

2 Ej
109



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS
PARA LA CONCESION DE CREDITO POR UNA S.N.C.**

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
PRESENTAN
JOSE RAZO ORNELAS
JOSE ROJAS PERALTA

DIRECTOR DE SEMINARIO:
C.P. MA. TERESA AYALA URIBE



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

	Pág.
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	1
INTRODUCCION	2
CAPITULO I	
ANTECEDENTES HISTORICOS	6
LA BANCA MEXICANA	11
CAPITULO II	
TIPOS DE CREDITO	15
- Descuentos	16
- Préstamo Directo	18
- Préstamo Prendario o Pignoraticio	19
- Crédito Simple o en Cuenta Corriente	22
- Créditos Comerciales	23
- Descuento de Crédito en Libros	26
- Pagos Autorizados	27
- Préstamos de Habilitación o Avío	28
- Créditos Refaccionarios	30
- Préstamos Hipotecarios de Interés Social	34
- Préstamo para la Adquisición de Bienes de Consumo Duradero (ABCD)	37
- Tarjeta de Crédito	38
- Préstamos Personales	39
- Remesas en Camino.....	40

CAPITULO III

ELEMENTOS DE JUICIO Y FORMAS DE CONCECION DE CREDITO	43
- Informes de Crédito	44
- Estados Financieros	46
- Formas de Concesión de Crédito	47
- Mediante Facultades Individuales	47
- Mediante Autorización Especial	48
- Mediante Línea de Crédito	49

CAPITULO IV

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	51
- Concepto de Análisis	51
- Análisis Interno	51
- Análisis Externo	52
- Importancia del Análisis	52
- Marco Conceptual del Análisis de Crédito	52
- Análisis de Crédito	53
- Riesgo Normal	53
- La Comparación en el Análisis	53
- Presentación de los Resultados	54

CAPITULO V

METODOS DE ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.....	56
- Comparaciones Variables	57
- Comparaciones Horizontales	57
- Método de Análisis Vertical	58
- Método de Porcientos Integrales	58

- Empleo Incorrecto del Método	64
- Método de Razones Simples	65
- De Liquidez	65
- De Endeudamiento o Estructura Financiera	66
- De Movilidad	66
- De Rentabilidad	66
- Ejemplo	67
- Método de Razones Estandard	80
- Método de Análisis Horizontal	82
- Método de Aumentos y Disminuciones	82
- Método de Tendencias	87
- Método de Control Presupuestal	88

CAPITULO VI

PRACTICA	92
----------------	----

CAPITULO VII

BOLETIN B-10 REEXPRESION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS ..	119
--------------------------------------------------------	-----

CAPITULO VIII

LA ACTITUD DE LA BANCA ANTE EL BOLETIN B-10	123
---------------------------------------------------	-----

CAPITULO IX

CONCLUSIONES	125
FUENTES DE INFORMACION	126

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

- Importancia del tema:

Es dar a conocer a las personas físicas y morales los diferentes tipos de crédito que pueden otorgar los bancos.

- Objetivo general:

Es dar a conocer los conocimientos necesarios de los tipos de crédito que pueden otorgar los bancos.

- Objetivo específico:

Es proporcionar las herramientas necesarias a todas aquellas personas físicas y morales que deseen tramitar algún tipo de crédito.

- Problema:

Cuales serian los créditos más adecuados para las diferentes ramas de la producción.

- Hipótesis:

Al aprovechar los diferentes tipos de crédito que ofrecen los bancos, los usuarios de crédito obtendrán el préstamo adecuado de acuerdo a sus necesidades de financiamiento.

INTRODUCCION

El Crédito Bancario es el anticipo de recursos monetarios (dinero), que se otorga de parte de un Banco a las personas físicas o morales que reúnen los requisitos legales y financieros exigibles.

El Crédito Bancario encuentra su mayor campo de acción dentro de la llamada economía de mercado (libre empresa, iniciativa privada, etc.), es decir, en donde a partir del juego natural de la oferta y la demanda se deciden los bienes y los servicios que se deben producir y los precios a los que deben ser vendidos.

En este tipo de sistema económico, aunque sea en teoría, nada debe interferir la libre competencia y la intervención del Estado debe ser mínima.

En México las actividades económicas y sociales, principalmente de los sectores productivos, son atendidas a través de instituciones financieras en las que el Estado participa en diferentes proporciones en el ámbito de la llamada economía mixta. Sin embargo, la economía de mercado tiene una vigencia considerable en todo el país, y es en esta área donde instituciones de Banca Múltiple disfrutan un basto campo para realizar con efectividad sus funciones como intermediarios en el Crédito productivo.

Una definición vigente de las funciones de una institución

como una S.N.C. y que es generalmente aceptada, es la que nos da el economista alemán Obst; "Un banco es una empresa constituida bajo la forma asociativa, cuya actividad se dirige a coleccionar capital".

La actividad principal de los bancos consiste en captar recursos y canalizarlos por la via del crédito al fomento y desarrollo de las actividades económicas y sociales del país, principalmente a los sectores productivos.

Tienen éxito en la medida en que los riesgos en que incurran sean razonables, es decir, que estén comprendidos dentro de determinados parámetros y dentro de su capacidad financiera y habilidad crediticia. Sus activos principalmente los provenientes de créditos concedidos, deben administrarse de manera que proporcionen la liquidez necesaria para hacer frente a retiros de sus depositantes, permitan absorber todos los gastos del negocio (incluyendo pérdidas por créditos irrecuperables y por otros conceptos), y proporcionen una utilidad lo suficientemente amplia, para que la reutilización sobre la inversión sea competitiva con otro tipo de inversiones.

La esencia de la banca es la administración de efectivo para tener una situación de préstamos a diferentes tipos de prestatarios, por diferentes periodos, en diferentes condiciones y por diferentes razones. Los créditos, por consiguiente, varían en liquidez y en grado de riesgo las concentraciones deben limitarse

C A P I T U L O I

ANTECEDENTES HISTORICOS

ANTECEDENTES HISTORICOS

Una de las actividades humanas que tiene una larga historia es, la relativa a la Banca y su origen más remoto, lo ubican algunos autores en Babilonia.

En el Siglo V a.c. se establecieron unos pueblos en la Meseta Mesopotámica y por su situación geográfica desarrollaron el comercio tanto del Lejano Oriente, como de pueblos ubicados en la Cuenca Mediterránea del centro y noreste de Europa.

En Babilonia se utilizó por primera vez la plata como medio de cambio y se efectuaba el comercio bancario con Caldea, realizándose contratos de crédito, operaciones bancarias de cambios y emisión de títulos y obligaciones, utilizando las garantías reales.

Los hititas ubicados en mesopotamia, actuaban como comerciantes bancarios, otorgando créditos a largo plazo, así como también tomando participación en negocios inmobiliarios. A ellos se les atribuye, haber establecido los pagos en lingotes de plata.

En la antigua India, no existían bancos y el dinero y bienes valiosos se escondían en las casas, se enterraban en los patios, o se depositaban con algún amigo de confianza.

En la antigua China, en opinión de Durant se desarrolló un sistema de crédito y de acuñación de moneda, los mercaderes se pres-

taban entre ellos, a tasas de intereses muy elevadas. La primera moneda metálica se remonta a la V Centuria a.c. En los inicios en común el uso de la moneda de oro, que más tarde fue desplazada de la circulación por la moneda de cobre.

En el año de 807 a.c., el emperador Hsien Tsung ordenó que toda la moneda de cobre, fuera depositada en el gobierno y emitió para sustituirla, certificados de adeudo, que recibieron el nombre de "moneda voladora".

En opinión de Durant, éstos fueron los orígenes del uso del papel moneda.

En Grecia los banqueros fueron conocidos con el nombre de trapetistas (hombre de la mesa), los cuales se dedicaban al cambio y hacer préstamos.

Las tasas de interés que cobraban, en ocasiones, eran exageradamente altas, por lo cual los estados griegos y las iglesias fundaron en el Siglo IV a.c. bancos públicos con el fin de sustentarse a la presión de las fuertes tasas de intereses de los banqueros privados, algunos de los bancos públicos más conocidos fueron los de Atenas y Delfos.

Entre los progresos que se atribuyen a los griegos en la técnica bancaria están el aceptar los depósitos mediante el pago de intereses a los clientes y su utilización a su vez, en lo que ahora se conoce como operaciones activas. También aportaron a la técnica

la garantía de los préstamos sobre mercancías muy diversas, otros de los servicios que proporcionaban a su clientela era la guarda en cajas fuertes de joyas, servicios de caja y servicios de pago en otras plazas.

A los griegos se les atribuye haber sido los inventores del cheque.

Todas estas operaciones fueron posibles, gracias a que los griegos perfeccionaron los métodos contables ideados por los babilonios.

En Roma no fue sino hasta después de cinco siglos de haber sido fundada, que aprendieron de Grecia la utilización de la moneda.

El sistema bancario llegó a Roma proveniente de la parte oriental de Grecia, y estuvo manejado principalmente por griegos y sirios en Italia, en el oeste y en las Galias.

Los argentarios (Argentarii), se instalaron en el Forum, en tiendas y fueron autorizados por el estado para realizar cambios manuales.

Los argentarii empezaron a desarrollar la función de la banca en Roma, y estaban vigilados por el prefecto de la ciudad. Entre las principales actividades que desarrollaron fueron, depósitos a la vista, servicios de caja, préstamos a intereses con garantía o sin ella, intervención en subastas y transferencias de dinero entre diferentes partes del Imperio para evitar el transporte material del mismo.

En la edad media reaparecieron los antiguos numularii con el nombre de captores (sinónimo de banqueros).

Con el desarrollo medieval del comercio mediterráneo y la prosperidad de las grandes ciudades comerciales surgen importantes empresas bancarias; El Monte Vecchio de Venecia que data del Siglo XII, que se encargaba de administrar un préstamo estatal, la Taula de Canvi de Barcelona en 1401, el banco de Valencia en 1407, el banco de San Jorge de Génova en 1409, el banco de Rialto de Venecia en 1587 y banco de Amsterdam en 1609.

Puede decirse que la organización moderna de la banca data del banco de Inglaterra, fundado en 1694 y que tiene hoy importancia mundial, el banco de Inglaterra es la gran aportación de este país al sistema de organización de la banca en el mundo. Fueron utilizadas desde sus primeros tiempos por el banco de Inglaterra; el cheque, las letras de cambio, los pagarés y las obligaciones, por estos datos puede considerarse históricamente el banco de Inglaterra como el primer banco de emisión.

La creación de los billetes de banco, como sustitutivos del dinero metálico es quizás la más importante aportación del banco de Inglaterra a la historia de la banca moderna.

EPOCA ACTUAL.

La evolución de los bancos y de las actividades bancarias en el mundo, a partir del Siglo XIX, ha sido muy importante. En los Estados Unidos, el sistema bancario se ha desarrollado tanto que constituye, en nuestros días, uno de los pilares de la economía de ese país y son tan importantes, que el banco más grande del mundo es precisamente norteamericano (Bank of America).

La intermediación profesional y masiva en el crédito se ha ido orientando cada día más a que se maneje en forma institucional, pues conforme avanza el desarrollo de las sociedades humanas se requiere más técnica, más preparación, mejores instalaciones, equipo modernizado y recursos humanos capacitados, de tal manera que la banca moderna, casi en un porcentaje abrumador, se maneja como sociedad.

LA BANCA MEXICANA

Referencias históricas.

En los primeros tiempos de la época colonial, no hubo en la Nueva España bancos especializados. Las funciones bancarias las ejercían los mercaderes, principalmente los que comerciaban la plata. Estos recibían dinero en depósito, y empleaban el dinero depositado, en la compra de plata y de mercaderías, o la emprendían en la labor de minas o para surtir tiendas para avío.

En la época colonial florecieron varios bancos particulares que operaron dando avíos a los mineros. A pesar de que cuando menos dos quebraron, los bien administrados tuvieron éxito.

El primer banco público fue el banco de Avío de Minas, fundado por Carlos III y que operó hasta los primeros años de la Independencia, en auxilio de la minería y con aplicación del mexicanismo crédito de avío.

El Nacional Monte de Piedad, fundado por La Real Cédula el 2 de junio de 1774 realiza funciones bancarias. Es la más antigua institución bancaria.

El Monte fue el primer banco que emitió billetes, los que tenían la redacción de recibos de depósito; pero que eran en realidad verdaderos billetes de banco.

Durante la época Independiente, la materia bancaria se consideró como de jurisdicción local y algunos estados (Tabasco, por ejemplo), promulgaron su código de comercio, y otros como Chihuahua, dieron concesiones para el establecimiento de bancos, que no llegaron a alcanzar singular importancia.

En 1864, se estableció el banco de Londres, México y Sudamérica como sucursal de la sociedad inglesa del mismo nombre. Este banco, tras varias transformaciones, funciona aún bajo el nombre de Banco de Londres y México, S.A., y es el decano de la banca privada nacional.

En 1881 se otorgó al representante del banco Franco-Egipcio, de París, concesión para establecer el Banco Nacional Mexicano. El cual se fusionó con el Banco Mercantil Mexicano (establecido en 1882 sin concesión), compró los derechos del Banco de Empleados (establecido en 1883) y se convirtió en el actual Banco Nacional de México.

Se establecieron a fines del siglo anterior y principios del presente bancos en los más importantes estados (Banco Minero de Chihuahua, Banco de Durango, Banco de Nuevo León, Banco de Iacatecas, Banco Comercial de Chihuahua, Banco Yucateco, Banco Mercantil de Yucatán, Banco Occidental de México, con sede en Mazatlán, Sinaloa, etcétera). Casi todos fueron bancos de emisión, y en sus éxitos se reveló la prosperidad económica de la paz porfiriana.

Tanta importancia alcanzó la actividad bancaria, que en 1897 se promulgó la Ley General de Instituciones de Crédito, que estableció el sistema bancario mexicano con cuatro clases de instituciones: los bancos de emisión, los hipotecarios, los refaccionarios y los almacenes generales de depósito. La ley fue considerada como un gran adelanto para su tiempo. En 1908 se hicieron a la ley atinadas reformas, para acomodarla a una técnica bancaria más estricta.

Al iniciarse la era revolucionaria en 1910, había en el país funcionando 24 bancos de emisión y 5 refaccionarios, la suma de cuyos activos y pasivos excedía a mil doscientos millones de pesos.

El drama de la revolución afectó naturalmente, la vida bancaria. Los bancos de emisión fueron intervenidos y liquidados, y en la Constitución de 1917 se previno el establecimiento del banco único de emisión.

Para la regulación de la acuñación de la moneda, el servicio de tesorería del Gobierno Federal y la Agencia del Gobierno Mexicano en el extranjero (entre otras funciones menos relevantes) se estableció la Comisión Monetaria S.A. que funcionó hasta la fundación del Banco de México, S.A. en el año de 1925.

La Ley General de Instituciones de Crédito de 1925, fue sustituida por las de 1926, 1932 y por la vigente del 31 de mayo de 1941.

C A P I T U L O I I

TIPOS DE CREDITO

TIPOS DE CREDITO

Las operaciones de crédito que pueden realizar las Sociedades Nacionales de Crédito se encuentran comprendidas en el artículo 46 bis. 1, de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones auxiliares y son:

- Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos, con base en créditos concedidos, 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, etc.

A continuación mencionaremos los tipos de crédito más usuales que pueden otorgar las Sociedades Nacionales de Crédito, así como los requisitos necesarios para su otorgamiento, como también los objetivos que persiguen cada uno de ellos, plazos, modalidades y características de cada uno de los créditos.

Todo esto es con el objeto de que los demandantes de crédito estén bien informados de los créditos más usuales como fuente de financiamiento externo y asimismo puedan tomar una buena decisión de acuerdo a sus necesidades.

DESCUENTOS

Es un contrato de apertura de crédito en el que el acreditante (Descotante o Descotador) pone una suma de dinero a disposición del acreditado (Descotatario o Cedente) a cambio de la transmisión de un crédito con vencimiento posterior cuyo objetivo es proporcionar a los usuarios de crédito como son personas físicas y morales, recursos líquidos, mediante la suscripción de letras de cambio o pagarés provenientes de operaciones mercantiles.

Este tipo de crédito se clasifica de la siguiente manera:

- 1.- Descuentos corto y largo plazo
- 2.- Descuentos con reserva de dominio o constitución de prenda
- 3.- Descuento de crédito en libros
- 4.- Descuentos exportación

El plazo a los que se otorga varía, según la clasificación y pueden ser a 30, 60, 90 y 180 días.

A continuación describiremos las clasificaciones anteriormente expuestas:

Descuentos a corto plazo: Se entiende que es la negociación de letras de cambio aceptadas o no, a plazo no mayor de 10 días, acompañadas o no de anexos tales como facturas o notas de remisión; lógicamente que los descuentos a largo plazo son aceptados a plazo mayor de 10 días.

Descuentos con reserva de dominio o constitución de prenda:

Este tipo de crédito está principalmente orientado a financiar las ventas a plazo de los distribuidores autorizados de automóviles, camiones, maquinaria agrícola, motocicletas y otros. Es decir, el distribuidor deberá constituir prenda a favor del banco de las facturas de los automóviles.

Descuento de crédito en libros: Por medio de este servicio, se facilita a industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industrias, registradas contablemente pero no documentadas con títulos de crédito. El financiamiento se efectúa mediante la cesión al Banco de las notas de remisión contra recibos o facturas, las cuales deben acompañarse de una letra de cambio, sin aceptar girada o el cedente a favor del Banco y a cargo del deudor, quién deberá manifestar por escrito su conformidad con el adeudo.

Descuentos exportación: Este financiamiento está encaminado a satisfacer las necesidades crediticias de aquellas empresas que exporten mercancías o servicios técnicos al extranjero.

PRESTAMO DIRECTO

Es un financiamiento que también se conoce con el nombre de quirografario o en blanco, se otorga a personas físicas o morales, mediante la suscripción de uno o varios pagarés con una sola firma o a veces con la concurrencia de avales, son reembolsables a un plazo determinado, y se destinan a satisfacer necesidades transitorias de liquidez y en contadas excepciones para pago de pasivos inmediatos, y se clasifican de la siguiente manera:

1. Préstamo Directo con garantía colateral

2. Préstamo Directo preexportación

Préstamo Directo con garantía colateral: Se trata de operaciones documentadas en pagarés que suscribe el solicitante en las que en apoyo de su liquidez y seguridad se obtienen como garantía colateral, los títulos de crédito de la cartera de crédito de clientes del acreditado y cuando procedan deben acompañarse de los documentos provenientes de ventas en abonos, como son los Contratos de compra venta, facturas, etc. La garantía colateral puede manejarse al cobro o en guardo como sigue:

- 1) Al Cobro: Cuando el Banco tramita el cobro de los documentos en colateral y su importe se aplica al pagaré suscrito, en este caso los documentos deben vencer antes que el pagaré.

- 2) En guarda: Cuando los documentos que integran la garantía colateral tienen vencimiento hasta de 30 días posteriores a la fecha del vencimiento del pagaré garantizado, y que rescata el acreditado liquidando el documento respectivo para encargarse él directamente de su cobro.

Préstamo Directo preexportación: Son financiamientos que se otorgan al tipo de interés preferenciales para facilitar capital de trabajo para la elaboración de productos de exportación, de estudios, programas y análisis permanente, capacitación técnica y prestación de servicios, apoyo a empresas de comercio exterior y consorcios, a maquiladoras de artículos destinados a la exportación, prestación de servicios de reparación, pago de honorarios técnicos mexicanos o extranjeros.

PRESTAMO PRENDARIO O PIGNORATICIO

Préstamo Prendario o Pignoraticio: Es un financiamiento que se otorga en base al porcentaje determinado sobre el valor de los bienes dados en garantía, lo que se constituye generalmente sobre mercancías no perecederas que sean de fácil realización, o valores de renta fija o variable.

Su objetivo es proporcionar al acreditado, capital de trabajo así como reforzar su liquidez, para que haga frente a sus compromisos inmediatos. Las modalidades que presenta se originan básicamente por el tipo de garantía que otorgan los acreditados en prenda; a continuación se mencionan tales variantes:

- 1.- Préstamos prendarios con garantía de mercancías de constante mercado y fácil realización.
- 2.- Préstamos prendarios con garantía de valores cotizados en bolsa (acciones, petrobonos, etc.), nominativos que no sean del banco negociador.
- 3.- Préstamos prendarios a casas de bolsa; son los que financian valores y acciones de alta liquidez que las casas de bolsa adquieren por cuenta propia o en garantía de créditos que conceden a sus clientes.

La ley deja abierto el plazo a las instituciones hasta por un periodo de 20 años.

Generalmente la solicitud en este tipo de crédito se realiza verbalmente, ya que no existe algún formato establecido para formular la solicitud. El destino de este crédito no es específico; sin embargo comunmente es utilizado para reforzar el capital de trabajo así como la liquidez del acreditado, por lo regular, se realiza mediante la suscripción de un pagaré que firma el obligado (y el o los valistas cuando se justifique una garantía adicional) en cuyo anverso debe quedar claramente descrita la garantía.

En algunos casos el préstamo prendario se documenta además del pagaré a través de un contrato, como en el caso de:

Préstamos de avío o refaccionarios, o préstamos a Casas de Bolsa que además se deberá obtener el título de crédito o documento representativo de la garantía prendaria (certificación de depósito)

de mercancías), bienes, valores, o en su caso si así fue autorizado, el recibo de depósito confidencial.

También debe obtenerse autorización escrita fechada con posterioridad al financiamiento para que la S.N.C. pueda en caso de in cumplimiento del pago, disponer de la garantía.

CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE

Son financiamientos que se conceden generalmente para atender necesidades de liquidez, formalizándose mediante contrato de apertura de crédito, su objetivo principal es facilitar recursos financieros o deudores catalogados como (clientes importantes para el banco) para que solventen necesidades de liquidez inmediata.

Se encuentra clasificado dentro del grupo denominado tradicional y presenta 2 modalidades:

1.- **Crédito Simple:** Es el contrato por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (Cliente) la que puede ser usada por este una sola vez, es decir que no puede disponer de las sumas que abonen al adeudo antes del vencimiento de la operación.

2.- **Crédito en cuenta corriente:** Es el contrato por el cual el acreditante (banco) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (cliente) la que puede ser usada por este una o varias veces, es decir que tiene derecho a redisponer de las cantidades que abone en cuenta de su adeudo, antes del vencimiento de la operación, para este tipo de créditos de vigencia normalmente nunca excede de 360 días contados a partir de la fecha de suscripción del contrato además del requerimiento por lo regular es solicitado verbalmente con el funcionario de crédito.

Este financiamiento no tiene un destino específico, sin embargo la mayoría de las veces es utilizado para pagar a corto plazo.

CREDITOS COMERCIALES

Es una carta de crédito (Contrato de Apertura de Crédito), que se establece a solicitud de un cliente a favor de un tercero que es el beneficiario o proveedor y que el Banco se encarga de liquidarle ya sea en el interior de la República o en el extranjero y que el proveedor o beneficiario entregará al Banco la documentación que ampara la mercancía para que le sea liquidado.

Una vez que el cliente paga el crédito, el banco le entregará la documentación relativa.

Esta operación es una de las más importantes ya que su objetivo es facilitar a los usuarios de este crédito la compra de mercancías, materias primas, implementos, insumos, maquinaria u otros similares en una plaza distinta a aquella en la que operan.

Su clasificación es la siguiente:

1) Crédito Comercial Sin Refinanciamiento: Es aquel que al ser utilizado por el beneficiario debe ser liquidado por el solicitante a la presentación de la documentación requerida.

2) Crédito Comercial Contra Aceptación: Es aquel en que el beneficiario dispone del crédito comercial mediante títulos de crédito a su favor y el corresponsal o sea el Banco en el extranjero acepta el plazo convenido por cuenta de la Institución Bancaria ordenante.

Al recibir la documentación negociada, el solicitante del crédito la liquida aceptando una o varias letras de cambio a favor de la misma Institución ordenante.

3) Crédito Comercial con Refinanciamiento: Es aquel que cobra en efectivo el beneficiario y el solicitante liquida al banco mediante la suscripción de pagarés quirografarios, con vencimiento al plazo convenido. Es decir, el cliente va pagando los pagarés conforme vanzan.

4) Crédito Comercial Reinstalable: Es el contrato en que el cliente puede disponer tantas veces como sea necesario del importe total del crédito pactado, siempre y cuando a la fecha de la disposición no exista saldo por liquidar.

5) Crédito Comercial Revolvente: Es el que establece que el cliente puede disponer tantas veces como sea necesario del total del crédito pactado, siempre que no haya saldo por liquidar.

Las modalidades antes mencionadas podrán establecerse bajo las condiciones de irrevocables, o en su caso, revocables, condiciones que deberán entenderse desde el punto de vista de una S.N.C., ya que es ella quien acepta o no la calidad de irrevocable o revocable.

En el caso del crédito comercial irrevocable una S.N.C. con trae el compromiso ineludible de tramitar a través de sus corres-

ponales el pago al proveedor por cuenta de su cliente; en cambio en el crédito comercial revocable puede en cualquier momento dejarlo sin efecto, si considera que no se han satisfecho algunas condiciones o simplemente, si se estima que la operación es inconveniente. En ambos casos las condiciones de la operación están perfectamente definidas y establecidas en los contratos respectivos.

La vigencia no será mayor a un año a excepción de los créditos comerciales con refinanciamiento o contrarrestación en donde el plazo no excederá de 180 días, condición que señala el Banco de México, y el período se deberá contar a partir de la suscripción del título de crédito, respectivamente.

En algunos casos, el cliente requiere este tipo de financiamiento a través de una carta, en donde proporciona todos los datos y características de la operación que pretende realizar.

Cuando el crédito se detiene a la adquisición de maquinaria especializada, mercancías perecederas o materia prima que no sean de fácil realización y constante mercado, deberá solicitarse a la persona un margen de garantía para cubrir riesgos o contingencias no previstas, o bien pedirle la concurrencia de algún aval de comprobada solvencia.

Todas las mercancías amparadas por los créditos comerciales deberán estar adecuadamente aseguradas contra riesgos normales, para lo cual será necesario que se recaba la póliza debidamente endosada a favor de la S.N.C.. Este tipo de crédito se formaliza

mediante un contrato de apertura de crédito y dependiendo de la forma como se vaya a financiar, éste será el documento que se firma, el cual podrá ser un pagaré o bien la aceptación de letras de cambio.

DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS

Es un servicio mediante el cual se facilita a industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industrias.

Su objetivo principal es proporcionar a los usuarios de crédito recursos líquidos, mediante el financiamiento de sus ventas de productos documentados con notas de remisión, facturas o comprobantes.

Estos créditos no tienen clasificación ya que en sí, son una modalidad de los descuentos. Normalmente se otorgan a 180 días de plazo.

Generalmente la solicitud es verbal, sin embargo la negociación de estos documentos debe descansar en un estudio previo y aprobación de la línea de crédito específica, adecuado a las necesidades y en función del negocio del descontatario o cedente, ya que no hay destino específico en estos fondos.

En aquellos casos en que los estados financieros que presente el cliente se detecte que existe un apalancamiento financiero alto, será necesario reforzar la operación con un aval.

PAGOS AUTORIZADOS

Es el servicio que presta una institución de crédito y que consiste en liquidar por cuenta de cliente al beneficiario que este designe, ya sea en plaza, en el interior del país o en el extranjero, una cantidad de dinero predeterminada en forma periódica o en fechas prefijadas.

Su objetivo principal es facilitar la colocación de recursos económicos a clientes que tengan la necesidad de ubicar fondos dentro o fuera del país a través del establecimiento de un contrato de apertura de crédito simple o en cuenta corriente.

Se clasifican dentro del grupo denominado crédito tradicional y muestra una modalidad que es conocida con el nombre de pagos autorizados negociables mediante letras de cambio especiales el cual consiste en autorizar a clientes radicados en el interior de la República a disponer de dinero en efectivo, a través del libramiento de letras de cambio especiales a cargo de la S.N.C., pagaderas en México, D.F.

La vigencia del contrato no deberá exceder de 360 días, a partir de la fecha de suscripción, pudiendo prorrogarse por períodos iguales a solicitud del cliente, por escrito, debiéndose celebrar nuevo contrato en su caso.

Generalmente el requerimiento para este tipo de crédito es verbal, en virtud de que no existe un formato especial para solicitarlo. El destino es para uso variable, no tiene un fin específico.

En caso de estimarse necesario, para efecto de reforzar la seguridad de la operación, se podrá pedir la concurrencia de algún fiador de comprobada solvencia moral y económica.

Este tipo de operación se realiza mediante un contrato de apertura de crédito simple o en cuenta corriente que debe firmar el cliente o la persona que tenga la representación legal de este.

Los pagos al beneficiario se documentan con una letra de cambio a la vista, que expide el mismo a cargo del cliente y a favor de la S.N.C., también se pueden aceptar simples recibos debidamente firmados.

PRESTAMO DE HABILITACION O AVIO

Es un crédito condicionado a que su importe se destine al fomento de la producción agrícola, ganadera, avícola o industrial, se conceden principalmente para la adquisición de insumos, siendo entre otros, las semillas, fertilizantes, ganado de engorda, forrajes, materias primas, materiales, también podrán aplicarse a pagos de jornales, salarios o gastos directos de explotación que sean indispensables para los fines de la empresa.

Su objetivo principal es fortalecer el activo circulante del negocio acreditado, proporcionándole recursos para atender sus necesidades a mediano plazo y que beneficien básicamente el aspecto productivo.

Este crédito se instrumenta en función de las característi-
cas particulares que presenten los negocios, sin perder su objeti-
vo.

La legislación bancaria señala al respecto que estos finan-
ciamientos podrán ser otorgados hasta un máximo de 20 años, no
obstante la mayoría de las S.N.C. determinan el plazo en base en
la capacidad de pago del solicitante a través de un proyecto de
inversión, pero no excederá de 3 años.

Para este tipo de crédito siempre es necesario que los bie-
nes que se adquieran con el importe del crédito o bien la produc-
ción que se obtenga de esta inversión queden asegurados en su
parte destructible o sea en lo que costo mediante coberturas ade-
cuadas a los bienes involucrados y a favor de la S.N.C. en forma
irrevocable. El monto del seguro no deberá ser inferior al valor
de los bienes involucrados y el valor se determinará mediante ava
llo, el cual no debe tener una antigüedad mayor de 90 días a pag
tir de la fecha de firma del Contrato de Crédito.

Las solicitudes de crédito generalmente se acompañarán de un
informe por escrito de la visita previa practicada al negocio del

acreditado por funcionario de la institución, en la que proporcione amplia información respecto de la moralidad y solvencia económica del solicitante y en su caso, su opinión respecto a la capacidad técnica y administrativa que se advierta de los principales ejecutivos de la empresa; aceptación de sus productos en el mercado, sistema de ventas, etc.

Cuando el solicitante y en su caso los avales o fiadores manifesten ser propietarios de inmuebles, deberá solicitarse los datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, y llevar a cabo la verificación de tales elementos, para darle un grado mayor de confiabilidad a los activos manifestados.

Se documenta en un contrato de crédito simple, revocable, intransferible del que se deriva uno o varios pagarés por el importe del crédito.

CREDITOS REFACCIONARIOS

Son créditos condicionados y destinados al fomento de actividades de producción, como es la agricultura, ganadería, industria, de servicios, etc., financiando especialmente activos fijos e incluso pago de pasivos.

Su objetivo principal es el impulsar las actividades productivas del país mediante el otorgamiento de los recursos económicos y en otros casos también la asesoría técnica para la adquisi

ción, mejoras, renovaciones o sustituciones de activo fijo, maquinaria y equipo, ganado o animales de pie de crfa en el desarrollo de plantaciones o cultivos perennes; en la apertura de tierras para cultivo, etc., así como en la realización y construcción de obras materiales necesarias para el desarrollo de la empresa sobre la que recaiga el financiamiento.

Cabe aclarar que el 50% del valor del crédito se podrá destinar para liquidar pasivos provenientes de gastos de explotación o deribados de responsabilidades fiscales que poseen sobre el acreditado o bien para pagar adeudos originados por la adquisición de muebles o inmuebles necesarios para el desarrollo de la empresa siempre y cuando la operación de que provengan tales adeudos, hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha de firma del contrato.

Se pueden conceder con vencimiento a 20 años; sin embargo, por lo regular se otorgan a 7 años como máximo y hasta 15 años a ejidatarios o comuneros y productores de bajos ingresos.

El solicitante deberá hacer su requerimiento por escrito, con los datos que exige el formato que para el efecto existe según el tipo de actividad a la que se vaya a destinar el crédito, debiendo corresponder a las señaladas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Se concederán a personas físicas que tengan capacidad legal para llevar a cabo actos de coercio y a personas morales que estén legalmente constituidas.

Si bien la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares no exige la presentación de tales estados, por política de la S.N.C. y a fin de determinar la capacidad crediticia del solicitante y fundamentar de mejor manera el otorgamiento del crédito, se ha establecido para las personas físicas la presentación de su último balance y estado de resultados, a fechas recientes y a las personas morales, la misma documentación al cierre de su último ejercicio, anexando relaciones analíticas de los principales renglones del balance. Tratándose de agricultores y ganaderos se tendrá tolerancia sobre el particular, tomando en consideración que para efectos de pago de impuestos, la base es la producción y no las utilidades, para este tipo de solicitante se podrá aceptar una relación valorizada de sus bienes, acompañada de un estado de ingresos y egresos además quedarán garantizados con los bienes que se adquieran con el importe del crédito, así como con los frutos o productos, aunque estos sean futuros o pendientes. Este crédito puede garantizarse en forma complementaria sobre maquinaria y equipo, o también mediante hipotecas sobre terrenos y construcciones y/o con la concurrencia de fiadores y avalistas, o garantías adicionales.

Las solicitudes de crédito, generalmente se acompañaran de un informe por escrito de la visita previa practicada al negocio del acreditado por funcionarios de la institución en la que proporcione amplia información respecto a la moralidad y solvencia económica del solicitante y, en su caso, su opinión respecto a la capacidad técnica y administrativa que advierta de los principales ejecutivos de la empresa.

Cuando el solicitante y en su caso, los avales o fiadores manifiestan ser propietarios de inmuebles, deberán solicitarse los datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio y llevar a cabo la verificación de dicha información, para darle confiabilidad a los activos reportados.

Estos préstamos se formalizan mediante el otorgamiento de un contrato de apertura de crédito del que se originan uno o varios pagarés, en el que su detino y forma de disposición, así como las garantías reales, tanto reales como adicionales y personales se detallan en forma clara y precisa a fin de que sean fácilmente identificables.

Con base en el estudio de crédito que se realice de cada caso en particular, y de acuerdo con los términos de la autorización correspondientes, deberán pactarse en los contratos todas aquellas condiciones que se considere conveniente que el acreditado cumpla para con el banco, invariablemente deberá incluirse la cláusula de ajuste al tipo de interés derivadas del costo del dinero.

Aquellos contratos en los que se constituya hipoteca, o cuando el bien inmueble afectó en garantía sea propiedad del solicitante y este destinado al uso de la unidad económica en que recagan el financiamiento.

Así como en los contratos en los que no se pacte hipoteca, se formalizarán en escritura privada. Además se formalizan en escritura pública los contratos en que se pacte hipoteca, o cuando el bien inmueble afecto en garantía sea propiedad del solicitante pero no este destinado a la citada unidad económica.

El derecho de preferencia sobre las garantías constituidas se formalizará a partir de la fecha y hora de inscritos los contratos en el Registro Público Sección Comercio, del lugar en que se halle el domicilio del acreditado y en el Registro Público de la Propiedad del lugar en que se encuentren los bienes inmuebles afectos en garantía hipotecaria.

PRESTAMOS HIPOTECARIOS DE INTERES SOCIAL

Es un financiamiento que se otorga a personas físicas cuyo nivel socioeconómico está dentro de las condiciones y parámetros señalados por el Banco de México, para la adquisición, construcción o mejoras de la vivienda.

Su objetivo es proporcionar un medio de financiamiento a tasas de interés accesibles para que familias de ingresos económicos reducidos puedan adquirir una vivienda de las denominadas de interés social o bien la construyan o modifiquen.

Se clasifica dentro del crédito llamado tradicional y tiene la característica de que es otorgado de manera individual para:

- 1.- Viviendas de Interés Social Tipo -A
- 2.- Viviendas de Interés Social Tipo -B
- 3.- Viviendas para acreditados de ingresos mínimos (VAIM)

Es de señalarse que las principales diferencias que existen entre las viviendas antes mencionadas radican principalmente en el área útil de construcción y en su costo.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, señala que el plazo máximo de los financiamientos no debe exceder de 20 años.

El requerimiento del financiamiento se efectúa mediante solicitud establecida por la S.N.C., en donde se anotan todos los datos necesarios para realizar la operación.

Este financiamiento generalmente se proporciona a personas físicas, (jefes de familia), los cuales tengan capacidad legal para contratarse.

Sin llegar a realizarse un estudio sumamente técnico para realizar el otorgamiento de este crédito, si es necesario evaluar previamente los antecedentes socioeconómicos que permitan catalogar al solicitante como un sujeto que reúne las características propias de este financiamiento.

En este tipo de crédito se deberá recabar la carta comprobatoria de ingresos expedida por la empresa donde el solicitante presta sus servicios, la cual sirve de medio para determinar su capacidad de crédito y liquidez.

En todo los casos, el préstamo deberá quedar garantizado con hipoteca en primer lugar sobre el bien inmueble, motivo del crédito a favor de la S.N.C.

Es importante indicar que en torno a la garantía se encuentra la seguridad del financiamiento por lo que es necesario vigilar que la inscripción del testimonio en el Registro Público de la Propiedad se realice oportunamente, o bien comprobar que el notario haya dado el aviso preventivo en fecha y así evitar que entre algún otro gravamen.

Por lo que respecta al seguro de requisito indispensable que los solicitantes de este crédito aseguren el inmueble que constituye la garantía contra posibles siniestros, para que de esta manera protejan sus intereses y los de la Institución; también el acreditado deberá tomar el seguro de vida e invalidez total durante la vigencia del crédito.

Los inmuebles que la clientela va a adquirir y que ofrece en garantía del financiamiento, deberán ser valuados previamente por la S.N.C. para conocer su valor real.

Este tipo de préstamos deberá documentarse en contrato de mutuo con interés e hipoteca, a través de una escritura pública donde quede asentado que el inmueble dado en garantía del crédito se encuentra hipotecado en primer lugar a favor de la Institución de Crédito.

El testimonio notarial motivo del crédito deberá ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad correspondiente, dentro del plazo que establece la Ley.

PRESTAMOS PARA LA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO DURADERO (ABCD)

Es el crédito específico dirigido al financiamiento de automóviles, camiones y camionetas de pasajeros o para carga ligera, tractores destinados al uso agrícola, así como para equipos e implementos de profesionistas.

Su objetivo es impulsar en forma importante la adquisición de bienes de consumo duradero para un extenso sector de la población que normalmente no tiene acceso al crédito bancario y que con frecuencia no es siquiera depositante en los bancos pero que está constituido por un grupo muy numeroso, para ellos es conveniente propiciar una operación que tenga características bancarias sanas, cuente con las garantías adecuadas y pueda efectuarse a plazos y tipos de interés razonables, y se clasifica en el grupo de créditos al menudeo.

Estos préstamos podrán concederse a un plazo de 6, 12, 18, 24, 30 y 36 meses.

En cuanto al seguro, siempre que se trate de automóviles, camiones y camionetas deberán asegurarse contra los siguientes riesgos:

Robo total, incendio, colisiones, daños a terceros en sus personas y en sus bienes, con cláusula deducible de conformidad con el modelo de que se trate.

Se documenta en un contrato de crédito simple; son revocables e intransferibles.

TARJETA DE CREDITO

Es una constancia personalizada e intransferible otorgada al amparo de un crédito en cuenta corriente de manera revolving el cual es ejercido a la prestación de la misma.

Su objetivo es facilitar crédito a un número elevado de personas que tengan comprobada solvencia moral y económica, para la adquisición de bienes de consumo duradero de uso no específico o de servicios; eventualmente se puede disponer de dinero en efectivo. Se clasifica en el grupo llamado créditos al menudeo.

La duración del contrato será a un año a partir de la fecha de su firma y al vencimiento se prorrogará automáticamente por períodos iguales sucesivos.

El cliente podrá liquidar el importe de su saldo dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha de su corte de su cuenta, sin cargo por concepto de intereses o mediante amortizaciones mensuales a un plazo no mayor de 11 meses, en cuyo caso si podrán cargarse los intereses correspondientes.

El solicitante deberá hacer su requerimiento por escrito con los datos que exige el formato.

Podrán otorgarse a personas físicas que tengan capacidad legal para realizar actos de comercio, cuya edad no sea menor de 21 años ni mayor de 65. En el caso de las personas morales deberán estar constituidas conforme a la Ley y habrá de la necesidad de que omitan que funcionarios quedaron autorizados a usar la T.D.C. asignada a la empresa.

Se documenta por medio de un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente en forma revolvente, del cual se generan pagos por los pagos de bienes, servicios, etc., en que se hagan.

PRESTAMOS PERSONALES

Es una operación por virtud de la cual una Institución de Crédito pone a disposición una suma de dinero a personas físicas con ingresos mensuales regulares provenientes de un empleo del ejercicio de una profesión u oficio, o de la explotación de un comercio

Su objetivo primordial es que estan dirigidos a satisfacer necesidades de efectivo para cubrir gastos imprevistos de indole familiar, adquirir articulos para el hogar, efectuar viajes, reparar bienes inmuebles o muebles, etc.; sin embargo en ningun caso deben otorgarse para liquidar pasivos.

Se clasifica en el grupo de créditos al menudeo, se conceden a un plazo de 3 meses como mínimo y a 11 meses como máximo.

Unicamente podrán concederse a personas físicas de 21 a 65 años de edad. No se requieren estados financieros previamente dichos ya que en los casos en que el solicitante sea comerciante o artesano, la propia solicitud requiere de la información relativa al activo, pasivo y capital de ellos.

Se documenta en un contrato de crédito simple, revocable e intransferible del que se deriva un pagaré por el importe del crédito el que también estipula pagos mensuales proporcionales.

REMESAS EN CAMINO

Son los giros bancarios y telegráficos, vales postales y cheques a cargo de oficinas, bancos e instituciones de crédito ubiedos en plazas del país o del extranjero; distintas a las plazas que reside el banco que los acepta en firme.

Su objetivo es facilitar a los cuentahabientes y/o beneficiarios de cheques o bien a los beneficiarios de vales postales o gi

ros telegráficos, la disposición de los fondos desde otra plaza distinta a aquella en la que radica la cuenta.

Invariablemente son documentos pagaderos a la vista. Generalmente la solicitud es verbal; sin embargo, en aquellos casos en que el solicitante lo justifique y sea usuario habitual de este renglón se estudiará un límite adecuado a sus necesidades.

Podrán negociarse a personas físicas que tengan capacidad legal para llevar a cabo actos de comercio, y a personas morales que estén legalmente constituidas.

De hecho no hay una formalización para celebrar la operación, ya que se limita a la sola transferencia de los documentos en propiedad al banco.

C A P I T U L O I I I

**ELEMENTOS DE JUICIO Y FORMAS
DE CONCESION DE CREDITO**

ELEMENTOS DE JUICIO Y FORMAS DE CONCESION DE CREDITO

La concesión de crédito, ya sea mediante autorizaciones especiales o líneas de crédito requiere de elementos de juicio que deben obtenerse del solicitante y/o de avales antes de tramitarse las operaciones. A través de estos elementos se evalúa el grado de honorabilidad que tiene el solicitante así como la seguridad de que liquidará la operación pactada y que cuenta con los recursos suficientes.

Además de los elementos de juicio también es necesario hacer se ciertas preguntas para conocer un poco más a los usuarios de crédito; algunas de estas preguntas serían:

- 1.- ¿Quiénes son?
- 2.- ¿A qué se dedican?
- 3.- ¿Que opinión prevalece sobre ellos en la comunidad?
- 4.- ¿Que resultados han tenido en su actividad?
- 5.- ¿Cuál es su situación financiera?
- 6.- ¿Que tipos de crédito necesitan?

La Ley General de Instituciones de Crédito y organismos auxiliares establecieron la obligación de obtener informes sobre la sol

vencia moral y económica de sus deudores, cualquiera que sea el monto de sus responsabilidades así como de obtener los Estados Financieros de su clientela, de acuerdo con el monto y tipo de operación solicitada.

INFORMES DE CREDITO

Para estudios de línea o autorizaciones especiales de los solicitantes con lo que no se haya operado por un tiempo determinado, se requerirá un mínimo de cinco referencias de crédito (Bancarias y/o de proveedores) con dos estimaciones de capital o patrimonio, estos últimos se requieren para tener un dato aproximado sobre la realidad económica del solicitante, en comparación con las cifras presentadas los informes, para ser aceptables, deben incluir experiencias favorables en materia de crédito.

Para estos casos la antigüedad de los informes de crédito no deberá ser superior a seis meses.

- a) Debe tomarse en cuenta, en forma preferente, la propia experiencia con el cliente.
- b) Serán suficientes tres referencias (bancarias y/o de proveedores), con dos estimaciones de capital o patrimonio del investigado, así como información de experiencia favorable en materia de crédito.
- c) La vigencia de los informes para operaciones aisladas de crédito será de 12 meses.

d) La renovación de las líneas de crédito podrá efectuarse con informes que tengan la antigüedad no mayor de 6 meses.

No se requerirán informes de crédito actualizados cuando las solicitudes especiales o de línea correspondan a empresas del Sector Público, en las que el Gobierno Federal sea accionista mayoritario, en cuando correspondan a organizaciones descentralizadas o a Instituciones de Crédito Mexicanas.

Tratándose de fiadores y/o avalistas, se requieren informes de tres referencias (bancarias y/o proveedores), con una antigüedad no mayor a 12 meses para operaciones aisladas ni mayor de 6 meses para estudios de línea de crédito.

No será necesario que la información obtenida contenga estimación de capital cuando el solicitante presente estados financieros determinados por Contador Público o despacho de Contadores Públicos de reconocido prestigio profesional. Se trata de negocio de reciente constitución o iniciación controlado por el cliente con el que la experiencia crediticia haya sido satisfactoria, o se cuente con aval de Institución Bancaria o financiera de primer orden, o se trate de créditos con garantía fiduciaria o hipotecaria en primer lugar a favor de la S.N.C.

ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros para tramitar cualquier operación o solicitudes de línea de crédito, deberán estar firmados por el funcionario de la empresa, que este facultado o por el propio interesado cuando sea persona física. Siempre deberán anexarse el balance, el estado de resultado y relaciones analíticas de las cuentas de activo y pasivo, cuando por la importancia de sus saldos se considere necesario obtenerlos.

Tratándose de cuentas y/o documentos por cobrar en que el número de partidas sea muy voluminoso, será suficiente obtener una relación detallada de los treinta deudores más importantes, con los saldos a su cargo.

Cuando por la época del año en que se tramita una línea de créditos o solicitud especial, no sea posible obtener estados financieros correspondientes al ejercicio completo, se le pedirá al solicitante que proporcione los que se refieran sólo a una parte del ejercicio, en dado caso que el solicitante declare bienes raíces y/o inversiones se le deberán pedir los datos del Registro Público de la Propiedad y/o el número de contrato de las inversiones respectivas, según corresponda, para llevar a cabo sus compromisos.

Tratándose de grupos de negocios que formen una entidad económica, deberán obtenerse estados financieros preferentemente dictaminados de todas las empresas integrantes que muestren las cifras

al cierre de su último ejercicio fiscal, lo anterior es con el fin de conocer la posición financiera del grupo, deben considerarse dentro del grupo de negocios ubicados en el interior del país como en el área metropolitana.

FORMAS DE CONCESION DE CREDITO

La concesión de crédito puede llevarse a cabo en cualquiera de las siguientes formas:

MEDIANTE FACULTADES INDIVIDUALES

Se ejerce la facultad individual cuando el funcionario aprueba dentro o hasta el límite de sus facultades, operaciones de crédito a clientes o prospectos de una S.M.C., entendiéndose como facultad una determinada cantidad que pueden autorizarse sin excederse de ella.

Los funcionarios de cuenta pueden hacer uso de sus facultades, con usuarios que no tengan línea de crédito en vigor, que no se les haya rechazado la solicitud de línea con anterioridad o esta se encuentre suspendida o cancelada, porque el cliente fue demandado por algún proveedor.

Al ejercer sus facultades, los gerentes y ejecutivos de cuenta deben reportar por escrito a su supervisor inmediato la operación celebrada para su conocimiento y supervisión.

Como norma general para operar dentro de las facultades, deberá obtenerse información respecto al solicitante, pero quedará a criterio de cada funcionario omitir la obtención de este dato, cuando el sujeto de crédito así lo merezca por amplia confianza por su honorabilidad y recursos.

MEDIANTE AUTORIZACION ESPECIAL

Se entiende por autorización especial aquella operación celebrada o aprobada por dos o más funcionarios o por un comité de crédito, entendiéndose como comité de crédito la participación de varios funcionarios en la autorización de algún tipo de crédito y es válida una sola vez.

Se utiliza generalmente para autorizar operaciones que excedan las facultades del funcionario de cuenta o cuando haya un exceso de una línea de crédito en condiciones distintas a las que establece una línea de crédito o una autorización especial anterior; asimismo para autorizar un crédito que no se contempla en la línea o bien cuando ésta se encuentra vencida.

La autorización especial por lo general es para crédito a corto plazo y tiene una vigencia de 15 días hábiles, tratándose de créditos a mediano y largo plazo, como son los de avío, refaccionarios, hipotecas, industriales, etc., la vigencia es de 60 días hábiles.

MEDIANTE LINEA DE CREDITO

Se entiende por línea de crédito la autorización de uno o varias cantidades de financiamiento en uno o varios renglones de crédito, que el cliente puede utilizar en forma revolving, dentro de las características y condiciones que se hayan fijado al aprobarla. La vigencia de las líneas de crédito por lo regular son de un año.

C A P I T U L O I V

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

CONCEPTO DE ANÁLISIS

Para tener una noción clara de los resultados obtenidos por la administración de la empresa y una base confiable para poder emitir una opinión acerca de las condiciones financieras en que se encuentra la entidad, es necesario llevar a cabo el análisis de los Estados Financieros, que va a ser un instrumento más que ayudará a los analistas para poder opinar sobre la razonabilidad de los Estados Financieros.

Por lo tanto el análisis es, la distinción y separación que se va a ser, a las partes que componen un todo, para poder llegar a conocer sus principios o elementos que nos ayudaran para emprender lo que tratan de decir los Estados Financieros.

EXISTEN DOS TIPOS DE ANÁLISIS A LOS ESTADOS FINANCIEROS Y ESTOS PUEDEN SER DE TIPO INTERNO Y EXTERNO.

ANÁLISIS INTERNO

Este tipo de análisis lo realiza una persona que depende directamente de la entidad, ya que tiene acceso a todas las fuentes de información y sirve para fines administrativos.

ANALISIS EXTERNO

Este tipo de análisis lo realiza una persona independiente que no depende directamente de la empresa, ya que los únicos datos de los cuales dispone son los que la empresa haya juzgado pertinente proporcionarle. Este tipo de análisis generalmente lo realizan las Instituciones de Crédito.

IMPORTANCIA DEL ANALISIS

La importancia de que se lleve a cabo un análisis de los Estados Financieros, para conocer en un momento dado la capacidad financiera con que cuenta la empresa.

Las conclusiones derivadas del Análisis de los Estados Financieros se basan sobre datos correctos, recopilados e interpretados adecuadamente, que permiten proceder con mayor seguridad.

-MARCO CONCEPTUAL DEL ANALISIS DE CREDITO.

El Análisis y la Interpretación de los Estados Financieros con procesos, secuencias lógicas que ayudan a evaluar diversos aspectos de los clientes, para tomar una decisión que contribuya al logro de ciertos aspectos.

- LA DECISION EN MATERIA DE CREDITO SE TOMA A TRAVES DEL "ANALISIS DE CREDITO" COMO EN TODO Y EL "ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA" ES PARTE INTEGRANTE DE ESE TODO.

- ANALISIS DE CREDITO:

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.

- RIESGO NORMAL:

Es de naturaleza cualitativa, enfática que todo financiamiento significa un riesgo. Hasta donde sea posible, debemos tratar de minimizarlo o por lo menos conocer el grado de riesgo que se está aceptando.

LA COMPARACION EN EL ANALISIS

Con el análisis de los Estados Financieros no pueden esperarse conclusiones definitivas con respecto a las causas que han intervenido en los cambios entre los resultados del pasado y los actuales y los efectos que estos cambios puedan tener en el futuro, por eso es necesario hacer las comparaciones entre sus diversos elementos y examinar su contenido.

Es importante el estudio comparativo de las cifras financieras durante un tiempo de consideración, ya que los cambios que han sufrido los Estados Financieros en varios años, son más significati

vos que los pertenecientes a un determinado ejercicio, esta compa
ración nos mostrará cuales fueron las variaciones y las causas
que hicieron que la situación financiera fuera deficiente o efi-
ciente en un momento dado.

Con estas bases, el análisis podrá emitir un juicio personal,
sobre la capacidad financiera con que cuenta la empresa.

PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

El analizador de los Estados Financieros al presentar los resul
tados de su investigación, debe de procurar hacer una presentación
adecuada de tal manera que llama la atención del interesado.

Esta presentación requiere que el informe debe de estar comple
to, bien desarrollado, claro, concreto y oportuno: respetando to-
dos estos puntos el informe va a ser un éxito, sin olvidar que de
be de explicar con claridad y en forma entendible para que el in-
teresado no se pierda en un momento dado de lo que esta leyendo.

C A P I T U L O V

METODOS DE ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

El método de análisis consiste en la forma ordenada que vamos a seguir para separar y conocer los elementos que integran el contenido de los Estados Financieros.

El fin principal de los Métodos de Análisis es el de simplificar las cifras y hacer adecuadas las comparaciones como las que se describen a continuación.

Por ejemplo, para efectos de administración financiera de una empresa, el análisis e interpretación de Estados Financieros es una herramienta de planeación y control, ya que trata de determinar si la empresa está alcanzando los objetivos para los cuales los accionistas la han constituido y como:

- 1.- Maximización del valor del negocio, representada por la corriente esperada de utilidades en el futuro.
- 2.- Obtención de un rendimiento satisfactorio sobre la inversión propia, combinado con el mantenimiento de una estructura financiera adecuada. En conclusión podemos decir que el análisis financiero muestra en que grado la empresa está realizando sus objetivos.

A) COMPARACIONES VARIABLES

En las Comparaciones Variables el factor tiempo se considera incidentalmente y como un elemento de juicio, ya que fundamentalmente se trata de obtener la magnitud de las cifras y sus relaciones.

B) COMPARACIONES HORIZONTALES

En las comparaciones Horizontales es de vital importancia la consideración del factor tiempo, ya que nos mostrará los cambios que se efectúan a través del transcurso del tiempo, los cuales habrá necesidad de referirlos con fechas.

Existen una infinidad de métodos de análisis de los estados Financieros, pero tomando en cuenta la técnica de la comparación, los clasificaremos en forma enunciativa y no limitativa, mencionando que no son todos los que se utilizan para el examen de las cifras de la entidad.

1.- METODOS DE ANALISIS VERTICAL

- A) METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES
- B) METODO DE RAZONES SIMPLES
- C) METODO DE RAZONES ESTANDAR

2.- METODOS DE ANALISIS HORIZONTAL

- A) METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES
- B) METODO DE TENDENCIAS

C) METODO DE CONTROL PRESUPUESTAL

METODO DE ANALISIS VERTICAL

Los Métodos de Análisis Vertical se utilizan para analizar los Estados Financieros a un mismo período y en cuanto a los métodos de análisis Horizontales se utilizarán para comparar y analizar los Estados Financieros de la misma empresa pertenecientes a diferentes períodos.

Por lo antes expuesto y para facilitar la labor del analista es recomendable eliminar los centavos y cerrar las cifras a decenas o centenas.

METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

Este método conocido también como método de Reducción de Estados Financieros o porcentos, consiste en reducir a por cientos las cantidades o cifras contenidas en los Estados Financieros, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el todo.

Para aplicar este método se toma como base, el Axioma Matemático que significa el todo es igual a la suma de sus partes es decir que al todo se le va asignar el 100% y a las demás partes que integran ese todo, un por ciento relativo.

El proceso aritmético que debe seguirse para reducir las cifras de los Estados Financieros a por cientos integrales, consiste en dividir cada una de las partes que integran el todo, entre el

mismo todo, y el resultado se multiplica por cien.

La fórmula que emplearíamos sería:

$$\frac{\text{PARTES QUE INTEGRAN}}{\text{EL TODO}} \times 100 = \text{"EL TODO"}$$

Ejemplo de un Estado de Resultados, el cual vamos a reducir sus cifras a por cientos integrales y obtener las conclusiones utilizando nuestro criterio:

ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTOS	VALORES	POR CIENTOS
VENTAS NETAS	500,000	100%
COSTO DE VENTAS	200,000	40%
UTILIDAD BRUTA	300,000	60%
GASTOS DE VENTA	80,000	16%
GASTOS DE ADMINISTRACION	50,000	10%
COSTO DE DISTRIBUCION	130,000	26%
UTILIDAD DE OPERACION	170,000	34%
PROVISIONES A ISR Y PUT	60,000	12%
UTILIDAD NETA	110,000	22%

El hecho de tomar las ventas netas como base en el Estado de Resultados y no las ventas totales, obedece a que las devoluciones representan ventas no efectuadas y si se consideran las ventas totales al determinar por ejemplo el porcentaje de costos de ventas, obvio es que este resultaría falso.

Las conclusiones que podemos emitir, después de haber aplicado el método de porcentos integrales al estado de resultados serían las siguientes:

- 1.- Por cada \$ 1.00 de ventas netas \$ 0.040 corresponden al costo de ventas es decir que, lo que la empresa le cuesta 0.40, lo vende en \$ 1.00.
- 2.- Por cada \$ 100 de ventas netas, la empresa obtiene 0.60 de utilidad bruta.
- 3.- Por cada \$1.00 de ventas netas, 0.26 corresponden al costo de distribución, o sea, para vender \$ 1.00 la empresa desembolsa \$0.16 de gasto de venta y \$0.10 en gasto de administración.
- 4.- Por cada \$1.00 de ventas netas, la empresa obtiene \$0.34 de utilidad de operación.
- 5.- Por cada \$1.00 de ventas netas, la empresa provee para el ISR y PUT \$0.12.
- 6.- Por cada \$ 1.00 de ventas netas, la empresa obtiene una utilidad neta de \$0.22.

Para aplicar el método de por ciento integrales al Balance General se deben de eliminar las reservas complementarias de activo, ya que estas se van a analizar y presentar por separado.

Ejemplo de un Balance General, el cual vamos a reducir sus cifras a por cientos integrales y obtener las conclusiones utilizando nuestro criterio.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DIC. DE 198

ACTIVO	VALORES	POR CIENTOS
<u>CIRCULANTE</u>		
CAJA Y BANCOS	300,000	8%
CUENTAS Y DOCTOS. POR COBRAR	700,000	18%
INVENTARIO	<u>850,000</u>	<u>22%</u>
	1'850,000	48%
<u>NO CIRCULANTE</u>		
TERRENOS	800,000	21%
EDIFICIO (NETO)	600,000	16%
MAQ. Y EQUIPO (NETO)	<u>400,000</u>	<u>11%</u>
	1'800,000-	48%
<u>OTROS ACTIVOS</u>		
GASTOS DE AMORTIZACION		
SUMA DE ACTIVO	<u>130,000-</u>	<u>4%</u>
	3'780,000	100%
<u>PASIVO</u>		
<u>A CORTO PLAZO</u>		
CTAS. Y DOCTOS. POR PAGAR	700,000-	18%
<u>A LARGO PLAZO</u>		
DOC. Y PAG. L. P.	<u>900,000-</u>	<u>24%</u>
	1'600,000-	42%
<u>CAPITAL</u>		
CAPITAL SOCIAL	1'800,000-	47%
RESERVA LEGAL	100,000-	3%
UTILIDAD POR APLICAR	70,000-	2%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>210,000-</u>	<u>6%</u>
	2'180,000-	58%
SUMA DE PASIVO Y CAPITAL	3'780,000-	100%

Las conclusiones que podemos emitir después de haber aplicado el método de análisis de por cientos integrales al Balance General son las siguientes:

1.- Por cada 1.00 de inversión en activo total de la empresa "S.A." corresponden

- A) \$0.08 a existencia en Caja y Bancos
- B) 0.18 a inversión en Cta. de Documentos por Cobrar
- C) 0.22 a inversión en Inventarios
- D) 0.21 a inversión en Terrenos
- E) 0.16 a inversión en Edificios
- F) 0.11 a inversión en Maquinaria y Equipo
- G) 0.04 a Gastos de Organización

2.- El origen de la inversión en activo ha sido aportado por:

- A) \$0.18 a Acreedores a Corto Plazo
- B) 0.24 a Acreedores a Largo Plazo
- C) 0.47 a los propietarios de la Compañía
- D) 0.11 a la misma Empresa

3.- Cada \$ 1.00 de activo total de la Empresa ha sido aportado por:

- A) \$0.42 por los Acreedores
- B) 0.58 por los propietarios de la misma Compañía

Después de haber aplicado el método de análisis al Balance General lo aplicaremos al Estado Financiero que es el de las reservas

complementarias con su activo respectivo, que es el de la misma em
presa del Balance General.

CIA., S.A.

Relación de cuentas principales y complementarias de activo al
31 de diciembre de 1968

CONCEPTOS	VALORES	POR CIENTOS
CTAS. Y DOCTOS. POR COBRAR	800,000	100%
ESTIMACION P/CTAS. INCOBRABLES	<u>100,000</u>	<u>12%</u>
VALOR NETO EN LIBROS	700,000	88%
EDIFICIOS	1'000,000	100%
DEP. ACUM. DE EDIFICIO	<u>400,000</u>	<u>40%</u>
VALOR NETO EN LIBROS	600,000	60%
MAQUINARIA Y EQUIPO	600,000	100%
DEP. ACUM. DE MAQ. Y EQUIPO	<u>200,000</u>	<u>33%</u>
	400,000	67%

Las conclusiones que podemos emitir son las siguientes, según
nuestro criterio:

1.- Por cada \$ 1.00 de saldo a cargo de clientes, la empresa
a creado una estimación P/CTAS. incobrables de \$0.12.

2.- Por cada \$ 1.00 de inversión en edificios, la empresa ha
recuperado \$ 0.40 mediante cargo a gastos de operación, y esta
pendiente de llevar a resultados \$ 0.60.

3.- Por cada \$ 1.00 de inversión en maquinaria y equipo, la
empresa ha recuperado \$ 0.33, mediante cargo a costos de fabrica
ción y esta pendiente de recuperar \$ 0.67.

EMPLEO INCORRECTO DEL METODO:

Para no caer en el error, de aplicar incorrectamente este método, es necesario que el analista conozca las bases, el alcance y las limitaciones del método del análisis que va a utilizar:

Ejemplo de una aplicación errónea del método al hacer la comparación de dos ejercicios de la misma empresa.

LAS VENTAS NETAS DE 1985 ASCENDIERON A \$ 500,000 Y LAS VENTAS NETAS DE 1986 A \$ 700,000.

	1985	%	1986	%	DIFERENCIA
	VALORES		VALORES		VALORES %
COSTO DE DISTRIBUCION	130,000	26%	210,000	30%	80,000 4%

Mediante el análisis de este ejemplo se puede llegar a la conclusión de que el costo de distribución de 1981 fue mayor, en un 4% que el de 1980. Esta es una conclusión errónea ya que el costo de distribución de 1985 equivale a 130,000 y el 4% de dicha cantidad es de 5,200 y la diferencia que nos muestra la comparación es de 80,000.

CONCLUSIONES:

Este método de análisis se utiliza para precisar la magnitud proporcional de cada una de las partes, que integran el todo, con relación al mismo, por lo tanto, no se deberá hacer comparaciones. De dos o mas ejercicios de la misma empresa a fechas distintas,

ya que esto nos conduciría a que los porcentos que se determinan sean falsos y las conclusiones erróneas.

Además, se debe tener presente que este método de análisis tiene un carácter explorativo y como todos los demás métodos de análisis nos servirán como medio y no como fin.

METODO DE RAZONES SIMPLES

Este método es una valiosa herramienta en el análisis financiero, siendo también el más conocido por su extrema sencillez y utilidad.

Las razones suelen denominarse:

ESTATICAS.- Si sólo se incluyen cifras del Balance

DINAMICAS.- Si se utilizan cifras únicamente del Estado de Resultados.

ESTATICO-DINAMICAS.- Si se emplean cifras de ambos Estados.

"Para que las razones calculadas sean significativas, es muy importante tener en cuenta el carácter estacional del negocio"., a continuación mencionaremos los más comunes, para efecto de análisis de crédito.

1.- DE LIQUIDEZ

A) CIRCULANTE

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$$

B) PRUEBA DEL ACIDO

$$\frac{\text{ACTIVO LIQUIDO}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$$

Como ya lo describimos anteriormente, estas son las principales razones financieras para efecto de crédito, por consiguiente, esto lo explicaremos mejor con un ejemplo, que a continuación detallaremos, con un Estado de Posición Financiera y un Estado de Resultados Comparativo por los años 1986 y 1987

COM. X., S.A.

BALANCE COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE
DE 1986 Y 1987

<u>ACTIVO</u>	86	87		<u>PASIVO</u>	Y	<u>CAPITAL</u>
				86		87
CAJA	3,920	3,600	PROVEEDORES	2,940		4,800
CARTERA	8,820	15,600	ADELGOS POR ADQ. DE ACTIVOS FIJOS	10,780		12,000
INVENTARIOS	<u>15,680</u>	<u>20,400</u>	CREDITOS BANCARIOS	<u>1,960</u>		<u>3,600</u>
ACTIVO CIRCULANTE	28,420	39,600	PASIVO A CORTO PLAZO	15,680		20,400
TERMINO	21,560	26,400	PROVEEDORES DE MQ. A LARGO PLAZO	40,180		44,400
EDIFICIO (NETO)	13,720	15,600				
MO. Y EQ. (NETO)	<u>30,380</u>	<u>34,800</u>				
MO CIRCULANTE	65,600	76,800	PASIVO TOTAL	55,860		64,800
CARGOS DIFE RIDOS	3,920	3,650	CAPITAL SOCIAL	34,300		42,000
			UTILIDAD DE EJER. ANTERIOR	4,890		6,050
			UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>2,950</u>		<u>7,200</u>
			CAPITAL CONTABLE	42,140		55,250
ACTIVO TOTAL	<u>98,000</u>	<u>120,050</u>	TOTAL PASIVO	<u>98,000</u>		<u>120,050</u>

CIA. X., S.A.

ESTADO DE RESULTADOS POR LOS EJERCICIOS DE 1936
Y 1937

	86	87
VENTAS NETAS	129,360	210,000
COSTO DE VENTAS	<u>82,320</u>	<u>147,600</u>
UTILIDAD BRUTA	47,040	62,400
GASTOS DE VENTA	14,700	18,000
GASTOS DE ADMINISTRACION	12,740	16,800
GASTOS FINANCIEROS	<u>13,720</u>	<u>14,400</u>
UTILIDAD OPERACION	5,880	13,200
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	2930	6,000
UTILIDAD NETA	<u>2950</u>	<u>7,200</u>

1.- RAZONES DE LIQUIDES

RAZON CIRCULANTE

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}} = \frac{39,600}{20,400} = 1.94$$

CAPITAL DE TRABAJO=(ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO A CORTO PLAZO)

El 1.94 "significa que por cada peso que la empresa debe a menos de un año tiene \$1.94 para liquidarlo.

SUELE CONSIDERARSE QUE ENTRE MAS ALTA ES LA RAZON, MEJOR ES LA LIQUIDES PERO:

Debe darse valor también a la naturaleza y calidad de los activos y pasivos.

Indudablemente que una firma que tenga más liquidez tendrá más capacidad de pago que otra que tiene más cartera, y ésta estará en mejores condiciones que una tercera que posee gran cantidad de inventarios que se convertirán en cartera al mismo o superior plazo que la anterior.

Debe abandonarse por completo la antigua generalización de que esta razón tiene que ser de 2 a 1, en virtud de que ni una sobre in versión en capital de trabajo es mejor, ni una proporción menor es negativa.

Existen diversos tipos de negocios que aún cuando tengan una Razón circulante de 1 a 1 o aún menor, generan recursos suficientes para cumplir adecuadamente con sus obligaciones a corto plazo.

Por ejemplo:

Tintorerías, Bufetes de Abogados, Despachos de Contadores, Hoteles, cuyas actividades no requieren de niveles considerables de cuentas por cobrar, porque una parte importante o todos sus ingresos los realizan de contado; ni inversiones elevadas en inventarios, porque no venden un (producto) en el sentido industrial sino servicios.

Sin embargo, si al efectuar nuestras comparaciones de estados financieros, apreciamos desviaciones en la Razón circulante que se conceptúen fuera de lo normal debe solicitarse al cliente aclaración completa y satisfactoria.

Es importante tener en cuenta que aún movimientos contables que no afectan la liquidez, modifican la razón. Si en nuestro ejemplo imaginamos que el 3 de enero de 19.. se adquiere mercancía a crédito por \$ 15,000.00 el renglón de inventarios y el de proveedores se incrementarán en esta cantidad con lo que la razón cambiará de 1.94 a 1.54, lo cual no necesariamente indica que la liquidez ha venido a menos; la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo (capital de trabajo) no se afecta, pero la Razón sí disminuye.

PRUEBA DEL ACIDO:

$$\frac{\text{ACTIVOS LIQUIDOS } 39600-20400}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO } 20400} = 0.94$$

Esta Razón incluye en su numerador efectivo, cartera y valores de inmediata realización, cuando existen.

Se estima que indica la capacidad del negocio para liquidar sus compromisos a corto plazo, sin sufrir pérdidas, ya que suele considerarse que los inventarios son los activos circulantes menos líquidos y los que más pérdidas causan cuando su liquidación es forzosa.

Debe hacerse una consideración adicional de tipo cualitativo ya que una Razón de Acido más alta que otra no indica necesariamente más líquidez; las posibilidades estimadas del cobro de la

cartera y la rapidez del ciclo efectivo -inventarios-cartera-efectivo deben valorarse.

En otros términos, el capital de trabajo y las razones de liquidez o solvencia mediata o inmediata deben calificarse no sólo como expresiones Cuantitativas, sino como Relaciones Cualitativas y de Tiempo.

Ejemplo:

Un determinado cliente puede presentar una Razón de Liquidez inmediata muy favorable, como la siguiente:

$$\frac{\text{ACTIVO LIQUIDO}}{\text{PASIVO CORTO PLAZO}} = \frac{160}{100} = 1.60$$

Pero si el pasivo venciera a los 60 días del Balance y los Activos (CARTERA BASICAMENTE), se convirtieran en efectivo a los ocho meses la empresa deberá buscar financiamiento por el lapso comprendido entre el vencimiento del pasivo y la fecha de cobro de la Cartera.

RECUPERACION DE CARTERA

$$\frac{\text{CARTERA POR NUMERO DE DIAS DEL PERIODO}}{\text{VENTAS A CREDITO}} = \frac{15,600 \times 360}{210,000} = 27 \text{ DIAS}$$

Esta razón muestra el número de días, en promedio, que tardan en cobrarse las cuentas y documentos por cobrar. Si eliminamos el número de días, el recíproco nos indicará el número de veces que

nuestra cartera promedio se cobra en el período. En nuestro ejemplo :

$$\frac{210,000}{15,600} = 13.45$$

Esto significa que nuestro saldo de cartera lo cobramos en el año 13.45 veces. No debe olvidarse que esta Razón si bien es un índice adicional de la liquidez, en su cálculo pueden estar involucradas dos imprecisiones: 1.- Estamos suponiendo que el saldo de cartera es un promedio lo cual puede no ser cierto; 2.- Estamos suponiendo que todas las ventas son a crédito, lo que no sucede en gran cantidad de ocasiones.

ROTACION DE INVENTARIOS

$$\frac{20,400 \times 360}{147,600} = 50 \text{ días}$$

Todo lo que se mencione cuando se trate el estado de costo de producción y ventas debe ser rigurosamente considerado al interpretar esta razón, en la cual el Costo de Ventas incluye no sólo la materia prima, sino mano de obra directa y cargos indirectos y, a su vez, también los inventarios de Productos Terminados incluyen mano de obra directa y gastos indirectos. A pesar de que en nuestro ejemplo se trata de una empresa industrial, trabajaremos con el índice anotado, en virtud de que carecemos de Estado de Costo de Producción y Ventas. Por consiguiente, este índice nos indica el número de días en que se rotan los inventarios en el año.

DE ENDEUDAMIENTO O ESTRUCTURA FINANCIERA

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{64800}{120050} = 0.54$$

Es la principal de las razones de estructura Financiera y muestra el porcentaje de recursos que los acreedores han aportado al negocio.

Suele presentarse también colocando en el Denominador del quebrado a la cifra de capital contable; en nuestro ejemplo serían las siguientes cifras:

$$\frac{64800}{55250} = 1.17$$

Al interpretarla diríamos que por cada peso que los dueños aportan al negocio, son aportados \$1.17 por los acreedores. En nuestra hoja de comparación de estados se presenta el recíproco de esta razón, es decir,

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{PASIVO TOTAL}} = \frac{55250}{64800} = 0.85 \text{ que es el recíproco}$$

de 1.17. Al interpretar esta razón diríamos que los accionistas aportan al negocio \$0.85 por cada peso que aportan los acreedores.

COBERTURA DE INTERESES

$$\frac{\text{UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTO}}{\text{INTERESES PAGADOS}} = \frac{13200 \times 14,400}{14,400} = 1.92$$

Este índice mide la capacidad de la firma para afrontar una disminución de utilidades, sin que existan problemas para liquidar los cargos fijos por intereses.

DE MOVILIDAD

ROTACION DE ACTIVO FIJO

<u>VENTAS NETAS</u>	<u>210,000</u>	=	2.73
ACTIVO FIJO	76,800		

Esta cifra muestra las veces que los activos de producción fueron vendidos en el período.

Entre más pequeño es el número, mayores probabilidades existen de que este mostrando alguno de los siguientes hechos.

- A) Exceso de Inversión en activos fijos, a cuyo costo hay que agregar los cargos por depreciación, gastos de conservación
- B) Bajas Ventas en relación a los activos
- C) Ambas situaciones.

En caso de que nos sean solicitados Créditos Refaccionarios, Hipotecas Industriales, Créditos Simples u otros préstamos cuyo importe se vaya a canalizar a activos fijos deberá presentarse previamente una rigurosa justificación técnico-económica.

ROTACION DE ACTIVO TOTAL

<u>VENTAS NETAS</u>	<u>210,000</u>	=	1.75
ACTIVO TOTAL	120,000		

Esta razón trata de medir el grado de actividad de los recursos totales, así como la eficiencia relativa de estos recursos para generar ingresos.

DE RENTABILIDAD

MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA } 7\ 200}{\text{VENTAS NETAS } 210\ 000} = 3.4\%$$

La cifra obtenida muestra la utilidad neta por cada peso de ventas netas, pero podemos deducir que un negocio que tenga un margen neto sobre ventas de solo 1%. Puede estar realizando mejores utilidades que otro que obtenga un 10% de margen, debido a mayor volumen de ventas y por consiguiente, mayor rotación de inventarios.

MARGEN DE UTILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA } 7\ 200}{\text{ACTIVO TOTAL } 130,050} = 5.99\%$$

Esta razón nos indica si ha habido un satisfactorio rendimiento sobre la inversión total, ya que una firma se encuentra en posición de decidir la combinación de riesgo-rendimiento sobre la inversión propia que desea. Por el contrario, si la utilidad sobre el activo es baja, inicialmente tendrá que resolver su problema de margen sobre ventas-ventas-inversión, ya que cualquier estructura financiera le significará riesgos anormales, bajas utilidades o ambas cosas.

UTILIDAD SOBRE EL CAPITAL PROPIO

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{7200}{8050} = 15\%$$

Desde el punto de vista de los accionistas es el índice financiero más importante, ya que las empresas propiedad de particulares son constituidas normalmente con el objeto principal de generar recursos a sus dueños.

DIAGNOSTICO FINAL

Las cuatro razones de liquidez son aceptables y sin embargo, la empresa no ha demostrado últimamente una satisfactoria capacidad de pago. Por que

La Razón que nos conduce a acertadas investigaciones es la N° 2 de endeudamiento cobertura de intereses.

Al ver una cifra tan baja (1.92), encontrarse que el pasivo

está integrado en un 87% por adeudos por compra de activos fijos y realizar investigaciones con los clientes se pudo detectar que el problema principal era la utilización a sólo el 50% de la capacidad instalada de la planta, lo cual era confirmado por las dos razones de movilidad, en otros términos, el problema básico es que:

- A) Las ventas son bajas para los recursos (principalmente fijos) Invertidos.
- B) Hay demasiados activos fijos invertidos para las ventas que se realizan.

Lo cual tiene las siguientes consecuencias en otras fases de la situación financiera de la firma.

En la estructura financiera: Porque se ha encontrado un elevado pasivo cuya existencia no es necesaria.

En la productividad del negocio:

Porque los elevados intereses (Gastos Financieros casi iguales a los Gastos de Administración y Gastos de Venta), erosionan todas las razones de rentabilidad.

En la capacidad de pago del negocio, porque el pago de capital e intereses por la compra de activos fijos podría evitarse en un buen porcentaje.

Con estos elementos de juicio, el préstamo solicitado no procedería; lo requerido es elevar las ventas y si por esto no fuera posible, deshacerse de una parte de los activos fijos.

Estos resultados nos permiten conocer las desviaciones que ha tenido la empresa en un momento dado, y poder con esto corregir dichas desviaciones, mediante un estudio minucioso.

CLASIFICACION

Las razones estandar se clasifican en dos grupos:

- a) Razones estandar internas y
- b) Razones estandar externas.

Las razones estandar internas son aquellas que, se van a determinar mediante los datos acumulados durante varios ejercicios de la misma empresa, a distintas fechas o periodos.

Las razones estandar externas son aquellas que se van a determinar mediante los datos acumulados durante varios ejercicios a una misma fecha o periodo de empresas dedicadas a la misma actividad.

APLICACION

Las razones estandar internas, su función principal es la de servir a la administración como un instrumento de control para regular la eficiencia financiera y operacional de la empresa además de que sirven como base para la fijación de objetivos futuros.

Se aplican generalmente en las empresas para efectos de:

Imaginando que fuera posible devolver al proveedor o vender \$30,000 de activos fijos, la estructura financiera mejoraría al quedar un pasivo total de \$ 34,800 contra capital contable de \$ 55,250.

METODO DE RAZONES ESTANDAR

El método de razones estandar, consiste en estudiar detenidamente las comparaciones que se van a hacer con los resultados obtenidos por la empresa, con el fin de ver si se logró la finalidad propuesta por la administración, y a la vez apreciar el grado de eficiencia con el cual operó la empresa, con respecto a los estandares practicados.

Las razones estandar van a servir a la administración de la empresa como un instrumento de control y como una medida de eficiencia mediante la comparación constante y frecuente como sea posible entre el promedio de las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros.

Es necesario tomar una base de comparación para que la administración pueda formarse un juicio satisfactorio sobre los resultados obtenidos.

- a) Control presupuestal
- b) Costos de producción y de distribución
- c) Como medida de supervisión
- d) Auditoría Interna
- e) Elaboración de presupuestos

Las razones estandar externas se aplican generalmente en:

- a) Las instituciones de crédito para efectos de concesión de créditos.
- b) Por las inversiones,
- c) Por el estado para los efectos de estudios fiscales.

El cálculo de las razones estandar se determinan dividiendo el resultado de una determinada suma de razones simples entre el número de elementos o razones simples.

Ejemplo:

A este cálculo se le denomina cálculo de las razones estandar por medio del promedio aritmético simple.

P.A.S. SUMA DEL VALOR DE LOS TERMINOS
NUMEROS DE TERMINOS

El analista empleará su criterio para tomar como base las razones estandar más significantes.

Ejemplo:

Se desea conocer la razón estandar del capital de trabajo de una determinada empresa, la cual nos presenta las razones simples del capital de trabajo de los años 1975 (2.05), 1976 (2.08), 1977 (2.15), 1978 (2.21) y 1979 (2.1), por lo tanto, sumaremos el valor de las razones que nos presentan y la dividiremos entre 5 que corresponde a los cinco periodos:

$$2.05 + 2.08 + 2.15 + 2.11 + 2.21 = \frac{10.6 + 2.12}{5}$$

La razón estandar del capital de trabajo es 2.12

METODO DE ANALISIS HORIZONTAL**METODO DE AUMENTO Y DISMINUCIONES**

El método de aumentos y disminuciones consiste en comparar las cifras homogéneas de los estados financieros correspondientes a dos periodos distintos.

Este método se aplica generalmente a los estados financieros de la misma empresa, los cuales deben de presentarse en forma comparativa.

Los estados financieros en los cuales se utiliza el método de aumentos y disminuciones son:

- a) El Balance General en forma comparativa.
- b) El Estado de Resultados comparativo.

a) En el Balance General comparativo se conocen los cambios que han ocurrido en los periodos con respecto a la situación financiera de una empresa.

Este estado financiero contiene un significado limitado ya que las situaciones y los cambios estan expresados en unidades monetarias, lo que los hace ser un instrumento de medición variable.

El Balance Comparativo adquiere una gran importancia cuando se presenta una información complementaria de las circunstancias que influyeron para que hubiera cambio en la situación de la empresa, ya que el éxito o fracaso de la empresa se obtiene durante el transcurso de los años y no en un determinado ejercicio.

Ejemplo:

De un Balance Comparativo al cual vamos a aplicar el método de Aumentos y Disminuciones:

CIA. "X", S.A. DE C.V.

Balance General al 31 de diciembre de 1986 y 1987
(Miles de pesos)

ACTIVO				
	1986	1987	Aumentos	Disminuciones
CIRCULANTE				
Caja y Bancos	1'203	1'373	90	
Cuentas por Cobrar	2'017	2'239	222	
Inventarios	<u>1'670</u>	<u>2'218</u>	<u>548</u>	
	4'970	5'830	860	
NO CIRCULANTE				
Terrenos	2'000	2'000		
Edificios	1'500	1'500		
Maquinaria y Equipo	<u>4'790</u>	<u>5'206</u>	<u>416</u>	
	8'290	8'706	416	
OTROS ACTIVOS:				
Gastos de Org.	<u>856</u>	<u>719</u>		<u>137</u>
SUMA DE ACTIVO	<u>14'116</u>	<u>15'255</u>	<u>1'226</u>	<u>137</u>

CORTO PLAZO:

Proveedores 1'987

PASIVO

2'326 339

LARGO PLAZO:

Acreed. Hip. 1'123

710

413

Doctos. por Pag. L.P. 1'1922'251259

3'115

2'961

259

413

CAPITAL

RESERVAS

Ctas. cobro dudoso 120

90

30

Dep. Edificio 400

600

200

Dep. de Maquinaria 1'6941'77884

2'214

2'468

284

30

CAPITAL

Capital Social 5 000

5 000

Utilidad del Ejerc. 1'8002'500700

6'800

7'500

700

SUMA DE PASIVO

Y CAPITAL 14'11615'2551'582413

El Método de Análisis de Aumentos y Disminuciones que aplicamos al Balance General nos indica los cambios proporcionales habidos; la importancia de estos cambios radica en que nos dan una guía de la dirección en que se están desarrollando las características de la empresa.

b) De la misma forma se aplica el Método de Análisis de Aumentos y Disminuciones al estado de resultados comparativo el cual nos mostrará los cambios habidos en los resultados de operación de varios períodos.

Cuando se han obtenido los resultados de los estados comparativos, se seleccionan para su estudio aquellas partidas que han tenido cambios importantes para su análisis deben de considerarse individualmente y en conjunto cuando están directamente relacionadas, esto es, para determinar del porqué las variaciones y si los cambios que se han sufrido son favorables o no.

Por ejemplo, basándonos en el Balance General que anteriormente presentamos, el aumento en Inventarios puede deberse a cambios en la cantidad de mercancía a precios o a una combinación de estos dos factores. Un aumento en las Cuentas por Cobrar, puede ser el resultado de un incremento en las ventas, de un cambio en las políticas de crédito o de la ineficiencia en el Departamento de Cobranzas.

Por el complejo del problema, el analista debe tomar extrema cautela para formular un juicio y no caer en algún error.

METODO DE TENDENCIAS

En el análisis financiero, esta herramienta es útil porque tiene la ventaja de que considera el factor tiempo. Es decir, proporciona un panorama más dinámico que las razones y proporciones, que generalmente se refieren sólo al último o últimos ejercicios.

En sentido figurado, podríamos decir que el análisis de tendencias es dinámico como una película, mientras que un análisis estático es como una fotografía.

Las tendencias a estudiar podríamos clasificarlos en 4 tipos:

- a) Tendencias Positivas
- b) Tendencias Negativas
- c) Tendencias a Estabilizarse
- d) Fluctuaciones periódicas o estacionales

Como ya mencionamos, para este método de análisis la comparación de Estados Financieros, es especialmente útil, ya que además de mostrarnos los aumentos y disminuciones que año con año ha tenido cada renglón del Balance y del Estado de Resultados, nos proporciona las tendencias de algunos de los índices financieros más significativos.

La principal utilidad del Método radica en la información que proporciona para la estimación probabilística del futuro. Una vez que se ha realizado un análisis de las causas internas y/o exter-

nas que produjeron tal o cual tendencia.

Por ejemplo, si se observa una tendencia de incremento en ventas, es importante conocer qué parte de ese aumento corresponde al volumen de artículos vendidos, y qué parte es motivada por aumentos en los precios de esos artículos; una vez conocidos y analizados esos datos, se puede evaluar la posibilidad de que si las condiciones persisten, se mantenga tal tendencia. Es evidente que la información a ese respecto sólo puede ser proporcionada por el propio cliente. En algunos giros de actividad, se puede conseguir información estadística de incrementos de ventas u operaciones anuales de toda la industria y tales datos pueden servir de norma de comparación adicional.

METODO DE CONTROL PRESUPUESTAL

Este Método consiste en comparar las cifras de los Estados Financieros reales, con las cifras de los Estados Financieros proyectados que la empresa formuló previamente como parte de sus actividades de planeación. Las comparaciones son realizadas en un buen número de empresas por períodos relativamente cortos, que van desde un mes a un año; en virtud de que la confrontación de cifras es utilizada principalmente como herramienta de control y evaluación financiera y administrativa.

Las cifras presupuestales son la expresión monetaria de la planeación y están o deben estar íntimamente conectados y coordi-

nados con otros elementos de planeación como:

- 1.- Objetivos
- 2.- Estrategias
- 3.- Políticas
- 4.- Programas
- 5.- Pronósticos
- 6.- Procedimientos

Además, sirven como medida de la coordinación interna de las diferentes áreas del negocio.

El análisis debe ser realizado de la misma manera que las empresas lo efectúan internamente, se investigan las causas de las variaciones significativas de carácter negativo, además debe de indagarse con el solicitante de crédito la naturaleza de los correctivos que establecerá para solucionar problemas de disminuciones de ventas, aumentos de costos y/o gastos, aumentos no programados de pasivos, así como las medidas que tomará respecto a cualquier otro suceso que pudiera afectar la liquidación oportuna del financiamiento.

Para que la comparación mencionada sea válida, se deberá tener cierta seguridad de que las políticas de registro han sido consistentemente aplicadas. En su caso, debe investigarse si las variaciones fueron originadas por factores fuera del control de la empresa, o por decisión específica de sus administradores, tomada

para resolver un problema o mejorar determinada situación, ya que, cierto grado de flexibilidad es característica esencial de los presupuestos.

La comparación presupuestal debe ser complementada con otras técnicas de análisis, ya que el hecho de que no existan variaciones no significa necesariamente que la marcha de la empresa sea óptima.

C A P I T U L O V I

PRACTICA

PRACTICA

La empresa Distribuidora "X" solicita una línea de crédito a un banco de \$50'000.000.00. El funcionario del banco le solicita a su cliente, que le proporcione los elementos de juicio necesarios como son: Estados Financieros cortados a la fecha, o sea por todo un ejercicio completo, así como relaciones analíticas de los principales rubros como son:

- 1.- Relación Analítica de Bancos
- 2.- Relación Analítica de Clientes
- 3.- Relación Analítica de Deudores
- 4.- Relación Analítica de Proveedores
- 5.- Relación Analítica de Acreedores

Relación de Bancos, de Clientes, de Deudores Diversos, Proveedores y Acreedores Diversos, por consiguiente el funcionario le solicitó cinco referencias comerciales, las cuales se someterán a investigación, además le solicitó la escritura constitutiva para cerciorarse de que estuviese inscrita en el Registro Público.

Para realizar el análisis financiero al estado de posición financiera a la Distribuidora "X" se van a aplicar algunas razones financieras de liquidez de endeudamiento o estructura financiera, de movilidad y rentabilidad considerando que son las más importantes para el otorgamiento de crédito.

INFORME DE CREDITO DE REFERENCIAS COMERCIALES

Fecha de envío
20 - XII - 1987

Fecha de proceso
25 - XII - 1987

Proveedor: GRUPO MEXICANO DE DESARROLLO, S.A.
Domicilio: Insurgentes Sur # 1122
Teléfono: 725-69-70
Crédito: \$3'000,000.00
Plazo: 30 días
Experiencia: Regular
Opinión: Se atrasa en sus pagos en un promedio
de 10 a 20 días.
Informó: Armando Trejo (Gerente de Ventas)

INFORME DE CREDITO DE REFERENCIAS COMERCIALES

Fecha de envío

20 - XII - 1987

Fecha de proceso

25 - XII - 1987

Proveedor: GRINAMEX, S.A.
Domicilio: Av. Universidad # 1809
Teléfono: 714-18-26
Crédito: \$30,000.00
Plazo: 30 y 60 días
Experiencia: Buena
Informó: Ricardo Pérez (Gerente de Ventas)

INFORME DE CREDITO DE REFERENCIAS COMERCIALES

Fecha de envío
20 - XII - 1987

Fecha de proceso
25 - XII - 1987

Proveedor: TRAFI, S.A.
Domicilio: Paseo de las Palmas # 1710
Teléfono: 729-18-60
Crédito: \$ 2,000.00
Plazo: 15 días
Experiencia: Buena
Informó: Juan González (Gerente de Crédito)

INFORME DE CREDITO DE REFERENCIAS COMERCIALES

Fecha de envío
20 - XII - 1987

Fecha de proceso
25 - XII - 1987

Proveedor: U.S.M. MEXICANA, S.A.
Domicilio: Av. Juárez # 218
Teléfono: 522-60-15
Crédito: \$3,500.00
Plazo: 15 días
Experiencia: Buena
Informó: Patricia Lazcano (Gerente de Ventas)

INFORME DE CREDITO DE REFERENCIAS COMERCIALES

Fecha de envío

20 - XII - 1987

Fecha de proceso

25 - XII - 1987

Proveedor: GRUPO ECHEVERRIA, S.A.
Domicilio: Patricio Sáenz # 18
Teléfono: 621-42-18
Crédito: \$ 4,000.00
Experiencia: Buena
Informa: Raúl Hernández (Gerente de Producción)

De acuerdo a la investigación que se realizó de las referencias comerciales, los resultados fueron satisfactorios en un 90%, por lo tanto, el funcionario de crédito convino que los informes llenan todos los requisitos para el otorgamiento de una línea de crédito que está solicitando Distribuidora "X", así como el estado de posición financiera y el estado de resultados que comprenden el ejercicio completo.

DISTRIBUIDORA "X"

ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987

ACTIVO

CIRCULANTE

FONDO FIJO DE CAJA	200,000
BANCOS	400,082
CLIENTES	142,624,602
DEUDORES	13,899,938
ALMACEN	85,561,705
DEPOSITOS POR ACREDITAR	519,204

\$ 243'205,531.00

NO CIRCULANTE

MUEBLIARIO Y EQUIPO (NETO)	740,363
EQUIPO DE TRANSPORTE (NETO)	4,960
ACCIONES Y VALORES	53,000
DEPOSITOS EN GARANTIA	286,768

1'085,091.00

OTROS ACTIVOS

GASTOS DE INSTALACION (NETO)	770,197
GASTOS DE ORGANIZACION	3'950,085

	<u>4'720,282.00</u>
\$	<u>249'010,904.00</u>

PASIVO**CIRCULANTE**

PROVEEDORES	104,461,373
ACREEDORES DIVERSOS	70,070,314
PRESTAMOS BANCARIOS	8,000,000
IMPUESTOS POR PAGAR	<u>629,645</u>

\$ 183'161,332

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL	15,000,000
AFORCION P/ALM. CAPITAL	35,000,000
RESERVA LEGAL	400,899
UTILIDAD POR APLICAR	3,547,446
UTILIDAD PRESENTE EJERCICIO	<u>11,901,227</u>

\$ 65'849,572

\$ 249'010,904

DISTRIBUIDORA "X", S.A.

Estado de Resultados por el periodo del 1° de enero al 31 de diciembre de 1987

VENTAS NETAS		430'779,884.00
menos		
COSTO DE VENTAS		<u>361'769,941.00</u>
	UTILIDAD BRUTA	<u>69'099,943.00</u>
menos		
GSTOS DE OPERACION		
GASTOS DE ADMINISTRACION	14'805,033.00	
GASTOS DE VENTA	<u>33'616,178.00</u>	<u>48'421,211.00</u>
	UTILIDAD DE OPERACION	<u>20'588,732.00</u>
menos		
OTROS GASTOS		
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS		<u>8'687,505.00</u>
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	<u>11'901,227.00</u>

DISTRIBUIDORA "X", S.A.

Relación de Bancos al 31 de diciembre de 1987

BANCOMER	150,000.00
BANAMEX	82,000.00
B.C.H.	90,000.00
ATLANTICO	<u>78,082.00</u>
	<u>398,082.00</u>

DISTRIBUIDORA "X", S.A.

Relación de Clientes al 31 de diciembre de 1987

Autocristales Jelussen, S.A.	\$ 113'466,049.00
------------------------------	-------------------

Autotransportes Urbanos de Pasajeros Ruta 100 (Módulos)	10'201,180.00
---------------------------------------------------------	---------------

Sistema de Transportes Eléctricos del D.F.	2'159,125.00
--------------------------------------------	--------------

Ventanillas de Aluminio Choreño, S.A.	12'890,643.00
---------------------------------------	---------------

Varios	<u>3'907,606.00</u>
	<u>\$ 142'424,602.00</u>

DISTRIBUIDORA "X", S.A.

Relación de Deudores al 31 de diciembre de 1987

Autocrisales Jelusse, S.A.	\$ 1'772,384.00
Inmobiliaria Teth, S.A.	671,848.00
Fausto García Lazcano	3'083,300.00
Colegio Maestro José Calvo	2'500,000.00
Luis González	790,000.00
Efrén Ramírez Morales	784,898.00
Raúl Velázquez Cueto	<u>4'297,508.00</u>
	<u>\$13'899,938.00</u>

DISTRIBUIDORA "X", S.A.

Relación de Proveedores al 31 de diciembre de 1987

Crinamex, S.A.	\$ 96'269,693.00
Trafi, S.A.	423,776.00
U.S.M. Mexicana, S.A.	624,268.00
Grupo Echeverría, S.A.	392,165.00
Grupo Mexicano de Desarrollo	<u>6'751,201.00</u>
	\$ 104'461,373.00

DISTRIBUIDORA "X", S.A.

Relación de Acreedores Diversos al 31 de diciembre de 198 .

Autocristales Jelusem, S.A.	\$ 14'060,650.00
Drako Arrendadora, S.A.	810,000.00
Inmobiliaria Teth, S.A.	688,000.00
Jesús Luis Serralde Enriquez	47'356,309.00
José Antonio Manchaca	7'000,000.00
Otros	<u>155,355.00</u>
	\$ 70'070,314.00

Del Estado de Posición Financiera y del Estado de Resultados de la Empresa Distribuidora "X", el banco hizo la siguiente clasificación de cuentas para asimismo poder aplicar las razones financieras.

(MILLONES DE PESOS)

ACTIVO CIRCULANTE

CAJA Y BANCOS	600	
CLIENTES	142,625	
ALMACEN	85,562	
DEUDORES DIVERSOS	13,900	
IMPUESTOS POR ACREDITAR	<u>519</u>	243,206

NO CIRCULANTE

MOBILIARIO Y EQUIPO	740	
EQUIPO DE TRANSPORTE	5	
ACCIONES Y VALORES	<u>53</u>	798

OTROS ACTIVOS

GASTOS DE INSTALACION	770	
GASTOS DE ORGANIZACION	3,950	
DEPOSITOS EN GARANTIA	<u>287</u>	<u>5,007</u>
		249,011

PASIVO CIRCULANTE

CREDITOS BANCARIOS	8,000	
PROVEEDORES	104,461	
ACREEDORES DIVERSOS	70,070	
IMPUESTOS POR PAGAR	<u>630</u>	183,161

PASIVO FIJO

NO PRESENTA

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL	15,000	
AFORTACION P/AUM. CAPITAL	35,000	
RESERVA LEGAL	401	
UTILIDAD POR APLICAR	3,548	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>11,901</u>	<u>5,850</u>

249,011

ESTADO DE RESULTADOS

VENTAS NETAS		430,780
ENOS		
COSTO DE VENTAS		<u>361,770</u>
	UTILIDAD BRUTA	69,010

ENOS

GASTOS DE OPERACION		
GASTOS DE ADMINISTRACION	14,805	
GASTOS DE VENTA	33,616	<u>48,421</u>
	UTILIDAD DE OPERACION	20,589

ENOS

OTROS GASTOS		
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS		<u>8,688</u>

UTILIDAD ANTES
DEL IMPUESTO 11,901

ANALISIS FINANCIERO POR MEDIO DE RAZONES

RAZONES DE LIQUIDES

$$\text{MEDIATA-} \quad \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CORTO PLAZO}} \quad \frac{243206}{183161} = 1.32$$

$$\text{INMEDIATA-} \quad \frac{\text{ACTIVO LIQUIDO}}{\text{PASIVO CORTO PLAZO}} \quad \frac{143225}{183161} = .78$$

$$\text{RECUPERACION DE CARTERA} = \frac{\text{CARTERA POR DIAS PERIODO}}{\text{VENTAS A CREDITO}} \quad \frac{142625 \times 360}{430780} = 119 \text{ DIAS}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{INVENTARIOS POR DIAS PERIODO}}{\text{COSTOS DE VENTAS}} = \frac{85562 \times 360}{361770} = 85 \text{ DIAS}$$

RAZONES DE ENDEREGUETO O ESTRUCTURA FINANCIERA

$$\text{PASIVO A RECURSOS TOTALES} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \quad \frac{183161}{249011} = .73$$

$$\text{DE COBERTURA DE INTERESES} = \frac{\text{UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS}}{\text{INTERESES PAGADOS}} = \frac{11991}{2694} = 2.69$$

R A Z O N E S

DE MOVILIDAD

ROTACION DE ACTIVO FIJO

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}} = \frac{430780}{798} = 539.82$$

ROTACION DE ACTIVO TOTAL

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{430780}{249011} = 1.72$$

DE RENTABILIDAD

MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{11901}{430780} = .02$$

MARGEN DE UTILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{11901}{249011} = .04$$

UTILIDAD SOBRE CAPITAL PROPIO

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{11901}{53948} = .22$$

RAZON DE CAPITAL DE TRABAJO**ACTIVO CIRCULANTE-PASIVO CIRCULANTE = CAPITAL DE TRABAJO.**

De acuerdo al análisis efectuado a los Estados Financieros de Distribuidora "X", se llegó a las siguientes conclusiones con respecto a la liquidez mediata. La empresa si puede cumplir perfectamente con sus obligaciones a corto plazo en razón de 1.32 a 1 queriendo decir con esto que con cada peso que debe, puede cubrirlo con \$ 1.32 pesos que tiene.

PRUEBA DEL ACIDO

Esta Razón nos muestra que la entidad se ve un poco comprometida para hacerle frente a sus obligaciones inmediatas; queriendo decir con esto que por cada peso exigible la empresa sólo podría pagar .78 de un peso.

RECUPERACION DE CARTERA

Esta Razón nos indica que la recuperación de cartera es de 119 días, considerándose aceptable ya que hay que tomar en cuenta que es una distribuidora de automóviles y la Recuperación de Cartera en este tipo de giro es un poco lento.

ROTACION DE INVENTARIOS

Esta Razón nos muestra el número de días que tarda esta empresa en renovar su inventario, para lo cual el Departamento de Análisis de Crédito consideró la rotación de inventarios como normal, considerando el giro de la empresa ya que es una Distribuidora de Automóviles y en este tipo de giro tienen que invertir en grandes cantidades de Automóviles cada año al salir el nuevo modelo.

RAZON DE ENDEUDAMIENTO O ESTRUCTURA FINANCIERA

"PASIVO A RECURSOS TOTALES"

Es la principal de las Razones de Estructura Financiera, ya que muestra el porcentaje de recursos que los Acreedores han aportado al negocio, esto quiere decir que por cada peso que los dueños de la distribuidora aportaron al negocio, son aportados .73 de un peso por los Acreedores.

RAZON DE COBERTURA DE INTERESES

Este índice mide la capacidad de la Empresa para afrontar una disminución de utilidades, sin que existan problemas para liquidar los cargos fijos por intereses, de acuerdo al resultado obtenido de 2.09 nos muestra que la empresa tiene capacidad para afrontar el pago de intereses en razón de 2.09 a 1.

RAZON DE MOVILIDAD

ROTACION DE ACTIVO FIJO:

Esta cifra muestra las veces que los activos fijos fueron vendidos en el periodo. Entre más pequeño es el número, mayores probabilidades existen de que este mostrando alguno de los siguientes hechos:

- 1.- Exceso de inversión en activos fijos, a cuyo costo hay que agregar los cargos por depreciación, gastos de conservación, etc.
- 2.- Bajas ventas en relación a los activos
- 3.- Ambas situaciones

Por consiguiente, el resultado que nos arroja de 539.82 es normal, considerando que la única inversión que realizan en activo fijo son los aparadores de exhibición en el cual muestran los automóviles al público, así como el mobiliario y equipo de oficina, que por lo regular es mínimo.

ROTACION DE ACTIVO TOTAL

Es una razón similar a la anterior, pero con la diferencia de que el denominador incluye a todos los activos, por esta similitud

tud, diversos conceptos expuestos en el inciso anterior son también válidos para esta parte. Esta razón trata de medir el grado de actividad de los recursos totales así como la eficiencia relativa de estos recursos para generar ingresos. Esta razón nos está arrojando un resultado satisfactorio ya que el índice que nos da es normal en este tipo de negocios. Su rotación de activos es Renta, debido a que las unidades tardan en venderse (autos).

**RAZON DE MARGEN DE UTILIDAD
SOBRE VENTAS NETAS.**

VENTAS NETAS

La cifra obtenida muestra la utilidad neta por cada peso de ventas netas, es decir, que por cada peso de ventas netas de la Distribuidora "X", la empresa recibe 20, siendo satisfactorio para este tipo de negocio. Con esto podemos deducir que un negocio que tenga un margen del 10 puede estar realizando mejores utilidades que otro que tenga el 100 o más.

Algunos negocios podrán basar sus utilidades en volúmenes de ventas y otras firmas descansarían en márgenes superiores, si se trata de una firma que ha operado satisfactoriamente, lo recomendable es comparar con los años anteriores; si se observa alguna disminución importante, absoluta o relativa, procede investigar las causas, las cuales pueden caer dentro de los siguientes grupos:

- a) Disminución de Ventas
- b) Aumentos de Costos y/o Gastos
- c) Cualquier combinación de las causas anteriores

MARGEN DE UTILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL

A partir de un satisfactorio rendimiento sobre la inversión total, una firma se encuentra en posición de decidir la combinación de riesgo "Rendimiento sobre la inversión propia" que desea. Por lo contrario, si la utilidad sobre el activo es baja, inicialmente tendrá que resolver su problema de margen sobre ventas-ventas-inversión" ya que cualquier estructura financiera le significará riesgos anormales, bajas utilidades o ambas cosas, por consiguiente, el margen de utilidad sobre el activo total de .04 es bajo debido a sus bajas utilidades.

UTILIDAD SOBRE EL CAPITAL PROPIO

Desde el punto de vista de los accionistas, es el índice financiero más importante, ya que las empresas, propiedad de particulares son constituidas normalmente con el objeto principal de generar utilidades a sus dueños; por consiguiente, el resultado del 22% es satisfactorio debido a que las utilidades son buenas de acuerdo a la inversión de los accionistas, o para bien debe tomarse en cuenta que en el rendimiento de algunas empresas que son propiedad de pocas personas, los principales de la empresa (accionistas o controladores de la sociedad), usualmente tienen ingresos con cargo a gastos, al ocupar puestos de Directores, Administradores, Gerentes, etc., lo que ocasiona corta utilidades. Por consiguiente, de cualquier manera, los rendimientos que los accionistas

de una sociedad esperan, como se mencionó, deberán de ser de tal manera superiores a los obtenidos en valores de renta fija, que compensen el riesgo incurrido y la relativa falta de liquidez.

C A P I T U L O V I I

BOLETIN B-10

REEXPRESION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

BOLETIN B-10 REEXPRESION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Antecedentes:

A finales de 1979 el I.M.C.P. emitió el boletín B-7: Revelación de los efectos de la inflación en la información financiera. Este documento no pretendía dar una solución ideal a un problema tan complejo; su finalidad era ofrecer un enfoque práctico que sirviera de respuesta a la necesidad urgente de establecer lineamientos que permitieran incrementar el grado de significación en la información contenida en los estados financieros.

Debido a la premura requerida en el establecimiento de esos lineamientos y a la existencia de problemas conceptuales y técnicos el Boletín B-7 fue concebido como parte original de un proceso evolutivo y experimental.

Por la gravedad del problema y la urgencia de una solución al mismo, el I.M.C.P. realizó durante el año de 1980, una amplia actividad de difusión en todo el país, acerca de su contenido y aplicación.

Como parte del proceso experimental y a la vez elemento básico en la investigación desarrollada por esta comisión durante el año de 1981, se llevó a cabo una encuesta tendiente a reunir las experiencias y puntos de vista de las diversas personas involucradas en la preparación y uso de la información financiera, en cuanto a

la aplicación de los lineamientos establecidos por el boletín B-7, cubriendo los siguientes aspectos: impacto de la actualización en las cifras históricas, grado de cumplimiento de las normas establecidas en el boletín, preferencia en los métodos de actualización utilizados, dificultad encontrada, en algunos casos en la aplicación del método de costos específicos, problemas observados en cuando a la información complementaria relativa al capital contable y grado de interés de los usuarios en la información.

En las conclusiones y recomendaciones de ese estudio, se establecieron las siguientes prioridades:

- 1.- La conveniencia de que el boletín estableciera un sólo método para determinar cifras actualizadas.
- 2.- Integración y reconocimiento del costo financiero real.
- 3.- Conveniencia de reconocer la información relativa a los efectos de la inflación en los estados financieros básicos.

Es precisamente debido a estos antecedentes y con base en la experiencia aunada a la investigación, reflexión y discusión a nivel técnico, lo cual ha hecho posible la emisión del Boletín B-10; el cual tiene por objetivo y alcance: establecer reglas relativas a valuación y presentación de partidas relevantes contenidas en la información financiera afectadas por la inflación, las cuales son aplicables a toda entidad que prepare estados financieros.

Dada la necesidad de reflejar los efectos de la inflación en los estados financieros se ha ofrecido como respuesta los dos siguientes métodos que a continuación se explican.

- Método de Ajuste por Cambios en el Nivel General de Precios.- Este método consiste en corregir la unidad de medida empleada por la contabilidad tradicional utilizando pesos constantes en lugar de pesos nominales, aplicando para ello un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor.

- Método de Actualización de Costos Específicos.- También llamados Valores de Reposición, se funda en la medición de valores que se están generando en el presente, en lugar de valores que han sido provocados por intercambios realizados en el pasado. Por lo tanto, la actualización por este método se apoya en avalúos practicados por peritos valuadores independientes.

La Comisión de Principios de Contabilidad establece que cada empresa podrá elegir entre estos dos métodos aquel que de acuerdo con sus circunstancias le permita presentar una información más apegada a la realidad, por lo que se recomienda no mezclarlos.

C A P I T U L O VIII

LA ACTITUD DE LA BANCA ANTE EL BOLETIN B-10

LA ACTITUD DE LA BANCA ANTE EL BOLETIN B-10

Actualmente no es requisito de la Banca que todas las personas que soliciten financiamiento presenten estados financieros reexpresados de acuerdo al Boletín B-10, pero en caso contrario, esta reexpresión debe de acompañarse con los siguientes requisitos:

- 1.- Método seguido en la reexpresión de la información financiera.
- 2.- Nombre y reconocimiento de los valuadores en caso de que la reexpresión se efectúe por el Método de Costos Específicos;
- 3.- Fuente y justificación en los índices usados en caso de seguir este método;
- 4.- Valor histórico y valor actualizado de las partidas de activos fijos, depreciaciones, inventarios, Costo de Ventas y Capital Contable, señalando dentro de éste la parte correspondiente a resultado patrimonial por posición monetaria y a mantenimiento a Capital;
- 5.- Procedimiento seguido para la determinación del resultado por tenencia de activos no monetarios.

Conclusión:

Por consiguiente no es requisito que para el otorgamiento de crédito por una S. N. C. a una persona física o una razón social presenten sus Estados Financieros reexpresados.

C A P I T U L O IX

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Actualmente el Sistema Financiero Mexicano es una de las actividades más complejas de nuestro país, por el flujo de operaciones que desarrollan, por eso es importante que los demandantes estén bien informados de los tipos de crédito que existen, así como de los requisitos para su otorgamiento y plazo, para que puedan tomar una buena decisión y de esta manera hacer crecer su negocio o empresa, obteniendo con ésto un financiamiento externo que les reditue atractivas utilidades.

Por otra parte, es bien importante saber que las Sociedades Nacionales de Crédito toman su decisión para otorgar el Crédito en base a la información financiera que le proporciona el demandante y en la aplicación de los métodos de análisis a esta información.

Por lo que se refiere al caso práctico se puede decir que es una panorámica amplia de la forma en que una Sociedad Nacional de Crédito lleva a cabo el procedimiento para el otorgamiento de los créditos, por lo tanto nuestra hipótesis está comprobada, ya que al conocer los diferentes tipos de crédito por los usuarios, éstos podrán elegir el tipo de crédito adecuado, de acuerdo a sus necesidades de financiamiento.

FUENTES DE INFORMACION

- CURSO BASICO EN CREDITO BANCARIO (BANCOMER)
GRUPO DE CREDITO DIVISION POLITICAS Y CAPACITACION DE
CREDITO, Octava Edición, México, 1984.
- ANALISIS FINANCIEROS PARA EFECTOS DE CREDITO (BANCOMER)
GRUPO DE CREDITO DIVISION POLITICAS Y CAPACITACION DE
CREDITO, Quinta Edición, México, 1982.
- MANUAL PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITO (BANCOMER)
- BOLETINES DE PICEL,
GRUPO DE CREDITO DIVISION POLITICAS Y CAPACITACION DE
CREDITO BANCOMER, México, 1987.
- CERVANTES Ahumada, Raúl. "TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO",
Edit. Herrero, 3ra. Edición, México, D.F. 1980.
- PAZ Franklin, Antesana. "MONEDA Y CREDITO. CAMBIOS EXTRAN-
JEROS Y ESTABILISACION", Edit. América, México 1941.
- RODRIGUEZ Rodríguez, Joaquín. "DERECHO BANCARIO", Edit. Po-
rrúa, 3ra. Edición, México 1973.
- WESTON, J.F. y BRIGHAM, E.F., "FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION
FINANCIERA". Edit. Interamericana, México 1982.