande y, en fín, por el esfuerzo de todo ciudadano pa ra contribuir con sus pequeñas aportaciones a formar un cúmulo suficiente de recursos, para de ahí obtener un financiamiento también adecuado.

El dirigente empresarial encontrará que los recursos crediticios en moneda nacional seguirán siendo difíci les y costosos y que siempre compartiremos sus preoc paciones y sus necesidades.

Las alternativas de colocación en el Mercado Acciona--

riorio, de una ampliación del Capital de la propia empresa, o de la emisión de obligaciones, que en la práctica funciona como un préstamo a largo plazo, son recursos difíciles de utilizar porque los banqueros no estamos adecuadamente sensibilizados; no obstante ello, se lucha por ampliar el Mercado de Valores, sobre todo el de Rentabilidad Variable.

Es para todos sabido que los bancos no pueden asignar el total de los recursos captados en forma libre, pues existe lo que se llama " Encaje Legal ".

En México se entiende por Encaje Legal el régimen de - - asignación de los recursos captados por el Sistema Bancario, según reglas determinadas por las Autoridades Monetarias. Esto incluye el depósito obligatorio en el Banco de México, así como los renglones de crédito que los bancos tienen que cumplir según las proporciones establecidas.

El Encaje Legal tradicionalmente se ha referido al coeficiente de liquidez que se ha utilizado además para - dirigir los recursos hacia las actividades que se desea impulsar.

Experiencias recientes han señalado una vez más, la -- bondad del sistema.

El Estado Mexicano ha utilizado mecanismos financieros distintos para canalizar recursos crediticios hacia ac tividades prioritarias. A través de una amplia gama de Instituciones Nacionales de Crédito se ha podido atender a sectores de la producción.

Otros mecanismos son el mismo Encaje Legal, la Reserva Bancaria obligatoria y los Fideicomisos o Fondos de Fo mento que más adelante hablaré de estos últimos.

Los Fideicomisos son capaces de promover nuevas inversiones en sectores menos desarrollados y de participar directamente en programas tendientes a superar caren--
cias.

El Control Selectivo del Crédito a través del Sistema Fideicomisos de Fomento, tiene su verdadera importan--
cia en que, además de proveer recursos, ejerce influ--
encia sobre los obstáculos que han limitado el desarro
llo de ciertos sectores o áreas, proporcionando la asis
tencia técnica y las garantías que se requieren además
de ofrecer facilidades y estímulos.

Esta alternativa de crédito aparentemente no ha sido -

completamente usada, pues los fondos especiales para usos específicos que el Gobierno Federal ha creado, - no han sido utilizados a su entera capacidad.

Como banquero puedo asegurar que nuestro negocio es - prestar dinero y es precisamente lo que se está haciendo; un centavo ocioso nos duele por que es en el con-- texto Nacional, un centavo estéril, para producir más y mejor para nuestra Patria; independientemente de - - ello es un centavo que provoca gastos y no genera uti-- lidad.

1.2 EL OTORGAMIENTO DE CREDITO Y LA ECONOMIA

En verdad, una acertada decisión, en cuanto otorgar o declinar un crédito, es precedido de un cuidadoso proceso de examen y juicio, para el cual todo banquero profesional tiene a su disposición un amplio instrumental de análisis de crédito. En dicho análisis, la técnica financiera ocupa un lugar destacado, pues lo más importante es determinar si la solvencia del solicitante del crédito es la adecuada para garantizar el pago de éste último.

Desde luego, invaluables ingredientes en la actividad de un funcionario de crédito son la propia experiencia que tenga en el Mercado Bancario y la que posea a cerca del desempeño de las actividades de la clientela que atiende.

Ello es imprescindible en el otorgamiento de crédito, pues el conocimiento que posee el funcionario de crédito de los servicios que el sistema bancario proporciona, le permitirá, además ofrecer condiciones para el crédito solicitado bajo un criterio de concordancia con las necesidades y posibilidades del solicitante.

Sin embargo, no siempre las solidas bases del análisis financiero y la extensa experiencia de un funcionario lo llevan a tomar una decisión crediticia sin que su sentido común lo conduzca a mantener una actitud de--duda, muy sana por cierto, acerca de si debe otorgar determinado financiamiento, o si éste debió ser más - amplio o más reducido. Y ello es natural, pues aun--que la capacidad de pago de una empresa solicitante - resulte plenamente clara a la luz de las técnicas fi--nancieras, de ninguna manera debe olvidarse que dicha capacidad de pago puede ser transtornada, o beneficiada, por el malo buen comportamiento del medio económico en el que se desenvuelve la empresa.

Justamente, por esto último, es que las situaciones de duda en el otorgamiento de crédito, pueden verse des--pejado en el auxilio de los informes sobre la marcha - de la economía, o con la ayuda de un estudio económico realizado expresamente para el caso, si la importan--cia de la operación de crédito lo demanda.

Aquí precisamente es cuando la asesoría del economis--ta puede proporcionar bases para una decisión crediticia, para lo cual su labor puede consistir en:

- Señalamiento de fuentes de información económica.
- Un procesamiento numérico simple.
- La presentación de un comentario sobre las perspectivas económicas generales, o de un sector o de una región.
- La realización del estudio económico que especificamente se requiera para el caso.

No obstante, el funcionario de crédito previamente debe orientarse entre las diversas vías económicas que con-- fluyan en el comportamiento de la empresa solicitante, para que tome idea de la información que se debe propor-- cionar, o que él mismo pudiera allegarse.

En cuanto a esto último, un acercamiento al problema - consiste en determinar qué características posee el -- mercado al que concurre con su producción o sus servi-- cios la empresa solicitante, y qué características pre-- senta el sector o rama económica dentro del cual ac-- túan sus principales abastecedores, ya sean de mate-- rias primas, materiales, refacciones, maquinaria, etc.

El conocimiento previo, aunque sencillo, de lo ante-- riormente señalado, conducirá al funcionario a determi-- nar qué ámbito económico influye sobre la empresa, tan-- to en sus ingresos por ventas, como en sus gastos y -- compras, a fin de detectar posibles problemas ajenos a la empresa, pero que pueden llegar a alterar su pro-- pio desempeño.

De esta manera, el funcionario queda en condiciones de saber qué tipo de información debe solicitar - o tra--

tar de obtener-, la cual puede ser de la economía internacional, de la economía de algún sector o rama - de producción, de la economía de alguna región o de - cierta localidad, para no abundar más.

En el mismo sentido, puede resultar necesario, para - prever la suerte de ciertas empresas, conocer la marcha de las finanzas del sector gubernamental o público y su impacto sobre la producción y la demanda nacionales, aparte de las propias acciones de política económica, monetaria, financiera y salarial que las - autoridades gubernamentales instrumentan en su carácter de promotoras y rectoras de la economía del país. Disponer de esta información es crucial, pues el buen o mal desempeño de ciertas empresas - sobre todo las grandes empresas y las que dependen de ellas - está - estrechamente vinculado al tamaño del gasto público, a las medidas de fomento, apoyo y estímulo de determinadas actividades económicas, por señalar sólo algunos puntos relevantes.

Desde otro ángulo, la información sobre la economía internacional y de las relaciones de ésta con la economía de nuestro país es otro punto cordial para prever

la marcha de empresas que dependen en forma importante de la importación, de la exportación, o de ambas.

Aquí resulta determinante para la empresa si los países industriales y más desarrollados están en auge, o si están en una etapa de estancamiento o depresión y por cuánto tiempo de la situación económica de tales países dependen, en mucho, las posibilidades de exportar.

Asimismo, la información sobre los precios internacionales de productos mineros y agropecuarios y de sus posibles tendencias al alza o a la baja, son elementos inmediatos para poder entender cuál puede ser el curso de las actividades mineras y de la suerte de las regiones productoras de bienes agrícolas y ganaderos destinados a la exportación.

En cuanto al mismo sector externo, también habrá que señalar que la evolución del tipo de cambio de la moneda nacional es otro elemento sumamente importante para el desempeño de ciertas empresas.

Desde luego, la información sobre los "Futuros" del -

del peso, por ejemplo, que se cotizan en los principales mercados cambiarios internacionales, es otro elemento de juicio.

Pero no puede pasarse por alto que la suerte del tipo de cambio está vinculada más estrechamente a ciertas variables económicas objetivas y fácilmente observables, como son la inflación, las tasas de interés internas y externas, el estado de ingresos y egresos -- del país con el exterior - balanza de pagos -, las exportaciones y las importaciones - balanza comercial - y el crédito que la banca internacional otorga, o está dispuesta a otorgar al país.

Con todo, de la superficial ejemplificación del uso - de información del medio económico en que tiene lugar la actividad de la empresa, no se pretende sino desprender el esbozo de una herramienta más de análisis de crédito, que obligadamente debe ser manejada por el funcionario bancario que desarrolla actividad crediticia.

Lo que se ha pretendido, más que nada, es mostrar la

existencia de esa herramienta y la posibilidad de su uso, que, de ser necesario, puede ser efectuado por profesionales en materia económica, ya sea de la propia institución o externos.

1.3 EL PAPEL DE LA BANCA EN EL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS.

En los momentos actuales la cuestión es todavía más relevante. Ante la crisis por la que atraviesa el país, los valores nacionales, los objetivos y la forma de alcanzarlos están siendo justamente reexaminados.

Anímicamente, la comunidad está preparada para abandonar aquellos caminos que no resultaron convenientes. Más aún, todos los participantes de la vida social sienten la necesidad de emitir opiniones respecto a nuestros objetivos, instituciones y políticas. Este foro es el más apropiado para considerar el tema del financiamiento a las empresas.

Siendo tan amplio el carácter de nuestra crisis, se han presentado cambios en situaciones prevalecientes durante muchos años, que inciden con profundidad en los aspectos bancarios y financieros.

En un país que siempre buscó la estabilidad de precios, la inflación se ha adueñado -aunque sea temporalmente- del asiento principal en nuestro actual es

cenario. A pesar de que la libre convertibilidad era una característica casi imposible de separar de nuestro quehacer financiero, operamos ahora bajo control de cambios.

Acostumbrados los depositantes en los bancos a operar en pesos y en dólares, después de una conversión forzosa de depósitos en los bancos. Las empresas medianas y grandes y el propio Gobierno Federal solían obtener créditos muy importantes del exterior; esta -- fuente de recursos no estará disponible durante algún tiempo.

El propio mercado accionario, que parecía tener en -- años recientes un crecimiento firme y sostenido, ha -- sido afectado por la incertidumbre que caracteriza -- los últimos tiempos.

En el campo de la actividad económica nacional, ésta por primera vez ha sido afectada por la crisis en grado tal, que después de muchos años se ha presentado -- ya una baja, que es seguro será temporal, en el producto e ingreso real de la nación y de los individuos. Por supuesto, las empresas ahora se han encontrado de

de pronto con muy altas tasas internas de interés y una fuerte elevación de la expresión en pesos de sus adeudos en dólares.

Dentro de este marco cambiante de situaciones, en -- donde ninguna empresa y ningún individuo han dejado de ser afectados, la banca mexicana, nacionalizada - en Septiembre de 1982, destaca como una de las insti tuciones que por su solidez, arraigo en la economía y en la comunidad nacional, puede hacer una contribu ción fundamental a corregir nuestros problemas.

El mero reconocimiento de que la banca mexicana tie- ne una papel importante que jugar ya expresa la opi- nión, a mi juicio generalizada, de que ha demostrado ser extraordinariamente sólida, en tiempos financie- ros muy difíciles.

Los bancos mexicanos, ahora como Sociedades Naciona- les de Crédito, tienen como base de su fortaleza, la confianza que en ella ha mostrado el público deposi- tante. Esta confianza acompañada, como lo está sien- do, por el éxito de la política gubernamental que de- sea evitar el deterioro interno y externo de la mone

da, y por la continua presencia de un alto grado de profesionalismo y sentido de responsabilidad de quienes laboran en las instituciones bancarias, permite que el papel de la banca en apoyo de las actividades productivas nacionales pueda acentuarse considerablemente.

Hay datos alentadores de esta confianza del público en la banca. Durante el período de agosto 1982 a -- agosto 1983, la captación de la banca comercial mexicana ya nacionalizada se elevó en medida significativa - 56.1% - no obstante los graves problemas financieros presentados. Naturalmente, el crecimiento en términos reales fue afectado por la inflación.

No podemos ignorar que la banca mexicana, conforme se han desarrollado otras instituciones financieras, tales como la Bolsa y casas de valores, las compañías de seguros y las arrendadoras entre otras, no juega ya un papel único como fuente de financiamiento.

Se han creado otros intermediarios institucionales y fortalecido la oferta de otros recursos e instrumen-

tos financieros. Hasta mediados de 1982 las empresas grandes y medianas tenían además a la banca del exterior como fuente muy importante de financiamiento.

Las fuentes internacionales de crédito a las empresas volverán a estar disponibles al mejorar nuestra economía.

Todo ello nos permite observar que las nuevas sociedades nacionales de crédito y la banca gubernamental de fomento, no representan necesariamente la fuente exclusiva de intermediación de recursos.

No obstante lo anterior, a mi juicio, seguirán siendo las más importantes, pues su cobertura de sucursales en todo el país y la gran diversidad de instrumentos para inversión de recursos que ofrecen a los ahorradores, determina que la banca siga siendo predominante en la captación del ahorro financiero.

Es forzoso, sin embargo, explorar con más profundidad el papel que la banca puede jugar como canalizadora de créditos dentro de la economía nacional. Es natural que la comunidad formule preguntas sobre la orien

tación de la actividad bancaria, ahora que el Gobierno es accionista mayoritario.

Algunos piensan que dedicará una mayor proporción de sus recursos al sector público y disminuirá los apoyos financieros a la empresa privada. Otros consideran que aumentarán los créditos preferenciales a la vivienda popular, a la empresa mediana y pequeña y a los campesinos de bajos ingresos, y que esto afectará el crédito canalizable al sector privado manufacturero y al comercio.

Por mi parte me permito adelanta la opinión de que - la banca nacionalizada -una vez vencido el carácter explosivo de la crisis económica y financiera nacional y avizorado el camino de la recuperación- se perfila como el instrumento básico también de canalización de los ahorros nacionales a su empleo productivo.

Su papel será más destacado por el vacío relativo que durante algún tiempo dejará el financiamiento del exterior, y por el desarrollo, que en épocas de incertidumbre será necesariamente lento, de otros intermedios financieros más sujetos que la banca a ser afec-

tados por la falta de confianza del inversionista, en la solidez de muchas empresas que tienen ahora problemas financieros.

Planteado así, el papel fundamental de la banca en el futuro, éste debe desahogarse a través del adecuado cumplimiento de varias responsabilidades fundamentales que la banca nacionalizada tiene para apoyar a las empresas:

- a) Canalizar recursos crediticios a todas las actividades económicas.
- b) Canalizar en forma selectiva en mayores volúmenes y más eficazmente, recursos a los sectores más necesitados, de acuerdo con el plan de prioridades que establezca el sector público.
- c) Promover y financiar en mayor escala y más adecuadamente la expansión de las empresas existentes y de las nuevas, poniendo énfasis especial en las consideradas más necesarias dentro de las prioridades nacionales.
- d) Reestructurar la posición financiera de todas las

empresas que lo requieran para acelerar su vuelta a una actividad sana y creciente.

e) Reducir al máximo posible las tasas de interés pasivas y activas y los diferenciales de intermediación financiera.

f) Propiciar la generación de ahorro voluntario, su retención y estabilidad dentro del país.

Debemos comentar a continuación más detalladamente sobre estas responsabilidades.

i) Debe la banca nacionalizada, en primer lugar, seguir canalizando recursos para todas las actividades económicas.

ii) La canalización de créditos preferenciales a sectores económicamente débiles es ya una actividad que caracteriza a la banca mexicana. Somos un país con enormes diferencias tanto en ingresos de la población como en eficiencia productiva y monto de recursos de los productores.

Por ello las autoridades nacionales, a través de

de disposiciones del Banco de México o de fideicomisos de fomento económico, han canalizado, por conducto de la banca privada, ahora nacionalizada, sumas importantes en condiciones preferenciales de tasas de interés, y a menudo con asistencia técnica, hacia los agricultores de bajos ingresos hacia la pequeña y mediana industria, hacia la vivienda de tipo popular, al financiamiento de las exportaciones y a la promoción de nuevas empresas.

Es natural que la banca nacionalizada procure aumentar en cierta medida el volumen de recursos canalizados a estas actividades. La experiencia de la banca en la recuperación de estos préstamos ha sido por lo general ampliamente satisfactoria.

La banca nacionalizada debe nacer frente a sus responsabilidades aumentando sus esfuerzos en este campo.

Dentro del programa de reordenamiento económico no sería correcto que, en momentos en que la inflación y el desempleo afectan los ingresos reales y nominales de las familias, se disminuyera el apoyo a estas actividades o se elevaran las tasas de interés a las

mismas, aun cuando se dieran facilidades para el pago. Nunca como ahora está tan comprimida la porción que - las familias y los pequeños productores pueden dedicar al pago de vivienda o a financiar sus actividades productivas.

Por otra parte, el subsidio relativo que proviene de un alza sólo temporal de la tasa pasiva de interés para evitar la salida de capitales, representa un papel bastante modesto en los ingresos de la banca. Además dados los muy importantes recursos de la banca, un aumento porcentual moderado en la proporción que representan estos créditos en los recursos totales de la misma, si bien significan una importante canalización adicional, no afectaría el volumen de crédito a las demás actividades productivas nacionales.

iii) La promoción del financiamiento requerido para el desarrollo económico es también indispensable: dentro de un país en proceso de desarrollo como el nuestro, sin una suficiente acumulación de capital físico y financiero y con ahorros a menudo menguados por el efecto de la inflación es aún más importante.

En épocas normales la banca tiene que jugar un papel

fundamental en promover el crecimiento de las empresas existentes y la creación de otras nuevas, mediante financiamientos en mayor volumen y de características más adecuadas a la finalidad deseada.

Es de mencionarse que las instituciones bancarias, mexicanas, aunque en una forma generalizada, ya habían iniciado un papel importante como promotoras y financiadoras de inversiones industriales a largo plazo. Participaban también crecientemente, en forma accionaria, sea con carácter minoritario o mayoritario, en la expansión y promoción de empresas.

Algunas instituciones actuaban absorbiendo temporalmente acciones y colocándolas en el mercado al consolidarse la posición de las empresas así financiadas.

Esta labor de la banca mexicana, muy importante en épocas de normalidad, debe ahora representar una de sus prioridades básicas.

En los últimos diez años de inflación acelerada, la planta industrial mexicana a todos los niveles ha encontrado que su flujo de recursos y su capital de ope

ración han disminuído en términos reales. Asimismo, el aumento en sus pasivos ha disminuído correlativamente su relación capital/pasivo, a la vez que una - detención íntempestiva del volumen normal del crédito externo a la industria, obligadamente la orienta a buscar financiamiento interno.

La banca mexicana debe alargar ahora los plazos de crédito a la industria nacional, dándose así mayor - seguridad. La tendencia descendente que han mostrado en los últimos meses las tasas de interés de las operaciones activas y pasivas, propicia también esa nueva política de ampliación en los plazos de los -- créditos.

En la medida que las empresas emitan valores a medio y corto plazo para financiarse, la banca también debe tomarlos, sea como underwriter o en el propio mercado de valores, para dar liquidez a éste.

De igual manera, la banca debe contemplar una reanudación de su apoyo accionario a las empresas que expandan sus instalaciones, así como a la promoción de nuevas empresas.

Este esfuerzo de la banca debe ser manejado como catalizador de aportaciones adicionales, de recursos - por parte de los accionistas de las empresas que estén en posibilidad de hacerlo, sin pretender ser mayoritaria o controladora.

iv) Reestructura, sin embargo, las finanzas de las -- más grandes industrias nacionales -s nuestro reto -- principal. Debemos reconocer - como ya se apuntó en esta misma exposición - que las fuentes principales de generación de nuevas inversiones se encuentran en una condición financiera sumamente difícil, que no - permite a las empresas más dinámicas canalizar recursos adicionales a la inversión y a la generación de empleos.

Muchos buenos proyectos de inversión tienen dificultades mayúsculas para encontrar capitales privados. Esta situación debe ser enfrentada con el realismo y la responsabilidad que debe caracterizarnos. Una ag tividad empresarial dinámica, sea privada o de co nversión con el Estado, es vital para evitar con op rtunidad el peligro económico y social de un estancamiento económico prolongado.

La banca debe formular políticas y participar mediante créditos especiales a largo plazo, o con participaciones accionarias preferentes y comunes, en la expansión y promoción de empresas básicas en la producción de materias primas, de bienes de inversión y de consumo, de aliento a las exportaciones o sustitución de importaciones.

Esta participación tendrá que ser sólo temporal y de ninguna manera contemplar el control público de las empresas que, por sus características, deberán permanecer en el sector privado.

No debemos olvidar que la participación en la actividad de la industria nacional puede menguar si ésta se estanca, en tanto que las empresas con participación importante de compañías extranjeras, estarán más capacitadas para financiar aumentos de su inversión.

No sería de ninguna manera conveniente tratar de corregir el problema de las empresas con capital extranjero. El camino correcto es apoyar a la industria nacional en estos momentos difíciles.

Afortunadamente, las autoridades en materia económica y financiera ya han visualizado el problema y le están haciendo frente en su diversa complejidad, mediante varios esfuerzos realizados y por realizar.

Uno de ellos, manejado con éxito por el sector gubernamental y aceptado por la mayor parte de las empresas, consistió en programas de reestructuración de la deuda externa del tipo Fícorca, que extendió los créditos internacionales, evitó incertidumbres cambiarias y suavizó gastos financieros.

Otro consiste en la reestructuración de la deuda de las empresas con la banca mexicana, a través de lineamientos que ésta ha diseñado y que las autoridades financieras han aprobado.

Los lineamientos instruyen y orientan a todos los bancos para extender los plazos de la deuda contraída por las empresas, para reacomodar garantías cuando sea necesario, y para reducir y suavizar en el tiempo las tasas de interés, uniformando la posición de los bancos. También serán posibles apoyos de crédito subordinados y, en algunos casos, participacio-

nes de tipo accionario que permitan a las empresas - sobrevivir.

Este programa, al igual que el programa Ficorca, en marcha desde hace meses a través de la banca mexicana, ha avanzado considerablemente y sus primeros frtos están a la vista.

Sin embargo, el país no solamente necesita una industria que responda con vigor al reto que todos los -- días tiene México de elevar su nivel de vida, de -- crear nuevos empleos que absorban a los desempleados en la crisis y a los numerosos mexicanos que entran constantemente a la fuerza de trabajo.

Sólo un conjunto de medidas orientadas específicamente a mejorar el flujo de recursos a la industria nacional y a reducir los costos financieros actuales de las empresas más afectadas, puede vigorizarlas y convertirlas en agentes activos de la recuperación nacional.

De no hacerlo, cada vez su endeudamiento será mayor, sus costos financieros crecientes las imposibilita--rán para poder producir y exportar con éxito, y, con

ello, gravarán el resto de la economía nacional en vez de apoyarla.

En este reto, el más importante que ha tenido la industria nacional en tiempos modernos, la banca mexicana puede tener una participación sumamente importante a través de esquemas especiales que le permitan participar, protegiéndola debidamente de parte de los costos y riesgos de este esfuerzo de salvamento que no puede absorber. La muy importante liquidez que tiene la banca en la actualidad podrá tener así un aprovechamiento oportuno.

V) Dentro del papel que la banca debe también jugar en una economía con grandes necesidades de capital, interviene un volumen y costo del crédito adecuado al desarrollo de las actividades.

Tiene ahí en los meses y años próximos la banca mexicana una oportunidad adicional de ayudar a todas las empresas productivas.

La reducción del déficit del sector público, al avanzar el programa de ajuste establecido por la actual -

Administración, tiene como efecto inevitable una liberación en términos reales de recursos disponibles por los intermediarios financieros.

Por otra parte, la reducción en la tasa de inflación y la mayor estabilidad en materia cambiaria propician una reducción de las tasas de interés.

Todo ello permitirá en lo sucesivo a la banca hacer una creciente contribución de recursos a la industria, con tasas de interés más bajas.

Asimismo, la propia disminución de las tasas de interés pasivas las acercará a la tasa de dividendos de las acciones, con lo cual será posible a la banca contemplar una participación en apoyo a empresas mediante inversiones en acciones con bursatilidad y utilidades razonables.

Por otra parte, si el Estado está logrando financiarse en el mercado de dinero y capitales, podrá, paulatinamente, reducir su acceso al encaje legal bancario.

Con ello las instituciones de crédito estarán en posición de aumentar su cartera de crédito en la medida que les permita reducir el diferencial entre las tasas

de interés que cubren y las que cargan al acreditado.

vi) Finalmente, es pertinente mencionar que la labor vital de financiamiento del desarrollo industrial y de las propias necesidades del sector público descansa, indudablemente, en la capacidad que tenga la banca para propiciar el ahorro interno, apoyada en la política gubernamental de defensa del poder adquisitivo de los ingresos y ahorros de la comunidad.

La banca nacionalizada, en países en etapa de desarrollo como el nuestro, con numerosos habitantes localizados en zonas de ingresos medios y bajos de las grandes ciudades y en muchas poblaciones medianas y pequeñas de todo el país -personas que sólo tienen a la sucursal bancaria como único contacto con el aparato financiero- tendrá que seguir constituyendo la institución captadora y propiciadora por excelencia del ahorro nacional.

No es por azar que el porcentaje de captación de depósitos y ahorros de la banca mexicana y de las instituciones que la componen, está relacionado con la penetración de las sucursales bancarias en extensas zonas

urbanas y en todo el territorio nacional. No es por azar tampoco que la banca mexicana hace uso extenso del medio publicitario en competencia con los vendedores de artículos suntuarios o innecesarios, para convencer a los mexicanos de que ahorren y usen los servicios bancarios.

Si la banca mexicana va a hacer la aportación que requieren las actividades económicas nacionales para crecer, y esta aportación será valiosa en la medida en que sea abundante y barata, la banca mexicana debe continuar penetrando con sus posibilidades de captación y de servicio bancario en todo el territorio nacional, y debe continuar disponiendo de instrumentos publicitarios y del contacto directo con los depositantes y ahorradores, para no descansar sólo en el instrumento de una tasa de interés elevada que, como espada de dos filos, por una lado transfiere en ocasiones una parte demasiado importante del ingreso nacional a la clase rentista, y por el otro limita el acceso a un crédito barato a los sectores productivos nacionales.

1.4 Clasificación del Crédito

La "intermediación en el crédito" es una de las actividades más importantes de la banca moderna y para conocer las "las operaciones activas" (el crédito -- bancario), es necesario realizar un estudio de los diversos créditos que ofrece a sus usuarios la llamada "banca múltiple".

Los usuarios de crédito son generalmente de dos tipos: los que "producen" y los que "consumen". Aunque la banca múltiple tiene siempre la posibilidad de atender a sus usuarios, enfoca su promoción principalmente a los clientes que utilizan crédito en forma secundaria con clientes eventuales o aislados, como pudieran ser los inversionistas y los que prestan servicios.

Para los sujetos de crédito dedicados a la producción y/o distribución la Banca ofrece diversos financiamientos que en conjunto se denominan "crédito tradicional".

Para los que consumen y tienen necesidades de crédito,

la Banca otorga financiamientos específicos. Estos son para personas físicas "consumidores" y se denominan "crédito menudeo".

Definición de Crédito Tradicional:

Son las "operaciones activas" de los bancos de depósito, ahorro, financiero o múltiples ("Banca Comercial") que, por exclusión, no son Crédito Menudeo -- (préstamos personales, préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero, o crédito a través de tarjeta). Originalmente el Crédito Tradicional comprendía sólo las operaciones de descuento, préstamos directos en sus diversas modalidades y prendarios. Posteriormente, se incluyen también los créditos de avío y refaccionarios, los créditos comerciales, etc.

En términos generales puede decirse que el Crédito Tradicional financia:

- I Operaciones en tránsito.
- II Necesidades temporales de tesorería.
- III Ventas a crédito documentadas o no.
- IV Fomento o desarrollo.
- V El fomento del comercio exterior.

VI El fomento a la distribución.

Desarrollo de las alternativas del Crédito Tradicional.

I De las operaciones en tránsito.

Los usuarios habituales en este tipo de crédito, son personas físicas o morales que reciben dinero en documentos de fácil realización, como pudieran ser cheques, vales postales o giros telegráficos.

Estas personas para hacer efectivo tales documentos, o para que se los abonen en "firme", acuden a una institución de crédito a efecto de que les anticipe el importe consignado.

Estas operaciones dan nacimiento a un "crédito", ya que la institución pone a disposición del cliente la cantidad de que se trate, existiendo el riesgo de que no se puedan cobrar tales documentos.

Las operaciones que se catalogan como operaciones en tránsito son dos: el "cobro inmediato" y las "remesas en camino" (sobre el país y sobre el extranjero).

El "cobro inmediato" implica el pago o el crédito en "firme" de "vales postales", giros telegráficos, cheques girados por particulares, instituciones, empresas, etc., pagaderos en la misma plaza del banco que otorga el crédito.

Las "remesas en camino" constituyen en operaciones similares, con la variante de que los documentos son pagaderos en otras plazas.

Este tipo de crédito puede ser peligroso y se otorga a aquellas personas que habitual o esporádicamente reciben en pago este tipo de documentos, en el curso de sus operaciones normales.

Los funcionarios bancarios pueden celebrar estas operaciones dentro de las normas establecidas y hasta por el monto de sus facultades.

Si un cliente habitualmente acude al Banco a solicitar se le abones en "firme", en su cuenta de cheques, documentos de cobro inmediato o remesas, es prudente establecer la "línea de crédito" en esos renglones. Cuando el monto de la operación sea en exceso de la

línea de crédito o de las facultades individuales, se deberá tramitar una solicitud especial.

Al autorizar este tipo de créditos se debe evaluar -- cuidadosamente el riesgo que se está tomando, ya que buena parte de los quebrantos por créditos no recuperados provienen de "remesas" y en menor proporción de "cobro inmediato".

Un sinnúmero de fraudes y "jineteo" de dinero tienen su origen en el uso indebido de esta modalidad de financiamiento.

Desde el punto de vista positivo, este crédito es muy adecuado a la necesidad de los clientes, ya que les - proporciona liquidez inmediata.

Al operar "remesas" y "cobro inmediato", el funcionario debe establecer un control de lo que está autorizado y tomar en cuenta las "devoluciones" y las causas que las propician, así como los "riesgos" que le representan sus clientes por utilizar este tipo de -- crédito. Un procedimiento sano de vigilancia es el - conocer el volumen de negocios que el cliente realiza

en otras plazas, para ver si hay congruencia con el monto de sus riesgos en este renglón.

II Financiamiento para necesidades temporales de tesorería:

Este tipo de servicio es otorgado por todas las -- instituciones de crédito que conforman la llamada -- "banca comercial".

Muchos tratadistas de la materia bancaria, al hablar de los tipos de crédito consideran al "directo" o "quirografario" como uno de los más versátiles y -- clásicos.

Se trata de un préstamo para necesidades eventuales de caja, y se opera con la sola garantía personal de quien se obliga en el título de crédito que, en el caso, es un pagaré.

En algunas situaciones el préstamo directo reclama para su otorgamiento, garantías adicionales, personales o reales, tales como segundas firmas en forma -- de aval o prendas en depósito.

Definición del préstamo directo.

"Préstamo bancario en virtud del cual el banco acred
itante entrega una determinada cantidad de dinero al -
acreditado (llamado también "prestatario") quien se -
obliga a devolver en fecha determinada la cantidad re
cibida mas el pago de un interés pactado". Puede - -
existir la modalidad de cobrar los intereses en forma
anticipada, al suscribirse el documento.

El préstamo bancario, jurídicamente se realiza bajo un contrato que se denomina "mutuo" que se formaliza con la suscripción de un pagaré. El mutuo es un - - acuerdo de voluntades por medio del cual se presta - dinero o cualquier otro objeto fungible.

El directo no debe darse - al menos en lo prudente - en las siguientes circunstancias:

- a) Como un crédito revolvente, ya que es un vicio.
- b) Cuando se pueden otorgar otros créditos - según la naturaleza del giro del negocio y destino del crédito - para fortalecer capital - de trabajo.
- c) Cuando se "presuma" que por el destino que - se le va a dar, no podrá ser pagado a su vencimiento.
- d) Cuando se infiera que el destino del crédito implicará compra de activos fijos.

f) Cuando se infiera que con el crédito se pagarán descuentos, créditos preferentes o bien - adeudos vencidos.

g) Para cubrir sobregiros.

h) Cuando se renueven total o parcialmente, en - forma permanente.

Es importante que el operador se entere del destino del crédito, como importante es conocer que se recuperará a su vencimiento.

Existe la posibilidad de renovaciones según lo estipulan las normas de crédito.

Los intereses que se cobran en este tipo de créditos, generalmente se hacen efectivos "por anticipado".

Los pagarés que formalizan este tipo de operaciones - deben cubrir requisitos legales. La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su Artículo 170 con signan tales requisitos.

Sobre el destino del crédito directo.

Estos créditos (el directo y sus modalidades que veremos más adelante) deben estar destinados al financiamiento del llamado capital de trabajo. Sin embargo, es importante señalar que se trata de financiamiento esporádico y no de una fuente continua de apoyo al capital de trabajo del acreditado.

En efecto, la naturaleza del préstamo directo "presume" una utilización del dinero como un "apoyo justificado" al fortalecimiento del flujo de efectivo, pero como pueden ser distintos los usos del crédito, el banquero no puede tener un control efectivo del destino.

En todo caso el destino, de no implicar apoyo al fortalecimiento del "capital de trabajo", podrá tener otros fines, siempre que no los prohíba la ley y exista suficiente capacidad de pago del acreditado.

Cuidado. Es muy común por parte de la clientela solicitar "créditos puente" en forma de quirografarios, mientras instrumenta cualquier otro crédito, como pu

diera ser un hipotecario, un refaccionario o uno de -
habilitación o avío. Es muy frecuente que ocurran re
trasos en la recuperación de estos "créditos puente"
por muy diversas causas.

Algunas modalidades de los préstamos directos:

1. Préstamos directos específicos a algún giro:
(en forma excepcional)

a) Préstamos a ganaderos (a 90 días general-
mente).

b) Préstamos a agricultores (para gastos de -
recolección) (a 90 días).

Por supuesto los créditos ideales para las ac
tividades mencionadas, son los refaccionarios
y los de habilitación o avío.

2. Préstamos directos con garantías personales
adicionales:

a) Con aval (segunda firma) de una o varias -
personas físicas.

b) Con aval o firma solidaria de una o varias
personas morales.

c) Con garantía bancaria (Stand by/aval banca

rio).

d) Con carta fianza (procedimiento poco usual).

3. Préstamos directos con garantía colateral (documentos).

4. Préstamo prendario (la garantía es la prenda sobre mercancía o valores).

* NOTA: Para algunos banqueros el préstamo prendario no es una modalidad el -
préstamos directo.

5. Préstamos directos para la preexportación, exportación y sustitución de importaciones, y , -
otros.

III Financiamiento a ventas a crédito, documentadas o -
no.

Descuentos Mercantiles:

Son créditos mediante los cuales la institución de crédito adquiere, en "propiedad temporal", títulos de -
crédito que pueden ser pagarés, letras de cambio, etc.,
no vencidos, deduciendo del valor nominal del documento,

una suma equivalente a intereses y gastos de cobranza.

La característica de este tipo de créditos es la "autoliquidación", ya que existe una segunda firma -- que es obligada al pago del documento.

Los sujetos son: El descontador: banca múltiple.
(En algunos casos instituciones de seguros).

El descontatario o "cedente":
Usuario del crédito.

Cuando se trata de una "descontador" institución - de seguros, los descontatarios sólo podrán ser instituciones de crédito, las que, "redescontarán" títulos - provenientes de créditos de habilitación o avfo, refaccionarios y de ventas con reserva de dominio hechas por comerciantes del ramo de la maquinaria agrícola o industrial (Ley General de Instituciones de Seguros en su Artículo 85, fracción XII y, Reglamento - de operaciones de Descuentos y Redescuentos).

Este tipo de crédito justifica un financiamiento a

"ventas habituales", razón por la cual se trata de -
"descuentos mercantiles".

Siempre es importante conocer el origen del título que se descuenta, para así inferir que efectivamente nació de una verdadera "operación comercial", verificándose que no se trate de una simulación. En la jer_ga bancaria, el "papel simulado" es el que se libra a cargo de personas inexistentes, con cuyos documentos, en un momento dado, se puede configurar el delito de fraude.

Tampoco debe tomarse para su descuento "papel de - complacencia", que es aquel que se origina con base a realciones personales no financieras de una operación no comercial.

Este crédito se dará a quien efectivamente, por la naturaleza del giro que tiene, genera este tipo de do_cument_os.

Resulta evidente que el descuento "no comercial" no sea aconsejable, ya que la liquidación es riesgosa. De aceptarse, deberá investigarse el origen legal del

documento.

El descuento no es renovable. Si al vencimiento - no es pagado por la segunda firma obligada, la Institución se reserva el derecho de cobrar directamente - al usuario del crédito.

Es importante verificar - en el caso de sociedades o cualquier otro tipo de personas morales - que la do cumentación que se descuenta esté suscrita por las -- personas facultadas.

En algunas ocasiones, el operador de crédito se en cuentra con documentos edndosados. Se debe observar la continuidad y literalidad de los endosos. Igual-- mente, y esto ya es un concepto operacional, se debe verificar que el documento a descontar se endose "en propiedad" a la Institución.

Se darán casos en los cuales para otorgar el crédi to se condicione una garantía personal adicional (da- da por persona física o moral), en tales casos es el "aval" el que procede.

Por aspectos prácticos muchas veces no se estampa

el "aval" en cada documento. La Institución prevé - tal situación y tiene diseñada una forma denominada "carta fianza" que ampara límites máximos de garan- - tía personal a favor del Banco, por lo que se refiere a descuentos; en este caso la garantía es la fianza, a falta de aval en cada documento.

Hablar del "protesto" es importante. Los documen- tos se protestan por falta de pago (no por falta de - aceptación", ya que no se pueden descontar documentos no aceptados, salvo el caso de descuentos a corto pla- zo, según se señala más adelante).

Cuando el girador - cedente no desee que los docu- mentos se "protesten", deberá anotar en el anverso del título la leyenda "sin protesto".

En principio todos los documentos deben contener la leyenda "con protesto" o "sin protesto".

El "protesto" se hace para conservar las acciones jurídicas de regreso, es decir, contra todos los obli- gados. Si el protesto no se hace entiendo, se pierde la acción de regreso.

Modalidades

- a) Descuento a corto plazo: Se trata de letras sin aceptar, hasta por un término de 10 - días vista, acompañadas o no de facturas y/o co nocimientos de embarque.
- b) Descuento de crédito en libros: La Ley General de títulos y Operaciones de Crédito, en su Art. 288, indica:
- "Los créditos abiertos en los libros de comerciante podrán ser objeto de descuento, aún cuando no estén amparados por títulos de crédito -- suscritos por el deudor".

Otras Modalidades

- a) Descuentos en garantía real: (Hasta 1 año, y excepcionalmente a plazo superior).
- b) Descuentos con garantía: (Generalmente - "prenda" o "con reserva de dominio" sobre el -- bien que garantiza).

Recomendaciones: Al descontar un documento se deberá

verificar:

- 1) Que no aparezcan como giradores, beneficiarios - endosantes y/o cedentes, simples denominaciones comerciales sin personalidad jurídica.
- 2) Que tratándose de empresas, se estampe claramente la antefirma de la sociedad y esté suscrito por personas legalmente facultadas.
- 3) Estampar el endoso en propiedad precisamente - arriba de la firma del cedente.

V Créditos al fomento o desarrollo.

Tradicionalmente son los créditos de habilitación o avío, los refaccionarios, créditos simples con garantía hipotecaria, créditos simples, en cuenta corriente, y las hipotecas industriales, agrícolas o ganaderas.

Estos financiamientos son aperturas de crédito y créditos condicionados.

Los créditos de habilitación o avío y los refaccionarios son otorgados por la banca múltiple, de depósitos, ahorro, financieras, uniones de crédito; los restantes son créditos otorgados generalmente por financieras o banco múltiples.

Crédito de habilitación o avío.

Es una modalidad de "apertura de crédito", con -- destino específico. La Ley Genral de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 321 indica:

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

Refaccionario.

También se trata de una modalidad de "Apertura de

de Crédito", con destino específico. Préstamo que se concede para el fomento de actividades económicas que señale Hacienda por conducto del Banco de México.

La misma ley mencionada, en su artículo 323 indica:

"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 labranza, 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 proceden tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato".

Los préstamos o créditos refaccionarios podrán destinarse, como máximo en un 50%, a cubrir los pasivos a que se refiere el segundo párrafo del Artículo 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. (Correlativo, Art. 125 fracc. V, de la Ley Genral de Instituciones de Crédito).

Créditos simples con garantía hipotecaria.

Se trata de créditos cuyo fin sea el fomento de ne

gocios comerciales, industriales, agrícolas o ganaderos, con garantía real de inmuebles (terrenos y edificios urbanos destinados para habilitación o explotación comercial), garantía que siempre deberá estar a favor de la institución.

El monto de estos créditos será hasta el 50% del valor comprobado de la garantía.

Créditos en cuenta corriente.

Necesitan la firma de contrato (Arts. 291, 295 y 296 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

"Implican disposición de efectivo, mediante la expedición de cheques a cargo del banco acreditante, cuantas veces se quiera y, cuando el monto de lo dispuesto no exceda del monto máximo contratado."

Se consideran también créditos simples:

1. Los préstamos personales.
2. Los préstamos para la adquisición de bienes -

de consumo duradero.

Hipotecas industriales, agrícolas o ganaderas.

Son créditos estipulados en contratos donde el - - acreditante recibe como garantía real la hipoteca sobre toda la unidad industrial, agrícola o ganadera. Este tipo de créditos es otorgado por las financieras, y eventualmente por hipotecarias así como por instituciones de banca múltiple.

Créditos al Fomento del Comercio Exterior.

Son los llamados créditos comerciales para las importaciones, y los créditos para financiar exportaciones, preexportaciones y sustituciones de bienes y servicios de importación.

Los créditos comerciales para financiar importaciones son de dos tipos:

- a) Créditos comerciales c/refinanciamiento y/o contra aceptación.
- b) Créditos comerciales sin refinanciamiento.

" Los créditos comerciales con refinanciamiento y con tra-aceptación, obligan al pago de la mercancía impor tada por el banco acreditante a través de un corres-- ponsal quien manda al acreditante la documentación pa ra rescatar de aduana la mercancía de que se trate, - documentación previa firma de un pagaré o la acepta-- ción de una letra según sea el caso".

" Los créditos comerciales sin refinanciamiento son - iguales, con la salvedad de que al momento de entre-- gar el acreditante la documentación que ampara la mer cancía, el usuario de crédito paga el valor de la mis ma, gastos, comisiones y otras erogaciones extraordi-- narias."

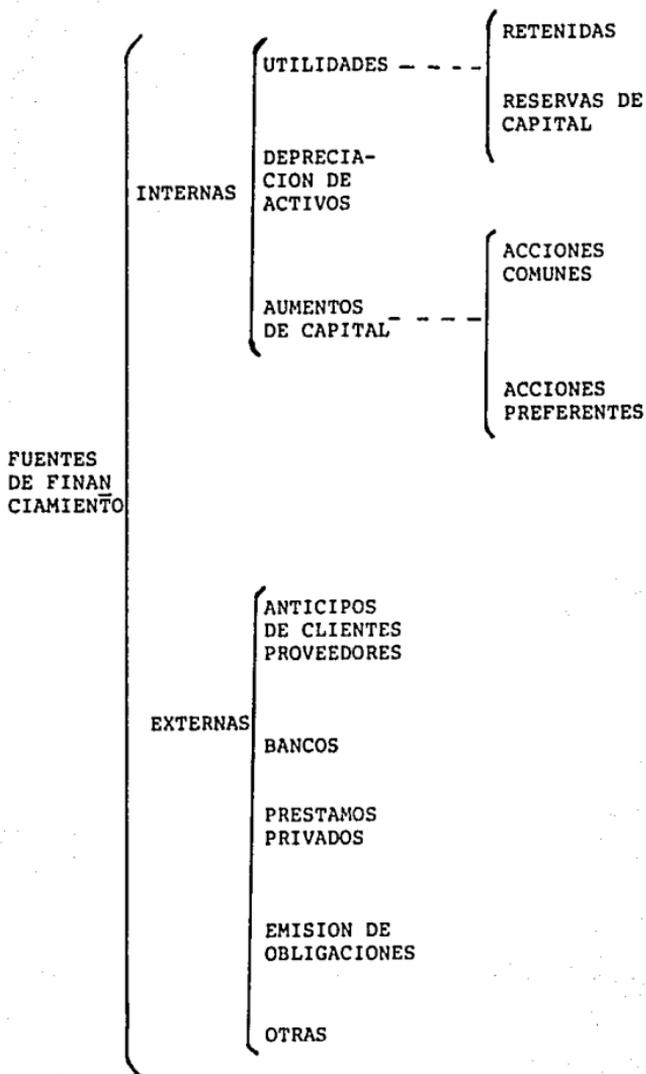
Tratándose de exportaciones, los créditos a ellas - son modalidades directos y descuentos.

También las exportaciones pueden ser financiadas a través de préstamos prendarios (con garantía de mer-- cancía o artículos manufacturados de origen nacional, destinados a la exportación) y de préstamos refaccio-- narios.

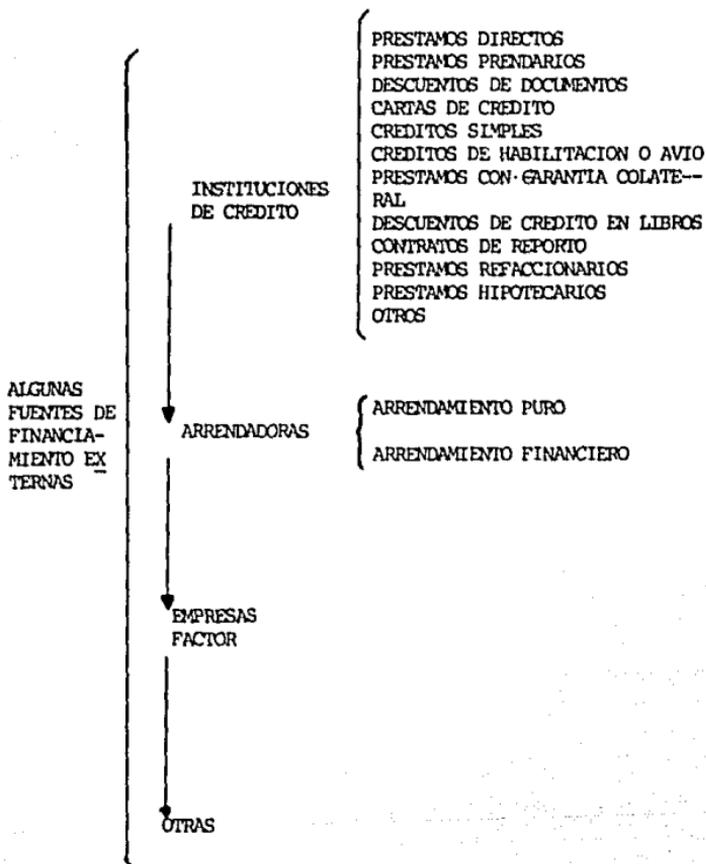
Del fomento a la distribución.

Se trata de modalidades de directos o descuentos, ya antes explicadas al hablar de algunos créditos -- otorgados por financieras o departamentos financieros.

ESQUEMA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO



FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS



Cuando se habla en el argot bancario de "arrendamiento" o de "factoring" se dice que son créditos cuasi-bancarios, porque generalmente quienes ofrecen tales financiamientos son empresas en las que hay intere--ses de alguna institución de crédito.

Algunos bancos tienen como empresas afiliadas arrendadoras y empresas factor, y ofrecen a sus usuarios este tipo de financiamiento como alternativa de los --créditos tradicionales.

De las figuras mencionada, el "arrendamiento" ha tenido en los últimos años gran aceptación, al grado de que todo director de finanzas debe conocer su mecánica.

Concepto del arrendamiento como herramienta financiera.

"Por medio de este financiamiento las empresas ad- -quieren el uso de maquinaria, vehículo y equipo, - -obligándose como contra prestación a pagar rentas periódicas durante el plazo de arredamiento. El arrendamiento es un complemento a los financiamientos trata

dicionales, y solamente en algunos casos es utilizado por las empresas como financiamiento único. Esta fuente de crédito coadyuva al logro de los objetivos de las empresas dedicadas a la producción, comercio y servicios".

Propósito.

Se trata de una fuente de crédito destinada a adquirir bienes de activo fijo para el industrial, el comerciante y la empresa de servicio.

Características.

El arrendamiento es un complemento de los financiamientos tradicionales, pudiendo otorgarse a mediano y largo plazo, en función de la actividad específica del solicitante, así como de las características del bien arrendado, como pueden ser: valor del mismo, vida útil, plazo legal de depreciación, etc.

En realidad se trata de una modalidad de financiamiento.

Si el arrendatario selecciona el bien, escoge el pro-

veedor, negocia las condiciones, precios, plazos de entrega, garantía de funcionamiento, etc., se trata de un financiamiento, ya que la intervención de la arrendadora ante el proveedor sólo se concreta a liquidar el importe del bien, contra entrega de la factura extendida a nombre de la arrendadora.

Concepto de Arrendamiento:

" Es un sistema de financiamiento mediante el cual una empresa puede adquirir el uso de activo fijo, pagando rentas periódicas, durante un plazo previamente acordado. "

Características de Arrendamiento:

1. Contrato sui generis (de género propio)
2. Plazo forzoso
3. Sujetos: Arrendador y Arrendatario
4. El bien arrendado es de uso y nunca de consumo.
5. El total de las rentas excede al valor de compra del bien.
6. Fuente externa de financiamiento a mediano y largo plazo.
7. El arrendador tiene título legal de propiedad.

8. Opción de compra del equipo a un precio simbólico (Residual).
9. Debe asegurarse el bien arrendado en favor de la arrendadora.

¿Quiénes utilizan el arrendamiento en México?

Algunos "Tips" para la promoción.

Por orden de importancia:

1. Constructoras
2. Transportistas
3. Industria química
4. Industria alimenticia
5. Perforadoras marinas
6. Compañías automotrices
7. Bancos
8. Compañías de Aviación
9. Otras

Activos fijos más utilizados por los arrendatarios

1. Maquinaria pesada
2. Equipo de transporte

3. Equipo de oficina
4. Maquinaria diversa
5. Herramientas
6. Maquinaria especial
7. Equipo de servicio y mantenimiento

Comercialización

Ventajas concretas de este tipo de financiamiento:

- a) No existen gastos por concepto de gravámenes y registro público (salvo que se condicione el fi nanciamiento con garantía real).
- b) A diferencia de otros financiamientos, existe - la libertad plena del arrendatario de seleccionar el bien y pactar las condiciones de compra del mismo, sin compensaciones adicionales para el arrendador con cargo al cliente.
- c) Empresas con restricciones para afecta sus acti vos pueden disponer, mediante el uso de este fi nanciamiento, del beneficio de nuevos activos fi jos.
- d) Evita la inmovilización de recursos de capital en activos de carácter fijo, que pueden canali-

zarse a cubrir otras necesidades financieras de la empresa.

- d) Permite plazos más largos para financiar la adquisición de quipos.
- f) El importe del financiamiento puede ser por el valor total del bien que se adquiera.

Identificación del riesgo.

El análisis de los diversos aspectos del riesgo de crédito no presenta diferencias entre la concesión de los créditos tradicionales y el otorgamiento del arrendamiento financiero.

Las compañías arrendadoras generalmente celebran sus operaciones a, mediano y largo plazo, por lo que en los estudios que se hagan para la evaluación del riesgo de crédito se tendrán presentes las características del bien arrendado y el plazo para aplicar las técnicas básicas generales, según el caso.

Ocasionalmente en la celebración de un arrendamiento financiero se pueden exigir garantías adicionales, en cuyo caso debe inscribirse los contratos en el Regis-

tro Público de la Propiedad que corresponda.

Arrendamiento

Ventajas para el cliente.

1. Permite mayor redituabilidad
2. Evita la inversión
3. No afecta la capacidad de obtener préstamos
4. Obtención de un mayor financiamiento: 100% - del costo de adquisición del bien
5. Mayores plazos que las insitituciones bancarias y financieras
6. Facilitación del control presupuestal
7. Mayor liquidez
8. Defensa contra la inflación
9. Flexibilidad de ajuste a las necesidades de - la empresa
10. Diferimiento de impuestos
11. Plazos y condiciones cómodos

Renta

A diferencia de los financiamientos tradicionales, el arrendador cobra una renta periódica, que le represent

ta la recuperación del valor del bien arrendado (costo financiero del dinero, más costo de su administración y utilidad).

Además en el arrendamiento existe obligación por parte del arrendatario, de cubrir el impuesto al valor agregado, derivado de la operación.

Se puede pactar que las rentas periódicas sean variables.

Modalidades:

a) Arrendamiento maestro (Master Lease).

El arrendatario puede disponer del importe del arrendamiento financiero a través de varias exhibiciones previamente convenidas, para adquirir diversos bienes en diferentes fechas (dentro de un plazo de 180 días).

b) Venta y arrendamiento ficticio (Sale and Lease-Back).

De acuerdo a esta modalidad, una empresa vende un activo de su propiedad a una arrendadora, que a su vez renta a esa sociedad el mismo activo. De esta forma la empresa podrá recibir dinero en

efectivo que podrá emplear en otras operaciones del negocio. Además aún cuando ha dejado de ser propietaria del activo, continúa utilizándolo mediante el pago de las rentas pactadas.

c) Arrendamiento neto.

Es aquél en el cual se estipula que el arrendatario cubra todos los gastos inherentes al aprovechamiento del bien, tales como gastos de instalación, de seguros, mantenimiento y reparación.

d) Arrendamiento global.

Los gastos antes mencionados son por cuenta del arrendador y, están comprendidos dentro del monto de las rentas pactadas.

Procedimiento para realizar un contrato de arrendamiento:

1. Contacto inicial:

Para definir necesidades requeridas por el cliente potencial.

2. Elaboración de propuesta:

Señalando los términos y condiciones del contrato.

3. Estudio de crédito:

Con el objeto en su caso, de aporbar el crédito.

4. Contratación:

Celebración del contrato de arrendamiento.

5. Facturación:

Se efectúa a la aceptación del equipo por parte del arrendatario.

La arrendadora liquida directamente al proveedor.

A partir de la aceptación se empiezan a facturar las rentas.

Factoring.

Aún cuando en México no es muy usual esta figura, se considera importante incluirla en este curso, señalando algunas de sus principales características, ya que todo banquero debe estar actualizado por lo que a alternativas financieras se refiere.

Mientras que el arrendamiento financia activos fijos - (bienes de capital), el Factoring financia capital de trabajo, además de proporcionar servicios de administración y contables.

Un tratadista del tema señala la siguiente definición:

El "Factoring es un acuerdo por medio del cual, el factor realiza la función de crédito y/o cobranza en favor de una empresa o comerciante (usuario), o "compra" en -- firme cuentas por cobrar originadas por -- operaciones de compra venta de mercancías o derivadas de servicios..., ofreciendo -- además al usuario otras operaciones co- -- nexas de naturaleza contable, administra- -- tiva y financiera.

T E M A I I

" LOS FONDOS DE FOMENTO Y GARANTIA "

2.1. Introducción

2.2. Generalidades sobre los Fondos

2.- LOS FONDOS DE FOMENTO Y GARANTIA

2.1. Introducción

El Gobierno Federal dentro de sus planes de desarrollo económico para el país, ha encontrado en la figura del Fideicomiso un magnífico instrumento para apoyar las actividades económicas prioritarias.

Así a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito -- Público, que actúa como fideicomitente, ha creado en Banco de México, S. A. y en la Nacional Financiera, S.A., que actúan en carácter de fiduciarias, algunos fideicomisos cuya estructura semeja la labor de bancos de segundo piso, toda vez que la forma en que apoyan los fi nanciamientos es mediante el descuento del papel provi nente de préstamos otorgados por las instituciones de crédito, a las empresas que reúnen los requisitos establecidos por los fondos.

Sabido es que el modelo económico de México, en mayor o menor grado, contempla el desarrollo agrícola e industrial, así como el apoyo de actividades diversas - que sin ser prioritarias, se consideran merecedoras -

de ser impulsadas.

Para el desarrollo económico del país tanto la iniciativa pública como la privada hacen sus mejores esfuerzos y así, día a día las decisiones de inversión se materializan.

Toda inversión requiere de financiamiento, razón por la cual, es importante conocer y aprovechar las diversas "fuentes de financiamiento" disponibles.

Estas fuentes son diversas y han sido clasificadas por los estudiosos de las finanzas en fuentes internas y externas. El Sistema Financiero Nacional es flexible y se adapta a la necesidades de los diversos sectores económicos. Canalizar el ahorro y la inversión privada hacia la producción, distribución y prestación de servicios, es una forma de inspirar confianza y de promover una política hacendaria sana.

Nuestro sistema económico contempla la existencia tanto de bancos públicos, mixtos y privados, con miras a alcanzar sus objetivos: servicio social a la -

comunidad, planeación económica interna, impulso a todas las actividades productivas, etc.

Una de las mayores preocupaciones de nuestro gobierno es que existan medios económicos suficientes para explotar racionalmente los recursos y uno de los medios que utiliza para lograr este objetivo es el apoyo financiero que otorga a través de los fideicomisos estatales, que la banca conaliza a través de créditos.

ALGUNOS FIDEICOMISOS DE APOYO FINANCIERO Y ASISTENCIA TECNICA A LA INDUSTRIA

	FONEP	Créditos para estudios de preinversión. (Fondo Nacional de Estudios y Proyectos)
	FOMIN	Participación accionaria en el capital. (Fomento Industrial)
NACIONAL FINANCIERA, S. A.	FOGAIN	Créditos de habilitación o avío, refaccionarios e hipotecarios industriales. (Fondo de Garantía y fomento a la Industria Mediana y Pequeña)
	FIDEIN	Facilidades de localización en parques industriales construídos por el Gobierno. (Fideicomiso Industrial).
	FONATUR	Créditos a la industria turística. (Fondo Nacional al Turismo)
	FCMEX	Créditos a la exportación de bienes manufacturados. (Fondo de Garantía y Fomento a las Exportaciones)
BANCO DE MEXICO	FONEI	Créditos para equipamiento industrial a empresas. (Fondo Nacional de Equipamiento Industrial)
	FIRA	Créditos a la agricultura y ganadería. (Fideicomisos Industriales en Relación a la Agric.)
	FOSOC	Fondo de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas.
	FIDEC	Fondo de Desarrollo Comercial
	FOPROBA	Fondo de Garantía y Fomento a la Producción, Distribución y Consumo de Productos Básicos.

2.2 GENERALIDADES SOBRE LOS FONDOS DE FOMENTO Y GARANTIA.

Los fondos de fomento y garantía son fuentes de financiamiento.

Pero si bien los fondos de fomento y garantía están - estructurados como fideicomisos y son en sí fuentes - de financiamiento, cabe aclarar que los beneficiarios de estos fondos, para tener la categoría de tales, de ben cubrir ciertos requisitos.

Los fondos de fomento y garantía son:

FIDEICOMISOS

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

PERO SOLO AL ALCANCE DE DETERMINADOS SECTORES QUE CONFORMAN LA ECONOMIA DEL PAIS

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

Estos fideicomisos son congruentes entre sí, porque -
son la materialización de la política hacendaria del
Gobierno: apoyar financieramente actividades básicas
de la economía nacional.

El apoyo que brindan reviste dos finalidades:

Proporcionar recursos baratos
a los sectores económicos que
se desea promover.

Promover una mayor flexibili--
dad en el otorgamiento de los
créditos y en las garantías -
requeridas.

Varios de estos fideicomisos han venido a conformar
un programa de apoyo integral (PAI), cuyo propósito
es el de fortalecimiento económico de las empresas -
a través de financiamiento, según los lineamientos -
de la política hacendaria del Gobierno Mexicano.

Las características de estos apoyos son cuatro:

1. Son descentralizados: (Se trata de patrimonios au-

-tónomos manejados a través -
de fideicomisos federales).

2. Son activos: (Dinamismo en el apoyo financiero).
3. Son permanentes: (Funcionarán hasta que se cumplan sus objetivos).
4. Son selectivos: (Concentran su atención en determinados sectores prioritarios).

¿Qué debemos considerar como Sectores Prioritarios?

En forma enunciativa y no limitativa, podemos decir que comprenden:

1. Actividades primarias.
2. Actividades que generan empleos donde no los hay.
3. Actividades que generan tecnología propia.
4. Actividades que aprovechen racional e integralmen-

-te los recursos naturales.

5. Actividades que propicien la descentralización industrial.

6. Actividades que generen o ahorren divisas.

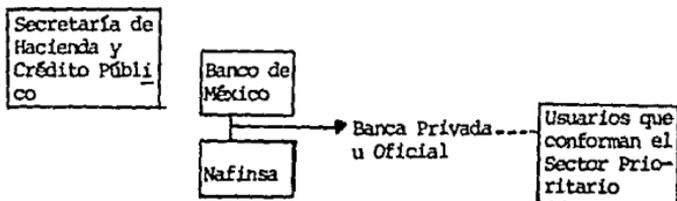
Para diferenciar lo anterior, señalaremos que el programa de apoyo integral (PAI) comprende:

- . Asistencia Técnica
- . Estudios de preinversión
- . Otorgamiento de crédito
- . Garantías
- . Aportación accionaria
- . Instalaciones físicas

Siempre utilizando la Mecánica de "Fideicomisos".

¿Cómo están estructurados estos fideicomisos?

Fideicomitente	Fiduciarios	Intermediario	Fideicomisarios
(Gobierno Federal).			(Beneficiarios)



El patrimonio es aportado por el fideicomitente en la constitución y/o durante la vida del fideicomiso, con recursos que son obtenidos por diversos medios:

Patrimonio Federal, Créditos de Bancos Municipales, Capitalización de Intereses de los Créditos otorgados - por estos mismos Fideicomiso, otras aportaciones, etc.

	Banco de México	- - ->	Entre otros, el FONEI
Fiduciarios del Gobierno Federal	Nafinsa	- - ->	Entre otros, el FONEP, - FOGAIN, FOMIN.

Como funcionan estos Fideicomisos:

La cualidad de estos fideicomisos es que son mecanismos de apoyo financiero adecuados a la problemática - del momento.

Cada uno de estos fideicomisos cuenta con:

Sus propias reglas de operación.

Mismas que están elaboradas y pueden ser modificadas - por:

Su comité técnico

(Que está integrado por funcionarios que - representan al fideicomitente: La Secretaría de Hacienda y Crédito Público).

Participación de la Banca.

Los fondos de fomento y garantía, verdaderos bancos - pero de segundo piso, no otorgan el financiamiento -

en forma directa. (Sólo el FOMIN opera directamente con los industriales, sin la intermediación de la -- Banca).

Desarrolla su cometido "descontando" cartera (pagarés) a la banca del país.

También otorgan garantías para fortalecer algunos créditos según se verá más adelante.

Esta mecánica - muy práctica por cierto - permite que estos fideicomisos alcancen sus objetivos con un mínimo de esfuerzo administrativo, aprovechando así la experiencia de las instituciones de crédito, atendiendo el mercado de éstos a través del aparato promocional que ellos mismos les ofrecen.

Efectos económicos de los Créditos de los Fondos.

La inclusión de estos fondos de fomento y garantía - en el mercado Nacional de dinero y Capital, ha tenido importantes efectos económicos en el desarrollo - del país.

DESARROLLO
SECTORIAL

PRODUCCION
DISTRIBUCION
SERVICIOS

BIENES DE CONSUMO
BIENES DE CAPITAL

FORTALECI-
MIENTO DE
FUENTES DE
TRABAJO

DERRAME DE SUELDOS

APOYO INDI-
RECTO A
OTRAS EMPRE-
SAS

EL FORTALECER ACTIVIDADES PRIORITA--
RIAS FAVORECE INDIRECTAMENTE A TODOS
AQUELLOS QUE TIENEN RELACIONES ECONO-
MICAS CON ELLAS (PROVEEDORES, COMI-
SIONISTAS, FLOTILLEROS EMPACADORES,
ETC.)

GENERACION Y
AHORRO DE
DIVISAS

EVITANDO IMPORTACIONES Y PROMOVRIENDO
EXPORTACIONES NUESTRA ECONOMIA SE BE-
NEFICIA.

DE CONCENTRA-
CION INDUS --
TRIAL

LOS FONDOS NO SOLAMENTE APOYAN ACTI-
VIDADES PRIORITARIAS, SINO QUE AUMEN-
TAN LA APERTURA DE NEGOCIOS EN EL IN-
TERIOR DEL PAIS, BUSCANDO EN ESA FOR-
MA LA SOLUCION AL PROBLEMA DE CONCEN-
TRACIONES SOCIOECONOMICAS.

DESARROLLO DE
INFRAESTRUCTU-
RAS

AL APOYARSE ACTIVIDADES BASICAS SE --
PROPICIA, LA APERTURA DE VIAS DE COMU-
NICACION, SERVICIOS PUBLICOS, PUESTOS
MEDICOS Y ESCOLARES, ETC.

OTROS

SUJETOS

En principio, dada la importancia de los efectos económicos ya señalados, los fondos de fomento y garantía atienden a todas las personas físicas o morales:

- A) Que tengan capacidad Jurídica para obligarse
- B) Que sean sujetos de crédito con suficiente capacidad de pago.
- C) Que se encuentren dentro de los lineamientos que - las reglas de operación de cada fondo señalen.

Haciendo gráficos lo anterior, podríamos señalar como sujetos:

PERSONAS FISICAS	DEL SECTOR PRI VADO - - - - -	PRODUCTORES	
		OFERENTES DE SERVICIOS	
PERSONAS MORALES	DEL SECTOR PU- BLICO - - - - -	GORIERNOS ES TALES	
		MUNICIPIOS	
		EMPRESAS DE U ORGANIS-- MOS DECEN-- TRALIZADOS	
		EMPRESAS DE PARTICIPA-- CION ESTA-- TAL	
		OTROS	
		DEL SECTOR PRI VADO - - - - -	SOCIEDADES - INDUSTRIALES Y CIVILES
		ASOCIACIONES Y SIMILARES	
	INSTITUCIO-- NES DOCENTES Y DE INVESTI GACION		
	OTROS		

TIPOS DE APOYOS FINANCIEROS

Los apoyos consisten en recursos baratos plazos adecuados a las necesidades crediticias e instrumentación flexible de los financiamientos.

En virtud de que casi todos los fondos son bancos de segundo piso, son las instituciones de crédito las que hacen las promociones; evalúan y casi siempre corren con los riesgos del crédito, arman las operaciones para presentarlas a los comités e instrumentan las operaciones elaborando contratos de apertura de crédito en sus modalidades (avíos, refaccionarios, hipotecas industriales, etc.), para proceder al descuento de los títulos de crédito, que son la evidencia de las disposiciones del financiamiento.

Otros apoyos.

Garantías: Algunos fondos asumen responsabilidades contingentes, ofreciendo su garantía a instituciones de crédito, en financiamientos solicitados por

empresas o personas físicas susceptibles de verse beneficiados por los -- apoyos de los fondos.

Estas garantías implican un costo para el acreditado, generalmente de una comisión o prima que se cobra por única vez al instrumentarse la garantía en cuestión; generalmente las garantías cubren menos del 100% del crédito otorgado.

Cada fondo, según lo señalan sus reglas de operación, indican los supuestos en los cuales las garantías que ofrecen pueden ser hechas valer.

Otras Garantías: Algunos fondos garantizan, como se verá más adelante, emisiones de obligaciones hechas por empresas incluidas entre las que pueden ser objeto de financiamiento por parte de estos fideicomisos.

Líneas de Crédito: Algunos fideicomisos de apoyo a las actividades prioritarias, estilan abrir a los intermediarios financieros líneas de crédito, para que concedan los financiamientos directamente, utilizando los recursos autorizados.

Asistencia Técnica: En forma directa o indirecta algunos fondos, ofrecen apoyos consistentes en auxilio técnico (financiero, contable administrativo, organizacional, etc.)

T E M A I I I " CUANTO, COMO Y A QUIEN PUEDE PRESTAR
UNA INSTITUCION DE CREDITO "

3.1. El crédito que cada tipo de Banco puede otorgar
a sus usuarios

3.2. Como se puede otorgar un crédito

3.3. Qué tipo de sujetos pueden ser usuarios de crédito

3. CUANTO, COMO Y A QUIEN PUEDE PRESTARLE UNA INSTITUCION DE CREDITO.

3.1 El crédito que cada tipo de Banco puede otorgar a sus usuarios.

La ley general de Instituciones de Crédito y organizaciones auxiliares regula a las instituciones:

- De depósito
- De ahorro
- Financieras
- Hipotecarias
- De capitalización (en liquidación)
- Fiduciarias
- De banca múltiple

Además regula a los llamados "organismos auxiliares" que son:

- Almacenes generales de depósito
- Arrendadoras financieras
- Uniones de crédito
- Bolsas de valores

La Banca Múltiple.

Reformas a la Ley Bancaria han permitido que se estructuren o fusionen varias instituciones , a fin de que puedan prestar una gama mayor de servicios, abo--
nándose al criterio original de alta especialización para adoptar el de heterogeneidad de operaciones autorizadas, llegándose así a componer el sistema de -
"Banca Múltiple" que cuenta con la gran ventaja de:

" Poder ofrecer los servicios de la
Banca de depósito, ahorro finan--
ciero, hipotecaria y fiduciaria. "

Operaciones de crédito que puede realizar la Banca -
Múltiple:

Siendo la Banca Múltiple la "Fusión" de bancos de gi--
ro especializado, las operaciones activas (créditos)
que pueden realizar son todas aquellas que en princí--
pio están permitidas por la ley.

El artículo 46 bisi, de la Ley General de Insitucio-

nes de Crédito y Organizaciones auxiliares, establece en algunos de sus inicios, los préstamos que las instituciones de Banca Múltiple puede conceder.

" V Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos.

VI Con base a crédito concedido, asumir obligaciones por cuenta de terceros a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como la expedición de cartas de crédito.

VII Expedir cartas de crédito previa - recepción de su importe (o parte del mismo...) "

A continuación señalo los principales créditos que pueden otorgar los distintos tipos de Bancos:

BANCOS DE DEPOSITO	BANCOS DE AHORRO	FINANCIEROS	HIPOTECARIAS
Prestamos y créditos de cualquier clase	Descuentos préstamo y créditos de cualquier clase	Prestamos directos con garantía conlateral	Mutuo con interés, para adquisición o ampliación de bienes raíces en sus diversas modalidades:
Créditos para la exportación de artículos manufacturados	Habilitación o avío	Adquisición bienes de consumo duradero	Vivienda interés social, vivienda de tipo medio, conjuntos, etc.
Para la adquisición de bienes de consumo duradero	Refaccionarios Prendarias	A la industria agrícola y ganadería con garantía hipotecaria o fiduciaria	
Habilitación o avío	Hipotecarios (Vivienda de interés soc.)	C.C.C. (crédito simple en cta. corriente con o sin garantía real.	
Refaccionarios		Créditos para construcción o mejora de serv. públicos.	

¿ Cuánto puede prestar un banco?

En México existe el mecanismo de "Banca Central", apoyado y justificado por la legislación bancaria, razón por la cual la actividad crediticia debe respetar los mecanismos impuestos.

Para conocer cuanto puede prestar una institución de crédito, se deben considerar sus limitaciones:

Las que impone la ley bancaria y basadas en ellas las que dictan las autoridades.

Otras limitaciones, derivadas de las anteriores:

Lo que puede prestar cada banco, de acuerdo a sus recursos disponibles, y

Lo que puede prestar cada cliente, entidad o grupo de personas que constituyen - riesgos comunes.

Considerando que la legislación bancaria propicia el desarrollo de la comunidad, busca a través de sus normas, la protección de los sectores depositantes, ahorradores e inversionista, ofreciendo a ello todo un sistema de seguridad. Así a cambio de la existencia de ciertas reservas que deben tener cada tipo de banco, permite se canalice el ahorro nacional a sectores económicos que utilizarán tales recursos para sus necesidades de inversión.

Montos Máximos.

Desde otro punto de vista es importante señalar limitaciones de crédito máximo por deudor o grupo.

Las reglas generales sobre el importe máximo de las responsabilidades directas o contingentes de los usuarios, se establecen por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y las da a conocer Banco de México.

No obstante la anterior, es prudente indicar que hay excepciones a los límites, mismos que funcionan cuando se dan los siguientes casos:

1. Financiamientos otorgados al Gobierno Federal o - con garantía de éste.
2. Financiamientos otorgados para la compar y/o industrialización de semillas alimenticias.
3. Financiamientos otorgados para la exportación de - productos manufacturados.
4. En el caso de financiamientos que se otorguen en--tre instituciones de crédito, éstos podrán ser hasta del 100% del capital neto de lo acreditante --- siempre que no se rebase el límite establecido por la autoridad.

Limitaciones Internas.

Los porcentajes máximos, que se pueden conceder de - cada tipo de crédito a un solicitante, se justifican en relación a su capital contable ajustado.

COMPUTO DEL CAPITAL CONTABLE AJUSTADO (REGLONES QUE LO FORMAN)

1. Capital Legal

2. Reserva Legal
3. Otras reservas de capital
4. Utilidad por aplicar o déficit
5. Superavit por revaluación de activos fijos
6. Aportaciones de socios para aumento de capital, o pasivo a favor de los mismos, en aquellos casos - en que se cuente con su aval.

A la suma de los conceptos anteriores, se le deberá restar el importe que resulte de la suma de ajustes a los activos presentados.

Para ejemplificar los límites internos, señalamos algunos casos:

- El monto total de los créditos concedidos son garantía real de un cliente, no deberá exceder del 50% de su capital contable ajustado. Sin considerar en esos riesgos las remesas en camino y el cobro inmediato.
- El monto total de créditos concedidos a un mismo cliente, incluyendo créditos preferen-

-tes, no deberá exceder del 70% del capital contable ajustado al interesado.

3.2 COMO SE PUEDE OTORGAR UN CREDITO

Las formas de otorgar "Crédito" son muy variadas, sin embargo, si se considera la necesidad de una actitud profesional para otorgarlo, entonces debe recapacitar se en una estructura objetiva.

Otorgar un crédito implica:

TOMAR UNA DECISION

Una cualidad profesional del funcionario bancario es lograr buenas decisiones.

Formando parte de una empresa, el funcionario deberá ajustarse a las políticas que en materia de crédito tenga la institución.

" Las políticas de crédito serán aquellas orientaciones generales dentro de las cuales puede y debe tomar sus decisiones el operador del crédito. "

Quién presta recursos "propios" corre un riesgo y -

optará, según las circunstancias, en asegurar de alguna forma la recuperación.

En el caso de los bancos que son intermediarios, deben además tener en cuenta su responsabilidad hacia los depositantes e inversionistas.

También es importante reflexionar que como banqueros:

" Nuestra responsabilidad hacia la clientela de crédito nos obliga a contribuir a su estabilidad financiera, por medio del consejo adecuado y la evaluación correcta de sus requerimientos crediticios. "

Para otorgar crédito es importante conocer, respetar y aplicar las políticas y normas establecidas, ya que al operar los préstamos de acuerdo a esas regulaciones, se adquiere seguridad en la forma de decisiones.

Contemplando el anterior razonamiento, contestaremos

el objetivo de este subtema.

¿ Cómo se puede otorgar un crédito?

Tres son las posibilidades:

1. A través de una decisión individual.

(Facultad individual)

2. A través de una combinación de facultades in
dividuales.

(Autorización especial)

3. A través de una decisión grupal.

(Comité)

Es importante señalar la importancia del tiempo que se lleva tomar una decisión en el otorgamiento del -
crédito.

Un banco que es una empresa que compite, gana en ima
gen cuando es oportuno su servicio de crédito. Por
tal razón los mecanismos para contratar operaciones

activas, deben ser las idóneas al tamaño del banco y al número de clientes que en forma esporádica o habitual solicitan crédito.

Los mecanismos que existen para otorgar crédito son tres:

1. Operar al amparo de facultades individuales.
2. Operar a través de una solicitud de autorización especial.
3. Operar al amparo de una línea de crédito pre-establecida.

3.3 QUE TIPO DE SUJETOS PUEDEN SER USUARIOS DE CREDITO.

Como ya se ha dicho en módulos anteriores, pueden ser sujetos de crédito las personas legalmente capaces - de obligarse. Podría tratarse de una " Persona Física " o de una " Persona Moral ".

- Nacionalidad.

Las instituciones de crédito, pueden atender en materia de crédito a nacionales y extranjeros (personas físicas o morales) siempre y cuando estén establecidos permanentemente en el país.

Con autorización del Banco de México, se podrá operar con personas radicadas en el extranjero.

No hay tratándose de personas físicas, limitaciones en razón de sexo. Respecto a la edad, los sujetos deben ser mayores, según los parámetros que la misma legislación civil establece.

Si son menores, debe existir autorización judicial

a sus representantes para que puedan comprometer el patrimonio de aquellos.

Una edad evanzada no impide que la persona sea sujeto de crédito, pero en cierto tipo de préstamos existen políticas que ponen como limitante una edad determinada.

En todo caso se deberá comprobar la capacidad de pago, para liquidar el crédito en el plazo convenido.

Al arraigo en el trabajo, profesión u oficio, así como en el domicilio, son datos que se consideran antes de contratar un crédito.

La investigación de "referencia" es también muy importante. La ley es precisa al obligar al banquero a que obtenga "informes" de su solicitante de crédito.

Cuando se trata de personas morales, lo importante es determinar a que tipo de agrupación pertenece, si su estructura está reglamentada por alguna ley en especial, como sería el caso de la que regula a las sociedades mercantiles, sociedades o asociaciones civiles,

o cualquier otro tipo de agrupaciones económicas consi-
deradas legalmente, es importante conocer si están bien
establecidas, si su duración es vigente, etc.

Otro factor que debe considerar el banquero es el hecho
de si la empresa solicitante está de alguna forma iden-
tificada con una o más empresas a las que ya se les ha
ya concedido crédito.

Ante esta circunstancia se justifica un estudio espe-
cial que se hace a los llamados "grupos" o "empresas -
que hacen grupo".

Se cuestiona si las "Asociaciones civiles", que por na-
turalza propia no se dedican al lucro, pueden ser su-
jetos de crédito. Sin profundizar en el razonamiento
se estima que en todo caso, existiendo un riesgo nor-
mal, cualquier asociación civil que compruebe su capa-
cidad de pago puede ser sujeto de crédito.

Existen entes mercantiles como la "Asociación en Par-
ticipación" que por sus peculiares características,
no tienen personalidad jurídica propia, razón por la

cual no se debe operar crédito con ellas, lo que no --
significa que al asociante o asociado, si cubren los -
requisitos como sujetos de crédito, se les pueda aten-
der en condiciones de riesgo normal.

C A P I T U L O I I

T E M A I V " EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO Y SU IMPACTO EN EL ANALISIS DE CREDITO "

- 4.1. Funciones objetivas del dinero y su comportamiento.
- 4.2. La real generación del recurso monetario.
- 4.3. El análisis de crédito que considera el valor del dinero en el tiempo.
- 4.4. La recuperación de créditos.

4. EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO Y SU IMPACTO EN
EL ANALISIS DEL CREDITO.

4.1 Funciones objetivas del dinero y su comportamien-
to.

¿ Qué es el dinero ?

Al hablar de él, nos referimos a las "monedas" a los -
"billetes". Hacerlo así nos hará pensar en términos
de " Teoría Monetaria " entendiendo que el dinero de
un país tiene:

Valor Interno: Poder adquisitivo en términos de -
bienes y servicios.

Valor Externo: Tasa de cambio frente a otras divi-
sas*.

Sin embargo, el término " dinero " es más amplio. Pa-
ra los estudiosos de la economía, además de billetes
y monedas, también se consideran dinero los " depósi-
tos bancarios ", existiendo autores que incluyen en --

sus " razonamientos ", conceptos como el " cuasi dinero " (documentos que respaldando recursos monetarios están en circulación y tienen poder adquisitivo).

Paul A. Samuelson (Premio Nobel de Economía) ofrece como definición lo siguiente:

" El dinero es el moderno medio de cam
bio y la unidad de medida para expre
sar los precios y las deudas. "

El dinero - dicen algunos tratadistas - es una "mercan-
cía" y como tal se comporta; tiene funciones especifi-
cas.

El dinero es un
medio de pago

El dinero es un
depósito de va-
lor.

Atención

... Si es premisa económica que el dinero tiene compor-
tamiento interno y externo, tal afirmación se comple-
menta diciendo que la moneda " Vale ".

Toda moneda tiene: ... Pero también

Valor nominal	Valor real
El que se indica en ella misma	El que se acepta por ella

... Pero, ¿Para qué sirve el dinero?

Keynes, estudioso de la economía moderna y revolucionario de la " Teoría Monetaria ", califica los motivos que tienen los hombres para tener dinero:

Motivo	Motivo	Motivo
Transacciones	Precaución	Especulación
La necesidad de efectivo (liquidez) para las operaciones corrientes.	Efectivo para atender contingencias, para conservar un activo cuyo valor es fijo.	Obtención de ganancias derivadas del recurso monetario.

De acuerdo a su " comportamiento real ", el dinero puede ser " activo " u " ocioso ".

Por supuesto para efectos de mercado, nos interesa el primero, que es el que circula a cierta velocidad.

Velocidad de circulación del dinero:

" Es el número de veces que una unidad monetaria es utilizada en las transacciones entre gastadores individuales, durante un período determinado, generalmente de un año ".

¿ Cómo se determina la cantidad de dinero ?

La economía mediante su teoría cuantitativa del dinero nos da la respuesta.

Esta teoría explica el valor del dinero por su cantidad.

Estudiosos de la materia la han refinado añadiendo -- conceptos nuevos como la " velocidad del dinero ", tema explicado, y el " volumen del comercio ".

Esta teoría indica que el " valor adquisitivo " de la moneda, depende directamente de la cantidad de dinero

que se piensa hay en existencia (*), es decir, los precios de bienes y servicios tienen una relación con la cantidad de dinero en circulación.

El tratadista contemporáneo Kurihara señala:

" Así pues, los altos precios de otras cosas se reflejan en el bajo valor en cambio del dinero, y los bajos precios de otras cosas en el alto valor en cambio del dinero ".

Hablemos ahora de la " creación y destrucción " del dinero. En países como el nuestro, es monopolio del estado la emisión, acuñación y retiro de la moneda y billetes locales, existiendo en algunos casos, por los que se refiere a dinero extranjero dentro del país, " control de cambios ". (En México a partir del 1º. de Septiembre de 1982).

* Existe en la realidad un fenómeno denominado " efecto multiplicador ", ilusión óptica que nos hace creer que hay mucho dinero, cuando en realidad es una sola cantidad, que, por estar continuamente circulando, propicia la conclusión de que hay mayores volúmenes de unidades monetarias.

A través del Instituto Central de Emisión (Banco de México) se crea la cantidad de unidades monetarias requeridas.

Por lo que se refiere al concepto " destrucción ", éste implica no sólo la anulación del dinero, una variante puede ser su lenta circulación o retiro y canje, situaciones todas propiciadas por estrategias de política hacendaria.

El estado, emisor del recurso monetario local, sólo da " valor nominal " a su moneda, pero por algunos fenómenos económicos que más adelante veremos el " valor real " se determina como resultado de causas no necesariamente planificadas.

Anteriormente se mencionó que también deben considerarse dinero los " depósitos bancarios ".

Sobre el particular aclararemos que un sólo banco no crea dinero, pero sí el " Sistema Bancario ", a través de lo que el economista Samuelson denomina : " Expansión Múltiple de los Depósitos Bancarios ".

Los mercados financieros.

El concepto en sí puede ser ambiguo, por lo que conviene saber que debemos entender por " Mercado ", por -- " dinero " y finalmente por " Capital ".

Mercado:

Es el lugar al que acuden tanto los que ofrecen mercancías o servicios (oferentes), como los que las desean (demandantes), generalmente con el auxilio y activa participación de intermediarios.

Respecto a la diferencia entre " dinero " y " capital " ésta es meramente técnica, ya que para efectos de mercado financiero, el financiamiento o la inversión -- pueden estar representados por dinero (recursos monetarios negociados a corto plazo; menos de un año generalmente) o por capital (negociado a mediano o largo plazo).

¿Por que se acude al mercado a " ofrecer " dinero y/o Capital?

1. Para evitar la " ociosidad " del recurso, buscándo
le productividad.

2. Para especular

¿ Qué se logra ?

- a) Una ganancia fija
- b) Una ganancia variable
- c) Una ganancia incierta
- d) Eventualmente una pérdida

¿ Por qué se acude al mercado a "obtener" dinero y/o
capital?

Para buscar y contratar financiamiento

...El recurso moneu
tario tiene precio

El Interés

EL COSTO DEL RECURSO MONETARIO

Efectivamente, el dinero tiene precio un premio denominado interés. A continuación señalaremos criterios que lo determinan:

Teoría del interés elástico	Teoría del riesgo	Teoría del plazo (*)	Teoría de la imposición legal
<p>Se determina - por la ley de la oferta y la demanda.</p> <p>Mucho dinero - en el mercado.</p> <p>Interés barato</p> <p>Poco dinero, - interés alto.</p>	<p>A mayor - - riesgo, mayor costo - del recurso y viceversa</p>	<p>A mayor plazo, mayor - costo del - recurso.</p>	<p>Especialmente en sistemas de banca central y economías planificadas el costo del recurso tendrá límites máximos y mínimos.</p> <p>Opera sólo dentro de los territorios de los países.</p>

* El fenómeno "Inflación" justifica esta teoría.

FENOMENOS ECONOMICOS QUE AFECTAN AL DINERO O AL CAPITAL

INFLACION

" Entendemos por inflación un período de aumento general de los precios de los bienes de consumo y de los factores productivos" *

... ¿Cuáles son las causas que provocan la inflación?

En forma enunciativa y no limitativa, se pueden apuntar las sigs.:

- Inflación importada
- Brecha entre demanda que aumenta y oferta mínima
- Aumento en los costos de producción
- Aumento en sueldos y salarios (incremento de costos administrativos)

* Definición que propone Samuelson. También puede definirse la inflación "como un incremento desproporcionado y relativamente repentino en el nivel general de precios".

Incremento desproporcionado del dinero en circulación, situación que se agrava cuando se da el "efecto multiplicador".

... Y ¿Qué provoca la inflación?

Entre otros impactos, aumento en:

- Las tasas de interés
- Los índices de precios al mayoreo y al consumidor
- Los tipos de cambio

... Pero sobre todo, pérdida del poder adquisitivo del recurso monetario.

Hablemos ahora de la Devaluación, tema que entenderemos si explicamos el concepto de "Patrón".

PATRON ORO

Cuando el país emisor fija el valor externo

PATRON PAPEL MONEDA

Cuando el valor de una moneda depende del poder adquisi

de su moneda, por medio tivo interno, en relación
del oro que la respalda. con el de otra moneda.

Se justifica la emisión de dinero por el respaldo que -
cada unidad monetaria tenga, o de oro, o de divisas (ge
neralmente monedas duras).

En la actualidad es común que los países emitan su dine
ro, basados en un "patrón mixto" (oro y divisas).

... Luego entonces, ¿Qué es la Devaluación?

— Es la reducción del valor de la moneda de un
país, con respecto de su patrón.

— Es el alto precio que debe cubrirse para ad-
quirir una moneda "dura", necesaria para pa-
gar importaciones - cubrir gastos fuera del
país.

— "El proceso de reducir el valor de la moneda
de un país expresado en términos de otras mo
nedas"*

*Explicación que dan los autores Weston y Brigham, en sus libros de
texto sobre finanzas.

EL VALOR PRESENTE Y EL VALOR FUTURO DEL RECURSO MONETARIO.

Entender este tema implica aceptar las bondades de no tener el recurso monetario "ocioso".

Si "guardamos" en un cofre, durante 5 años, un billete de cinco mil peos y pretendemos gastarlo al final de dicho período, no será remoto que el poder adquisitivo de nuestro dinero, en términos de bienes y servicios, haya disminuído. Las causas de esa realidad serán seguramente varias, pero todas estarán relacionadas entre sí, y se explicarán escuetamente como "la erosión del recurso, propiciada por el tiempo".

Pudiera suceder que el billete del ejemplo que nos ocupa, se invirtiera precisamente a un plazo de 5 años. De ser así, y señalando que la inversión fuera segura, al final de período tendremos más de 5 mil pesos, digamos 65 mil peos; definitivamente una ganancia de 60 mil pesos parece atractiva, sin embargo, aun con esa ventaja cabe una pregunta: ¿con 65 mil pesos, dentro de 5 años, podremos compara lo que con esa misma cantidad estamos en condiciones de adquirir en el presente?

La pregunta anterior es el punto de partida para entender, después de un objetivo análisis, el impacto que - incluso tiene el dinero "activo", cuando se recibe en y a través del tiempo.

Todo el razonamiento anterior, llevado al mundo de los negocios, provoca una reacción que impacta a quienes - tienen interés por tomar decisiones realistas, sobre - todo cuando éstas se manifestarán en el mediano y largo plazo, como sería el caso de inversiones en negocios permanentes de todo tipo y tamaño.

4.2 LA REAL GENERACION DEL RECURSO MONETARIO

Los autores Weston y Brigham (*) reconocen la existencia de un "impacto de la inflación en la administración financiera", y así, señalan varios puntos en los que se refleja la presión de este fenómeno económico.

La inflación, dicen, trae como resultado que "muchas políticas y prácticas financieras están experimentando cambios espectaculares", como son la forma de analizar el concepto "tasa de interés", "demanda de capital" "planificación de inversión y financiamiento" y, consecuentemente, la dificultad en manifestar objetivamente resultados a través de información financiera.

"... es evidente que el razonamiento financiero sufre modificaciones, resultado de un dinamismo de entorno económico y social que se ve afectado por fenómenos como la inflación, el impacto de la comercialización internacional en la balanza de pagos, o el importante efecto del comportamiento de los mercados de dinero y capital..."

* Mencionados en la cita anterior, y cuyo texto "Finanzas en Administración" recomendamos como lectura de interés

Pero, con modificaciones o no, en el mundo de las finanzas, el objetivo seguirá siendo el mismo: provocar, a través de un efecto multiplicador, una maximización de recursos monetarios que deberán ser suficientes para -- justificar las inversiones realizadas.

Las decisiones financieras.

Tradicionalmente son tres:

DECISIONES DE INVERSION

↓
¿En qué emplear los recursos?

↕
Selección de alternativas buscando la más rentable

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

↓
Determinar el costo real de los recursos, evaluando la facilidad y -- oportunidad para obtenerlos

Con Recursos propios

↓
Capital

↔ Con Recursos ajenos

↓
Deuda

Apalancamiento financiero

DECISIONES DE POLITICA DE DIVIDENDOS (*)

↓
No sólo determinar cuánto se debe ganar, sino cómo deberán ser recompensados -- los propietarios del negocio

Utilidad
Ganancia
Dividendos
Retorno de la inversión
Rentabilidad
Productividad*

- * Se utiliza el término "dividendos" en su sentido genérico.
* Términos todos que, aunque tienen un significado específico en finanzas, en lenguaje común y corriente, se admite, son lo mismo.

Generar recurso monetario, a partir de un negocio o actividad, implica lograr una "ventaja" que compense la cantidad y tiempo invertido. Esta ventaja debe ser realista y objetiva, de otra manera sería evidente el fracaso del plan financiero. El resultado esperado deberá ser congruente con el uso que a futuro pueda darse a la ventaja o ganancia esperada.

Por supuesto - y así ha sido aceptado por los estudiosos de las finanzas -, la "preferencia" de quien invierte respecto a la forma y tiempo de lograr su objetivo - puede ser diferente, al fin y al cabo estamos hablando de actividad humana e individualidades, pero esto no -- significa que se pierda la intención de "ganar", de generar nuevos recursos, a partir de ciertas cantidades - de dinero.

De aceptarse lo anterior, hacer finanzas será conciliar la política de dividendos con la forma de lograrlos, y aquí es donde se da el peligro de conformarse con una - planeación aritmética que ofrezca ventajas supuestamente interesantes que en verdad no lo son.

Esta forma de pensar ha venido a cuestionar el clásico

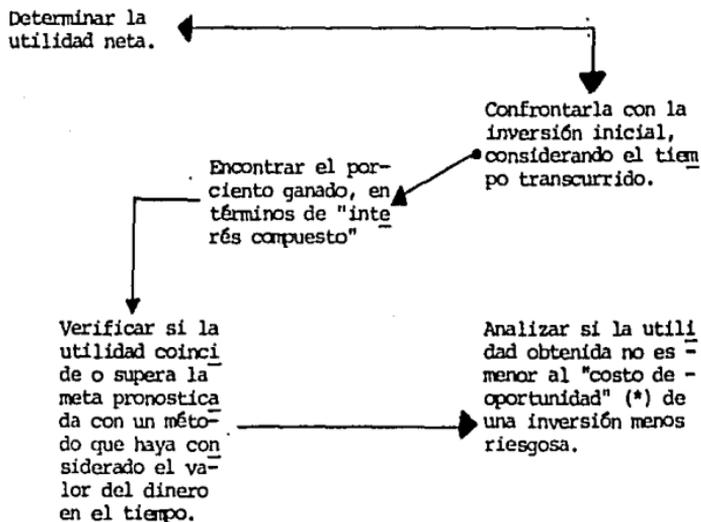
razonamiento de ganancias que representen un atractivo porcentaje del capital invertido.

El rendimiento sobre la inversión, que vendría a ser la utilidad esperada, ganancia en la recuperación de capital originalmente invertido, ya no es un tema que a muchos interese.

Novedosas corrientes del pensamiento financiero, deseando adecuar la ganancia con su uso en el "tiempo" han estado defendiendo la tesis de que es mejor pensar en términos de "flujos de efectivo positivos", -- adecuados siempre a un "poder de adquisición en el futuro".

Lo anterior es válido en la medida que mostrar "utilidades" no es necesariamente signo de buena situación financiera, o al menos razonable. De hecho, no es raro detectar falta de liquidez en empresas cuyos estados financieros muestran ganancias.

Para definir si verdaderamente se están generando ventajas reales, un razonamiento podría ser el siguiente:



Generación de flujos de efectivo reales y líquidos.

Hay autores en finanzas que cuestionan la veracidad del concepto "flujo de efectivo" y así señalan que el "importe del flujo de efectivo no representa el efectivo que realmente se tiene a mano", en todo caso, dicen, "sólo representa el Potencial de obtención de efectivo".

Entrar en el tema "flujos de efectivo" es obligado para el analista de crédito profesional, ya que su apre

ciación podrá definir la capacidad real de pago y, -
consecuentemente, la lógica estructuración de calendarios de amortización.

Los flujos de efectivo nos llevan necesariamente al concepto "liquidez" que se aprecia sólo en base a las tradicionales razones de "solvencia" y de "prueba de ácido". Sobre el particular, el comportamiento de cada negocio, su estructura financiera, el giro al -- que se dedique y su tamaño, darán la pauta para apreciar cuánta liquidez se justifica tener en la tesorería del negocio.

La Ilusión de la Ganancia Esperada.

La inflación, la devaluación, el incremento del costo de capital, la ausencia de planeación financiera - que influya razonamientos que le den valor al tiempo, la liquidez y problemas no financieros, pero que impactan los resultados que se esperan de los negocios, hacen difícil determinar cuál es la "ganancia real" - de las inversiones en negocios.

Sin que se obre de mala fe, se están dando en algunos

negocios casos de retiro de utilidades que en realidad no son ganancia; ello se debe a la ausencia de "reexpresión" de la información financiera histórica.

Igualmente es importante aceptar que para que una empresa continúe, en el caso de negocios de producción, es vital considerar estrategias para reponer o sustituir bienes de capital.

Preparándose para esos gastos necesarios, se evita el impacto relativo en el punto de equilibrio, ya que en el peor de los casos, ante la imposibilidad de hacer frente a los costos de reposición, el negocio suspende rá sus actividades parcial o totalmente.

La ganancia esperada y a veces retirada, será ilusión óptica y medio para descapitalizar la empresa, si no se dan reflexiones de este tipo, pero a la vez, inmediatas acciones correctivas.

Correcciones financieras.

La corrección es a hechos o actitudes realizadas. Cuestionando el resultado, descubierto el error, es prudente mejorar las decisiones. Nuevas estrategias deben -

implementarse, pero sólo como resultado de un análisis panorámico, objetivo e integral. De aceptarse las bondades del cambio que implica considerar el "entorno" y el valor de dinero en el tiempo, pensamos que, al menos, deberían intentarse los siguientes puntos:

- 1) Planeación financiera y estrategias que consideren el valor del dinero en el tiempo. Resulta recomendable el método conocido como "valor presente o neto" o "valor actual neto".
- 2) Reexpresión de estados financieros históricos (Básicos: balance y estado de resultados).
- 3) Uso constante de flujos de efectivo (ayudan a medir la liquidez).
- 4) Uso del estado de cambios en la situación financiera o de origen y aplicación de recursos (son evidencia de planeación financiera).
- 5) Análisis periódico de "presupuestos" (habilidad administrativa).

- 6) Políticas de pago de dividendo más realistas y que, en todo caso, eviten la inconsciente descapitalización.
- 7) Manejo del concepto "valor de abandono".(*)
- 8) Redistribución de activos (estrategia que da liquidez por venta de bienes o derechos no necesarios).
- 9) Análisis "crudo" del verdadero potencial de la empresa, determinando su apoyo, o en su caso, su liquidación.
- 10) Diversificaciones, cuando éstas sean controlables y se pueda aprovechar la capacidad instalada.

* Cantidad recuperada al liquidarse un proyecto, antes del término de su vida económica.

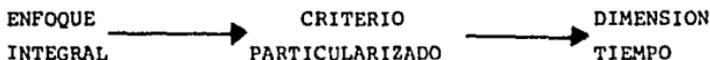
4.3. El análisis de crédito que considera el valor del dinero en el tiempo.

Defendiendo la postura de consierar en nuestras decisiones profesionales el concepto "valor del dinero en el tiempo" , ya no debería analizarse el riesgo del crédito descartando fenómenos como inflación y devaluaciones Sin embargo, procederemos a señalar las causas que apuntan nuestra postura.

En primer lugar, es importante iniciar la explicación de nuestro punto de vista, a partir de un concepto común o generalmente aceptado: El análisis de crédito.

"Es el proceso que utiliza un conjunto de conocimientos y técnicas, que permiten determinar cantidad, tipo y condiciones del préstamo que se puede estructurar a favor de un solicitante, de manera que su concesión sea rentable y de riesgo normal para el banco, así como conveniente para el cliente."

El modelo de análisis adoptado, descansa en tres premisas básicas.



Los créditos, no importando su plazo, son negocios de "tracto sucesivo", es decir, se manifiestan dentro de la "dimensión tiempo". Sus alcances, positivos o negativos, serán evidencia de una "decisión", producto del análisis de un riesgo calculado.

A continuación transcribimos lo que el manual de "Aspectos no Financieros del Análisis de Crédito", señala como explicación a la premisa "Dimensión Tiempo".

"... Nos referimos a ella en tres aspectos diferentes. que son:"

- a) La necesidad de una educación continua que refuerce nuestra capacidad de adaptación a los cambios y nos permita estar en contacto permanente con los -

significativos avances que experimentan las disciplinas relacionadas directamente con nuestra profesión de banqueros.

Tal necesidad debe entenderse también como el imprescindible fortalecimiento interno que la Institución, a semejanza de un organismo humano, requiere en etapas de crecimiento, con el objeto de que sus diferentes unidades se encuentren en posibilidad de desempeñar funciones más exigentes y complejas, derivadas del propio crecimiento.

- b) El pleno convencimiento de que se requieren soluciones oportunas y expeditas para nuestra clientela de crédito.

- c) La aceptación de que, sobre todo en créditos a mediano y largo plazo, debemos conceder una importancia algo menor a la información financiera histórica y atribuirle mayor peso al futuro razonablemente pronosticado del solicitante, ya que:

Préstamos que se conceden ahora,
serán liquidados con los recur--

-sos de que disponga el cliente
 en el porvenir y no con lo que
 tenía en el pasado.

Adecuación del financiamiento.

Pudiera pensarse - y es erróneo - que el financiamien-
 to es sólo entrega de dinero. Definitivamente es más
 es la "confianza" depositada en un plan: el uso racion
 nal y rentable que se dará al recurso monetario.

Mucho se ha insistido, y ello forma parte de las nue-
 vas corrientes que estudian el tema análisis de crédi
 to, que el financiamiento debe cubrir necesidades es-
 pecíficas, a saber:

Fortalecimiento al
 Capital de trabajo
 (problemas eventua
 les de falta de lí
 quidez.)

Sustitución o adqui
 sición de bienes de
 capital (maquinaria
 u otros activos fi-
 jos.)

Consolidación
 de Pasivos

Cantidades y
 Plazos

... Deberán ajustarse a cada ... Necesidad.

Los vencimientos y amortizaciones deben ser adecuados, determinándose por las fechas en las que el deudor - - tenga -de acuerdo a su flujo de efectivo- "liquidez".

Respecto a la cantidad, en todo caso deberá ser la - - exacta. Menos cantidad implicará respuesta parcial. Mayor cantidad, no sólo incremento de "costo financiero", sino peligrosas desviaciones del recurso otorgado.

La información financiera histórica y sus límites.

Durante mucho tiempo fue válido determinar la "capacidad de pago" de clientes establecidos, por su historia financiera.

Su estructura, su apalancamiento financiero (pasivo), la cantidad de recursos manejados, su capital contable (ajustado en algunos casos), los dividendos reportados, sus venta y utilidades netas, sus gastos administrativos, su pronto y oportuno pago de pasivos, daban, entre otros indicadores, la pauta de que el cliente en cuestión era confiable.

Sin embargo, existían limitaciones como el caso común de ausencia de información financiera elemental, balances mal presentados o poco confiables por no venir acompañados de confiables "relaciones analíticas" o cifras "infladas" resultando de apreciaciones subjetivas.

En fin, la información financiera histórica pasaba -- por un cuidadoso y profesional análisis, no sólo de su veracidad, sino que incluso se examinaba su origen en cada detalle, en cada partida. Por supuesto, la -- existencia de información "auditada" era signo de seriedad y profesionalismo en el aspecto "presentación". La información financiera, en todo caso, debía ceñirse a los "principios de contabilidad" generalmente -- aceptados.

La objetividad de los "principios" se complementaba -- con las recomendaciones hechas por las agrupaciones -- de contadores públicos y así, por ejemplo, se señalaba la bondad de considerar estados financieros consolidados y otros puntos de no menor interés.

Sin embargo, el entorno económico propició la necesidad de desarrollar técnicas e incluso información fi-

nanciera "proyectada". Existía, para los usuarios de contabilidad, la inquietud de contar con datos relativamente confiables en los que pudiera mostrarse el futuro de los negocios presente, y así, poco a poco pero a "valores constantes", se fue haciendo común que a la tradicional información financiera se añadieran informes "proforma" (proyectados).

Para muchos analistas, la proyección era indicio de "planeación", una cierta "seguridad en las bondades -- del negocio", un ejercicio para incluso determinar -- abandono de actividad, diversificación o estrategias diferentes de producción o ventas.

Con las devaluaciones y la creciente inflación, se -- inició una inquietud que no sólo se dio en el país. En mucho lugares del mundo, la contabilidad tradicional, exacta disciplina del registro, cuestionó la veracidad de sus cifras y por supuesto, para los banqueros que mucho utilizaban la información histórica, su sistema de análisis también sufrió un cuestionamiento.

Lo anterior da idea de los límites que la información histórica puede tener, recordando, además, que un re-

gistro contable es sólo eso, mas nunca la evidencia de una tendencia segura.

Limitación interesantes son los criterios de registro, por ejemplo en inventarios, o en transacciones en moneda extranjera. La uniformidad no siempre se da en la práctica y, aun no existiendo mala fe, no es remoto que la realidad de un ejercicio o período contable muestre distorsión u ocultamientos y, en el menor de los casos, desviaciones.

"En estas condiciones,

El pasado de un negocio será importante, pero determinará cada vez menos su futuro, es decir, el negocio será cada vez menos parecido a lo que fue en el pasado.

Sin embargo, y esto es importante, cuestionar por sus naturales "límites" la información financiera histórica, no debe llevarnos al extremo de despreciarla.

Nuestra habilidad se evidenciará por el uso objetivo y profesional que de ella hagamos.

La información financiera proyectada; necesidad de que sea objetiva.

Sus límites.

Transcribamos a continuación lo que en nuestra experiencia de "Análisis Financiero para Efectos de Crédito", señala respecto a "Estados Financieros Proyectados".

"Dentro del conjunto de elementos de juicio relativos al futuro de la entidad, los que más nos interesan, desde un punto de vista de análisis de crédito, son los estados financieros proyectados; concretamente.

El Balance, el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Efectivo, con base en los cuales podemos realizar el estudio de créditos a largo plazo".

... Los principales usos que pueden darse a estos son:

a) Estimar si el crédito específico es excesivo,

suficiente o insuficiente...

b) Calcular y evaluar la capacidad de pago..."

Más adelante,

"Las estimaciones para formular los estados financieros proyectados deben cubrir ciertos requisitos, dentro de los cuales los más importantes son los siguientes:

- a) Deben ser realistas, ni muy conservadores ni demasiado optimistas...
- b) Deben ser congruentes con los datos históricos...
- c) Deben reflejar el impacto de los diferentes supuestos, en todos los estados.
- d) Deben exponer y razonar las suposiciones detrás de cada renglón de los estados financieros y explicar el método de cálculo utilizado..."

La Fuente de Pago

"Las características que se esperan de todo cliente cuando se inician negociaciones para establecer una relación de crédito, pueden sintetizarse en su forma más simple en estas dos condiciones...

Que Quiera
Pagarnos

y

Que Pueda
Pagarnos → ... y sólo puede cubrir compromisos financieros quien tiene

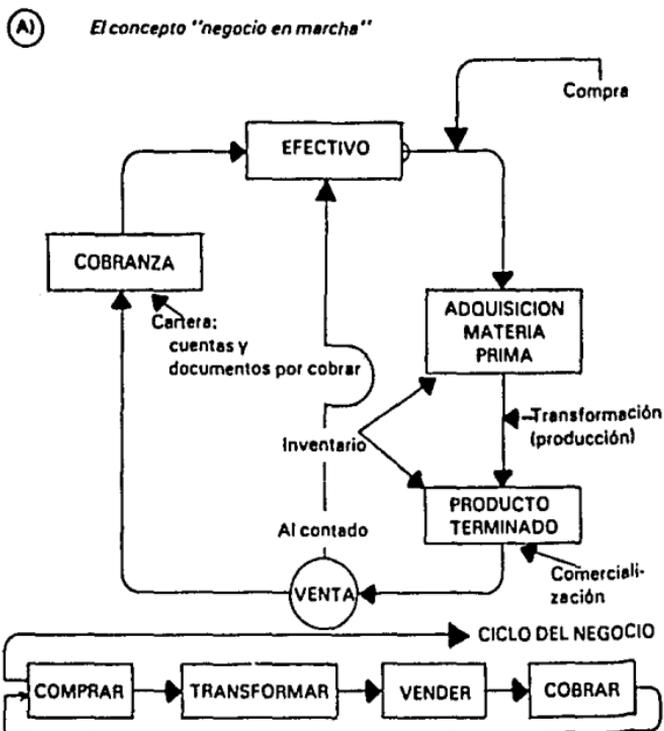
↓
Capacidad de Pago

↓
"La capacidad de pago se determina con base en los estados de resultados o de ingresos y egresos o mediante la preparación de un estado de flujo de fondos".

... Analicemos lo anterior:

Un Estado de Resultados dará información respecto a "capacidad de pago", sin embargo, si el estado financiero es histórico, No asegurará liquidez para cubrir futuros compromisos financieros. Un estado "proforma" (proyectado), si es objetivo, podrá dar información más completa al respecto, aunque no necesariamente "seguridad" de pago, pero sí presunción de solidez y liquidez.

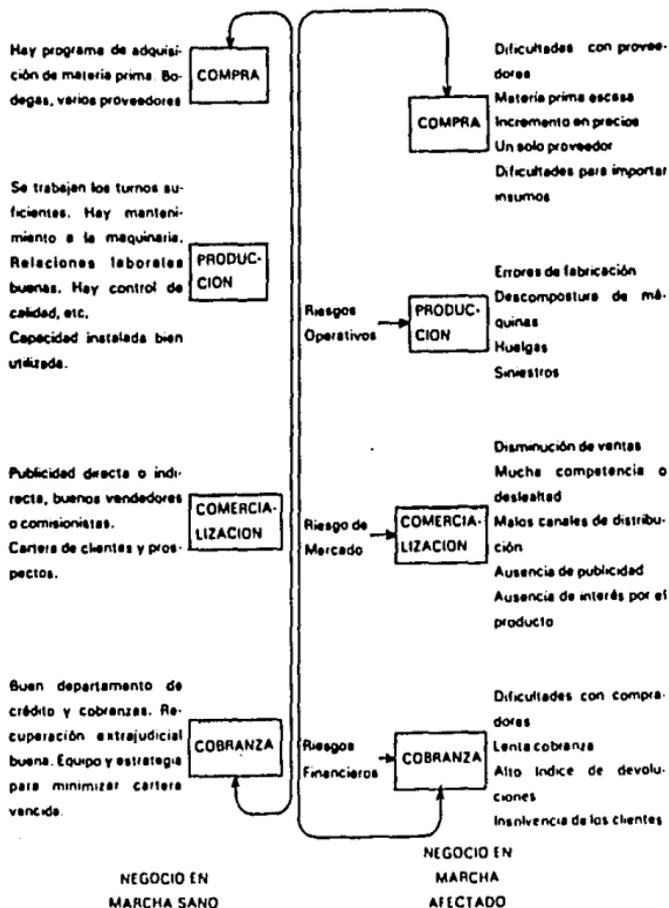
A) El concepto "Negocio en Marcha"



"Cuando no hay interrupción entre comprar y cobrar, se dice que existe el concepto de "negocio en marcha".

Por supuesto, ello no significa "lenta" o "rápida" marcha. Sin embargo, el reto del empresario implica que no se interrumpa el ciclo y que éste sea dinámico.

EL NEGOCIO EN MARCHA



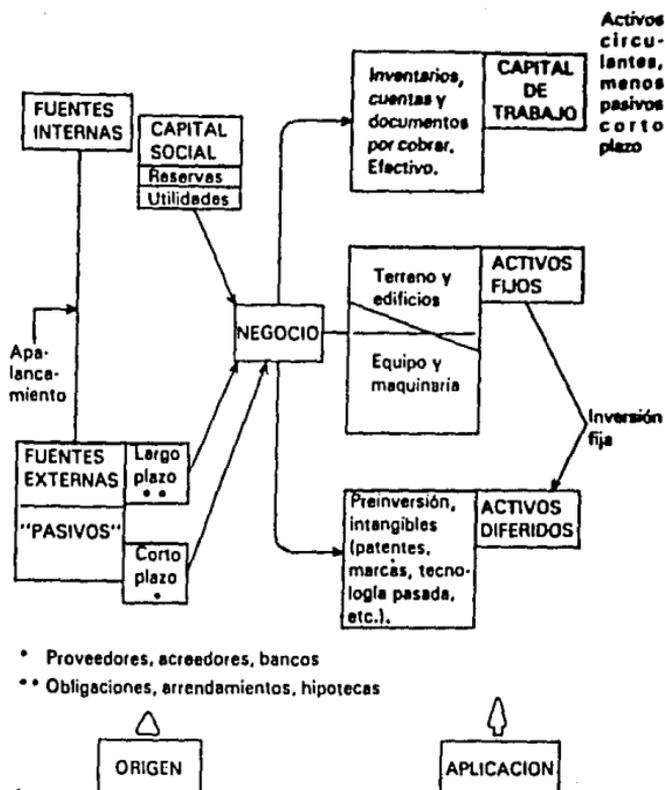
RECUERDE

Habrá capacidad de pago cuando:

El negocio tenga una marcha sana; cuando el ciclo, en - tiempos y movimientos, sea dinámico.

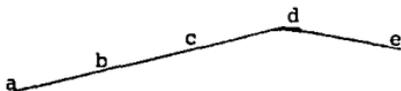
... El negocio en marcha puede deteriorarse por problemas de liquidez o por deterioro de la inversión fija...

La correcta y oportuna aplicación de recursos provoca - un sano negocio en marcha; será importante analizar el estado financiero que muestra la estrategia que permiti r  buscar los objetivos del negocio.



... Si los activos fijos o diferidos se deterioran, - - igual que cuando hay problemas de capital de trabajo, - se dice que el concepto de negocio en marcha está afectado, lo que podría, seguramente, poner en peligro a los acreedores del negocio.

Para reforzar el conocimiento del concepto "negocio en marcha", es importante apreciar que cada empresa, considerando su "giro" y "tamaño", tiene un ciclo que va desde el "arranque" o "puesta en marcha" a su terminación, plazo que, según cada caso específico, puede durar incluso años. Como acreedores, es importante determinar en qué período de su "ciclo de vida" se encuentra el cliente.



Curva del "ciclo del negocio"

A: Arranque

b: Niñez

c: Juventud

d: Madurez

e: Declinación

Las causas que impiden el crecimiento constante del negocio pueden ser, entre otras:

- Tecnología de la competencia que

- que aventaje la propia.
- Crecimiento no controlado o consentido de costos fijos y variables.
 - Obsolescencia del producto y/o de de la maquinaria.
 - Capacidad insuficiente o no utilizada totalmente.
 - Deficiente administración (excesivamente cautelosa o riesgosa).

B) El fjujo de efectivo positivo.

Las políticas de crédito indican:

"También deben considerarse, para determinar la capacidad de pago, dentro del ramo o actividad que desarrolle el solicitante, las proporciones que guardan sus activos circulantes (particularmente los activos líquidos) con relación al pasivo exigible, grado de independencia financiera, volúmenes de ventas, rotación de inventarios, índice de recuperación de cartera, utilidades y depreciaciones..."

Atención: ... El deudor deberá cubrir sus compromisos financieros con parte del flujo de efectivo que "genere", cantidad que debe obtenerse oportunamente.

... Mas ¿cómo se genera el flujo de efectivo en situaciones normales?

- a) Por venta de bienes (o servicios) y,
- b) Por "cobro oportuno de cartera"

... grafiquemos lo que pudiera ser un flujo de efectivo.

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Total
Ingresos	30	10	10	100	80	50	280
Egresos	20	50	10	30	70	150	330
Flujo Neto	10	-40	0	70	10	-100	-50

Flujo Neto por el mes, negativo

Flujo Neto por el mes, positivo

Flujo Neto total negativo

En ese mes hay faltante, no sería aconsejable imponer un vencimiento para el pago de un crédito.

En ese mes hay sobrante, se podría cumplir, un compromiso financiero adicional.

"Además, debe tenerse en cuenta un mínimo de efectivo en cada mes, cantidad que debe permanecer en caja y - que de faltar deberá ser financiada (por ejemplo: en - marzo, aunque no hace falta, tampoco se cuenta con algo para intentar los gastos de los primeros días".

C) Garantías, fuentes alternas de pago

Durante mucho tiempo el concepto "garantía" formó parte integrante del tema financiamiento o crédito. No se podían entender el uno sin el otro.

Conceptualmente, por origen, ambos son "actos jurídicos". Sin embargo, sus alcances y dimensiones son diferentes.

CREDITO

GARANTIA(S)

Acto jurídico principal Acto jurídico accesorio

NO	¿Todos los créditos justifican tener una o varias garantías?	NO
SI	Habiendo garantía debe existir un crédito	SI

Por aspectos legales -en créditos específicos- hay - - obligación de constituir garantías, como es el caso de

habilitaciones o avíos y refaccionarios y otras aperturas de crédito. Se trata de las "garantías naturales". Las garantías adicionales son, en todo caso, acordadas por las partes involucradas en el acto jurídico.

...Pero,

¿Son las garantías fuente de pago?

NO

Son, en su caso, alternativas de recuperación -- forzosa.

No deben darse financiamientos en base a la "dureza de las garantías ofrecidas". Pensar en ellas como la "fuente segura de pago", es una actitud que debe abandonarse.

En la práctica es conocido el alto grado de dificultad que significa "ejecutar" una garantía (vender al mejor postor respetando formalidades legales). Tiempo y dinero son necesarios para lograr una recuperación que -

no siempre satisface. El "costo de oportunidad" es al
to.

Se debe presar porque la decisión se deriva de un análisis integral del riesgo, porque se asume que el cliente dará uso racional al recurso, porque, de alguna forma, hay seguridad de generación de flujos de efectivo positivos, que permitirán al deudor cubrir sus compromisos financieros.

Por supuesto, es prudente tener garantías, pero no habrá que pensar en ellas como la causa más poderosa para justificar el otorgamiento de un crédito.

Análisis de "Costos de Reposición", garantía de permanencia.

Una "empresa en marcha" logrará sus objetivos en la medida en que pueda vencer los retos de las circunstancias que la rodean.

El plan financiero debe ser objeto de continua actualización, actitud profesional que evidencie preocupación por el presente del negocio, pero también por su futu-

ro inmediato.

Una permanencia y crecimiento armónico sólo los logra quien administra los reisos (el financiero y el operativo), provocando estrategias tendientes a evitar problemas en el capital de trabajo, en los activos fijos (bienes de capital) y en los diferidos; la forma de manejar los recursos totales deberá enfocarse bajo el punto de vista que mejore la "productividad".

La habilidad de los ejecutivos de empresas, manifesta da en sus planes, deberá canalizarse a evitar la erosión de los recursos del negocio; tratándose de activos fijos, éstos deberán reponerse considerando el -- costo real que tenga, de manera que la sustitución sea oportuna para que el negocio no pierda su capacidad de estar "en marcha".

Para lograr lo anterior, la técnica de "presupuestos" juega un papel importante, tanto los tradicionales, - si ellos satisfacen a la administración del negocio e implican comparaciones históricas para medir crecimiento y/o desviaciones, como los que últimamente empiezan a ser utilizados en nuevos proyectos: los "pre

supuestos base cero".

La reexpresión de valores será la adecuación que la realidad imponga, obligándonos a utilizar en las estrategias financieras, un sistema integrado de costeo real.

Hay autores que recomiendan como urgente, un sistema de "costos de unidades equivalentes" (depreciación de activos a valor de reemplazo). Teniendo control sobre estos costos, se podrá definir el beneficio real que un negocio puede generar para sus dueños, evitándose la descapitalización.

Llevando a la práctica lo anterior, analicemos los principales rubros del activo.

Activo Circulante:

- | | |
|----------------|---------------------------------|
| 1) Bancos | - Determinar la productividad-- |
| 2) Cartera | de cada uno de estos recursos |
| 3) Inversiones | |
| 4) Inventarios | - Definir estrategias para mejo |
| | rar los beneficios derivados |
| | de la administración de estos |
| | recursos. |

-Detectar problemas que se traducan en falta de liquidez.

-Precisar el costo real que implica tener estos activos sin movimientos en determinados períodos (ejemplo: inventario suficiente o sobreinventario de cobertura).

El análisis del comportamiento de estos activos, dará por resultado precisar cuánto costará, a valor presente, reponerlos. También propiciará decisiones como la conveniencia de eliminar ciertos recursos, en la medida de no correr riesgo de suspender la marcha del negocio.

Activo Fijo

- 1) Maquinaria
- 2) Equipo
- 3) Instalaciones civiles
- 4) Otros

¿Se justifica que existan? ¿Por qué?

¿Se utilizan en toda su capacidad?

¿Cuál es el costo de mantenimiento?

¿Qué riesgos representan?

¿Tenerlos, qué costo de oportunidad implica?

¿Qué tan sencillo es repararlo o reponerlo?

¿Qué vida útil tienen?

¿Qué vida fiscal tienen?

FINALMENTE

¿Cuál es el costo real, a valor presente, de reposición?

¿Si no se reponen, continuará el negocio en marcha?

Activo Diferido

¿Se justifica haber adquirido y pagado estos derechos? (seguros, arrendamientos, etc.)

¿Qué pasará cuando no se les pueda dar uso? (arrendamiento de un local o maquinaria mayor a las necesidades, o una sobrevaluación en un seguro).

¿Adquirirlos de nuevo, cuánto costará a valor presente? ¿adquirirlos en pagos fraccionarios traídos a valor presente no resultaría más barato?

¿Adquirirlos, bajará la rentabilidad esperada del negocio? ¿bajará su liquidez?

La reposición de activos puede obedecer a varias causas por ejemplo:

que :

- .ya no sirvan
- .sean anticuados y poco rentables
- .no se utilicen al máximo de su capacidad
- .su capacidad sea insuficiente

En el presente habrá que analizar que existan activos

suficientes que, bien administrado, provoquen movimiento al negocio, liquidez, producción, en fin, permanencia costeable, arriba de un justo punto de equilibrio.

Como "fuente de trabajo", el futuro cercano de cada empresa o negocio debe buscar también su costeable permanencia. Analizar futuros riesgos de falta de liquidez o imposibilidad financiera para adquirir o sustituir bienes de capital, será el diagnóstico que pronostique que el concepto "negocio en marcha" sea lento, o de -- plano se afecte, al grado de una liquidación evitando una obligada suspensión de pagos y quiebra.

Atención

Empresario que no se preocupa por analizar sus "costos reales de reposición de activos", es poco visionario y aunque desee pagar sus compromisos, no podrá hacer -- frente a ellos, ya que descapitalizará su negocio.

Metodología para la administración financiera.

El estilo de administración y estrategia financiera de cada usuario de crédito es diferente. Negocios gran--

des o pequeños hacen finazas tomando decisiones cruciales que provocan, al menos, permanencia y en el mejor de los casos, crecimiento, no necesariamente en volúmenes pero sí en productividad.

El funcionario bancario operador de crédito necesita "conocer" a cada uno de los clientes que atiende, pero debe apreciarlos en ese dinamismo que es el resultado de la operación diaria. Peligroso es caer en la trampa de pensar que se conoce a un usuario, sólo por el hecho de atenderlo esporádicamente, haberle concedido un crédito, o saber que trabaja con nosotros. Hay algo más, especialmente cuando la relación es crediticia. Conocer al cliente es asimilar el plan financiero que está desarrollando, entender cómo llega a implantarlo y qué resultados está teniendo. En otras palabras, qué "metodología" está utilizando para su administración financiera.

Ante la variedad de negocios que atendemos resultaría difícil explicar conceptos válidos para cada grupo de clientes, atendiendo tamaño, giro, mercado, etc., por esta razón, en forma enunciativa, señalaremos algunos puntos afines que son conceptos y herramientas

financieras utilizada, en menor o mayor grado, por la clientela.

1. Objetivos de la Empresa

Pueden, de hecho, ser distintos de acuerdo a la expectativa de los propietarios del negocio. Autores de finanzas modernas han llegado a la conclusión de que la "preferencia" de los dueños va conformando la serie de objetivos de cada empresa y así, se habla de tendencias que buscan mayor liquidez inmediata, permanencia del negocio, tamaño de la empresa, ganancias a corto plazo, ventajas a largo plazo, etc.

Decidido el giro, una de las subsecuentes decisiones, en este caso financieras, es el objetivo "lucratividad" y grado de "riesgo" que está dispuesta a asumir.

2. Políticas Financieras de la Empresa

Deben estar relacionadas con los objetivos que han sido definidos. Son los esquemas que explican los límites de acción. En ellas se manifiestan las tendencias de los negocios, la agresividad administrativa.

Cuando existen políticas definidas -que no necesariamente deben estar escritas- y éstas son conocidas por el operador de crédito, pudiera decirse que ya se sabe lo que el cliente desea de un negocio. Ejemplos -de políticas financieras pudieran ser, las de pago de dividendos, utilidades o ganancias, la de apalancamiento de capital, la de forma de pago y cobranza, etc.

3. Decisiones Financieras

Todos los días se están tomando decisiones financieras de todo tipo en cada negocio. Tomarlas no es difícil, lo importante es justificarlas, saber por qué se han tomado, qué se espera de ellas.

Las decisiones financieras que toman los clientes deben ser conocidas por nosotros, ya que una de nuestras obligaciones es "cuestionarlas", con el ánimo de apreciar el grado de riesgo que el cliente está tomando y consecuentemente cómo nos afectará, cuando tenemos relaciones crediticias, el que esas decisiones -- sean llevadas a la práctica.

La decisión debe ser el resultado de un análisis que

deberemos entender.

Nunca será indiscreción y si evidencia de profesionalismo, cuando, con tacto, preguntemos al cliente cómo llegó a definir su decisión financiera, qué elementos circunstancias y razonamientos utilizó para llegar a validarla.

4. Conocimientos y Herramientas Financieras

Las finanzas son un "proceso lógico", son "sentido común", son apreciación integral profunda, deben buscar siempre respuestas objetivas, medibles.

El razonamiento financiero debe descansar en la apreciación total del negocio, debe cimentarse en la habilidad de capturar toda la información posible, seleccionar la más relevante y estructurar un sistema de controles, para evitar fugas que desvirtuarían la decisión financiera.

Como se mencionó, las finanzas evolucionan rápidamente, están incluyendo nuevos razonamientos, técnicas y herramientas.

Buscan control a detalle, mejor apreciación y rapidez de respuesta, situación que ha justificado, incluso, apoyo de computadoras.

Las modernas finanzas tienden al uso común de razonamientos algebraicos; las finanzas ya no desean só lo medir resultados, compararlos, buscan adelantarse a los acontecimientos, propician definir oportunidades y riesgos, en fin, se manifiestan no sólo en el cotidiano ejercicio de resultados, sino en forma importante en un trabajo de laboratorio, de estructuración de planes. El buen financiero de hecho "juega" con posibilidades, decide la mejor y la cristaliza, esa es su responsabilidad, ya que por resultados se medirá su éxito o fracaso.

Las gráficas vienen a ser útiles herramientas; el conocimiento contable fiscal de economía es básico.

La estructuración de métodos para cuantificar resultados y comparar opciones es un quehacer obligado del profesional de la finanza. La técnica presupuestal y el análisis de costos son también integrantes de la metodología financiera.

Y últimamente, la conceptualización del "valor del di
nero en el tiempo" no escapa al razonamiento financie
ro, se inicia a partir de este enfoque;

pero...

...hablemos de algunas típicas herramientas financie
ras:

- a) "El punto de equilibrio". Busca definir en base al análisis de costos, fijos y variables, el precio - unitario del producto fabricado, la cantidad ideal de unidades que deben producirse, las contribuciones marginales que se derivan de una fabricación - en serie, etc.

El punto de equilibrio nos alertará respecto de ga
nancias y pérdidas, ayudará a estructurar políti
cas de producción y venta, etc.

Por supuesto, esta herramienta debe ser utilizada en sus variantes más conocidas: la gráfica, o la - que utiliza fórmulas algebraicas que no son otra - cosa que ecuaciones para determinar incógnitas o -

respuesta, buscadas a partir de cierta información.

Esta herramienta es valiosa en la medida en que se utilice con frecuencia, ya que el "negocio en marcha tendrá situaciones diferentes al paso del tiempo.

- b) "Presupuesto", Esta herramienta es múltiple en sus usos. Es, antes que nada, "control", ajuste a las políticas y decisiones financieras. Es marco de referencia para administrar racionalmente los recursos y las acciones a tomar. Así habrá presupuestos de gastos, de ventas, de producción, etc.

El presupuesto es además útil para medir, comparar y en algunos casos para planear proyectos.

- c) "Estado de origen y aplicación de fondos"

Esta información contable es evidencia de planeación y una cierta seguridad de resultados. (De dónde saldrán los fondos, a dónde irán).

d) "Estado de flujo de fondos"

Manifiesta lo que será el comportamiento de ingre sos y egresos. Aunque se maneja a valores cons-- tantes, una vez realizado, se puede analizar el - impacto de inflación sobre los flujos netos posi- tivos o determina el poder de adquisición de los mismos.

- e) "Métodos que no consideran el riesgo".. Se utili- zan para comparar opciones, determinan la mejor y, de esa manera, alcanzan el objetivo de rentabi- lidad y productividad deseado. Son útiles para decisiones de inversión y hay varios que son tra- dicionales como el "método de pago" o también -- llamado "de recuperación de la inversión"; el de "tasa promedio de retron"; el denominado "valor terminal neto"; el VAN (valor presente neto o va- lor actual neto); el de "tasa de utilidad inter- na" (TUI o "tasa interna de rendimiento" (TRI), - etc.

- g) "Métodos para definir la óptima estructura finan- ciera. Basado en tasa de "utilidad esperada", de

finición del real "costo de capital", "oportunidades de inversión", "políticas de crecimiento", -- "fusiones", "diversificaciones", etc.

5. Estrategia Financiera

Deberá entenderse como la manera de hacer finanzas a futuro; implica todo el proceso de "planeación", la estructuración de sistemas", "aprovechamiento de oportunidades", "búsqueda de beneficios", etc.

6. Táctica Financiera

La táctica es el quehacer financiero diario; es el control de la operación financiera en cada detalle; es -- llevar a la práctica cada política establecida, cada decisión tomada; es la administración del "Plan Financiero". Ejemplo son las políticas aplicadas del "capital en giro", de "pagos y cobranzas" del "sistema de inventarios" utilizado, de la "administración de efectivo en bancos", "los descuentos ofrecidos u otorgados por pronto pago", etc.

7. Reestructuración del Plan Financiero

Si se considera el negocio o empresa como un ente individual, susceptible de ser propiedad de diversas personas a través del tiempo, de verse afectado por el entorno económico, y de estar en un avanzado período de su ciclo de vida, no será difícil entender que el Plan Financiero original o vigente pueda cambiar, ya por las circunstancia, ya porque sus administradores busquen políticas que concilien objetivos nuevos. Siendo ésta una realidad, quienes hacen finanzas deberán tener la habilidad de entender y asimilar los cambios y proponer nuevas "estrategias" para:

- a) Dar permanencia al negocio en época de crisis
- b) Disminuir las dimensiones de la empresa
- c) Hacer crecer volúmenes (producción, ventas, etc.)
- d) Fusionarse con otros negocios (en forma horizontal o vertical).
- e) Crear empresas de apoyo (holdings, comercializadoras, etc.)

8. Estrategia Fiscal y Laboral

Muy relacionados con el quehacer financiero deberán --

considerarse el impacto de los impuestos, las ventajas de su forma de pago, las exenciones, etc.

Por lo que se refiere a los aspectos laborales, el costo real e integrado del elemento humano, así como el impacto de sueldos y salarios en el tiempo es materia de toda planeación financiera.

9. Liquidación del negocio

La terminación de una empresa por muy diversas causas, según las circunstancias, debe ser materia de estudio dentro de la metodología financiera. La valuación de los residuales, el pago de pasivos, el retrono a dueños de parte proporcional a sus aportaciones, implican toda una especialidad, como es el caso de la administración de negocios en liquidación.

El "valor de abandono" es un tema del que se ha escrito poco, pero que empieza a ser preocupación de grupos empresariales, que por estrategia o circunstancias se ven en el caso de cerrar determinados negocios.

El descuento a valor presente

La justificación del contenido de este capítulo descansa en el valor de los recursos a través del tiempo tanto por pérdida del valor adquisitivo de la moneda, como por el impacto inflacionario y la relación del dinero de nuestro país con diversas monedas duras (divisas que se utilizan para el comercio exterior).

En varios trabajos publicados por el Plan Integral de Capacitación de Crédito (PICEC) se ha manifestado la técnica para entender el "valor presente" y el "valor futuro" del dinero. Comprender esta conceptualización facilita el análisis del crédito haciéndolo más realista.

Entrando en materia, diremos que la asimilación de este enfoque descansa en la comprensión del concepto...

INTERES COMPUESTO

Tasa de interés aplicable, ganado en periodos sucesivos sobre el interés acumulado, lo que implica una progresión geométrica.

Determinar el interés compuesto puede lograrse a través de un razonamiento aritmético, pero se facilita utilizando una fórmula algebraica y el uso de tablas que muestran factores.

También deberá entenderse el concepto de

Valor Actual

Definido como el valor presente de un pago futuro, descontado a una tasa de interés específica.

Ejem: El valor actual de lo que se pagará por un crédito en x años a un interés determinado.

Lograr la respuesta implica usar la técnica del "descuento a valor presente"

"Proceso para encontrar el valor presente de una serie de flujos de efectivo futuros".

Fórmula para determinar el valor futuro

$$P_n = P_o (1 + i)^n$$

Fórmula para descontar a valor presente

$$P_o = P_n \frac{1}{(1 + i)^n}$$

P_n = Valor principal al final de "n" períodos (generalmente años)

P_o = Cantidad inicial en el año "cero"

i = Tasa de interés (para el uso de esta fórmula debe ser constante, si no es así, debe rá utilizarse otro razonamiento - algebraico)

n = Plazo (períodos iguales: si son desiguales estas fórmulas no deben utilizarse)

La amortización, clave del éxito para la recuperación del crédito otorgado.

La o las fechas de pago de créditos otorgados no deben tomarse a la ligera.

Definir el momento oportuno de la amortización o el pago único de capital (si se han cobrado por anticipado los intereses), da confianza y expectativa de una recuperación sana. Por lo contrario, estructurar calendarios de pago o definir plazos de vencimiento de manera subjetiva, implica correr graves riesgos, entre los -- que no escapa la carter vencida a veces irrecuperable.

Préstamos con un solo vencimiento

Generalmente en préstamos a corto plazo (directos, descuentos, etc.)

El plazo de vencimiento debe encontrarse conociendo el flujo de efectivo del solicitante en el momento en que haya liquidez. Por supuesto -- este plazo deberá conciliar las políticas de -- crédito de la Institución con la generación de recursos del cliente.

Préstamos con vencimientos
sucesivos

Estos financiamientos que son instrumentados a partir de contratos y disposiciones, previa la suscripción de títulos de crédito, son, por naturaleza jurídica, "aperturas de crédito", en sus diversas modalidades. En estos casos existen reglas específicas respecto a los plazos; sin embargo, el pago está condicionado a la -- realización de eventos, como pudieran ser la - venta de mercancía y su cobro, la cosecha, etc. Por estas razones se justifica la facilidad de pagos periódicos.

Los sistemas de amortización son resultado de "usos - bancarios"

Ejemplos:

Sistema (1)

Pagos periódicos iguales, con plazos de gracia

Sistema (2)

Pagos periódicos decrecientes (sobre saldos insolutos)

Sistema (3)*

Pagos periódicos crecientes, pero iguales a valor presente.

* Este sistema funciona en algunos tipos de créditos; es utilizado y recomendado por el Banco de México, que lo lleva a la práctica en algunos de los fideicomisos que administra, como el FICORCA.

4.4. La recuperación de créditos.

"Grave error es pensar -y en él incurren muchos funcionarios- que una vez otorgado el financiamiento, termina la responsabilidad del operador de crédito"

Recuerde: "Todo crédito debe ser objeto -
de la más cuidadosa vigilancia
hasta su liquidación".

"...carecería de profesionalismo el funcionario que no cuidara la recuperación de su cartera. Su obligación, dado el contacto que tiene con la clientela, es estar alerta para captar cualquier signo de peligro y proteger a tiempo los intereses de la Institución".

"...la recuperación demanda profesionalismo por parte del funcionario promotor y operador del crédito; de hecho, constituye el último eslabón del proceso y puede ser:

- . Normal, al vencimiento,
- . Anticipada, por existir suficientes elementos que -

- nos alerten de un posible incumplimiento, o por la existencia de un riesgo inminente, o, en algunos ca sos especiales, por pago adelantado que el cliente haga del crédito y
- . Forzada, por incumplimiento de pago en el o los pla zos establecidos (cartera vencida)

"En el primer caso se confirma lo sano que fue el cré dito otorgado".

En el segundo, se manifiesta el celo del funcionario - en defender los intereses del Banco, demostrando ade-- más conocimientos y control de su clientela, en cuanto a crédito se refiere.

Y en el tercer caso, mediante una buena táctica basada en sólidos conocimientos se puede evitar el quebranto".

Por supuesto, en el último caso, cuando la cartera ven cida es una realidad, el funcionario debe recordar que para iniciar gestiones de cobro, nunca deberá esperar-- se más tiempo del razonable, evitando el peligro de -- perder las acciones legales.

Tasas reales activas y pasivas, su costo.

En el proceso de intermediación financiera, la relación Banco a Cliente es entendible por los recursos que el usuario puede ofrecer o demandar, esta oferta y demanda de dinero está determinada por los niveles de actividad que se tengan en el conjunto de los diferentes sectores económicos que integran la actividad productiva; por parte del usuario y del Banco existe un costo monetario por el uso o disposición que se haga del mismo, este costo está estrechamente ligado a los factores teóricos de la preferencia del público por la liquidez del dinero así como de diferentes parámetros -- que se originan de la actividad económica.

Tasas pasivas.

La tasa pasiva es un porcentaje que se paga al público usuario porque éste mantenga sus recursos invertidos en una institución de crédito, esto es el premio -- mediante el cual se cubre al público inversionista por no disponer de inmediato de la liquidez que puede hacer de sus recursos monetarios, la manera en que se determina el porcentaje de interés de las tasas pasivas,

depende de varios parámetros económicos entre los que se pueden señalar: expectativas de inflación, plazos de -- tiempo de la inversión, entre otros. Del monto de inte -- reses que se cubren en los diferentes plazos de inver -- sión y de ahorro que existan en el mercado de dinero, -- dependerá el costo del dinero que una institución de -- crédito tendrá que erogar en un momento dado y el mayor o menor costo estará dado por las tasas de interés que rijan en el mercado.

Tasas activas.

Se comprende usualmente esta tasa como el costo que una institución financiera cobra a la clientela por el uso de recursos a través de crédito. En la determinación de esta tasa el Banco repercute en el cliente básicamente dos costos, el Financiero y el Operativo: El Financie -- ro es el costo que el banco paga a su clientela por los depósitos que le tiene constituido, y el Operativo es -- el resultado del manejo en que incurre la institución de crédito al disponer de los recursos que le fueron -- confiados.

Las tasas activas en el mercado bancario difieren en --

las instituciones de crédito en virtud de las mezclas de captación que pueden darse en cada una de ellas, - esto es, el costo de captación puede ser diferente de bido a que se captan recursos financieros con tenden cias hacia instrumentos o plazos más baratos: en deter minados mercados existe una tasa preferencial que los bancos establecen con ciertos clientes y consiste en otorgarles créditos más bajos, la diferencia en este caso de tasas preferenciales está dada precisamente -- por el costo de captación que tenga cada institución - que le permita ofrecer ventajas en el mercado en que actúa.

El concepto costo de oportunidad.

Desde el punto de vista financiero se entiende el "cos to de oportunidad" como:

"Utilidad fija a obtenerse de entre varias alternativas y que se sacrifica para destinar recursos ante la expectativa de una mejor inversión que por naturaleza es de riesgo variable."

El funcionario bancario es responsable directo de la recuperación de los créditos que ha otorgado a sus clientes, así como de aquellos adeudos vencidos a cargo de usuarios que están considerados dentro de su paquete de cuentas. Deberá auxiliar a las áreas o funcionarios de recuperación en todo momento, ya que el tiempo que - - transcurra antes del cobro, estará significando una pérdida económica en perjuicio no sólo del Banco, sino de la colectividad, ya que ese dinero deja de prestarse - limitándose así el proceso de desarrollo.

Nunca deberá justificarse la lentitud en el cobro, pensando que se está ganando un "interés moratorio". A valores presentes este cargo nunca compensa y sí puede -- propiciar la pérdida de acciones jurídicas.

El Diferencial

El costo del recurso monetario, que en épocas de inflación nunca es el mismo, se manifiesta por las tenden--cias y comportamiento de los mercados financieros. A partir de la denominada tasa pasiva, los bancos pueden determinar, una vez incluidos los costos de operación, el diferencial que haga rentable la intermediación.

El compromiso que los bancos tienen respecto a sus operaciones pasivas es fácilmente determinado, no - siendo así cuando se trata de las operaciones activas. La explicación de esta inseguridad descansa en la naturaleza propia del negocio crediticio, el riesgo. La cobertura de las operaciones activas está condicionada al profesionalismo de su otorgamiento, pero también a situaciones específicas como son la calidad del cliente, el entorno económico manifestado en problemas de liquidez, el tipo y condiciones - del crédito, los plazos, fraudes, etc. Ante esta si tuación, es obligada la reflexión de sanear la carte ra de tal forma que el crédito otorgado sea siempre el adecuado a las necesidades y capacidad de los -- clientes.

Los créditos venidos amenos provocan, por su no recu peración de acuerdo a lo planeado, un desajuste en - el plan financiero de los bancos, propiciándose una reducción en la productividad.

En algunas operaciones de crédito bancario, aperturas de crédito y sus modalidades, la solución a esta in-- quietud del costo del dinero, ha sido incluir, en los

los contratos respectivos, cláusulas de ajuste de interés; sin embargo, esta estrategia no da cobertura total, ya que el costo de reposición del recurso no se compensa.

En materia de crédito hay deterioro de productividad -- cuando:

- 1 No se presta y hay sobrante en la Tesorería de la Institución.
- 2 No hay captación suficiente y en cambio hay exceso de demanda crediticia.
- 3 Hay cartera vencida
- 4 Se dan créditos malos
- 5 Se dejan de dar créditos por razones infundadas
- 6 Hay exceso de renovaciones y/o sustitución de riesgo

La cartera vencida.

Cuando de ella se habla, se entiende que se trata de -- créditos que no han sido pagados a su vencimiento.

En efecto, entran al registro de cartera vencida los financiamientos que por cualquier causa o razón no se cobran con oportunidad.

Sin embargo, resulta interesante reflexionar que el concepto que nos ocupa, aunque implica una irregularidad, no es necesariamente algo extremadamente grave, ya que las causas de no pago pueden, como de hecho sucede, ser ocasionadas por problemas de entorno que se manifiestan por una falta de liquidez.

Quizá nuestros clientes tienen problemas con su cobranza o, habrá que admitirlo, no fuimos lo suficientemente hábiles para estructurar un calendario de pagos lógico, o señalar un plazo en el que el cliente, por su flujo de efectivo, tendría recursos líquidos para cubrir su compromiso financiero.

La cartera vencida, es sin embargo, un aviso del peligro de una posible falta de recuperación, razón por la que se debe llevar un control absoluto de los créditos y sus vencimientos, analizando las causas probables de situaciones anómalas que pudieran provocar dilación en la recuperación.

Cuando hay cartera vencida hay una real pérdida de - productividad y la posición financiera del Banco se afecta, no sólo porque se pierde, sino porque se deja de ganar, y lo más negativo, no se está en posibilidad de ofrecer financiamiento a otros clientes.

Renovación y renegociaciones

La renovación de un crédito implica -como respuesta a un problema de cartera vencida- el arreglo que se da entre el Banco y el cliente, respecto a convenir una ampliación de plazo para que el deudor pueda cubrir algún específico compromiso financiero.

Las renovaciones -en el uso bancario- se dan a préstamos formalizados en títulos de crédito, específicamente pagarés (directos en todas sus modalidades).

La renovación es una respuesta a problemas, y de hecho no debe fomentarse, sin embargo, haremos algunas reflexiones sobre el tema.

Enfoque jurídico de las renovaciones.

Es importante manifestar que el marco legal de los créditos bancarios debe ser conocido por los operadores de préstamos, y que muchas de las costumbres, -- usos y políticas de las instituciones bancarias, se fundamentan en la ley y razonamientos de corte jurídico.

Es el caso, que el derecho civil(*), al hablar de las obligaciones, regula la extinción de las mismas, indicando modalidades. Así, se habla de una de ellas denominada "NOVACION" (concepto fundamental de la denominación "renovación").

"Hay NOVACION... cuando las partes interesadas lo alteran (el acuerdo original de voluntades)...

Substancialmente, sustituyendo una obligación nueva a la antigua" (*).

Desde el punto de vista jurídico, la suscripción de un nuevo pagaré libera al cliente de su obligación anterior, razón que debe alterar al funcionario opera--

* La legislación civil es local, pero en el punto de "extinción de obligaciones" coinciden todos los códigos civiles de la República Mexicana.

* C. Civil para el Distrito Federal, Art. 2213

dor de crédito, de qué tan justificable será renovar o no hacerlo. Por supuesto, es el "criterio" aplicado al caso específico, lo que dará pauta para renovar de otra manera sólo se estará perdiendo la oportunidad de turnar la cartera vencida para su recuperación y se dilatará la expectativa del cobro, con todo el costo de oportunidad que ello significa.

La renovación de créditos debe estructurarse de tal forma que, al hacerse, se logre tener las mismas coberturas y en su caso, mayores. A continuación transcribimos un artículo que expresa en forma muy objetiva, el peligro que el acreedor corre, si no considera lo siguiente:

"La Novación extingue la obligación principal y las obligaciones accesorias. El acreedor puede, por una reserva expresa, impedir la extinción de las obligaciones accesorias, que entonces pasan a la nueva".(*)

- * Ley citada, Art. 2220 (resultará interesante recordar que la renovación provoca perder el lugar que como acreedores teníamos en la " prelación de pago ").

Enfoque crediticio de las renovaciones.

Los bancos establecen sus políticas respecto al tema renovaciones y así consideran, que ella es posible, - pero bajo determinadas condiciones.

"Se entenderá renovada una operación, cuando a su vencimiento sea liquidada total o parcialmente, con el producto de un préstamo."

Por supuesto, estas políticas se fundamentan en lo que la ley ordena (*), y que es la explicación de lo que técnicamente debe considerarse como "Renovación".

Las renovaciones de crédito y su relación con el valor del dinero en el tiempo.

Un préstamo -en el caso bancario- es una "inversión". El "costo" de prestar debe estar compensado por el --

* Ver Art. 46 Bis 4, del la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares (regulación a la banca múltiple). Es de observancia federal.

-diferencial. Cuando hay renovación, lo primero que puede pensarse es que no hubo "habilidad" para determinar el plazo correcto. Habrá excepción a este razonamiento, cuando la imposibilidad de pago por parte del deudor sea causado por problemas de entorno. Sin embargo, ello no justifica que al analizarse el otorgamiento de los créditos, no se verifique la conveniencia de un plazo adecuado para su liquidación.

Al no recuperarse un crédito en la fecha de su vencimiento y diferirse su pago por renovación, el Banco está consintiendo una irregularidad que sólo por - - excepción debe darse.

Al no poder disponerse del recurso monetario vía recuperación oportuna, la Institución deja de prestar a otros clientes, lo que significa que hay un costo de oportunidad que resiente su tesorería en detrimento de la productividad financiera.

Las reflexiones anteriores fundamentan la tesis de - que debe procurarse acabar con el vicio de renovaciones que, en muchos casos, son el consentimiento de un mal que convierte al Banco en el aportador permanente de capital de trabajo de las empresas.

Este vicio puede y debe evitarse, a partir del ofrecimiento del crédito adecuado a la necesidad específica.

De no hacerse así, las observaciones de las áreas auditoras estarán indicando el peligro que representan, para el Banco, los clientes cuya liquidez no es suficiente para salir adelante por esfuerzo propio.

Renegociaciones

"Renovar" y "renegociar" no son técnicamente lo mismo. El primer concepto implica un acto jurídico específico se extingue una "obligación" para dar nacimiento a - - otra.

Renegociar es el acto de convenir una respuesta a problemas de cartera vencida, o a créditos que aún no vencidos, de seguir con su estructura original, irremediablemente implicarán problemas en su recuperación.

De hecho, atrás de cada renovación hubo una renegociación. Sin embargo, en el lenguaje financiero "renegociar" significa no sólo convenir sino "estructurar" el

pasivo; lo que puede implicar no sólo dar solución a un problema, sino a varios.

Las renegociaciones son comunes; obligadas por las - circunstancias del entorno económico se propician a petición de cualquiera parte interesada, resultando importante que los funcionarios bancarios estén preparados para realizar este tipo de negociaciones.

El Arte de consolidar pasivos.

La renegociación y las renovaciones, de realizarse, - provocan una "consolidación de pasivos".

Pero este concepto es amplio, ya que incluso considera la reestructuración de operaciones de crédito no vencidas, llegando además, en algunos casos, a tomar en cuenta pasivos que originalmente son a favor de - otros acreedores.

En todo caso, la profesional consolidación de pasivos es un acto que se justifica en la medida que apoye al deudor sin dejar desprotegido al acreedor. Es reordenar para garantizar que el crédito cumpla su cometido,

sin deformarse por problemas de costo, operativos o -
de otra índole.

Recuerde, si la consolidación no esconde un injustifi-
cado diferimiento de pago y si la búsqueda de mejores
condiciones crediticias, entonces se justificará.

El Costo de recuperar extrajudicial y judicialmente.

Hemos insistido en este fascículo, a través de la re-
flexión constante, en el deterioro del recurso moneta-
rio por la pérdida del valor adquisitivo del mismo, -
fenómeno que en mayor o menor grado se da en el trans-
curso del tiempo.

Entendido el concepto "costo de oportunidad", podrá -
imaginarse lo que a la Institución le "cuesta" su car-
tera vencida, aunque ésta sea recuperable. El resca-
te de los recursos provenientes de créditos vencidos
implica:

-	Erogaciones derivadas del cobro, y
-	lo que se deja de ganar, al no tenerse recursos líquidos que puedan volver a prestarse.

Tanto en el caso de las recuperaciones extrajudiciales, como cuando se tramitan en los tribunales competentes, el factor "tiempo" implicará costos y consecuentemente menor margen de ganancia y deterioro en la productividad que se esperaba del crédito en condiciones normales.

C A P T I T U L O I I I

TEMA V "GUIA BASICA PARA EL DESARROLLO DE UN ANA- LISIS DE CREDITO"

5.0 INTRODUCCION

5.1 LA EMPRESA

5.2 MERCADO E INDUSTRIA

5.3 PRODUCCION

5.4 ASPECTOS ESPECIFICOS

5.5 PLANES DE EXPANSION DE LA COMPANIA

5.6 SITUACION FINANCIERA

5. GUIA BASICA PARA EL DESARROLLO DE UN ANALISIS DE CREDITO

5.0 INTRODUCCION

El objetivo del presente estudio, es el tener una - - guía básica para el desarrollo de un análisis de crédito, con objeto de tener conclusiones y soporte para toma de decisión en el otorgamiento de un crédito, - bien sea para una línea de crédito o bien para un - - préstamo a largo plazo.

Considerando la infinidad de alternativas posibles para el tipo de financiamientos requeridos por las em--presas, en cuanto a plazo, condiciones, moneda y ta--sas de interés, el presente estudio sólo será una - - guía para la evaluación de cualquier tipo de crédito con la premisa de evaluar al solicitante del crédito por su propia existencia, es decir, evaluar al sujeto por lo que vale en cuanto a:

- Empresa y Administración
- Sus productos y su posición en el mercado

- Avance tecnológico de productos y proceso productivo
- Posición financiera

Desechando la idea de otorgar crédito sólo a aquellos sujetos que puedan obtener avales para garantizar los posibles préstamos; ya que cualquier acreedor considerará que tendrá la recuperación de su crédito por la misma razón que lo prestó, sin pensar en recuperar su inversión sobre la base de ejercer la demanda al avalista, no sería un préstamo con un objetivo o destino definido.

Las secciones en que se divide un Estudio de Crédito son:

1. La empresa
2. Mercado e Industria
3. Producción
4. Aspectos específicos en caso de existir
5. Planes de expansión
6. Situación financiera

En el caso de existir un proyecto específico e inde--

-pendiente, deberá realizarse también un análisis del mismo, siguiendo la estructura que a continuación se expone, pero aplicándola específicamente al proyecto.

1. El proyecto - Introducción
2. Objetivos del proyecto
3. Situación de mercado
4. Tecnología y producción
5. Viabilidad financiera
6. Conclusiones

5.1 "LA EMPRESA"

El objetivo de esta sección, es el de familiarizar al lector con las actividades y características principales de la compañía y de cómo se integra su administración.

La información necesaria es:

1.1 CONSTITUCION

Datos relativos a su constitución, como sería: tipo - de sociedad y fecha.

1.2 CAPITAL SOCIAL

Capital social inicial de la empresa, así como el actual y la forma en que éste se integra.

1.3 GIRO - ACTIVIDAD

Es muy común que el giro de la empresa, según consta en la escritura constitutiva, sea muy amplio, por lo cual, lo importante es resumir cual es la actividad -

actual y principal.

1.4 ACCIONISTAS

Especificar quienes, ya sea personas físicas o morales, son los principales accionistas de la compañía, y en caso de ser posible, en que proporción.

1.5 ESCRITURA DE GRUPO

Definir la organización empresarial, es decir, en el caso en que la compañía sea parte de un grupo, como compañía operativa o de soporte.

En éstos casos, es conveniente adjuntar un cuadro de organización que ubique a la empresa y una descripción de lo que es el grupo, en el cual, por lo general se define una organización vertical (compañías de apoyo o de soporte) de una horizontal (diversidad de productos o giros).

1.6 CONSEJO DE ADMINISTRACION

Quiénes integran el consejo de administración y que - -
otras actividades desempeñan, mencionando las sobresa - -

-lientes. Por lo general, es suficiente dar esta información de la siguiente manera:

<u>PERSONA</u>	<u>PUESTO</u>	<u>OTRAS ACTIVIDADES</u>
----------------	---------------	--------------------------

1.7 ORGANIZACION ADMINISTRATIVA.

Es necesario conocer datos claves que permitan captar de una forma sencilla la organización de los puestos -- claves de la empresa, y ésto se cubre a través de un -- cuadro de organización de primer nivel.

GERENCIA GENERAL

MERCADOTECNIA	PRODUCCION	FINANZAS	RECURSOS HUMANOS
---------------	------------	----------	------------------

Una descripción de las personas que ocupan los principales puestos es conveniente, aunque a veces difícil de -- conseguir.

(Puesto, nombre, edad, antigüedad, experiencia anterior, preparación académica).

Es importante explicar en los casos de grupos, que determinado tipo de funciones se realizan por medio de compañías dedicadas exclusivamente a dar servicio a nivel cor

-porativo, a manera de ejemplo, describamos las actividades que se realizan sobre este tipo de organización:

- Mercadotecnia
- Relaciones bancarias
- Recursos humanos, contratación y entrenamiento
- Asesoría legal
- Desarrollo de proyectos
- Investigación científica
- Servicios de computación

5.2 "MERCADO E INDUSTIA"

El objetivo de esta sección, es la de ubicar a la empresa dentro de la industria en que se desenvuelve y específicamente las características del mercado que trata de satisfacer.

2.1 BREVE DESCRIPCION HISTORICA DE LA INDUSTRIA

Aquí se trata de determinar los elementos principales que caracterizan a la industria en que la empresa se desenvuelve como son:

- Que comportamiento ha tenido - ha crecido, se ha retraído, está en plena expansión o comienza a declinar, es una industria antigua o relativamente reciente, depende de variables, clientes o proveedores específicos (Pemex, Comisión Federal de Electricidad, mano de obra calificada, etc.)
- Que tipo de industria es: Manufacturera, distribución mayorista, detallista, servicio.

- Está sujeta a restricciones y cuenta con alguna ventaja o incentivo especial.

2.2 TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA

Que se espera en el corto, mediano y largo plazo de la industria específica.

Que tipo de desarrollo se espera tendrá, de que forma pueden afectarle cambios políticos, económicos o sociales.

2.3 CARACTERISTICAS Y ESTRUCTURA DEL MERCADO

Es importante definir cual es el mercado de la empresa, quienes son sus principales clientes, intermediarios, mayoristas, detallistas, consumidores finales, otras compañías (caso de un bien intermedio).

- Importancia del mercado dentro de la industria
- Amplitud y alcances del mercado - local, regional, nacional, internacional
- Características especiales del mercado - de compradores, de vendedores
- Es un mercado sensible a variables específicas

-precio, publicidad, imagen, etc.

2.4 PRODUCTOS

Descripción del producto o de los productos, sus usos, precios, vida de los mismos y en general la información que ayuda a conocerlos.

2.5 ANALISIS DE VENTAS

El hacer un cuadro resumen de las ventas que la empresa ha realizado en los últimos años es importante - -
pues facilita el análisis de su crecimiento.

Este cuadro debe de estar desglosado por productos y porcentaje que representa del total de ventas.

Es también conveniente diferenciar entre volumen de -
unidades y cantidades en dinero.

En el caso de haber variaciones significativas en un cierto período o en la proporción en que los productos participan del total de venta, éstas deberán ser explicadas.

- Un análisis de los precios también es importan
te.
- En el caso de que la compañía exportara parte de su producción el comportamiento en volumen y porcentaje de ventas locales y exportaciones deberá ser comentado.

El margen de utilidad sobre ventas, es un punto que nos permite medir la eficiencia y productividad con que se ha trabajado, independientemente del posible crecimiento en los volúmenes de venta.

2.6 COMPETENCIA Y PARTICIPACION DE MERCADO

Posición de la compañía en el mercado. Datos como participación y penetración en el mercado, competidores, ventajas y desventajas de los productos y de los mercados sustitutos, quien es el líder de esa industria y porque lo es en compañías grandes o pequeñas, como se compara la compañía contra el líder. Los precios de los productos son controlados oficialmente. Como es la competencia en precio, calidad, en canales de distribución, servicio.

2.7 DEMANDA O DIVERSIDAD DE LA CARTERA

Es muy importante el determinar la dependencia que -- existe de la clientela y por lo general se puede desarrollar un cuadro que permita conocer esta dependen--
cia.

A manera de ejemplo podría ser:

CLIENTE	LINEA DE PRODUCTOS			TOTAL
	%			%
	A	B	C	
1	30		60	30
2	15	40		18
3	15	30		15
4	15		20	12
5	25	30	20	25
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	100	100	100	100

2.8 DESARROLLO DEL MERCADO

Espectativas del mercado, crecimiento esperado y soportado por las bases de ésta, es decir, no sólo basta con conocer lo que dice la compañía por lo general, se debe confrontar la información de crecimiento del mercado con la asociación o cámara de la industria -- respectiva, que corroboren los crecimientos del mercado.

5.3 "PRODUCCION"

El objetivo de esta sección, es hacer una descripción de las instalaciones, tecnología del proceso de producción y de la integración de los costos de producción para la elaboración de los productos.

Sobre esta sección, en ocasiones debido a la complejidad de la misma se requiere de la opinión de expertos para identificar el riesgo en que se puede incurrir.

3.1 PLANTAS- LOCALIZACION CARACTERISTICAS

Localización de la(s) planta(s), razón de su ubicación, superficie total construída, espacio disponible para crecimiento y/o alternativas si es el terreno -- propio o rentado.

3.2 PROCESOS Y TECNOLOGIA

Proceso de producción, tiempos de proceso, control de calidad, si es práctico, adjuntar un Lay-Out de planta.

Que tecnología utilizan, grado de obsolescencia, nuevos

desarrollos, son puntos también importantes.

3.3 EQUIPOS

Maquinaria y equipo, antigüedad, tipo de mantenimiento, grado de automatización, capacidad de producción teórica y real, capacidad aprovechada históricamente, comentarios en caso de bajo aprovechamiento.

3.4 ABASTECIMIENTOS Y SERVICIOS GENERALES

Materias primas, cuales son los artículos o productos utilizados en la producción, precios, proveedores, comentarios de la oferta de esos productos, si hay importación, definir experiencia y dependencia de la compañía sobre esas importaciones.

3.5 PERSONAL

Alguna información que es deseable aunque en algunos casos difícil de conseguir, es la siguiente:

Datos sobre el número de empleados, cuantos obreros son, cuantos de confianza si los hay, relaciones con

el sindicato, experiencia en huelgas o emplazamientos.

En lo referente a mano de obra:

Disponibilidad de mano de obra en la región donde se ubica la planta, calificación de la mano de obra, -- problemas en general respecto al personal obrero.

Dificultad de sustituir personal clave. Es importante sopesar la importancia que tiene en la compañía el dirigente o los dirigentes de la misma, ya que sin él o sin ellos, la operación de la empresa podría no tener el mismo éxito.

5.4 "ASPECTOS ESPECIFICOS"

El objetivo de esta sección, es el incluir una serie de puntos específicos que aunque no fueran susceptibles de ser clasificados dentro de ninguna de las -- otras secciones, pudieran ser relevantes en el análisis de una empresa determinada.

Algunos aspectos podrían estar relacionados con posibles problemas o incentivos fiscales, legales, etc.

5.5 "PLANES DE EXPANSION DE LA COMPAÑIA"

El objetivo de este apartado, es el conocer cuales -- son los planes de la empresa, sin ser proyectos específicos e independientes que requieran de un análisis particular.

5.1 NUEVOS PRODUCTOS, DIFERENCIAS DE LOS PRODUCTOS

5.2 NUEVOS MERCADOS, DIVERSIFICACIONES

5.3 AMPLIACIONES O NUEVAS INSTALACIONES

5.6 "SITUACION FINANCIERA"

El objeto de esta sección, es el de evaluar la posición financiera de la empresa, su desempeño en los últimos años (tres), y cuales son las expectativas a futuro, haciendo especial énfasis en la solidez de la estructura y en la generación de fondos que le permitirá una cierta capacidad de pago o servicio de sus pasivos (deuda en específico).

6.1 ANALISIS FINANCIERO HISTORICO

Dentro de esta sección, se pretende evaluar la productividad, estructura financiera y generación de efectivo para cuando menos, los últimos tres años.

Es necesario que los estados financieros auditados de los últimos años, se hayan revisado y registrado en formatos especiales donde el lector puede ahondar en algunos renglones en caso de duda.

Estos formatos se incluyen en la parte denominada formatos.

Como introducción se presentará el siguiente cuadro:

(MILLONES)

	12/31/X1	12/31/X2	12/31/X3
Ventas			
Incremento s/año anterior			
Costo de ventas a ventas			
Utilidad neta			
Incremento s/año anterior			
Utilidad a ventas			
Rotación de Inventarios			
Activo total			
Rotación de cuentas por - cobrar			

(MILLONES)

	12/31/X1	12/31/X2	12/31/X3
Pasivo total			
Rotación de cuentas por pagar			
Capital contable			
Capital de trabajo			
Liquidez			
Apalancamiento			
Ventas a activo total			

Cualquier variación importante en alguno de los renglones especificados, deberá ser comentada al igual que si hubiese resultados fuera de lo normal (utilidades bajas o altas, poca liquidez, etc.)

Por lo que respecta a las razones financieras, se hace la aclaración de que sólo constituyen un elemento indicativo de cual ha sido la estructura financiera de la empresa y que son una ayuda en la interpretación o análisis.

Pueden ser tantas como se quieran utilizar. Sin embargo, los mínimos que deben contemplarse son los índices de liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

Liquidez medida por Activos Circulantes a pasivos circulantes, que nos indica cual ha sido la cantidad en pesos para hacer frente a los pasivos a corto plazo.

Capital de trabajo, que cantidad representa el capital de trabajo. Es importante interpretar la conjugación del índice de liquidez con el capital de trabajo.

Endeudamiento medido por pasivo total a capital conta

-ble. Esta razón indica el grado de apalancamiento que tiene la empresa analizada y determina el nivel de deuda que mantiene la compañía y si es el adecuado por el tipo de actividad, o si está bajo y podría aceptar más deuda.

Rentabilidad: Medido por utilidad neta a ventas totales. Nos indica cual es el margen de utilidad neta sobre las ventas y determina la rentabilidad neta sobre los pesos vendidos.

Estas tres razones, son de carácter enunciativo, y son el mínimo a considerar en cualquier análisis, ya que para cada caso solicitud de crédito, el analista incluirá las razones apropiadas que soporten alguna conclusión o ayuden a comprender alguna situación histórica, es decir, por sí solas las razones indican la posición financiera de la compañía en un momento determinado y su tendencia al compararla con otros años, sin embargo, lo importante de las razones o índices, son su interpretación y no sólo aisladas, sino conjuntamente con hechos que hayan motivado sus cambios o la razón de su estabilidad.

6.1.1. ESTADO DE RESULTADOS

Explicación del comportamiento de las ventas, el crecimiento que se tuvo fue motivado por aumento en volumen, en precios en caso de disminución, la razón de esa reducción, precios oficiales, huelgas, carencia de materias primas.

Costo de ventas (importante es aclarar que se requiere considerar este costo de ventas sin la depreciación) Que causó los aumentos o disminuciones del costo de ventas.

Análisis de gastos generales, en los casos en que se presenten variaciones importantes, es menester encontrar la justificación de esos cambios. Según la importancia de los cambios, este renglón lo integraríamos al cuadro anterior.

Depreciación: Considerando la influencia que tiene la depreciación en el Estado de Resultados, desde el punto de vista que no está en relación directa con el volumen de producción y que no representa una salida de efectivo. Es importante mencionar los cambios en valo

-res que se hayan registrado en los últimos tres años, además se debe separar la depreciación de valores a costo de adquisición de los de revaluación.

Gastos financieros: Costo total del pasivo que originan los gastos financieros, cuáles son las tasas de interés y la mezcla de recursos en moneda nacional y extranjera, porcentaje de los gastos financieros de moneda nacional y los de moneda extranjera.

Otros ingresos: Dependiendo de la importancia que éstos presenten de la utilidad neta, su origen y la lógica por la cual se obtienen.

Impuestos: Cuanto representan de la utilidad neta y porque, si es que hay de incentivos fiscales.

Utilidad neta: Razones que originen cambios al determinarlos como un porcentaje de las ventas totales, conclusiones de posibles disminuciones. Otros ingresos pueden representar utilidad por venta de inversiones o utilidad por venta de activos fijos. Hay que tener precaución en ver la importancia de los renglones y el impacto que tienen en la utilidad neta.

Es la utilidad razonable, al compararla con otras industrias en la misma actividad.

6.1.2 BALANCE

Activo Circulante a Pasivo Circulante, proporción y -tendencia. Es lógica la composición comparada con in dustrias similares.

Activo Circulante del Activo Total (%) componentes del Activo Circulante, otros a parte de caja, cuentas por cobrar e inventarios.

Caja, cambios importantes, razón del nivel que se man tiene como por ciento de las ventas totales.

Cuentas por Cobrar, días de venta, cambios importan--tes, cuentas por cobrar a compañías subsidiarias y/o afiliadas. Cuentas por cobrar como otros deudores, -de que son y su importancia relativa.

Inventarios, días de venta, mezcla de inventarios de producto terminado, producción en proceso, materias - primas y productos de mantenimiento (refacciones), es

adecuada esta mezcla.

Activo Fijo, mezcla de activos fijos, inversiones en subsidiarias, terrenos, construcción, maquinaria y - cargos diferidos.

Valuación de inversión de acciones, impacto por ingreso de dividendos en acciones, método de participación.

Mezcla de los activos fijos (bienes) terrenos, maquinaria y equipo, revaluación efectuada, es lógica.

Cargos diferidos. Conceptos que los integren e importancia relativa.

Pasivo Circulante del Pasivo Total (%). Componentes del Pasivo Circulante. Mezcla de pasivos bancarios - de líneas a corto plazoy y vencimiento del pasivo bancario a líneas de un año.

Proveedores, dependencia de este recurso utilizado por la empresa, cambios de los últimos tres años, porcentaje de las ventas.

Pasivos largo plazo mezcla. Créditos Diferidos. Reservas.

6.1.3 FLUJO DE EFECTIVO

El propósito de esta sección, es el de evaluar cuál ha sido la generación real de efectivo por los últimos -- tres años, igual que en el Estado de Resultados y el -- Balance, la fuente de información, son los Estados Financieros auditados.

Dentro del formato del flujo de caja, se hace énfasis en el hecho de reflejar la generación o utilización -- del efectivo, por los conceptos operativos (ciclo normal de operación) y los no operativos (ajenos a la -- operación normal denominados como de inversión y/o -- carga financiera) y por último fuentes financieras.

Como se desprende de lo anterior, los objetivos primordiales se resumen en:

- La habilidad de la empresa para la generación de la caja.
- Evaluar las formas de financiamiento empleado -- por la administración de la empresa.

Para efectos de comprender las conclusiones a que se

llegan mediante la formulación del flujo de caja, se recomienda tener en cuenta:

1. -Qué causó las variaciones de período a período, y si éstas eran controlables considerando:
 - a) Cuentas por cobrar, cambio en la política de crédito de la compañía, cambios forzados por la competencia, condiciones económicas prevalcientes.
 - b) Inventarios. Aumento en inventarios por carencia de suministro, reducción en plazo para pago a proveedores.
 - c) Inversión de activos no operativos sin financiamiento específico.

2. Dependencia de la compañía de financiamiento externo para capital de trabajo y/o inversiones de Activo Fijo.

3. Cuál es la generación de la compañía contra la necesidad de reposición de Activos Fijos, si se ha incurrido en ésta, genera suficiente efectivo para lograrlo o ha distraído fondos de capital de trabajo para este objetivo.

4. Se están considerando exclusivamente las necesidades u orígenes de efectivo.

El procedimiento para determinar las cantidades en -- los renglones del flujo de efectivo, es:

- 1) Obtener la información del Estado de Resultados y del Estado de Cambios en la situación financiera.
- 2) Comparar y determinar la diferencia en las cantidades de un año a otro, interpretando si dicha -- cantidad es un origen o una aplicación.
- 3) Eliminar todas las partidas que no representan movimiento de efectivo.

Interpretación.

- A. El resultado al nivel del renglón generación operativa, debe explicarse en función de su signo, - es decir, una generación operativa negativa permite de inmediato detectar que la compañía está en problemas ya que la operación normal de la compañía no le ha permitido hacer frente a su carga fi

-nanciera y mucho menos a sus inversiones, por lo que la explicación de lo que está sucediendo y cómo se solucionará, es de suma importancia.

Por el contrario, si la generación es positiva y dependiendo del nivel de ésta, podría llegar a cubrir la carga financiera y en su caso, hasta las ampliaciones y/o reposiciones del Activo Fijo, así como la inversión en acciones.

- B. El Resultado. Generación antes de inversiones, representa la capacidad de la compañía para invertir el exceso de fondos, cuando se combina con el renglón de fuentes no operativas, es decir, los financiamientos a largo plazo, son con objeto de soportar las adquisiciones de Activo Fijo y que siendo menores en monto a la inversión de activos, significa que la compañía sí invierte de sus recursos.

6.2 ANALISIS DE PROYECCIONES FINANCIERAS

Cuando la solicitud de crédito es para un financiamiento a plazo, por regla general, se requiere que la soli

-citante proporcione las proyecciones financieras que demuestren la fuente de repago del préstamo, así como el uso del financiamiento.

6.2.1 LIMITACIONES DE LAS PROYECCIONES FINANCIERAS

Los aspectos que hay que analizar en cualquier proyección financiera son:

- a) Tener proyecciones en las que se identifique claramente el proyecto y su plan financiero, es decir, que en dichas proyecciones se pueda ver claramente lo que será la inversión en activos y sus fuentes de financiamiento (Plan Financiero).
- b) Los considerados o supuestos base de las proyecciones financieras y compararlas con las históricas; es decir, históricamente cuál ha sido la forma de operar el negocio. Cuando se trata de proyectos nuevos, habrá que tener en cuenta cuál es la forma de operar de empresas en el mismo giro.

Es importante el hacer un breve análisis sobre la realidad de los supuestos o bases de la proyección, ya -

que el grado en que éstas pueden acercarse o reflejar el futuro desempeño de una empresa, depende directamente de qué tan realistas son las expectativas que se utilizaron como supuestos para proyectar.

Por lo general, las bases de proyección deberán seguir una línea de acuerdo con los resultados históricos y tratarán de preveer posibles contingencias u oportunidades futuras.

Las proyecciones pueden ser entonces y dependiendo de la calidad de sus supuestos: Optimistas, realistas o conservadoras.

6.2.2 ANALISIS DE RAZONES FINANCIERAS.

De igual manera que se hizo en el análisis histórico, para el análisis de las proyecciones, se iniciaría con el cuadro que muestra los aspectos sobresalientes de las mismas, haciendo un comentario sobre las principales variaciones observadas tanto entre un año con otro como con respecto a los índices históricos.

Año 1 Año 2 Año 3

Ventas

Año 1 Año 2 Año 3

Incremento s/año anterior

Costo de Ventas a Ventas

Utilidad neta

Incremento s/año anterior

Utilidad a Ventas

Días cuentas por cobrar

Activo Total

Días Inventario

Pasivo total

Días cuentas por pagar

Capital contable

Capital de trabajo

Liquidez

Apalancamiento

6.2.3 ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

- Análisis del Estado de Resultados. En las proyec--
ciones es de suma importancia comparar lo real (his--
tórico) con las proyecciones de igual forma que en
el análisis histórico, las variables ajenas a la --
operación del negocio, pueden hacer que una compa--
ña vaya a tener una rentabilidad excelente, sin em--
bargo, el segregar y analizar renglón por renglón,-
permitirá al analista determinar la volatilidad de
las utilidades. Es muy común encontrar que los so--
licitantes de crédito han optimizado los renglones
de costo de ventas y gastos generales al asumir un
aumento de eficiencia operativa con las nuevas ins--
talaciones, si es esto el caso, será menester que -
el analista recabe la información que soporte esto.

La compañía deberá demostrar en qué consiste y cómo
se logrará esa eficiencia. La razonabilidad de la
mejoría en eficiencia, depende de cada caso y será
menester justificarlo así.

Por ejemplo, una compañía considera dentro de su - -
nueva ampliación el envasar en forma diferente lo -
que podría incrementar su margen de utilidad de un-

5%, que tan creíble es esto, es el analista quien venderá esta idea a su comité, es él, el único que puede aceptarlo o no.

- Analista de Balance. De igual modo que en el punto anterior, es de vital importancia el comparar con la realidad cuá ha sido el nivel de activos y pasivos -- que le permitió operar.

Las reducciones en inventarios y cuentas por cobrar, son de las partidas que generalmente los solicitantes optimizan.

Aquí nuevamente es el futuro acreditado quien tiene que demostrar cómo se podrán crystalizar estas reducciones.

- Análisis del Flujo de Efectivo. Cuando tenemos un crédito a plazo, es importante hacer un análisis de flujo de efectivo, pues es precisamente efectivo lo que la compañía o el proyecto específico necesita generar para la amortización de la deuda. El objetivo de una análisis del flujo de efectivo, considerando a éste como la principal fuente de fondos generados por una empresa, es el de asegurarse que la compañía o proyecto generará suficiente efectivo para continuar con sus operaciones y amortizar su deuda al mis

-mo tiempo.

Como una regla básica, un banco puede definir un flujo de efectivo como sanom siempre que las entradas de efectivo derivadas de la operación normal de la firma, sean suficientes para cubrir tanto -- las amortizaciones y gastos financieros como el -- mantenimiento de la calidad y eficiencia de sus activos.

Como una posición óptima, a un banco le gustaría -- también ver parte de la inversión en activos fijos, financiada con recursos generados internamente.

6.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

Cuando la información obtenida con respecto a un proyecto lo permita, es conveniente realizar un análisis de punto de equilibrio, que considere la amortización y el pago de los gastos financieros derivados de la -- deuda a plazo.

La fórmula para la obtención del punto de equilibrio será:

Gastos fijos + Depreciación + Gastos Financieros = A

Porción circulante de Pasivo a largo plazo - Depreciación = B

A + 2B = Monto a absorber

$$PE = \frac{\text{Monto a absorber}}{1 - (\text{Costo de ventas sin depreciación}) / \text{Ventas}}$$

Como se aprecia de la fórmula anterior, los elementos que se adicionan, a la fórmula tradicional en la que ni se gana, ni se pierde, son con la finalidad de determinar cuál debe ser el nivel de ventas que permitirá a la compañía generar fondos suficientes para pagar la carga financiera proveniente de los intereses y de las amortizaciones de pasivos a largo plazo.

Una vez determinado el punto de equilibrio, es necesario compararlo con los niveles de venta proyectadas y determinar la cobertura o margen a favor que se tiene.

6.4 RAZON DE SERVICIO DE LA DEUDA

Indice de cobertura de la deuda, mediante el cálculo

de este concepto, podremos prever cuál será el nivel de generación de fondos para hacer frente al pago de las amortizaciones. Este índice se mide siguiendo la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad Neta} + \text{Depreciación} + \text{Gastos Financieros} - \text{Dividendos}}{\text{Gastos Financieros} + \text{Amortización}}$$

Gastos Financieros + Amortización

6.5 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

Cuando se conoce la inversión de un proyecto y pueden pronosticarse los flujos periódicos, es posible encontrar la tasa de rendimiento que se obtendrá.

La tasa interna de redimiento, es una tasa de interés que iguala el valor actual (presente) de un conjunto de flujos de fondos, con una o varias inversiones iniciales. Es la tasa de interés que se obtiene cuando el valor presente calculado de una serie de flujos es igual a cero.

La fórmula práctica para calcular la TIR, es la siguiente:

$$\begin{aligned}
 & - \text{Inversión} + \text{Utilidad Neta} + \text{Depreciación} - \\
 & \text{Incremento en Capital de Trabajo} + \text{Intereses} \\
 & (1 - t) = \text{Flujo Neto}
 \end{aligned}$$

t = Tasa impositiva

Se obtiene un flujo neto para cada año por un período de 10 años (si no se cuenta con datos a 10 años, deberá conservarse constante el último flujo obtenido y se tendrá en cuenta que la tasa obtenida así se encontrará ligeramente castigada).

Posteriormente, estos flujos deberán descontarse a valor presente, a una tasa por medio de la cual el valor presente neto de los flujos (positivos y negativos), se igual a cero.

Esta tasa utilizada es la tasa interna de rendimiento.

7. CONCLUSIONES

7. CONCLUSIONES

Después de haber realizado una investigación exhaustiva con los Directores de las pequeña y mediana industrias, he podido detectar un alto desconocimiento acerca de los aspectos crediticios y financieros de la empresa.

A menudo sucede que la pequeña y mediana industria en México están dirigidas por personas que nunca han tenido contacto con el medio financiero y por lo tanto desconocen la forma óptima de conseguir recursos.

En tiempos actuales de crisis es incosteable para este tipo de empresas contratar a un experto financiero que los oriente dado que esto repercute directamente en la economía empresarial y por lo tanto, es él mismo quien debe de enterarse o aprender los diferentes mecanismos para la obtención de dinero.

Lógicamente el sistema financiero mexicano ha desarrollado muchos mecanismos autorizados para financiar en

diferentes maneras a las empresas; pero tradicionalmente el empresario mexicano recurre a los sistemas clásicos de financiamiento bancario.

Aún cuando ésta manera de financiarse es la más utilizada, sigue siendo poco conocida por los empresarios.

Por otro lado noté que en el Sistema Bancario Nacional, existe una alta demanda de Ingenieros Industriales para ocupar puestos en los departamentos de análisis de crédito. Anteriormente, todos los análisis de crédito estaban basados en un simple estudio de los estados financieros, pero por las circunstancias económicas actuales dicho análisis es obsoleto por lo que se hace necesario el análisis profundo de la empresa como un ente integral y no sólo su representación a través de un estado financiero.

Por lo anteriormente mencionado, el Profesionista que más cumple con los requisitos demandados por la banca en los actuales tiempos de crisis, es el Ingeniero In-

un lenguaje que sirva de enlace entre ambas partes.

8. BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

1. El Análisis de Estados Financieros y las diferencias de las empresas.

Autor : Roberto Macías Pineda

Editorial : Ediciones Contables y Administrativas,
S. A.

2. Finanzas en Administración.

Autor : J. Fred Weston y Eugene Brigham

Editorial : Nueva Editorial Interamericana, S. A.

3. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Autor : Cervantes Ahumada

Editorial : Herrero, S. A., 6ª edición, México, D.F.

4. Mercadotecnia, un enfoque integrador.

Autor : Wedon J. Taylor

Editorial : Trillas, S. A., México 1970.

5. The Chase Institute
Credit, Analysis, Training, Principles and Practice.
Autor : Chase Manhattan Bank, U.S.A., 1980.

6. Introducción a Cartera y Créditos Comerciales.
SICABAN, México, D. F., 1980.

7. Manuales de Crédito de varios Bancos.
Autores : Varios.
Fecha : 1984

8. Documentos Publicados en varias revistas.
Autores : Varios
Fecha : 1985