

700102
Universidad Autónoma de Guadalajara 14
INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ADMINISTRACION CONTABILIDAD Y ECONOMIA 20



MANUAL Y GUIA DE LOS LINEAMIENTOS NECESARIOS PARA EL
OTORGAMIENTO DE UN CREDITO Y ANALISIS DEL MISMO
EN NACIONAL FINANCIERA, S.N.C.

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :
ROSA ANGELICA MICHEL DELGADILLO
GUADALAJARA, JAL. 1990

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

INDICE

	pag.
Dedicatorias	
Indice	
CAPITULO I	
<u>INTRODUCCION</u>	
1. Presentacion	1
2. Antecedentes	2
3. Objetivos del Manual	3
4. Alcance	4
CAPITULO II	
<u>POLITICAS GENERALES DE ANALISIS DE CREDITO</u>	
1. Actividades que se apoyan	5
2. Actividades que no se apoyan	5
3. Formas de financiamiento	
4. Localizacion	9
5. Punto de vista de los creditos	
- Sector Publico	
- Sector Privado	
6. Restricciones Financieras	11
7. Moneda de denominacion de los creditos	12
8. Tipos de creditos	
9. Escala de los creditos	13
10. Plazo de los creditos	
- Descuentos	14
- Lineas de Creditos	
- Directos y con colateral	15
- Prendarios	
- Simples	
- Con garantia de Unidades Industriales	
- Avaluos	
11. Aportaciones de los Creditos	
12. Intereses	16
- Definiciones: Firma Rate	17
Libor	
13. Comisiones	18
14. Garantias	
15. Condiciones	22
16. Vigencia de la creencia de los creditos	23
17. Cuerpos de Decision y facultades	
18. Formas de acciones para Sucursales	

CAPITULO III

pag

METODOLOGIA DEL ANALISIS

1. Flujoqrana general de analisis de credito	25
2. breve descripcion del metodo de analisis	26
- Promocion del proceso crediticio integral	27
- Proceso de analisis de credito	28
- Autorizacion del credito	30
3. Entrevista y presentacion de la solicitud	31
- Aspectos generales de la entrevista	32
- Aspectos relevantes de la entrevista	32
4. Evaluacion Preliminar	34
a) Documentacion	35
b) Consideraciones preliminares	
c) Actividades Frecias	36
d) Acuerdo previo con el Coordinador	
5. Evaluacion detallada	
- Objetivos de esta etapa	
+ Anexos	37
- Generalidades	38
- Solicitud de credito	39
- Informacion crediticia	40
- Finanzas	
. Productividad de Ventas	47
. Rotacion de activo total	48
. Apalancamiento del activo	49
. Estructura Financiera	50
. Estado de Origen y Aplicacion de Recursos	
. Analisis del costo de ventas	52
. Definiciones para el calculo de indices financieros.	53
- Aspectos socioeconomicos	54
- Aspectos de mercado	55
- Produccion	56
o. Obtencion de conclusiones	57
p. Proyectos de Acuerdo	59

CAPITULO IV

CONCLUSIONES

60

CAPITULO V

ANEXOS

Anexo # 1	62
- Termigos Basicos	
- Documentos Externos	63
- Documentos Internos	64

	Pag
Anejo # 2	66
- Credito	
- Intermediacion del Credito	
- Operaciones Pasivas y Activas	
Anejo # 3	67
- Tipos de Credito	
a) Descuento de documentos	
b) Prestamos quirografarios	
c) Prestamo quirografario con colateral	
d) Prestamos prendarios	68
e) Credito simple o en cuenta corriente	
f) Prestamo con garantia en Unidades Industriales	67
g) Credito de Habilitacion o Avio	
h) Credito Refaccionario	
i) Contrato de apertura de credito	70
j) Lineas de credito	
k) Creditos comerciales	71
Anejo # 4	72
- Certificacion Economica	
Anejo # 5	73
- Cuerpos de Decision	
- Modelo de Proyecto de Acuerdo	74
Anejo # 6	79
- Organismos y/o Fondos de Fomento	
Anejo # 7	80
- Cuadros basicos para la tramitacion de creditos	
Via Fogain	
Plazos Fogain	
Plazos Maximos	81

BIBLIOGRAFIA

Ante el enorme crecimiento tecnológico del país en el que vivimos, mayor número de empresas compiten diariamente: De consumo básico, Industriales, de Servicio, etc. Empresas con un ciclo de vida y un ritmo de crecimiento diferente.

Debido a la crisis económica que atravesamos actualmente, las Empresas, ya sean Micro, Pequeñas, Medianas o Mayores, se han visto en la necesidad de solicitar apoyo financiero (recursos ajenos) a ciertas Instituciones destinadas a ésto, para seguir subsistiendo; dichas Instituciones son Sociedades Nacionales de Crédito y proporcionarán los recursos financieros, vía diferentes tipos de Créditos que el empresario recibe en disposiciones acordadas y para los fines estipulados.

A lo largo de esta investigación, se describirán los pasos a seguir para conseguir el Crédito y ciertas políticas y/o limitantes que se presentan.

Nacional Financiera, S.N.C., la Institución que se desarrollará, solamente financiará a Industrias, por lo que sólo se hará mención a éstas y no a Empresas de Servicios.

CAPITULO I

INTRODUCCION

1. PRESENTACION

Es importante aclarar que este documento si bien no constituye una regla infalible para determinar la capacidad de recuperación de un crédito, sí establece un medio sistemático para analizar una solicitud de crédito. El criterio del analista y de sus superiores se considera insustituible; por lo tanto, el seguimiento estricto de este manual y guía, de ninguna forma libera la responsabilidad a funcionarios y empleados que participan tanto en el análisis como en la decisión sobre las solicitudes de crédito.

El manual señala las políticas generales de análisis de crédito como una forma sistemática de llevar a cabo esta actividad; sin embargo, se presupone que el Analista cuenta con bases financieras, contables y económicas para llevar a cabo el análisis respectivo.

El presente manual y guía de los lineamientos necesarios para el otorgamiento de un crédito, está estructurado en forma sencilla, partiendo de lo particular y respetando la secuencia de las diferentes etapas que se presentan en el proceso del análisis; consta de cinco capítulos, los cuales por la naturaleza de su contenido, pueden ser consultados en orden numérico o alfabéticamente, dependiendo de la situación específica de que se trate.

2. ANTECEDENTES

El presente documento pretende difundir entre las diversas áreas que intervienen en el análisis de las solicitudes de crédito que se reciben en Nacional Financiera, S.N.C., las políticas y lineamientos generales que en materia de Análisis de Crédito existen en la Institución; es decir, la información básica relacionada con la actividad crediticia, específicamente en lo que respecta al análisis de crédito.

La información contenida en este documento está orientada a facilitar la toma de decisión en cuanto a la aceptación de una solicitud, qué actividades y zonas se apoyan con financiamiento de la Institución, qué prohibiciones existen, cual es el monto máximo de los créditos, cuales son las restricciones financieras vigentes, que garantías se deben buscar en el otorgamiento de los créditos y cuales son las facultades de las diferentes instancias o cuerpos de decisión para la autorización de las solicitudes presentadas.

Es importante reiterar que los manuales de políticas, promoción, fondos, análisis y supervisión crediticia, son los instrumentos que especifican y detallan las normas y procedimientos vigentes para cada uno de los rubros señalados.

El creciente volumen de solicitudes, su diversificación, la complejidad de las estructuras administrativas, la implantación

de nuevos programas, las modificaciones en las facultades de los cuerpos de decisión, entre otras causas, hacen imperativo contar con instrumentos que faciliten la comunicación entre las diferentes instancias involucradas en el análisis de las solicitudes de crédito, por lo que los lineamientos y políticas deberán actualizarse y dirigirse periódicamente entre estas, a fin de lograr el objetivo de hacer eficiente el proceso en la toma de decisión de las solicitudes de crédito que capta la Institución, evitando con esto la duplicidad de acciones y el desperdicio de tiempo utilizado en su tramitación.

3. OBJETIVOS DEL MANUAL

- Difundir las políticas y lineamientos vigentes en materia de análisis.
- Establecer claramente las consideraciones indispensables que deben llevarse a cabo al analizar una solicitud de crédito, tanto en la Oficina Matriz como en la Sucursales Regionales de Nacional Financiera, S.N.C.
- Proporcionar un análisis práctico a seguir en el análisis de las solicitudes de crédito que permita al analista abarcar los puntos más importantes del análisis de la solicitud.
- Estandarizar las actividades dentro de la dirección de crédito específicamente en la Gerencia General de Banca Corporativa.
- Servir como medio de integración y orientación al personal de

nuevo ingreso.

- * Y en general, permitir la consulta permanente del personal que desarrolla sus actividades dentro de las áreas de análisis de crédito de la Institución.

4. ALCANCE

Este manual y guía de los lineamientos necesarios para el otorgamiento de un crédito y análisis del mismo, está dirigido a funcionarios y empleados de la Gerencia General de Banca Corporativa, gerentes, subgerentes y empleados del área de crédito de todas las sucursales regionales.

El manual no cubre la formalización y operación de los créditos, su alcance llega hasta la presentación de las solicitudes a la consideración de los cuerpos de decisión; por tanto este documento actualiza y resume los lineamientos y políticas vigentes que se han dictado en materia de análisis de crédito. Las instrucciones y lineamientos relativos a la promoción, formalización, operación y supervisión de los créditos están contenidos en sus respectivos manuales operativos.

CAPITULO II

POLITICAS GENERALES DE ANALISIS DE CREDITO

POLITICAS GENERALES DE ANALISIS DE CREDITO

A continuación se señalan las políticas crediticias vigentes en materia de elegibilidad de los sujetos de crédito, de las actividades que se apoyan, de las prohibiciones, de la localización de las empresas apoyables, de los montos de los créditos, de las restricciones financieras, de las garantías y en general, todos aquellos aspectos que se deberán de observar dentro del proceso de Análisis de Crédito.

1. ACTIVIDADES QUE SE APOYAN

Los objetivos de Nacional Financiera, S.N.C., tanto en su función financiera como fiduciaria, se han vinculado con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y del Plan Nacional de Financiamiento al Desarrollo, por lo que los recursos de la Institución deberán orientarse a apoyar:

- La Industria de Transformación en general.
- La Industria Extractiva y de beneficio de minerales, en procesos integrados.
- Agroindustria, exceptuando a aquellas actividades que sean el objeto específico de Banrural.

Es importante hacer notar que la Institución únicamente apoya a empresas industriales de nacionalidad mexicana.

PREFERENTEMENTE se deberá apoyar a las empresas industriales que produzcan bienes prioritarios y/o estratégicos, sean capaces de

exportar y/o sustituir importaciones de manera eficiente, sean productoras de maquinaria y equipo, aprovechen en mayor medida los recursos naturales del país, se encuentren localizadas en zonas prioritarias y tengan una amplia generación de empleo.

Nacional Financiera, S.N.C., ha considerado también como actividad apoyable la hotelería, siempre y cuando estos financiamientos sean descontados en el Fonatur y que esté de acuerdo a la política que fija la Institución.

No obstante lo anterior NAFINSA, en forma temporal, podrá apoyar actividades no prioritarias, siguiendo los lineamientos del Gobierno Federal en el sentido de que lo más importante en este momento es mantener en operación la planta productiva y conservar el empleo).

2. ACTIVIDADES QUE NO SE APOYAN

Las actividades no apoyables por Nacional Financiera, S.N.C., se pueden resumir en los siguientes rubros:

- El Comercio y distribución de bienes en general.
- La Industria de la construcción salvo aquella que esté íntimamente relacionada con un proceso de manufactura.
- Empresas de Servicios.
- Actividades que sean objeto específico de otras Instituciones Nacionales de Crédito como BANRURAL, BANPESCA, BANCOBRAS, etc.

3. PROHIBICIONES

Las actividades que le están prohibidas a Nacional Financiera, S.N.C., y que a la letra dicen: (1)

"Está prohibida a Nacional Financiera, S.N.C.:

I. Efectuar préstamos u otras operaciones de crédito para el financiamiento de la transferencia del control o la propiedad de Empresas, excepto cuando se trate de préstamos en operaciones que tengan como finalidad la mexicanización de una empresa, o por razón de interés público, que faciliten el acceso al capital de empresas a personas o grupo de personas, previa aprobación de su consejo de Administración y Autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

II. Conceder préstamos para cancelar o refinanciar pasivos, salvo casos excepcionales de interés para la economía del país que apruebe su consejo de administración.

III. Hacer operaciones que sean objeto principal de otras Instituciones Nacionales de Crédito.

IV. Entrar en Sociedades de Responsabilidad Limitada".

Acorde con los requisitos mencionados en la fracción II de este artículo, el H. Consejo de Administración de Nacional Financiera, S.N.C., en su sesión del 25 de Octubre de 1988, acordó autorizar a la Institución a que otorgue créditos hipotecarios industriales destinados a la consolidación y/o pagos de adeudos contraídos pagaderos en el país, cuyas características de importe y fecha de vencimiento afecten sensiblemente el desarrollo normal de las empresas pequeñas y medianas, utilizando para tales propósitos el mecanismo de descuento de dichas operaciones, en los Fondos de Fomento.

(1*) Estatutos Sociales de la Institución. Art. 21

Los créditos hipotecarios industriales NO podrán destinarse al pago de pasivos que los solicitantes tengan a favor de otras Instituciones Bancarias, en cuyo caso y de ser elegible, entrará dentro del Programa de "Reestructuración Financiera" que a continuación se menciona.

Adicionalmente a lo anterior, Nacional Financiera, S.N.C., ha diseñado de manera excepcional, el Programa de Reestructuración Financiera, cuyo objetivo es descontar créditos que se deriven de refinanciamientos de adeudos bancarios y a favor de Instituciones nacionales de Crédito y a cargo de Empresas de nacionalidad mexicana, productoras de bienes prioritarios y estratégicos y que estén seriamente afectadas en su liquidez.

Los recursos de Nacional Financiera, S.N.C., deberán canalizarse preferentemente a apoyar empresas localizadas en las zonas prioritarias I y II; para las empresas localizadas en la zona III y resto del país, sólo que se traten de empresas productoras de bienes prioritarios y estratégicos.

Sin embargo en forma temporal HAFINSA apoyará a Empresas Industriales, independientemente de la zona geográfica de su ubicación, con el objeto de dar congruencia a las políticas del Gobierno Federal, tendientes a mantener en operación la planta productiva y conservar el empleo.

4. LOCALIZACION

La localización de la Unidad Industrial del acreditado a quien se destinará el crédito, junto con el tipo de actividad y con la participación del Sector Público, en el capital de la Empresa u organismo, determina la tasa que NAFINSA cobrará por la utilización de sus recursos.

Excepcionalmente se considera también la localización de las unidades mineras como zona de prioridad I. Igualmente, la producción de bienes de capital y de alimentos, independientemente de su localización, se podrán tomar como si la localización de las plantas fuera zona de prioridad I, previa consulta ante la Dirección de Crédito.

5. MONTO MAXIMO DE LOS CREDITOS

A. SECTOR PUBLICO: Empresas de participación estatal mayoritaria, incluyendo filiales de la Institución.

El H. Comité de Crédito de la Institución ha recomendado que el monto máximo del apoyo total de NAFINSA a empresas con capital estatal mayoritario, no sea superior al 50% de los recursos totales de la acreditada.

B. SECTOR PRIVADO: Empresas de participación estatal minoritaria incluyendo filiales de la Institución.

El monto máximo del apoyo total con que NAFINSA podrá participar en las empresas tanto del sector privado como de participación estatal minoritaria, incluyendo filiales de la Institución, no deberá ser superior ni del 50% de los recursos totales de la

deberá ser superior ni del 50% de los recursos totales de la Empresa solicitante ni del importe total de los recursos con que participan los accionistas de la misma, ajenos a la Institución.

La participación de los accionistas podrá ser tanto en efectivo como en la parte proporcional que les corresponda del superávit por revaluación de activos fijos. Adicionalmente, se considerará como participación de los accionistas los préstamos que éstos otorguen a la empresa, siempre y cuando dichos adeudos se subordinen al pago de la deuda contraída con Nacional Financiera, S.N.C.

El superávit por revaluación podrá tomarse en cuenta como participación de los accionistas en la empresa, siempre y cuando las revaluaciones de activos fijos cumplan con los siguientes requisitos:

- Sin excepción, estén respaldadas con avalúo practicado por perito independiente, preferentemente bancario, con registro de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Se efectúen cumpliendo con los requisitos marcados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Se lleven a cabo solamente una vez al año, al término del ejercicio contable.
- Sean aceptadas por los auditores externos de la empresa.
- Se lleve a resultados el cargo por depreciación de la revaluación de activos fijos, se deberá consultar a la Gerencia de Ingeniería Industrial de la Institución.

En forma excepcional podrán autorizarse a empresas productoras de

bienes prioritarios y estratégicos localizadas en zonas I y II montos mayores, pero en ningún caso el apoyo total de NAFINSA deberá exceder de 1.25 veces la participación de los accionistas ajenos a Nacional Financiera, S.N.C., en la empresa. Esta política se aplicará siempre y cuando el financiamiento esté plenamente justificado.

En todos los casos mencionados deberá vigilarse que las empresas solicitantes, una vez incluido el crédito, no excedan las restricciones financieras señaladas en el presente documento.

e. RESTRICCIONES FINANCIERAS

Este inciso es aplicable solamente para empresas privadas y empresas parastatales minoritarias.

Con el fin de asegurar que el crédito de NAFINSA no signifique una carga excesiva en las finanzas de las empresas, vía gastos financieros, deberá vigilarse que éstas una vez incluido el crédito, no se excedan de los límites financieros que a continuación se señalan:

- a) La razón de activo circulante no sea inferior a 1.25
- b) La razón deuda/capital no sea superior a 1.5, lo que equivale a una estructura financiera de la empresa de 60% de recursos ajenos y 40% de recursos propios.
- c) La cobertura de la deuda a largo plazo no sea inferior a 1.0.

Este índice financiero se obtiene de la siguiente forma: Utilidad neta + intereses + depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados - dividendos pagados / la parte de la deuda que vence

dentro de un año + los intereses.

Por ningún motivo se podrá otorgar crédito a empresas que no presenten utilidades de operación o que dicha utilidad no sea suficiente para cubrir el servicio de la deuda.

7. MONEDA DE DENOMINACION DE LOS CREDITOS

De acuerdo a la política bancaria actual, solo se utilizará moneda extranjera en aquellos casos en que el crédito externo se concierte con un fin específico y se utilicen las líneas globales de crédito que la Institución tiene contratadas con el extranjero, así como los avales a créditos obtenidos directamente por empresas mexicanas en el exterior siempre y cuando la Gerencia General de Operaciones Internacionales dé el Vo. bo. a los términos ofrecidos.

No obstante lo anterior, los apoyos en moneda extranjera sólo se otorgarán en casos plenamente justificados, entendiéndose por esto, el apoyo a empresas exportadoras y/o generadoras de divisas que minimicen el riesgo cambiario de la operación.

8. TIPOS DE CREDITO

Nacional Financiera, S.N.C., está autorizada para otorgar los siguientes tipos de créditos: Préstamos de Habilitación o Avío, Préstamos Refaccionarios, Avales, Préstamos Directos y con Colateral, Líneas de Créditos Directos y Líneas de Descuento, Préstamos Frenarios, Créditos Simple, Créditos en Cuenta Corriente y Créditos Comerciales; y temporalmente Hipotecarios

Industriales.

Tanto en los créditos de Habilitación o Avío como en los Refaccionarios, el destino de los mismos es específico y debe administrarse bajo una estricta vigilancia por parte de la Institución acreditante.

Los créditos de Habilitación o Avío y Refaccionarios deben ser los créditos típicos que otorgue NAFINSA, ya que su efecto en la producción es más directa y evidente.

NAFINSA no otorga apoyos a favor de bancos mexicanos.

7. DESTINO DE LOS CREDITOS

Atendiendo al destino del crédito éste puede ser:

a) Financiamiento a capital de trabajo (a corto y mediano plazo).

Se entiende por corto plazo, para efectos crediticios, aquellos financiamientos cuyo plazo sea hasta de un año.

b) Financiamiento a activos fijos (mediano y largo plazo), para la adquisición, sustitución o mantenimiento.

c) Consolidación de pasivos (generalmente a mediano o largo plazo), contraídos con la Institución sólo en los casos en que se aplica el programa de Reestructuración Financiera.

10. PLAZO DE LOS CREDITOS

El plazo que se conceda para pagar los créditos que otorga Nacional Financiera, S.N.C., deberá fijarse de acuerdo a la generación neta de recursos que se observe en sus estados financieros proforma, pero ningún caso deberá excederse al plazo

máximo que la ley señala para cada tipo de crédito.

Plazo máximo según la ley: Habilitación o Avío 3 años, Refaccionario 15 años.

Política de NAFINSA: Habilitación o Avío 3 años máximo, Refaccionario hasta 7 años, a menos que se justifique un plazo mayor y que NAFINSA cuente con recursos a ese plazo.

NOTA: El programa de Instalaciones Físicas del FOGAIN establece los siguientes plazos de amortización:

- hasta 12 años, incluyendo 3 de gracia, si la nave se localizara dentro de parques industriales.

- hasta 5 años, incluyendo 1 de gracia, si la nave se ubicara fuera de los parques industriales.

La Institución podrá autorizar créditos para la adquisición o construcción de naves industriales a los plazos señalados en el programa antes mencionado, siempre y cuando el estudio financiero del proyecto en cuestión lo justifique y el crédito sea financiado con recursos de dicho programa.

RECUERDOS

Documentos: El vencimiento de los documentos entre 90 y 180 días a partir de la fecha en que se reciben.

Línea de Crédito: Vigencia de la línea, un año a partir de la fecha de amortización.

zados, Instituciones de de Crédito:	Trimestre Vencido
* Empresas de participa- ción estatal mayorita- ria y filiales mayorita- rias:	Mensualidad Vencida
* Sector Privado:	Mensualidad Vencida

12. INTERESES

Las tasas de interés aplicables a los créditos que otorgue IMFINSA serán variables y determinarán en función de la fuente de recursos con los que se sustenta la operación y en función también del sector, zona y actividad al que pertenezca el sujeto de crédito.

El porcentaje aplicable es el resultado de adicionar a una tasa base una sobretasa o spread. Los aspectos que determinan los valores de la tasa base como la sobretasa aplicable son los siguientes:

a) Créditos en Moneda Nacional:

La tasa de interés aplicable para los créditos en moneda nacional se determina de la siguiente manera: La tasa base es el porcentaje que determina mensualmente el Banco de México en función del Costo Promedio de Tasa y, en su caso, sobretasa de interés de los pasivos en moneda nacional correspondiente a préstamos de empresas particulares. (C.F.F.). A este valor se le

adiciona una sobretasa o spread (también variable), determinada en función del sector, zona y actividad de la acreditada.

L) Créditos en Moneda Extranjera:

El porcentaje aplicable es también variable. Las tasas más comúnmente aplicables son: Tasa Libor o Prime Rate. A éstas se les adiciona una sobretasa o spread que en la mayoría de los casos se fija durante la vigencia del crédito; los valores aplicables se dan a conocer diariamente a través del área internacional de la Institución.

DEFINICIONES:

PRIME RATE: (Tasa Prima) es la tasa de interés para Dólares Americanos que los principales bancos americanos cobran a sus principales clientes.

LIBOR: (London Interbank Offering Rate) tasa de interés utilizada para Eurodólares, fijada por el mercado financiero inglés.

En créditos sindicados, previa consulta con la Dirección de Crédito, las tasas de interés se podrán ajustar a las que apliquen otros bancos participantes siempre y cuando no se deterioren los ingresos de Nafin.

NOTA:

En los casos en que se trate de una industria pequeña o mediana, según la definición del FOSAIN o de un hotel aceptado por FONATUR, o un crédito que puede descontarse en FONEI, FOMEX, FIRA o FOPROP, las tasas de interés aplicables, serán las que

determine el Fondo de Fomento en el que se descuenta la operación y por ningún motivo sean superiores a las que cobre NAFINSA.

13. COMISIONES

Todo crédito tiene costos adicionales destacando aquellos que se derivan de la intermediación, manejo, apertura, etc. del financiamiento. Este valor agregado al costo del dinero o del crédito concedido lo conocemos como comisión, la cual se aplica en función del:

- Origen de recursos y financiador.
- Tipo de Crédito
- Monto del Crédito
- Plazo
- Sector del Acreditado.

Estas comisiones representan la ganancia o retribución del acreditante por su intervención financiera en la operación crediticia, de ahí la importancia en su registro control y recuperación oportuna.

Los diversos tipos de comisión que aplica la Institución en los créditos que otorga son los siguientes:

- De apertura o renovación
- Por servicio de intermediación
- De compromiso
- De administración

14. GARANTIAS

a). Para créditos Refaccionarios y de Habilitación o Avío, y en general para cualquier tipo de crédito a plazo mayor de un año: las garantías en bienes de activo fijo deberán cubrir el importe del crédito solicitado en una proporción tendiente al 2 a 1. Adicionalmente, en los casos en que se considere necesario, podrán solicitarse los avales de los socios, o que dichos socios se constituyan en deudores solidarios del financiamiento. Cuando se justifique debido a la relación comercial, deberá solicitarse que las empresas filiales de la solicitante se constituyan como deudores solidarios del apoyo crediticio ante Nacional Financiera, S.N.C.

En la proporción 2 a 1 antes señalada, quedarán incluidos tanto los activos fijos que se adquieran con el destino de los créditos refaccionarios que se otorgan, como la revaluación de los activos fijos existentes, siempre y cuando se satisfagan los requerimientos señalados en el inciso b), de este apartado.

En el caso en que se estimen necesarios los avales de los socios de la empresa, deberá obtenerse el balance personal de los mismos o los estados financieros recientes de las empresas filiales.

En caso de que exista hipoteca en primer lugar a favor de otro banco, se debe pedir al solicitante que negocie con su banco la atención para que NAFINSA comparta las garantías en primer lugar. Si la respuesta del banco es negativa, se debe considerar la posibilidad de aceptar la hipoteca en segundo lugar, para lo cual se deberá vigilar que:

1. Cumpla con lo establecido en el artículo 124 de la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares y que en lo referente a hipotecas en segundo lugar, a la letra dice:

"La referida hipoteca podrá constituirse en segundo lugar, si el importe de los rendimientos netos de la explotación, libres de toda carga, alcanza para cubrir los intereses y amortizaciones del préstamo.

Las hipotecas a que se refiere este artículo deberán ser inscritas claramente en el registro de la propiedad del lugar o lugares en que estén ubicados los bienes".

2. El valor del avalúo de los activos fijos de la solicitante sea por lo menos el doble de la suma del saldo insoluto del otro crédito más el importe del nuestro.

3. Se tenga la anuencia por escrito del banco acreditante para gravar en segundo lugar la unidad industrial.

4. El crédito nuevo no coloque a la empresa más allá de su capacidad de pago.

La decisión de aceptar o no una garantía de hipoteca en segundo lugar sobre la unidad industrial es facultad del cuerpo de decisión de que se trate según el monto de la operación.

b. Garantías para otros tipos de Créditos:

Tipo de Crédito

Proporción garantía

- Dividendos, con colateral de documentos

1.43 a 1

- Prendarios	1.43 a 1
- Créditos simples y Créditos en cuenta corriente	2.00 a 1
- Avalos	2.00 a 1

c. Para el Sector Paraestatal:

La garantía del Gobierno Federal se pide excepcionalmente cuando la escasa generación de recursos hace riesgosa la operación del crédito.

d. Para el Banco Central, Instituciones Nacionales de Crédito, Fideicomisos del Gobierno Federal y el propio Gobierno Federal no se piden garantías.

e. Para los Gobiernos Estatales:

La afectación debe registrarse en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y debe obtenerse la autorización del Congreso local y publicarse en la Gaceta Oficial del Estado.

El periodo de vigencia de las afectaciones no deberá exceder del periodo constitucional del Gobierno que promueva dichas afectaciones.

f. Para filiales mayoritarias:

Cuando la garantía que se toma es la hipoteca sobre la unidad industrial, ocasionalmente HAFINSA puede aceptar que el registro de la hipoteca se mantenga en suspenso hasta que la Institución lo requiera. Se deberá obtener la previa autorización por escrito

de la Dirección de Crédito.

15. CONDICIONES

1. Las condiciones que se imponen a la solicitante al otorgársele apoyo financiero, se clasifican en cuatro tipos:

a) Condiciones Previas: Establecen los requisitos que debe cubrir la solicitante antes de formalizar la operación del crédito.

b) Obligaciones de no hacer: Se refieren a los compromisos o acciones que la empresa solicitante se obliga a abstenerse de llevar a cabo durante la vigencia del crédito.

c) Obligaciones de hacer: Se refieren a los compromisos o acciones que la empresa solicitante se obliga a llevar a cabo durante la vigencia del crédito.

d) Causas de vencimiento anticipado: Son aquellas condiciones que se consideran muy importantes para salvaguardar los intereses de la Institución, debido a que su ocurrencia o no ocurrencia aumenta considerablemente el riesgo de no recuperar nuestro crédito. En consecuencia algunas obligaciones de no hacer o de hacer pueden incluirse como causas de vencimiento anticipado, si el asunto particular que se analiza así lo requiere.

2. Existen condiciones que son específicas para el sector a que pertenece la solicitante.

3. Las condiciones que se imponen en los créditos que NAFINSA otorga deben reunir dos requisitos:

a) Tener sido acordadas previamente con la solicitante.

momento de realizar el análisis, se debe tener la certeza de que van a cumplirse.

15. VIGENCIA EN LA OFERTA DE LOS CREDITOS:

a) Para créditos en moneda nacional: La vigencia de la oferta será de 3 meses, susceptible de renovarse por otro periodo igual.

b) Para créditos en moneda extranjera: El plazo de vigencia de las condiciones estipuladas será de 55 días.

17. CUERPOS DE DECISION Y FACULTADES

Existen diferentes niveles de decisión en la Institución, que tienen diferentes atribuciones, facultades y forma de integración, funcionan de acuerdo al monto y a las características del crédito en cuestión.

18. CONSIDERACIONES PARA SUCURSALES

Los gerentes regionales y los comités de créditos regionales sólo podrán autorizar créditos:

a) Refaccionarios y/o de Avío.

b) Líneas de créditos directos con garantía colateral o líneas de descuento de documentos, sólo acreditados con:

- Los que se tenga excelente experiencia.

- Los que tengan créditos a largo plazo con garantía de activos fijos superiores al saldo insoluto de los créditos más el monto de la línea que se autorice y, vigencia de la línea que se

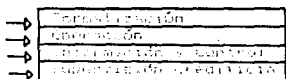
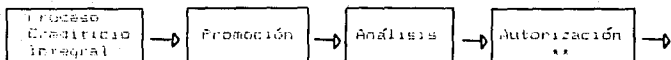
mento de la línea que se autorice y, vigencia de la línea que se autorice.

c) Créditos puente sólo con la autorización por escrito de la dirección de crédito para casos específicos y sólo una vez que los créditos definitivos estén autorizados y totalmente aceptadas las condiciones de los solicitantes.

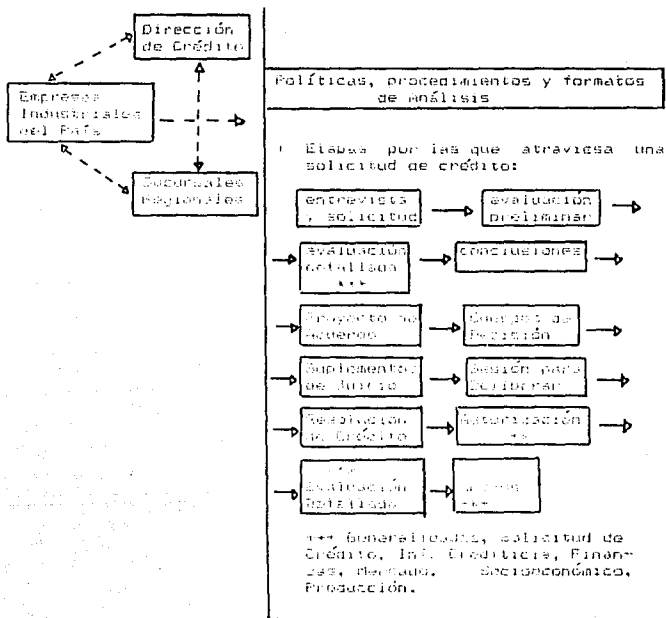
CAPITULO III

METODOLOGIA DEL ANALISIS

FLUJOGRAMA GENERAL DE ANÁLISIS DE CRÉDITO



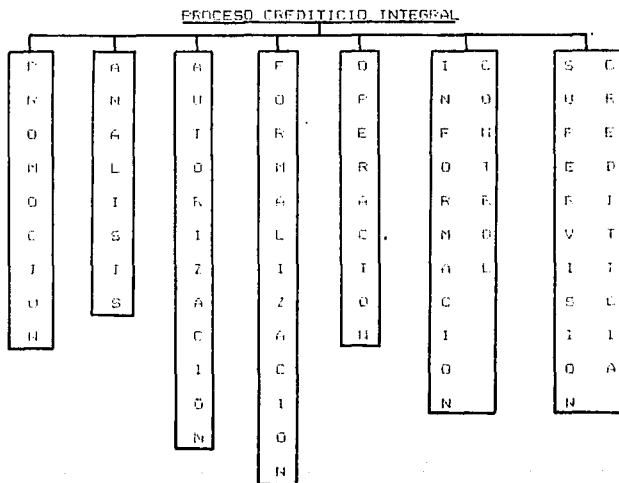
Proceso de Análisis de Crédito



2. BREVE DESCRIPCION DEL METODO DE ANALISIS

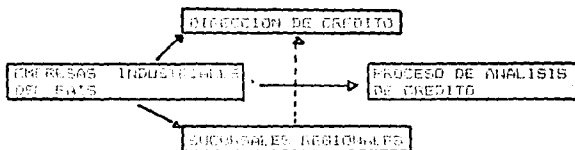
Esta descripción se presenta en términos muy generales ya que cada una de las etapas que conforman el proceso de análisis de crédito es explicada en su detalle en siguientes incisos.

En el flujograma general se presenta el proceso crediticio integral en forma enunciativa, destacándose la fase correspondiente al Análisis de Crédito, a saber:



PROMOCION DEL PROCESO CREDITICIO INTEGRAL

Captación de solicitudes de Crédito

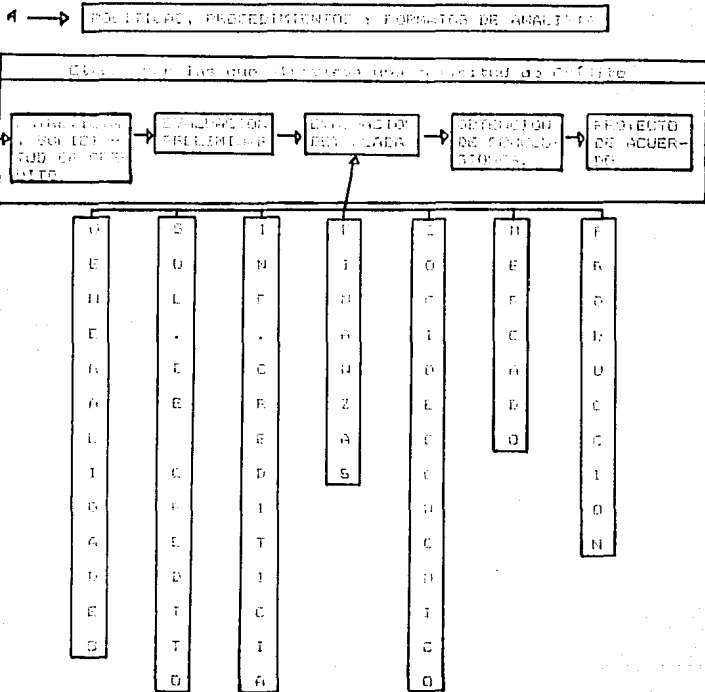


Las empresas industriales del país, susceptibles de ser apoyadas, solicitan crédito ya sea a través de la Oficina Matriz de DAFINSA, por conducto de la Dirección de Crédito o por medio de la red de sucursales regionales de DAFINSA.

De acuerdo con el monto, las solicitudes que excedan de las facultades asignadas a las sucursales regionales se enviarán junto con la opinión del comité de crédito de la sucursal regional, a la Dirección de Crédito para que proceda a su análisis correspondiente a través de la Gerencia General de Banca Corporativa.

En ambos casos, las solicitudes de crédito presentadas entrarán al proceso de Análisis de Crédito que se expone a continuación:

PROCESO DE ANÁLISIS DE CRÉDITO



ANEXOS

El proceso de análisis de crédito comprende las cinco etapas que se señalan en el cuadro anterior. Las dos primeras constituyen etapas previas al análisis mismo, en la primera se obtiene la solicitud de crédito y en la segunda el analista se cerciora de que la documentación esté completa e inicia las actividades previas al análisis. En la etapa 3 se elaboran anexos analíticos de la presentación a los cuerpos de decisión, resumiéndose de éste modo los elementos que sirven para la toma de decisión. En la etapa 4 se resumen los aspectos positivos y negativos de la solicitud de crédito y de los anexos analíticos y se establecen las condiciones especiales en torno al asunto de que se trate. La etapa 5 consiste en el establecimiento de los términos y condiciones que regirán el crédito solicitado, tomando en cuenta el análisis efectuado y las conclusiones obtenidas en etapas anteriores.

4. Los Elementos (Políticas, procedimientos y formatos).

Son componentes que juegan un papel muy importante dentro de este proceso y sin los cuales, definitivamente este no podría llevarse a cabo. Estos elementos están directamente ligados con las cinco etapas ya mencionadas.

Las Políticas: Señalan las normas bajo las cuales la Institución puede otorgar financiamientos.

Los Procedimientos: (Metodología), son los instrumentos de información en los que se consignan en forma metódica y detallada

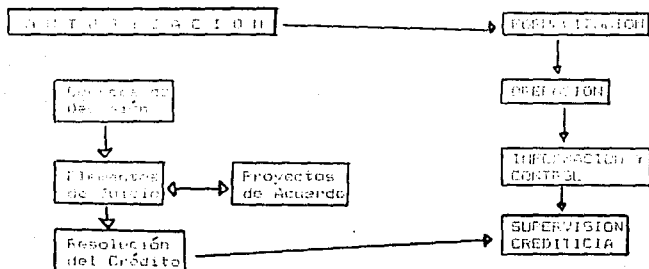
las operaciones que deben seguirse para la realización de la actividad de análisis de crédito.

Los Formatos: Son los documentos que se elaboran al desarrollar el análisis de crédito y que soportan y dan forma a los procedimientos.

B. Anexos Analíticos: Los anexos analíticos constituyen la etapa 5 (Evaluación detallada) del análisis de crédito; en ellos se especifican detalladamente los aspectos que determinan la solvencia moral y financiera, la capacidad de pago, así como los aspectos de comercialización, de producción y socioeconómicos de la solicitante.

La última parte del flujoograma general muestra 5 etapas restantes del proceso crediticio; se resalta únicamente la parte de autorización que es la inmediata o siguiente al análisis de crédito, presentándose a continuación:

AUTORIZACION DEL CREDITO



Como resultado del análisis de crédito se obtiene tanto la cartúla de presentación y anexos correspondientes, así como el proyecto de acuerdo, los cuales se presentan como elementos de juicio a los cuerpos de decisión, para que lleven a cabo su función de autorizar o rechazar las solicitudes de crédito recibidas.

3. ENTREVISTA Y PRESENTACION DE LA SOLICITUD

Esta etapa incluye las actividades necesarias para que se proporcione a NAFINSA la información requerida para llevar a cabo el análisis de la solicitud de crédito. Es importante que esta etapa se siga en forma ordenada con el fin de asegurar que se obtenga toda la información necesaria.

**** ASPECTOS GENERALES DE LA ENTREVISTA ****

Consideraciones:

- + Si el giro y el destino de crédito es apoyable por NAFINSA
- + Si la participación de los accionistas es igual o mayor a la de NAFINSA
- + Dar a conocer sumario de las principales características de nuestros créditos.
- + Principales cuestiones de la etapa.

➤ ASPECTOS RELEVANTES DE LA ENTREVISTA ➤

- + Indicar la imposibilidad de NAFINSA de atender la solicitud y posibles obstáculos que se pudieran presentar cuando se visualice alguna limitación o problema.
- + Identificar al funcionario de la empresa que tenga facultades para representarla.
- + No entregar la solicitud o tratar asuntos de créditos con intermediarios o personas que no acrediten adecuadamente su posición.

El propósito fundamental de la entrevista con la solicitante de crédito es el de allegarse información que permita obtener un juicio general acerca de la situación de la empresa solicitante y estar en condiciones de evaluar sus aptitudes para considerarlo como sujeto susceptible de ser apoyado.

El hecho de que cada solicitante de crédito presente características diferentes en cuanto a situación y necesidades de financiamiento, impide fijar un criterio para realizar las entrevistas, en consecuencia, a continuación se señalan en una lista concisativa y no limitativa los aspectos más relevantes a considerar en la entrevista con la empresa solicitante:

Del sujeto de crédito:

- Que sea industrial
- Que la actividad sea apoyable
- Antecedentes industriales y comerciales

- Organización de la Industria

Definición de necesidades crediticias:

- Qué tipo de apoyo requiere
- Destino del Crédito
- Aspectos de mercado y producción
- Estructura financiera del solicitante
- Determinación del crédito idóneo.

Política crediticia de Nafinsa

- Explicación breve y clara de las políticas crediticias de la Institución.
- Términos y condiciones de los créditos otorgados por Nafinsa
- Determinar si la operación es susceptible de descontarse en algún Fondo de Fomento.

Financiera

- Recomendar que los estados financieros proforma se elaboren a precios y costos constantes.
- El primer estado financiero proforma se deberá hacer al cierre del último estado financiero histórico, así sea parcial.

Condiciones y decisión

- En caso de ser negativa la respuesta de petición, debe explicarse las causas por las que no se pudo atender.
- Si es apoyable, se deberá entregar al solicitante un formato de solicitud de crédito, indicándole que debe contestarla en la forma más amplia posible, y así mismo informarle cual es el procedimiento a seguir.

Presentación de la solicitud de crédito

Aún cuando para cada punto se proporciona un espacio para contestar, muchas veces es necesario extenderse para dar respuestas adecuadas, deberán en este caso presentarse anexos haciendo las referencias adecuadas.

Se debe tener presente las responsabilidades penales en las que se incurre al entregar información falsa a una Institución de Crédito. Toda la información que se reciba deberá ser por escrito y estar debidamente rubricada por el representante de la empresa.

Una vez entregada la solicitud, el analista deberá hacer su reporte de entrevista recordando los puntos tratados y acordados con el solicitante en esta etapa. Deberá informar las características preliminares que tendrá el crédito según el origen de recursos (NAFINSA, líneas globales, Fondos de Fomento, etc). Y especificar que los términos definitivos podrán ser distintos en la fecha en que se contrate el crédito.

Se procederá a solicitar documentos legales, financieros, y demás anexos a la solicitud de crédito.

En el evento de que el crédito solicitado por la empresa sea susceptible de descontarse en algún Fondo de Fomento, se deberán iniciar las acciones necesarias.

4. EVALUACION PRELIMINAR

Esta etapa incluye las actividades posteriores al recibimiento de una solicitud de crédito. El analista deberá cotejar la

información proporcionada contra la Lista Puntos Previos al Análisis, que a continuación se detalla:

A. DOCUMENTACION

1. Carta solicitud de Crédito
2. Solicitud de Crédito en formato de Nafinsa
3. Estados Financieros: Históricos y Proforma
4. Estudios: Mercado, Finanzas, Otros.
5. Documentación legal: Escritura constitutiva y modificaciones al capital social y consejo administrativo. Copia de la Escritura de propiedad de inmuebles. Poderes notariales. Certificado de libertad de gravamen.
6. Currículum vitae de principales accionistas y funcionarios.
7. Balance personal del avalista o del dueño si es persona física.
8. Presupuesto de obras en construcción.
9. Cotizaciones de maquinaria y equipo.
10. Autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para gestionar el crédito.

B. CONSIDERACIONES PRELIMINARES

11. Monto máximo de los créditos.
12. Garantía en activo fijo ofrecida por la empresa, que cubra el crédito solicitado en proporción tendiente al 2 a 1.

C. ACTIVIDADES PREVIAS

13. Libro negro judicial de empresa o accionista.
14. Informes de crédito de empresa o accionista.
15. Referencias bancarias y comerciales.

D. ACUERDO PREVIO CON EL COORDINADOR

16. Si en el principio la opinión es positiva, proceder al análisis.
17. Si la opinión es negativa, elaborar carta denegatoria e informe técnico.
18. Si falta información elaborar carta solicitándola.
19. Si la información solicitada no llega en 15 días, elaborar carta recordatoria.
20. Fecha probable de presentación al cuerpo de decisión.

5. EVALUACIÓN DETALLADA

En esta etapa se debe profundizar en el análisis preliminar de la solicitud, efectuado en la etapa anterior. Constituye el primer paso tendiente a estructurar formalmente una eventual presentación a los cuerpos de decisión o para fundamentar una opinión negativa.

Objetivos de esta etapa:

- Determinar la viabilidad del proyecto de la solicitante, para lo cual deberán evaluarse los aspectos de mercado que enfrenta

la empresa, la capacidad y posibilidades de producción de la misma, así como los aspectos financieros que reflejen el desempeño de su actividad industrial.

- Determinar la capacidad que tiene la solicitante de liquidar los créditos solicitados con recursos generados en el curso normal de sus negocios. Considerar la buena voluntad y los deseos que ha demostrado el solicitante en el cumplimiento de obligaciones contraídas con anterioridad.

- Asegurar que la solicitud se apege a las normas bancarias e institucionales.

- Verificar la consistencia y veracidad de la información presentada y profundizar en los aspectos detectados en la entrevista inicial y en la evaluación preliminar.

Estos objetivos se logran a través de la elaboración de los anexos que se indican enseguida:

- + Generalidades.
- + Solicitud de Crédito
- + Información crediticia
- + Finanzas
- + Socioeconómicos
- + Mercado
- + Producción

Estos anexos serán detallados individualmente a continuación:

GENERALIDADES

En este anexo se describen los datos generales de la empresa, los de sus principales accionistas y funcionarios y la información sobre reciprocidad en cuenta de cheques y valores. Se verificará la localización y la actividad de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo.

El analista deberá enfocar su atención en el currículum vitae de funcionarios y accionistas y, en el tiempo que lleva operando la empresa en el giro al que pertenece. De estos dos enfoques se podrá deducir la capacidad personal de los encargados de llevar a cabo el proyecto. (Debe complementarse mediante impresiones personales).

**

1. Nombre acreditada
2. Actividad: Prioritaria o no prioritaria. Indicar a la categoría que pertenece con cuatro dígitos, según el Plan Nacional de Desarrollo.
3. Localización: Zona I, II, III-B o resto del País
4. Fecha constitución y duración.
5. Capital social inicial y actual.
6. Nombre de accionistas: Importe y porcentaje
7. Currículum vitae de socios y funcionarios: Grado de experiencia.
8. Programa financiero.

9. Tipo de Empresa: Micro, pequeña, mediana o mayor.

SOLICITUD DE CREDITO

En este anexo se puntualizan las características del crédito, tal y como los presenta la solicitante, se hace una descripción del proyecto y de la forma en que pretende financiarse. En segunda se anotan las consideraciones del analista o de sus superiores a las características de la solicitud presentada. Si es necesario efectuar cambios deberán hacerse en este anexo, indicando las razones para llevar a cabo estas modificaciones.

El nuevo planteamiento deberá hacerse del conocimiento de la solicitante y lograr su aceptación, ya que éste será el que se proponga en el proyecto de acuerdo respectivo.

••

Planteamiento de la solicitante:

1. Tipo y monto del crédito.
2. Destino y Objetivos del Crédito: Especificar detalladamente.
3. Plazo
4. Calendario de disposiciones.
5. Descripción del proyecto.
6. Inversión del proyecto.
7. Financiamiento de las inversiones: Recursos propios, Crédito Matinsa, Proveedores, otros Créditos.
8. Características de las garantías
9. Anexar carta solicitud de crédito.

Consideraciones a la solicitud de crédito.

1. Cobertura en términos de activo fijo:

Activo fijo + inversión del crédito refinanciado

Crédito solicitado > Saldo de crédito vigente.

2. Porcentaje de participación de Nafinsa dentro de los activos totales de la empresa.

3. Indicar el monto máximo a financiar de acuerdo a las políticas

4. En caso de que la solicitante tenga créditos vigentes con Nafinsa, verificar que garantías se tomaron, que condiciones se impusieron en dichos créditos.

INFORMACION CREDITICIA

Este anexo está orientado a exponer el cumplimiento que la solicitante ha tenido respecto a obligaciones adquiridas anteriormente, tanto con NAFINSA como con otros Bancos y con sus proveedores.

**

1. Adeudos con NAFINSA: Fecha de comitá, crédito original y saldo actual, plazo, garantías, forma de pago, condiciones, comentarios, grado de cumplimiento.

2. Solvencia moral y económica de la empresa.

3. Otros Bancos: Experiencia, Nombre y garantías otorgadas.

4. Informes de Crédito.

5. Libro negro judicial

FINANZAS

Este es el anexo donde el trabajo debe ser de mayor profundidad, aquí se cumple el objetivo principal del análisis de crédito:
+ Determinar las posibilidades de recuperación del crédito solicitado con los recursos generados en la operación normal del negocio.

Actualmente la Banca corporativa cuenta con un programa de computadores que está a disposición de toda la Institución, que realiza los análisis de relaciones financieras y estado de Origen y Aplicación de Recursos. Adicionalmente permite llevar a cabo un análisis de sensibilidad de las proyecciones de la solicitante.

Nota: Al final de esta sección de Finanzas, se incluyen algunos conceptos contables - financieros.

La forma correcta de proceder al análisis e interpretación de los estados Financieros de la solicitante es la siguiente:

- a) Evaluación de sus estados financieros históricos
- b) Análisis de su situación financiera actual
- c) Evaluación del desempeño futuro de la empresa.

El análisis histórico se lleva a cabo a través del estudio de las rendencias de los principales rubros del estado de resultados y del balance general, así como la efectividad de la empresa para generar recursos y la forma de aplicación.

Al analizar la situación actual se deberán evaluar entre otros, los siguientes conceptos:

- + En los balances: estructura Financiera, capital de trabajo,

estructura del capital contable, rentabilidad del capital contable.

+ En los estados de resultados: Volumen de ventas, importe de las ventas, costo de ventas, gastos de administración y ventas, gastos financieros, otros gastos y productos.

La evaluación del futuro de la empresa se llevará a cabo tomando en cuenta el análisis histórico y la situación financiera actual para determinar si lo proyectado es factible de que ocurra. Se analizarán los estados financieros proforma y se deberán efectuar los ajustes que se crean convenientes para hacer las proyecciones lo más realistas posibles. El objetivo final será la determinación de la capacidad de pago futura de la empresa y su estabilidad financiera en el tiempo.

El método de análisis que se utiliza comprende las siguientes fases: (Cabe señalar antes de explicar cada componente que este método es un medio no un fin, que el objetivo que se persigue es hacer que los datos financieros sean más comprensibles mediante su simplificación y reclasificación. Lo que verdaderamente importa es el proceso mental que sigue, es decir, la interpretación, la interrelación y el diagnóstico de la situación financiera presente y futura de la empresa que se estudia.

a) Cálculo de Porcientos Integrales:

Se determinan los porcentajes integrales de las partidas más importantes tanto del Balance como del Estado de Resultados. Un balance en porcentajes integrales nos indica la proporción en que

se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa; así como la proporción en que están financiados, ya sea por los acreedores o por los accionistas de la misma.

El estado de resultados en porcentajes integrales muestra el porcentaje de las ventas que es absorbido por cada partida de costo y de gasto y el porcentaje que resta como utilidad neta.

b). Cálculo de razones simples:

El cálculo de las razones financieras es de vital importancia en el proceso de interpretación de los estados financieros, en virtud de que mide la interdependencia que existe entre diferentes partidas del balance, del estado de resultados y de ambos.

Las razones financieras constituyen un método corto para obtener ciertos hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que el método rinda toda su efectividad, las razones financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual y deben ser complementadas con información adicional relevante para su interpretación.

Aunque el número de razones financieras que se pueden calcular es muy amplio, es conveniente determinar aquellas que tienen un significado práctico y que nos van a ayudar a definir los aspectos débiles de la empresa. Una razón financiera en sí misma puede ser poco significativa, siempre que se pueda se debe comparar con la de otra empresa similar o con la misma empresa en ejercicios anteriores.

c) Estados Financieros Comparativos:

Nos muestran los datos del balance y del estado de resultados en dos o más fechas y su presentación hace evidente los aumentos y disminuciones experimentados por cada partida. Es importante observar los años de un año a otro porque nos indican la dirección en que se están desarrollando tanto la situación de la empresa como los resultados de sus operaciones.

En aquellas partidas donde los cambios son importantes, se debe investigar las razones de dichas variaciones, así mismo, se debe determinar si los cambios son favorables o desfavorables.

d) Estado de Origen y Aplicación de Recursos:

Este es útil para controlar que tan bien la empresa lleva a cabo sus planes establecidos para obtener fondos provenientes de su operación y externos. El Estado de Origen y Aplicación de Recursos derivados de los ejercicios proforma, refleja el plan de acción que se propone llevar a cabo la empresa.

e) Análisis de Sensibilidad:

Nos permite considerar el efecto que tiene un cambio en una o más variables sobre la utilidad neta y consecuentemente sobre los estados financieros de la empresa que se está estudiando.

Las variables a considerar pueden ser: Importe de ventas, nivel de costos, tasa de interés, tasa de inflación, devaluación de la moneda, días de cartera, días de inventario, días de cuentas por pagar, etc. Debido a la interrelación que existe entre las variables, en ocasiones es conveniente considerar escenarios

alternativos, es decir, a un grupo seleccionado de variables se le dan diferentes valores cada vez, obteniéndose una corrida financiera para cada uno de dichos escenarios.

Este análisis de sensibilidad debe llevarse a cabo sobre todo cuando la empresa calculó sus estados financieros bajo premisas no optimistas, o cuando hay variaciones muy importantes no justificadas, de las políticas que reflejan los estados financieros históricos. En estos casos, es conveniente, en la medida de lo posible, llegar a un acuerdo con la solicitante y asentar en la presentación a los cuerpos de decisión las diferencias de criterio que originan las nuevas corridas financieras.

- 1) Estados financieros históricos: (deben anexarse) Balance y Estado de Resultados auditados de 2 ejercicios.
- 2) Estados financieros proforma: (deben anexarse). Balance, Estados de Resultados, Flujo de caja, Estado de Origen y Aplicación de Recursos; por la vigencia del crédito.
- 3) Estructura de costos históricos y proforma.
- 4) Si es una empresa a la que anteriormente se le haya otorgado crédito, es conveniente hacer una comparación de resultados reales contra presupuestados, sobre todo respecto a: Monto de ventas y utilidades, composición (%) del estado de resultados, principales rubros del balance, principales índices financieros.
- 5) Razones Financieras: La hoja de razones financieras dada por

la terminal mostrará información de ejercicios históricos y y de ejercicios proforma. De esta hoja de razones históricas se podrán observar las desviaciones más importantes en el comportamiento de los índices financieros, así mismo, se podrán obtener las explicaciones iniciales a las mismas.

El supuesto mencionado parte del supuesto de que la rentabilidad del capital contable está dada por la productividad, la eficiencia y el apalancamiento de la empresa solicitante.

NOMBRE	FORMULA	RESULTADO
a) Rentabilidad Capital Contable	$\frac{Ut. Neta}{Cap. Cont.}$	Rentabilidad
b) Productividad de Ventas	$\frac{Ut. Neta}{Vtas. Netas}$	Productividad
c) Rotación del Activo Total	$\frac{Vtas. Netas}{Activo Total}$	Eficiencia
d) Apalancamiento del Activo	$\frac{Ac. Total}{Cap. Cont.}$	Apalancam.

Es conveniente hacer notar que la multiplicación de las relaciones b) x c) x d) nos dará como resultado exactamente el valor a), por lo que cualquier desviación en la rentabilidad del Capital Social ya sea histórica o proyectada la podemos explicar mediante una desviación en la productividad, en eficiencia o en el apalancamiento de la solicitante.

a) Rentabilidad del Capital Contable:

$$\frac{Ut. Neta}{Vtas. Netas} * \frac{Vtas. Netas}{Activo Total} * \frac{Activo Total}{Cap. Cont.}$$

Esta ecuación de la rentabilidad del capital contable nos da un índice de la magnitud de las utilidades de la empresa. También es útil para resumir los efectos en las utilidades originados por cambios en el balance y en el estado de resultados. Esta fórmula puede ser dividida en sus tres componentes:

- Productividad de Ventas: Es un indicador primario de la rentabilidad de las ventas y mide la relación entre utilidades netas e ingresos por venta.

- Rotación del Activo: Es un indicador de la eficiencia de la empresa en el uso de sus activos, mide la relación entre los ingresos y el total de sus activos.

- Apalancamiento del Activo: Es un indicador de la estructura financiera de la empresa y mide la relación entre el total de activos fijos y el capital contable.

Cada firma, según su giro, tendrá una peculiar mezcla de activos, un determinado nivel de endeudamiento y un específico nivel de utilidades, necesario para mantener un adecuado nivel del índice de Rentabilidad del Capital Contable.

Para conocer con detalle el comportamiento de la productividad de las ventas, es útil analizar los siguientes índices con el objeto de dar a conocer las variaciones importantes en porcentaje y/o monto de un año a otro y en el estado de resultados.

PRODUCTIVIDAD DE VENTAS

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

Costo de Ventas
Ventas Netas

Es la proporción que de los ingresos por ventas representa el costo de ventas.

Gtos. Operación y Vtas
Ventas Netas

Es la parte de los ingresos por ventas netas que se necesita para cubrir los gastos de operación.

Gtos. Financieros
Ventas

Indica la proporción de los ingresos por ventas que se destinan al pago de intereses por pasivos contraídos.

Gtos. Financieros
Pasivo Promedio

Muestra la tasa promedio de interés que la empresa está pagando por sus deudas.

(Todos los resultados están dados en porcentajes %)

c) El comportamiento en detalle de la rotación del activo se puede conocer mediante lo expuesto a continuación:

ROTACION DEL ACTIVO TOTAL

VENTAS NETAS
ACTIVO TOTAL

Este índice refleja que tan bien están siendo usados los activos de la empresa para generar ventas.

Rotación de Capital de Trabajo

Capital de Trabajo
Ventas

Indica la proporción que de las ventas es necesario destinar a cubrir las necesidades de capital de trabajo de la empresa.

Rotación de Cuentas por Cobrar

Días por Cobrar x días del
Vtas. Netas Edo. Resu.

Es el número de días que en promedio, la empresa está permitiendo a sus clientes para liquidar los adeudos pendientes de ventas.

Rotación de Inventarios

Es el número de días que en promedio los proveedores conceden a la empresa para liquidar sus cuentas

$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo. Vtas}}$

Rotación del Activo Fijo (neto)

Esta razón indica que tan intensamente la empresa - esta haciendo uso de sus activos fijos.

$\frac{\text{Vent. Netas}}{\text{Act. Fijo Neto}}$

El detalle del apalancamiento del activo total se conoce a corto mediante el análisis de las siguientes relaciones:

APALANCAMIENTO DEL ACTIVO

$\frac{\text{ACTIVO TOTAL}}{\text{CAP. CONTABLE}}$

Indica la estructura financiera de la Empresa.

Capacidad

Indica la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

$\frac{\text{CAP. CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$

Prueba de Solidez

Prueba más severa de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

$\frac{\text{CAP. CIRC. + DIV.}}{\text{PAS. CIRC.}}$

Deuda-Capital

Indica el grado de endeudamiento de la empresa.

$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAP. CONTABLE}}$

Cobertura anual de la deuda a Largo Plazo

Indica las veces que la amortización de sus deudas y los pagos de intereses son cubiertos por los recursos disponibles generados por la empresa.

$\frac{\text{UT. NETA + DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES CARGADAS A RESULTADOS - DIVIDENDOS PAGADOS}}$

PARTE DE LA DEUDA QUE VENCE ANTES DE UN AÑO + INTERESES PAGADOS.

Cobertura de Gtos. Financieros

UTILIDAD DE OPERACION
GTOS. FINANCIEROS

Indica el margen de seguridad para los acreedores a largo plazo. Es una medida de la solidez financiera de la empresa y representa el número de veces - que los gastos financieros han sido ganados. (Viabilidad de la empresa).

ESTRUCTURA FINANCIERA

El grado de apalancamiento financiero de una empresa y su estructura financiera, son dos conceptos íntimamente relacionados. Esta última nos muestra la forma en que los recursos totales están siendo financiados tanto por los acreedores como por los accionistas. Es necesario analizar los cambios que se presenten en la composición de dicha estructura financiera, si se deben a una reducción de capital ya sea por retiro de accionistas o por pérdidas acumuladas.

RECIBO TOTAL
ACTIVO TOTAL

Indica el porcentaje de recursos ajenos en la empresa.

CAPITAL CONTABLE
ACTIVO TOTAL

Indica el porcentaje de recursos propios en la empresa.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

Este estado muestra de donde provinieron los recursos y en que se aplicaron en el caso de los ejercicios históricos, y lo que se ha proyectado llevar a cabo, en el caso de los ejercicios proforma.

Los recursos provienen de aportaciones de socios, utilidades, cargos a costos y gastos que no significaron desembolsos de efectivo, disminuciones de pasivos y aumentos de activos. Los recursos se aplican en disminuciones de capital, reparto de utilidades, inversiones en cualquier activo y pago de pasivos.

Es precisamente en este estado donde se observa la correcta aplicación de los recursos provenientes del crédito solicitado, la suficiencia de recursos generados internamente para cumplir con el servicio de su deuda, o en su defecto, el desvío del destino del crédito o insuficiencia de generación lo cual hace a la empresa recurrir al endeudamiento, a aumentar el capital, a disminuir su inversión en capital de trabajo, a vender activos fijos, o bien una mezcla de estas alternativas.

Se deberá elaborar el Estado de Origen y Aplicación de Recursos para cada uno de los años estudiados.

En este estado, se deberá verificar que la empresa históricamente y en sus proformas, tenga una generación neta operativa (curva del ciclo normal de producción y ventas), de recursos positiva, es decir, que no tenga que recurrir frecuentemente a créditos a largo plazo, para financiar sus déficits operacionales.

Por otra parte, se deberá verificar que las necesidades de activos fijos se financien con recursos a largo plazo y se complementen con recursos operativos netos que genera la empresa. También deberá observarse que en los proformas, la generación

operativa sea suficiente para permitir a la empresa cumplir con sus compromisos a largo plazo, y en su caso, pagar dividendos a sus accionistas.

ANÁLISIS DEL COSTO DE VENTAS

a) Cuando de un periodo a otro se observe una variación del costo de ventas, como porcentaje de las ventas, se deberá:

- Pedir a la solicitante una explicación de la variación.
- Analizar los porcentajes de cambio experimentados por las diferentes partidas del estado de costo de producción y ventas con respecto al porcentaje de cambio de las ventas netas.
- En caso de que la empresa no presente el estado mencionado, pedir un desglose del costo de ventas histórico y proforma.

+ Costo de Ventas +
(Se sugieren 2 años)

- + Compras de Materias Primas
- + Mano de Obra
- + Gtos. de Fabricación
- + - Variación de Inventarios
- = Costo de Ventas.

b) Así mismo, cuando de un periodo a otro se observen variaciones en el índice de rotación de inventarios y en la rotación de cuentas por cobrar, se deberá pedir a la solicitante una explicación de estos cambios.

DEFINICIONES UTILES PARA EL CALCULO DE INDICES FINANCIEROS:

D) Activo Circulante: Incluye caja, valores de fácil realización, inventarios, cuentas y documentos por cobrar y pagos anticipados.

E) Pasivo Circulante: Comprende proveedores, impuestos y participaciones de utilidades por pagar, préstamos bancarios, inclusive los contingentes a corto plazo y la parte del pasivo a largo plazo, que vence antes de un año.

F) Capital de Trabajo: Parte del activo circulante que está financiado con recursos a largo plazo. Se obtiene restando el activo circulante al pasivo a corto plazo.

G) Pasivo Total: Engloba todas las obligaciones contraídas por la empresa. Para efectos de análisis de crédito deberá incluirse además los pasivos contingentes.

H) Pasivo Contingente: Comprenderá:

- Los compromisos y créditos otorgados a terceros con garantía de la solicitante.

- Documentos descontados con responsabilidad por parte de la solicitante.

- Recursos en libros de la solicitante con respecto a pasivos contingentes, con excepción de las formadas por compensación de transacciones.

I) Activo Total: Para efectos de análisis de crédito se entenderá

como activo total de la solicitante, sus activos totales menos:

- Las patentes, marcas, lemas y nombres comerciales, derechos de autor, franquicias y gastos preoperativos.
- Los gastos de organización, experimentos, investigación y desarrollo y demás intangibles similares.
- Las sumas que se hayan separado y se tengan en un fondo de amortización y otro similar establecido para fines de retención o retiro de las acciones de capital social.

7) Capital Contable: Es la cantidad por la cual los activos totales de la solicitante exceden a sus pasivos totales y que sean consistentes con las definiciones anteriores.

ASPECTOS SOCIOECONOMICOS

La información sobre las características socioeconómicas del proyecto de la solicitante puede servir de base para apoyar el otorgamiento del crédito; sin embargo, debe cuidarse de no exagerar la importancia de dicha información.

Por otro lado, la ausencia de beneficios socioeconómicos adecuados si puede ser un elemento para rechazar una solicitud de crédito, en momentos de escasez de recursos.

••

1. Generación de empleos, actual y con el proyecto.
2. Derrama salarial actual.
3. Inversión por empleo:

<u>Activos Totales</u>
No. Trabajadores

ASPECTOS DE MERCADO

En este anexo se trata de determinar si la solicitante podrá efectivamente vender las cantidades de producto y obtener los precios que se proyectan en sus estados de resultados. Igualmente, se trata de determinar si el comportamiento y estructura del mercado permite suponer que la empresa podrá colocar sus productos al ritmo proyectado.

Adicionalmente se determinará que aspectos comerciales contribuyan a lograr el importe de las ventas: estos aspectos pueden ser ventas a plazo, canales de distribución, publicidad, etc. Es de fundamental importancia considerar la experiencia y conocimientos que tenga la persona que realizó los estudios de mercado.

1. Determinación de la demanda que enfrenta la empresa solicitante: experiencia de la solicitante, estimación de su mercado en importe y unidades, demanda insatisfecha o clientes potenciales, expectativas del mercado, principales clientes.
2. Determinación de la oferta: participación de la empresa en el mercado y principales competidores, mercados a los que se orientan sus productos, zonas en donde se venden sus productos, planes de expansión, productos sustitutos.
3. Comercialización: Si sus productos tienen control de precios y último aspecto, precios competitivos, procedimientos de ventas y

plazos que otorga a sus clientes. tipo de promoción que realiza de sus productos.

4. Estudio de mercado: Mercado total y su tendencia, estructura del mercado, análisis de la competencia, conclusiones y recomendaciones del estudio.

5. Investigación personal e indagaciones del analista: Mencionar todos los elementos que se consideren relevantes para sustentar las proyecciones de ventas, derivados de entrevistas subsecuentes con los representantes de la empresa o de investigaciones y experiencia previa del analista.

PRODUCCION

En este anexo se examina si la empresa podrá efectivamente producir el número de artículos que proyecta y a los costos esperados. Se busca conocer la experiencia de la empresa en sus métodos de producción.

Se investiga además el efecto que se espera tenga el financiamiento solicitado en el aumento de la producción de la empresa, (debe ser positivo).

La determinación del punto de equilibrio permite apreciar la sensibilidad de las utilidades y de flujo de caja a variaciones en la producción y/o ventas.

**

1. Descripción del producto o servicio
2. Descripción de los procesos productivos
3. Características de la tecnología empleada.

4. Características de la planta

3. Características de la maquinaria y equipo actual

6. Características de la maquinaria y equipo por adquirir (cotizaciones, procedencia)

7. Capacidad instalada y utilizada, conforme al siguiente cuadro:

PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA ANUAL (UDS.) (1)	PRODUCCION ANUAL (UDS.) (2)	% DE UTILI- ZACION (3)	VENTAS		
				UDS. (4)	PRECIO (5)	TOT. (4/5)
TOTAL						

8. Determinación de posibles cuellos de botella.

9. Punto de equilibrio:

Costos Fijos

1- Ctos. variables/vtas

El resultado obtenido se divide entre el precio unitario para obtener el número de unidades.

10. Determinar en que nivel de utilización de la capacidad instalada se alcanza el punto de equilibrio.

11. Ventajas de la localización

12. Verificar si la capacidad de producción, la utilización de dicha capacidad, los precios y costos unitarios justifican las proyecciones de la empresa.

8. OBTENCION DE CONCLUSIONES

Carátula de presentación a los cuerpos de decisión.

La presente fase resulta de un ejercicio de abstracción y síntesis de los análisis realizados en cada uno de los anejos de la etapa de evaluación detallada.

La carátula de presentación es el documento principal ya que resume e interpreta los análisis realizados a manera de conclusiones de cada sección.

Este documento debe ser el centro de la presentación de solicitudes a los cuerpos de decisión y debe contener principalmente las opiniones de los responsables de los análisis.

Tareas del supervisor del análisis en esta etapa:

- a) Vigilar el correcto desarrollo del análisis, hasta su presentación a los cuerpos de decisión, a fin de evitar errores de cálculo o de interpretación de políticas.
- b) Verificar que las conclusiones presentadas estén correctamente fundamentadas y sean consistentes entre sí.
- c) Asegurarse de que la información sea correcta y obtenida de fuentes confiables.

En el párrafo final de la carátula de presentación se asentará la siguiente leyenda:

+ Cuando se esté seguro de que es un crédito que debe aprobarse:
" En virtud de lo anterior se somete a la consideración de este H. Cuerpo la conveniencia de que se autorice el crédito solicitado en los términos y condiciones señaladas en el Proyecto de Acuerdo que se acompaña ".

+ Cuando exista duda de la bondad del proyecto, se debe poner la

intención claramente de denegar el apoyo:

"En virtud de lo anterior se solicita la opinión de este H. Cuerpo respecto al financiamiento de referencia, la cual, de ser positiva, hará que el crédito se otorgue en los términos y condiciones señaladas en el proyecto de acuerdo que se acompaña".

7. ESQUEMOS DE ACUERDO

En esta etapa se trata de presentar a los cuerpos de decisión un proyecto de acuerdo en el que se incluyan las condiciones y características del apoyo financiero que pudiera llegar a autorizarse o recomendarse para ser considerado en Oficina Matriz o por el Director General.

Este proyecto debe permitir a quien toma la decisión, resolver concreta y simplemente sobre un "paquete completo". El proyecto de acuerdo contiene las características, términos y condiciones sobre las cuales se otorgará el crédito en caso de ser aprobado. Los términos y condiciones descritos no son limitativos ya que habrá condiciones específicas que deberán incluirse cuando el caso analizado así lo requiera.

(En los anexos de este manual y guía, se presentará un modelo de un Proyecto de Acuerdo).

CAPITULO IV
CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La Actividad Crediticia

El dinamismo de la actividad económica del país ha obligado a las autoridades y a los órganos de administración de la Institución a actualizar a través del tiempo sus objetivos, funciones, y en general sus estructuras de organización, como tal, la actividad también ha evolucionado, fue ampliando su campo de acción motivada principalmente por el creciente volumen de operaciones y una mayor especialización en las distintas fases de la secuencia que se presenta durante la vida de todo financiamiento, lo que se conoce también como el "proceso crediticio" y que está compuesto por las siguientes etapas:

1. Promoción.
2. Análisis y Autorización
3. Formalización
4. Operación.
5. Información y Control
6. Supervisión crediticia.

Cada una de estas etapas representa por sí sola un amplio y complejo campo de desarrollo, motivo por el cual, y con objeto de abatir esa complejidad, a cada una de ellas se le han asignado programas específicos de trabajo y se han elaborado manuales administrativos que regulan e instrumentan las actividades de cada fase.

El análisis de crédito juega un papel de suma importancia ya que éste repercutirá en todas las etapas subsiguientes del "proceso crediticio integral".

Dentro de este proyecto destaca por su importancia el análisis de crédito, ya que se considera que en todo financiamiento existe un riesgo para el acreedor, mismo que debe evaluar esa contingencia considerando la viabilidad de la recuperación total del crédito.

Con el objeto de emitir un dictamen sobre una solicitud de crédito, el analista deberá, por una parte, estar al tanto de las políticas generales de Análisis de Crédito vigentes en la Institución, y por otra, contar con los conocimientos suficientes para analizar los aspectos financieros, comerciales, técnicos y socioeconómicos de los solicitantes. De esta manera, el analista podrá, mediante el dictamen de referencia, recomendar al Cuerpo de Decisión correspondiente la autorización del crédito que mejor convenga a los intereses de la solicitante dadas sus necesidades y viabilidad, medida esta, como la capacidad de pago de la solicitante frente a sus acreedores.

Es evidente que cuando una empresa no reúne las características susceptibles de apoyo por parte de la Institución o su generación de recursos proyectada no garantiza la recuperación del crédito solicitado, éste no debe otorgarse.

CAPITULO V

ANEXOS

A N E X O # 1

TERMINOS BASICOS

- 1) ACREDITADO: Es el sujeto de crédito o cliente de crédito
- 2) GARANTIAS: Constituyen el soporte o respaldo económico representado en bienes materiales, muebles o inmuebles, que requiere la Institución del acreditado para protegerse contra la falta de recuperación del crédito otorgado.
- 3) ABALES: Son aquellas personas que con su patrimonio personal garantizan a la Institución a través de su firma la recuperación del crédito en forma solidaria y mancomunada con el acreditado.
- 4) UNIDAD INDUSTRIAL: Se refiere a la planta donde se lleva a cabo el proceso de producción de las materias primas en productos terminados.
- 5) HIPOTECA: Constituye un gravamen sobre un bien inmueble o sobre los activos de la sociedad (maquinaria y equipo), el que se encuentra en garantía de créditos.
- 6) PRENDA: Constituye un gravamen sobre la maquinaria y equipo productivos de la empresa, y que está en garantía de créditos.
- 7) COBERTURA DE GARANTIA: Se refiere a la política de la Institución en cuanto al número de pesos que deberán garantizar cada peso del crédito solicitado.
- 8) CREDITOS MULTIFLES: Responsabilidades con otros bancos por créditos otorgados.

7) CREDITO SOLVENTE: Informes cuando alguna empresa o persona tienen demandas con Instituciones de Crédito o Sociedades.

DOCUMENTOS EXTERNOS.

1) BALANCE: Estado de situación financiera a una fecha determinada.

2) ESTADO DE RESULTADOS: Expresa el resultado (utilidad o pérdida) habido en un periodo determinado.

3) ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTA: Expresa las cantidades de dinero destinadas a la fabricación de uno o más artículos, así como las referentes a los productos vendidos en un periodo determinado.

4) PROYECCIONES: Son estimaciones futuras acerca de la situación financiera y resultados de una empresa o persona física dados.

5) PROGRAMA DE INVERSION: Es un documento que expresa el destino de los recursos económicos de un crédito dado.

6) AVALUOS: Son documentos que expresan el valor actual de los bienes objeto del mismo, y que sirven para conocer el valor de las garantías otorgadas.

7) ACTA CONSTITUTIVA: Es el documento que da validez legal por estar suscrito ante la fe de un notario público a la constitución o creación de una Sociedad.

8) COTIZACIONES: Presupuestos sobre el costo de un bien determinado que se desea adquirir.

9) CERTIFICADO DE GRAVAMEN O LIBERTAD DE GRAVAMEN: Documento expedido por el Registro de Comercio o por el Registro Público de

la Propiedad, donde se hacen constar los gravámenes a cargo de una sociedad o inmueble, o la ausencia de gravámenes de los mismos.

DOCUMENTOS INTERNOS

1) SOLICITUD DE CREDITO: formatos Únicos de Nacional Financiera-FOGAIN en los que el solicitante de crédito plasma la información básica para el estudio respectivo.

2) CARATULAS DE PRESENTACION: Formatos en donde se condensan los aspectos de mayor relevancia para ser presentados a los Cuerpos de Decisión que correspondan con objeto de obtener la respectiva autorización o bien su declinación cuando así se justifique.

3) ACUERDOS: Formatos en donde se especifica tipo y monto del crédito, condiciones, garantías y demás terminos relativos al otorgamiento.

4) CONTRAÍOS: Documentos en los que se establecen las obligaciones y derechos de cada una de las partes contratantes.

5) CERTIFICADOS DE DEPÓSITO: Documentos expedidos por una Institución auxiliar de Crédito que amparen materias primas y/o productos terminados y que pueden estar habilitados en bodegas de dichas Instituciones o en las propias de la empresa. Certificados que esta última otorga en garantía prendaria por créditos solicitados a esta Institución y que se toman al 70% de su valor.

6) PAGARES: Documentos derivados de una operación mercantil en los cuales se establece una cantidad determinada de dinero que

deberá pagarse por el acreditado a la Institución en una fecha de vencimiento estipulada y que comprende el capital prestado pudiendo o no incluir los intereses y gastos generados.

7) TASAS DE INTERESES: Son las cantidades expresadas en porcentajes que se cobran por la Institución al acreditado por el préstamo de un capital dado, y que comprenden el CFP y una sobretasa, intereses que pueden ser variables o fijos según lo determine la Institución que otorga el crédito.

8) REPORTE DE VISITA: Documentos en los cuales el analista plasma los principales aspectos observados en la visita ocular a la planta del solicitante de crédito.

A N E X O # 2

¿QUE ES EL CREDITO? Es una operación por la cual la Institución, en base a la confianza que se deposita en la solvencia y moralidad de una persona o firma, concede a éste un préstamo con la condición de la devolución del principal más los intereses pactados dentro de un plan estipulado.

¿QUE ES LA INTERMEDIACION DEL CREDITO? La Institución, en su función de intermediación, capta por una parte recursos y por otra los canaliza hacia actividades productivas; la intermediaria en el crédito necesariamente denota la presencia de una relación tripartita, a saber:

Depositante o Inversionista	Institución de Crédito "Intermediador"	Usuario del Crédito
-----------------------------------	---	---------------------------

¿QUE SON LAS OPERACIONES PASIVAS Y ACTIVAS? Por operaciones "pasivas" se entiende aquellas que realiza la Institución para allegarse recursos a través de diversos medios de captación (depósitos, valores, inversiones, financiamientos, etc.); así, al obtener recursos, la Institución contrae un pasivo.

Por otra parte, la operación "activa" por excelencia es la de prestar dinero ya que en virtud de ella la Institución se convierte en Sujeto acreedor y alcanza la calidad de deudor quien recibe el financiamiento.

A N E X O # 3

TIPOS DE CRÉDITOS

a) Descuento de documentos: Es una operación activa de crédito que consiste en adquirir títulos de crédito (letras de cambio o pagarés), no vencidos de cuyo valor nominal se descuenta una suma equivalente a los intereses que devengarían entre la fecha en que se reciben y la de su vencimiento, permitiendo al acreditado, allegarse recursos en forma anticipada, recuperando inmediatamente los fondos invertidos en documentos por cobrar a su favor y poder acelerar el ritmo de su capital de trabajo, asociando sus ventas.

b) Préstamos Quirografarios: Préstamos directos y se caracterizan en que su otorgamiento y recuperación atiende únicamente a la personalidad del deudor y se garantizan con su firma estampada en un documento.

Permiten a sus acreditadas obtener liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos, contar con una ayuda transitoria de efectivo para la compra de mercancías o materias primas con oportunidad.

c) Préstamos quirografarios con colateral: Se operan con una garantía adicional de documentos colaterales (títulos de crédito u otros documentos), propiedad del acreditado y provenientes de la compraventa de mercancías o de efectos comerciales los

cuales endosa o entrega como garantía del préstamo de la Institución.

Tienen el mismo propósito que los préstamos quirografarios mencionados anteriormente.

d) Préstamos prendarios: Operación de crédito que se documenta con un título de crédito (pagaré), pero como su nombre lo indica existe una prenda (real, mueble), que respalda la operación y que debe quedar descrita en el pagaré, en ocasiones esta operación puede constituirse mediante un contrato de prenda.

El propósito es permitir a las acreditadas hacerse de recursos para continuar o intensificar el ritmo de sus operaciones por medio de un financiamiento a corto plazo.

e) Créditos simple o en cuenta corriente: El crédito simple es el que se respalda por medio de un contrato de apertura de crédito en el que se fija determinada cantidad y la acreditada puede hacer disposiciones hasta agotarla en el plazo estipulado en el contrato; el crédito en cuenta corriente básicamente es igual al crédito simple en el cual la acreditada hace disposiciones de acuerdo con sus necesidades de financiamiento estableciéndose una verdadera cuenta corriente pudiendo disponerse del saldo dentro de la vigencia del contrato, en ambos casos se puede pactar que el crédito se respalde con garantía personal y con garantía real. El propósito es otorgar recursos a empresas o personas permanentemente establecidas en el país, para pago de salarios, materias primas, gastos directos de explotación, inversiones,

consolidación de pasivos, etc.

f) Préstamos con garantía de unidades industriales: Es aquel que se respalda por medio de un contrato de crédito y queda garantizado con hipoteca de la Unidad Industrial.

Permite a las acreditadas reforzar indistinta o conjuntamente el activo circulante y fijo o la combinación de ambos, o bien, para financiar la consolidación y pago de adeudos liquidables en el país, estos financiamientos no podrán ser destinados al pago de pasivos que tenga el solicitante con otras instituciones de crédito, se puede también utilizar para tales propósitos el mecanismo de descuento de dichas operaciones en los Fondos de Fomento, como también para aumentar el capital de trabajo y reforzar la estructura financiera de la empresa.

g) Créditos de Habilitación o Avío: Operaciones de Crédito a mediano plazo que consisten en una apertura de crédito en la que el importe del mismo debe invertirse en la adquisición de materias primas y materiales y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación.

Permite a las acreditadas obtener recursos suficientes para la producción y podrán ser descontados a través de los Fondos de Fomento, principalmente el FOGAIN.

h) Créditos Refaccionarios: Contrato con apertura de crédito y con destino específico en el que el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de

instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de tierras para cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de las empresas del acreditado.

Permite a las acreditadas industriales adquirir nueva maquinaria, realizar obras de ampliación de su unidad industrial, preferentemente con recursos de FOGAIN, en donde son descontables.

i) Se celebra un contrato de apertura de crédito con destino específico ya sea para fortalecer su capital de trabajo o para la adquisición de bienes y servicios, representa para el avalista, en este caso, la Institución, una responsabilidad contingente.

El propósito es apoyar a las acreditadas en la obtención de recursos o bienes y servicios, garantizando el fiel cumplimiento de las obligaciones contraídas con el financiador a través del otorgamiento del aval de la Institución.

j) Líneas de crédito: Mecanismo práctico para obtener oportunamente el crédito solicitado, parámetro establecido a través de análisis cuantitativo y cualitativo, que determinan la cantidad máxima que en diversos tipos de créditos se puede otorgar a un solicitante con un enfoque integral en el que se conoce sus necesidades de crédito y sus limitaciones.

El propósito es permitir a las acreditadas utilizar los recursos

del crédito otorgado, en una forma repetitiva durante un lapso determinado de manera oportuna y segura, además una mayor fluidez de las disponibilidades y consecuentemente mejor aprovechamiento de los recursos así como una mayor rotación de inventarios ya que se destina generalmente a financiar las ventas.

1) Créditos Comerciales: Consiste en que la institución efectúa pagos por cuenta de terceros, en la misma plaza o en plaza distinta a aquella en donde el acreditado hubiera solicitado el servicio.

Estas operaciones se aceptan generalmente de clientes a quienes la institución ya les tiene concedido un financiamiento específico y contra el cual se expiden los créditos comerciales.

ANEXO # 4

ZONIFICACION ECONOMICA

Toda Empresa acreditada tiene una localización de acuerdo a la agrupada en las zonas geograficas I, II, III o Resto del País, conforme a la clasificación del Plan Nacional de Desarrollo:

Zona I	De estímulos preferenciales
I-A	Desarrollo Forzante Industrial
I-B	Desarrollo Urbano Industrial
Zona II	De Prioridades Estatales
Zona III	De Ordenamiento y Regulación
III-A	Area de Crecimiento Controlado
III-B	Area de Consolidación

Para el manejo de esta clasificación figura una lista de las diferentes poblaciones y su clasificación. Para precisar a que zona pertenece determinada población, el analista deberá buscar la entidad federativa en la que se encuentre establecida la Empresa y buscar la Ciudad o Municipio en cualquiera de las zonas que le hayan sido señaladas a esa entidad.

A N E X O # 5

TIPOES DE DECISION

Dependiendo del monto del crédito solicitado existirán diferentes niveles de Cuerpos de Decisión para autorizarlos, pasando el propietario de acuerdo a cada uno de éstos según sus aptitudes.

El límite del monto a autorizar para cada Cuerpo de Decisión lo establecerá la Dirección General de Oficina Matriz.

Los Proyectos de Acuerdo se dirigirán según sea el caso a:

1. Gerencia de Sucursal Regional:

Deciden Gerentes de Sucursal. Hasta 20 MDP

2. Comité de Crédito de Sucursales Regionales:

Deciden Gerente de Sucursal,
Subgerente de Sucursal y 4 ó 5
Industriales reconocidas con
solvencia moral y económica. Hasta 60 MDP

3. Comité Ejecutivo de Crédito:

Deciden 20 consejeros, Gerente
de Crédito, Director de Crédito. Hasta 100 MDP

4. Dirección General:

Decide Director General de la
Institución como facultad dele-
gada por el propio Consejo de
Administración y con base en el

Dictamen emitido por la Junta de
Directores

Hasta 160 MDP

5. Comité de Crédito del Consejo de
Administración:

Tendrá las más amplias facultades
para aprobar toda clase de opera-
ciones de Crédito, quedando a dis-
creción del propio Comité condicio-
nar algunas operaciones a la aproba-
ción del Consejo de Administración.

A continuación se presenta un Modelo de un Proyecto de Acuerdo
General para presentar a los Cuerpos de Decisión:

PLAZO: (Número) años, incluidos (No)
de meses de gracia.

AMORTIZACIÓN:

RECURSOS NAFIN:

Mediante (No) de pagos (Frecuen-
dad), consecutivos, el
primero por \$ (Monto) a los (No)
meses de la fecha de la primera
disposición y los (No) restantes
por \$ (Monto) cada uno.

INTERESES:

Serán pagaderos (Frecuencia).
Tendrán carácter de ser

variables y se determinarán mensualmente, adicionando al Costo Porcentual Promedio C.P.P. una sobretasa de (10) puntos.

La sobretasa estará sujeta a revisión cuando lo determinen las autoridades hacendarias del País.

COMISION DE
CONFORTISO:

1.0% anual, pagadera mensualmente, sobre saldos no dispuestos - efectivamente comprometidos, empezando a generarse a los 30 días de la fecha de comunicación de las condiciones definitivas del financiamiento.

En el evento de que se presente calendario de disposiciones ésta comisión empezará a generarse a partir de las fechas de las disposiciones programadas no utilizadas.

COMISION DE APERTURA:

(10%), por una sola vez, pagadera en las fechas de las disposiciones y sobre el importe de las mismas.

VIGENCIA DE LA OFERTA:

Tres meses contados a partir de la fecha de comunicación de las condiciones definitivas de financiamiento.

GARANTIAS:

Considerar las que se requieren de acuerdo a la participación y riesgo de la Institución, según la operación:

1. Las propias de los Créditos de Habilitación o Avío, conforme a lo dispuesto en el artículo 322 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
2. Las propias de los Créditos Refaccionarios, conforme a lo dispuesto en el artículo 324 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
3. Hipoteca, primer lugar, sobre Unidad Industrial del solicitante cuyos activos fijos tendrán un valor de -

fijos tendrán un valor de -
\$(Monto), después de efectuar la presente inversión.

4. Prenda sobre maquinaria y equipo con valor de \$(Monto) más la inversión del Crédito Refaccionario.

5.aval de (Nombre de los co avalistas).

6. (Nombre de los accionistas se constituyen en deudores solidarios de la solicitante ante DAFIN.

7. Hipoteca en primer lugar sobre bienes inmuebles propiedad de los accionistas, con valor de avalúo de \$(Monto).

CONDICIONES:

PREVIAS A LA DISPOSICION

Se refieren a todas aquellas condiciones que deberán cumplirse por la acreditada antes de que se les otorgue el -- Crédito. Algunas generales y -- otras producto del análisis.

DE NO HACER DURANTE LA VIGENCIA

Condiciones que la acreditada

vigencia del financiamiento. En caso contrario se podrá dar por vencido el crédito.

DE HACER DURANTE LA VIGENCIA

La Empresa se comprometerá durante la vigencia del financiamiento a mantener ciertos índices financieros, información, documentación, etc

DE VENCIMIENTO ANTICIPADO

Serán causa de vencimiento anticipado el incumplimiento de cualquiera de las condiciones mencionadas con anterioridad.

Á T E N T A M E N T E

Secretario de Comité

ANEXO # 6

ORGANISMOS

- 1) FOGAIM: Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.
- 2) FONEI: Fondo de equipamiento Industrial.
- 3) FOMEX: Fondo de Fomento a las Exportaciones.
- 4) FOMATUR: Fondo Nacional de Fomento a las Actividades Turísticas.
- 5) FIRA: Fondo de Fomento a la Industrialización de Recursos Agrícolas.
- 6) FICORCA: Fondo Interno de Cobertura de los Riesgos Cambiarios.
- 7) FONEP: Fondo Nacional de Estudios y Proyectos.
- 8) FOMI: Fondo de Fomento Industrial.
- 9) FOGAL: Fondo de Fomento Estatal del Gobierno del Estado de Jalisco.
- 10) FIDEIN: Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales.
- 11) INFOTEC: Fondo de Información y Documentación para la Industria.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

A N E X O # 7

A continuación se presentan 2 cuadros básicos para toda tramitación de créditos vía FOGAIN.

El primero son los parámetros de 1987 para medir el tamaño de las empresas.

El segundo se refiere a la amortización y meses de gracia para los tipos de créditos más comunes.

I. BASES FOGAIN 1987

TAMAÑO INDUSTRIA	TIPO CREDITO	MONTO MAXIMO	TASA
------------------	--------------	--------------	------

MINIO:

Ventas: 1300 MDP	H. o A.	\$ 70 MDP	CFP
Personal: 15	REF. (HyE)	70 MDP	CFP
	REF. (IP)	70 MDP	CFP
	HIF. INDUS.	50 MDP	CFP

* Monto Máximo por Empresa: \$ 210 MDP

ESQUEMA:

Ventas: \$ 3,400 MDP	H. o A.	\$ 750 MDP	CFP+2
Personal: 100	REF. (HyE)	750 MDP	CFP+2
	REF. (IP)	720 MDP	CFP+2
	HIF. INDUS.	750 MDP	CFP+2

* Monto Máximo por Empresa: \$ 2,210 MDP

Ventas: 1 6,500 MDF	H. o A.	\$ 1,450 MDF	CPP+4
Personal: 250	REF. (MyE)	1,450 MDF	CPP+4
	REF. (IF)	670 MDF	CPP+4
	HIP. INDUS.	1,000 MDF	CPP+4

* Monto Máximo por Empresa: \$ 3,770 MDF

II.

TIPO DE CREDITO	P L A Z O S		M A X I M O S	
	ZONAS I, II PARGUES I		ZONA III Y RESTO DEL PAIS	
	AMORTIZACION	GRACIA	AMORTIZACION	GRACIA
H. O A.	3 años	6 meses	2 años	6 meses
REF. (MyE)	10 años	18 meses	7 años	12 meses
REF. (IF)	12 años	36 meses	5 años	12 meses
HIP. INDUS.	7 años	18 meses	5 años	12 meses

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

1. DEFINITIVE

Vol. XI Junio de 1985
No. 501

2. REVISION DE AUTOCALIFICACION

1983-1985
Banco Nacional Financiero, S.N.C.

3. TRABAJO DEL FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PRODUCCION Y MEDIANA INDUSTRIA SEGUNDA

4. FOFEL. Boletín de Difusión Técnica del Fondo de Equipamiento para la Industria

Marzo 1983

5. LEXICÓN LAROUSSE ILUSTRADO

Ediciones Larousse. 1985

6. INVESTIGACION DE COMPO

Entrevistas con principales Funcionarios de NAFINSA
Entrevista con el Lic. Luis Alonso Barrera, Asesor de
análisis financiero de NAFINSA

7. CONSULTA A OBREROS PERSONALES DE LA CARRERA DE LIC. EN ADMINISTRACION

5to. y 7no. semestre

8. DICCIONARIO DE CONTABILIDAD

Eduardo M. Franco Díez
Editores, S.A. Siglo Veintiuno 1982

9. ESTADIOS SOCIALES DE LA INSTITUCION

Artículo 21

10. LEY ORGANICA DE INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES