



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN



PROCEDIMIENTO PARA LA AUTORIZACION DE
LINEA DE CREDITO EN UNA SOCIEDAD ANONIMA
DEDICADA A LA METALURGIA.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
JOSEFINA RANGEL VALDEZ

ASESOR: C.P. PEDRO ACEVEDO ROMERO

CUAUTITLAN, EDO. DE MEXICO

**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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN N. A. M.
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR FACULTAD DE ESTUDIOS
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

"Procedimiento para la autorización de temas de la educación"

"sociedad anónima dedicada a la metalurgia".

que presenta la pasante: Josefina Rangel Valdez

con número de cuenta: 9106605-4 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 10 de Octubre de 1993.

PRESIDENTE C.P. Gonzalo Márquez Cervantes

VOCAL C.P. Pedro Acevedo Romero

SECRETARIO C.P. Rafael Mejía Rodríguez

PRIMER SUPLENTE C.P. Mario Rodríguez Guzmán

SEGUNDO SUPLENTE C.P. Pedro Checa Chávez

A la Universidad Nacional Autónoma de México

A la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán

A todos mis profesores

A la Memoria de mi Madre y Hermana

Con un agradecimiento especial al Prof.
C.P. PEDRO ACEVEDO ROMERO por el apoyo
y colaboración que me brindo en la pre-
paración de esta tesis.

I N D I C E

| | Página |
|---|--------|
| Introducción | 1 |
| Objetivos | 2 |
| <u>CAPITULO I</u> | |
| EL CREDITO: | |
| Antecedentes Históricos del Crédito | 4 |
| Concepto de Crédito | 8 |
| Ventajas e Importancia del Crédito | 9 |
| Objetivos del Crédito | 10 |
| La Función del Crédito como Proceso Administrativo | 11 |
| Tipos de Crédito | 17 |
| Forma de Garantizar el Crédito | 51 |
| El Crédito y la Relación Comercial | 74 |
| Documentación Requerida para Otorgar Crédito | 77 |
| <u>CAPITULO II</u> | |
| ASPECTO FINANCIERO: | |
| Estados Financieros | 82 |
| Razones Financieras | 87 |
| Análisis Financiero | 148 |
| Información Complementaria a los Estados Financieros..... | 153 |
| Límites de Crédito | 158 |

CAPITULO III

ASPECTO ADMINISTRATIVO:

Página

| | |
|--|-----|
| Investigación del Cliente | 160 |
| Inspección y Evaluación Visual del Negocio | 165 |
| Determinación de la Línea de Crédito | 166 |
| Formalización del Otorgamiento del Crédito | 167 |
| Alta del Cliente en el Sistema de la Empresa | 170 |
| Disposición de la Línea de Crédito | 171 |

CAPITULO IV

CASO PRACTICO:

| | |
|--|-----|
| Solicitud de Crédito y Documentación Requerida para Otorgar Crédito | 174 |
| Análisis Financiero | 194 |
| Documentar el Crédito | 216 |
| Procedimiento Administrativo | 219 |
| Disposición del Crédito por parte del Cliente | 219 |
| Conclusión | 220 |
| Bibliografía | 221 |

INTRODUCCION

Uno de los aspectos importantes en las relaciones comerciales, es indudablemente el crédito, ya que es un elemento que tanto los negocios pequeños, medianos, grandes, así como las personas físicas utilizamos cotidianamente, es por ello que considero importante realizar este trabajo el cual tiene como objetivos específicos el de contribuir al conocimiento de los procedimientos de la autorización de crédito en una sociedad anónima dedicada a la metalurgia; y la obtención de mi título profesional.

He considerado necesario dividir el tema en cuatro rubros que son el aspecto teórico en el que se analizarán los antecedentes históricos, conceptos y generalidades del crédito; El aspecto financiero, donde se mostrará la importancia que tiene el análisis e interpretación de estados financieros para determinar el grado de endeudamiento que tienen las empresas; El aspecto administrativo del otorgamiento del crédito en una empresa metal mecánica; y por último, se incluye un caso práctico que permitirá desarrollar el análisis financiero y mostrará el procedimiento administrativo que conlleva al otorgamiento de crédito.

O B J E T I V O S

- 1.- Analizar el concepto de crédito, los diversos tipos de crédito que existen, las diferentes formas de garantizarlo y la importancia que tiene en la relación comercial.
- 2.- Determinar la importancia del análisis financiero para el otorgamiento del crédito, utilizando básicamente las razones financieras como son liquidez, solvencia, capital de trabajo, grado de endeudamiento, etc.
- 3.- Mostrar el aspecto administrativo que se sigue para el otorgamiento de crédito en una sociedad anónima dedicada a la metalurgia.
- 4.- Resumir el aspecto teórico, financiero y administrativo en un caso práctico que nos muestre un panorama real del otorgamiento de crédito.
- 5.- Que este trabajo contribuya para que quien lo lea conozca el procedimiento que se sigue en una sociedad anónima dedicada a la metalurgia para llegar al otorgamiento de una línea de crédito.
- 6.- Obtener mi título profesional de Licenciada en Contaduría.

CAPITULO I

EL CREDITO

ANTECEDENTES HISTORICOS DEL CREDITO

El crédito es tan antiguo como la civilización misma, ya que en sus comienzos el préstamo se efectuaba en especie, y fue hasta la aparición de la moneda cuando surgieron los primeros signos crediticios de una manera definida.

Antes de la era cristiana, en la antigua Roma encontramos los primeros signos del desarrollo crediticio. Se sabe que sus rendimientos fluctuaban entre el 40 y el 75%, y aun cuando parezcan elevados, se debe considerar que, por las circunstancias de aquella época, el prestamista corría grandes riesgos. Hay constancia de leyes y decretos que establecían penas corporales para el deudor insolvente o que no cumplía con lo pactado con el acreedor; también existen documentos históricos que indican penas variables, tales como la confiscación de los bienes del deudor, el encarcelamiento y el pago del adeudo por medio de la libertad, es decir, fungiendo como esclavo.

Además de los prestamistas, se generalizaron los banqueros. Su actividad era distinta, pues actuaban como cambistas y mercaderes de metales preciosos, cobraban los créditos de sus clientes cuando los deudores radicaban en el extranjero, y se encargaban a su vez de pagar las deudas de sus clientes locales a los acreedores que radicaban en otros lugares, pero no practicaban operaciones de préstamo. Fue hasta el siglo XII cuando aparecieron los bancos casi con las características de este siglo.

Los babilónicos dejaron escritos hechos en tablillas de barro, que eran órdenes de pago con ciertas similitudes a la actual letra de cambio.

En el comercio griego se institucionalizó un documento similar a la letra de cambio y a la carta de transferencia tan utilizada por los romanos. Existen bases fehacientes de transacciones comerciales de los pueblos antiguos como Siria, Cartago y Egipto. Los griegos y los romanos utilizaron la letra de crédito para evitar el transporte material del dinero, con el fin de protegerse de los asaltos que sufrían las caravanas de mercaderes; por ésto, cuando un mercader tenía que viajar, depositaba los fondos con el banquero de su ciudad, y éste extendía un documento que pagaba su corresponsal en el sitio de destino.

El comercio marítimo incrementó tremendamente el proceso evolutivo del uso del crédito. El movimiento de exportación e importación requirió dinero ajeno para desarrollar las transacciones en ultramar. Por lo tanto, se originaron situaciones en las que el comerciante se asociaba con comisionistas, quienes proporcionaban fondos para realizar la travesía, y tenían la obligación de acompañar las mercancías durante el viaje para encargarse personalmente de venderlas. Este tipo de comercio se desarrollaba como Sociedad Mercantil, en la cual el prestamista y comerciante se convertía en auténtico socio y dueño de la mercancía. Esta situación llevo a crear una combinación de préstamos de dinero y una especie de seguro, de tal manera que si la embarcación naufragaba, el deudor quedaba exento de la obligación de solventar el crédito recibido.

Durante la Edad Media, con el desarrollo del comercio mediterráneo y la prosperidad de las grandes ciudades comerciales, surgieron -- importantes empresas bancarias como fueron: La Taula de Cambis, -- de Barcelona, fundada en 1401; El Banco de Valencia, en 1407; El Banco de San Jorge de Génova, en 1409, y el Monte Vechio de Venecia en 1482.

Antecedentes Históricos del Crédito en México:

Los primeros vestigios del crédito en México, se encuentran entre los Aztecas. Al arribar los españoles a lo que hoy es el territorio de México, éste se hallaba dominado en su mayor parte por la -- llamada Triple Alianza, integrada por el reino azteca, el de texco -- co o acolhuacan y el de tlacopan o tacuba. Fundamentalmente, la -- organización social y económica de estos pueblos obedecía al patrón azteca, por éso lo que se diga acerca de los habitantes de Tenoch -- titlan es, en líneas generales, aplicable a los demás habitantes -- del territorio dominado por ellos.

Al finalizar el siglo XV, la economía de los aztecas había alcanza -- do un notable desarrollo; Las transacciones comerciales, se ---- habían incrementado demasiado, y se realizaban no sólo mediante -- trueques, sino como verdaderas operaciones de compra venta, cuyos instrumentos de cambio eran distintos tipos de moneda que, aunque no acuñadas, desempeñaban el papel de éstas. Las diferentes espe -- cies de moneda empleadas por los aztecas eran:

- 1.- Cacao diferente del que se usaba en el consumo cotidiano .
- 2.- Pequeñas telas de algodón destinadas exclusivamente a la adquisición de mercancía denominada jatoguachtli.
- 3.- Piezas de cobre, muy parecidas a moneda acuñada.

También se encuentran referencias del crédito en la historia del imperio azteca. Sahagún habla de la celebración de préstamos en dinero " al logro ". Por su parte, la legislación azteca reconocía las deudas y consignaba, como penas para los deudores morosos, la cárcel e incluso la esclavitud, tal como lo hacían los romanos.

En la etapa de la conquista, se encuentran antecedentes de operaciones de crédito en la Nueva España, tales como :

Hernán Cortés recibe financiamiento de Diego Velázquez y de otros amigos para la expedición proyectada. De Diego Velázquez recibió Hernán Cortés diez navíos, y obtuvo de las demás personas \$ 4,000 en mercancías, dando en garantía del préstamo recibido sus indios, su hacienda y sus finanzas. Del propio Diego Velázquez recibió prestados \$ 2,000 en oro y de Pedro Jerez \$ 550, dejando en prenda oro para fundir por valor de \$ 3,000.

El mismo Hernán Cortés fue apoyado por fianza que extendió a su favor Andrés del Duero, amigo suyo, vecino de la isla de Cuba. Algunos miembros de la empresa iniciada por Cortés habían dado garantía y obtenido fianzas para conseguir lo necesario a fin de emprender la marcha al continente; al efecto Cortés se constituyó en garantizador de créditos ajenos, otorgando préstamos mediante -

la expedición de "cédulas" y promesas de fianza para que los prestamistas facilitarán recursos, por los cuales, de no ser pagaderos respondería el propio Cortés.

CONCEPTO DE CREDITO

El término crédito proviene de creditum, de credere que quiere decir tener confianza, por lo que en forma general se puede definir la operación de crédito como "la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de la confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado".

Etimológicamente y comúnmente, crédito equivale a confianza, ésta es en efecto la base de aquél, aunque al mismo tiempo implica un riesgo.

Otra definición es que crédito es el permiso que se da para usar el capital de otro o la obtención de bienes, servicios o dinero por medio de promesa de pago a futuro.

En términos de sus funciones el crédito se define como un medio de cambio que puede ser llamado "dinero a futuro", que como tal provee el elemento tiempo en las transacciones comerciales que hacen posible a un comprador satisfacer sus necesidades a pesar de su carencia de dinero para pagar en efectivo.

Desde el punto de vista comercial, crédito es la capacidad para lograr un préstamo en efectivo o en mercancías para liquidarlo en una fecha futura determinada, mediante promesa moral de hacer el pago oportuno.

VENTAJAS E IMPORTANCIA DEL CREDITO

Dado que el crédito es un agente de producción y un medio de cambio, hace más productivo el capital al aumentar los bienes producidos y consumidos.

De no ser por el crédito, las personas no podrían adquirir bienes de alto precio. Al usar el crédito, solo se tiene que dar una pequeña cantidad de dinero por los bienes que se desean adquirir y el saldo pagarlo a plazos.

Otra ventaja es la de poder transferir grandes cantidades de dinero a distancias significativas.

El crédito aumenta las ventas y éstas a su vez generan mayores utilidades.

La concesión de crédito permite a las empresas desarrollarse con más rapidez y seguridad, propiciando incremento de la producción de bienes y servicios y, como consecuencia, una disminución de los costos unitarios.

Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado.

Creación de fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.

Desarrollo tecnológico favorecido indirectamente al incrementarse los volúmenes de venta.

Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

Lo anterior muestra una imagen clara de la importancia del crédito en el desarrollo económico de un país, lo cual permite entender por qué en los países de libre empresa se utiliza cada día en mayor escala.

El papel que el crédito juega no termina en el consumidor, El pequeño comerciante obtiene sus bienes a crédito del fabricante o del distribuidor de mayoreo. El fabricante a su vez, obtiene refacciones y materias primas a crédito, realmente, el crédito es un elemento necesario en cada fase de la producción, de la distribución, de la recaudación de materias primas hasta la venta final al cliente; por lo que el crédito eleva el nivel de los negocios y les presta dignidad, mostrando el merito de tener confianza, ya que con las operaciones a crédito, los negocios inspiran respeto y confianza.

OBJETIVOS DEL CREDITO

Los objetivos del crédito deben ser acordes al objetivo general de las empresas, pero en general existen cuatro objetivos que se persiguen al otorgar crédito:

- 1.- LOGRAR EL MAYOR VOLUMEN DE VENTAS. Se espera que el aumento en los gastos de cobranza y en las pérdidas por cuentas malas se vea contrarrestado con un incremento en la utilidad de las ventas a crédito.
- 2.- BUSCAR LA OPTIMIZACION DE LAS VENTAS, PERO CONTROLANDO LA COBRANZA. Esto se logra con un otorgamiento generoso en el crédito, pero con políticas y procedimientos rígidos en la cobranza.

- 3.- TENER LA MAS ALTA SEGURIDAD EN LOS CLIENTES CON POLITICAS DE COBRO BENIGNAS. En este caso se establece una política rígida de crédito y se ofrece un trato generoso en el cobro.
- 4.- MAXIMIZAR LA SEGURIDAD FINANCIERA DE LA EMPRESA. Para lograr esto se deben establecer políticas, procedimientos y controles rígidos, tanto en el otorgamiento de crédito como en la cobranza; con esto la empresa se priva de ciertas ventas, pero da rigidez a sus presupuestos y obtiene un mayor grado de seguridad financiera.

LA FUNCION DEL CREDITO COMO PROCESO ADMINISTRATIVO

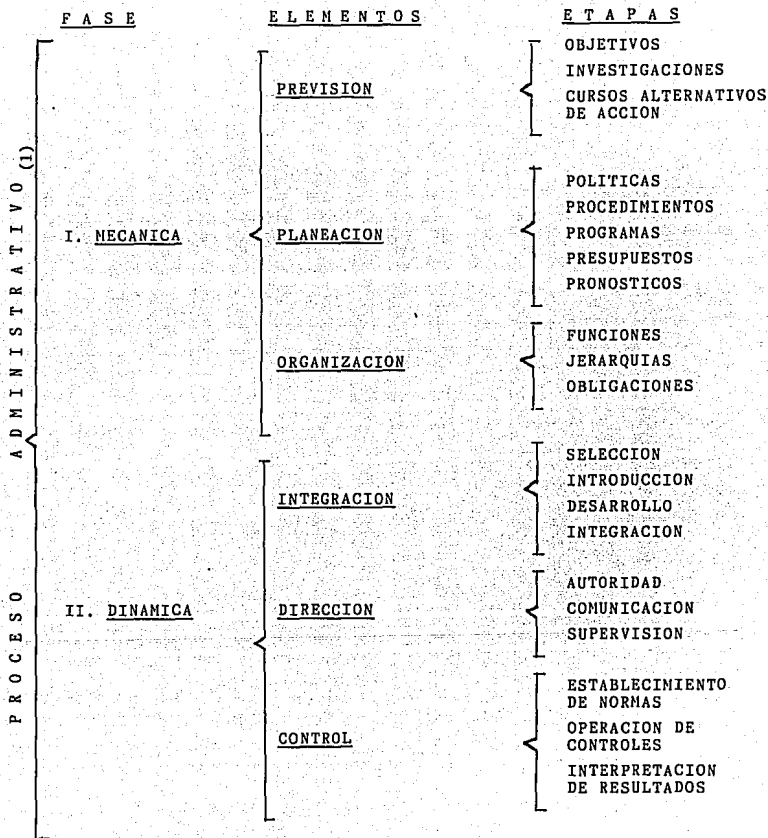
La función del crédito y la cobranza se presenta en distintos aspectos, siendo uno de los más importantes como Proceso Administrativo básico, ya que cada una de las áreas que intervienen en la empresa es individualmente un proceso administrativo.

Al comparar la administración del crédito con el proceso administrativo, comprobamos que ésta se realiza en la práctica siguiendo cada uno de los pasos del proceso administrativo, ya que es la única forma en que se puede desempeñar adecuadamente y garantizar los resultados.

El proceso administrativo se divide en dos fases, la mecánica y la dinámica:

La fase mecánica consiste en la construcción o estructuración por medio de tres elementos que son la Previsión, Planeación y Organización y cada uno de estos tres elementos cuenta con sus diversas etapas.

La fase dinámica se refiere al aspecto operativo y se lleva a cabo mediante la aplicación de sus tres elementos que son la Integración, la Dirección y el Control, contando asimismo con sus etapas correspondientes.



(1) Lic. Agustín Reyes Ponce

EL PROCESO ADMINISTRATIVO APLICADO A EL AREA DE CREDITO:

PREVISION:

Consiste en determinar técnicamente lo que se desea lograr por medio de un organismo; investigar y evaluar las condiciones - que en un futuro habrá de encontrar el mencionado organismo, - hasta determinar el curso de acción más adecuado a seguir. En mi opinión, en el área de crédito, las etapas de la Previsión pueden aplicarse como sigue:

OBJETIVOS: a esta etapa corresponde fijar el fin, el cual para el área de crédito, sería el otorgamiento de crédito.

INVESTIGACION: Se refiere al descubrimiento y análisis de los medios con que puede contarse; para el área crediticia, esto significa la obtención de datos y elementos necesarios, tanto - internos como externos, cualitativos, cuantitativos y descrip - tivos que reúnen la información relacionada a esta área, tomando en consideración el mercado al que se dirige, el producto - que se vende, y sobre todo el tipo de crédito que otorgan los - competidores.

CURSOS ALTERNATIVOS DE ACCION: Trata de la adaptación genérica de los medios encontrados, a los fines propuestos para determinar cuantas posibilidades de acción existen. Basándose en la - investigación realizada el área de crédito podrá determinar los tipos de crédito que se podrán otorgar.

PLANEACION:

Consiste en establecer el curso específico de acción a seguir, determinando los principios que lo habrán de regir, la continuidad de operaciones necesarias para realizarlo y la fijación de tiempos, unidades, etc., que sean necesarios para su realización. Comprende cinco etapas que considero son aplicables al área de - crédito de la siguiente manera:

POLITICAS: Reglas establecidas para guiar la acción. Se fijarán las políticas de crédito, las cuales deberán quedar por escrito y autorizadas por el consejo de administración.

PROCEDIMIENTOS: Secuencia de operaciones o métodos. Se determinarán los métodos a seguir para el funcionamiento adecuado del área de crédito, y especialmente para el otorgamiento de crédito, por ejemplo, requisitar solicitud de crédito, investigación del cliente, análisis financiero, documentar el crédito, etc.

PROGRAMAS: Consiste en fijar los tiempos requeridos para cada acción o tarea; para el área de crédito en mi opinión consiste en fijar el tiempo mínimo y máximo en el que se determinará el otorgamiento del crédito.

PRESUPUESTOS: Son la guía o el programa que precisa unidades, costos, diversos tipos de pronósticos, etc., considero que para el área crediticia consiste en la fijación del costo monetario que implica el funcionamiento adecuado del área.

PRONOSTICOS: Comprenden la predicción de hechos y resultados probables con base en la investigación y experiencia; opino que para el área de crédito significa proyectar los créditos a otorgar tomando en consideración los objetivos y políticas de ventas y de la empresa.

ORGANIZACION:

Establece la estructura técnica de las relaciones que debe haber entre jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias para la mayor eficiencia de una empresa. Comprende tres etapas las cuales pueden aplicarse como sigue a el área de crédito:

FUNCIONES: Implican el análisis y la determinación de cómo deben dividirse las áreas que integran la organización y de sus actividades especializadas necesarias para llegar al objetivo. Considero que para el área de crédito consiste en dividir las diversas funciones que tienen por objeto el otorgamiento del crédito, de tal manera, que exista el personal especializado, por ejemplo, ejecutivos con conocimientos administrativos, financieros, crediticios y de mercadería.

JERARQUIAS: Establecimiento de autoridad y responsabilidad correspondientes a cada nivel. En el área de crédito se delega autoridad y responsabilidad para la autorización de crédito, delimitando los montos hasta los que cada nivel jerárquico puede autorizar.

OBLIGACIONES: Las específicas a cada unidad de trabajo, las cuales son susceptibles de ser desarrollada por una persona.

FASE DINAMICA

INTEGRACION: Como elemento del proceso administrativo consiste en los procedimientos para dar a la organización los medios necesarios que la mecánica administrativa requiere para un eficaz funcionamiento, seleccionándolos, introduciéndolos, articulándolos y buscando su más alto desarrollo. La integración comprende los elementos materiales, humanos, técnicos, y sobre todo, los elementos administrativos y de mando.

SELECCION: Comprende el conjunto de técnicas para encontrar y elegir los elementos necesarios; para el área de crédito consiste en elegir el personal capacitado con conocimientos financieros, administrativos, crediticios, etc., así como agencias investigadoras confiables, equipo adecuado, documentación a utilizar, etc.

INTRODUCCION: Consiste en la obtención de una mejor y rápida articulación de los nuevos elementos dentro de la organización; refiriéndose a el área de crédito, consiste en lograr la integración armónica de los elementos materiales, técnicos y humanos que se hayan seleccionado.

DESARROLLO : Los elementos de una organización buscan progresar y mejorar para satisfacer sus necesidades. Enfocando primordialmente al elemento humano. Aplicándolo a el área de crédito, es importante que el gerente de crédito evalúe periódicamente a su personal y lo promueva en base a sus aptitudes y comportamiento.

DIRECCION: Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de una organización, con la finalidad de que el conjunto de todas ellas realice, en forma más eficaz, los planes señalados; la dirección comprende - tres etapas que son las siguientes:

AUTORIDAD O MANDO: Principio del que deriva toda la administración; implica las reglas y los sistemas para delegarlo y ejercerlo. La autoridad y mando se delega para el área de crédito nombrando al gerente de crédito que se responsabiliza del otorgamiento de crédito, al mismo tiempo el tiene la autoridad para delegar responsabilidad y mando a sus subordinados.

COMUNICACION: Da a conocer a la dirección de la empresa todos los elementos e informes necesarios, y de ella parten hacia cada órgano o célula las órdenes de acción necesarias, debidamente coordinadas. En mi opinión, al aplicarse a el área de crédito, el gerente de crédito reporta al gerente de finanzas o a la dirección, dependiendo de la estructura de la empresa, los resultados de su área y a su vez comunica a sus subordinados y a las áreas involucradas las decisiones tomadas y las acciones a seguir.

SUPERVISION: El cometido es vigilar que las cosas se realicen tal y como se planearon y ordenaron. Lo anterior es aplicable al 100% para el área de crédito y generalmente se lleva a cabo por el Gerente de Crédito y/o Gerente de Finanzas.

CONTROL: Consiste en la implantación de sistemas que permiten medir los logros pasados y actuales en relación con los deseados a fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, y de corregir, mejorar y formular nuevos planes. Comprende las siguientes etapas:

ESTABLECIMIENTO DE NORMAS: Las reglas adecuadas que permitan hacer la comparación adecuada como fundamento de todo control. Para el área de crédito se traduce como la comparación periódica de los reportes de adeudos vencidos, actualización de líneas de crédito, días cartera, antigüedad de saldos, etc.

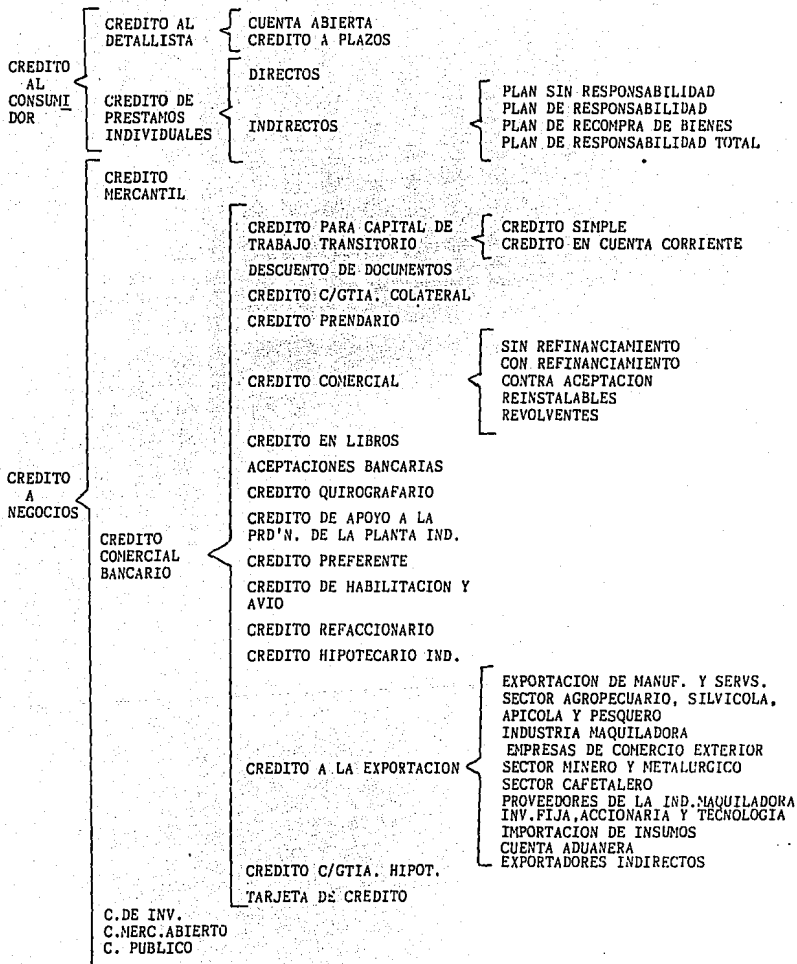
OPERACION DE CONTROLES: Esta función le corresponde a los especialistas de cada área de la organización, en el caso del área de --- crédito, deben operarse diversos controles de acuerdo a las características de la organización, algunos de ellos pueden ser: clientes morosos, pronto pago, cheques devueltos, días de atraso, frecuencia del uso de la línea de crédito, dichos controles pueden - ayudar a tener un panorama de la solvencia de los clientes y sirven de apoyo en el otorgamiento de crédito.

INTERPRETACION DE RESULTADOS: Es una función administrativa que - consiste en analizar y evaluar los logros obtenidos de acuerdo a lo planeado.

Para el área de crédito esto implica analizar y evaluar si ha logrado su objetivo primordial que es el de otorgar créditos protegiendo la seguridad financiera de la empresa y tomando en cuenta el objetivo de ventas y el objetivo principal de la organización, generalmente la interpretación de resultados la lleva a cabo la - dirección de la empresa, basándose en los reportes proporcionados por el área de crédito.

TIPOS DE CREDITO:

Debido a la diversidad de operaciones en que se utiliza el crédito, a las circunstancias y variantes que cada una de las operaciones - presenta, y a las múltiples actividades en que se emplea, es necesario clasificar al crédito; y la siguiente es una clasificación de acuerdo a las diversas transacciones por las que puede establecerse:



CREDITO AL CONSUMIDOR

Es todo crédito extendido a individuos para uso personal, sea por dinero, servicios o bienes y se divide en Crédito al Detallista y Crédito de Préstamos Individuales.

CREDITO AL DETALLISTA:

Es aquél que se extiende a consumidores en la venta de bienes y servicios, — éste puede ser de Cuenta Abierta o Crédito a Plazos.

El crédito al detallista en cuenta abierta es en el que el pago debe hacerse mensualmente, generalmente por los días diez de cada mes, para todas las compras hechas antes del mes o durante un período de tiempo específico.

El crédito al Detallista a Plazos se caracteriza porque el pago parcial se hace a intervalos establecidos y en períodos de semanas o meses. En este tipo de crédito se le agrega al costo inicial un cargo de intereses por concepto de financiamiento.

CREDITO DE PRESTAMOS INDIVIDUALES:

Se utiliza para préstamos de dinero en efectivo a los consumidores, es otorgado por una institución financiera especializada o por un departamento específico de una institución comercial para un propósito determinado. Este tipo de créditos pueden ser directos en dinero o indirectos para financiar ventas a plazos y requieren de una evaluación técnica de crédito diferente para cada uno.

CREDITOS INDIVIDUALES DIRECTOS: Este tipo de crédito conocido como crédito en efectivo para uso personal para cubrir necesidades específicas de emergencia, — el prestatario solicita directamente al prestamista el crédito requisitando una solicitud.

CREDITOS INDIVIDUALES INDIRECTOS: Este tipo de crédito es otorgado para financiar compras a plazos de bienes durables, por ejemplo automóviles y artículos domésticos; muchos comerciantes que venden bienes a plazos no se exponen a realizar estas ventas con sus propios fondos, por lo que realizan estas operaciones

consiguiéndole al comprador un préstamo indirecto otorgado por las agencias financieras. En este tipo de operaciones el comprador - hace la solicitud de crédito al vendedor, el cual realiza la entrevista y reúne la información de crédito básica, inmediatamente manifiesta la solicitud a la agencia financiera, la que usualmente - verifica la investigación de crédito y determina si dicho crédito puede ser aprobado.

El comprador no tiene contrato con el banco o compañía financiera hasta después de realizada la venta. El comerciante trata todos - los detalles de la transacción, el comprador generalmente da un - enganche a plazos y conviene en pagar el saldo del precio de venta más el costo del crédito, firma un pagaré y un contrato de venta - condicional, una hipoteca de bienes muebles o una escritura de --- arrendamiento en depósito; después de cerrada la venta, el tratante endosa el pagaré y el instrumento de fianza a la agencia financiera y recibe el precio de venta inmediatamente.

El comprador en algunos casos no tiene mayor responsabilidad hacia el vendedor, ya que sus pagos en abonos son hechos directamente a la institución financiera.

En nuestro país actualmente el financiamiento para compras a plazos se está llevando a cabo por medio de financiamiento mediante - el otorgamiento de tarjetas de crédito, las cuales son utilizadas exclusivamente para la compra a plazos de determinados artículos - tales como automóviles, computadoras, artículos domésticos, etc. - estas tarjetas son otorgadas por instituciones bancarias, siendo la garantía el mismo bien que se está adquiriendo y llevando implícito en el precio de venta el costo de financiamiento.

Las compañías financieras y bancos que financian las ventas a plazos lo hacen con diferentes planes de crédito, los cuales dependen de la política de la institución financiera, del producto, de la - localidad y del tratante o vendedor; los principales planes de fi - nanciamiento son: Plan sin Responsabilidad, Plan de Responsabilidad limitada, Plan de recompra de Bienes y Plan de Responsabilidad Total.

PLAN SIN RESPONSABILIDAD: Coloca todos los riesgos en la agencia financiera. Si el deudor falla, la agencia recupera los bienes y normaliza cualquier pérdida. Los tratantes que operan sin planes de auxilio están inclinados a someter las solicitudes de crédito de todos los posibles clientes, excepto los riesgos imposibles a sus agencias de ventas. Consecuentemente, las agencias financieras como una regla general se limitan a tratantes de muy alta reputación.

PLANES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA: Dividen los riesgos del crédito entre el tratante y la agencia financiera, Aquél es requerido para la recompra del contrato de deudores que fallan en sus pagos antes de que se haga un número específico de éstos.

PLAN DE RECOMPRA DE BIENES: Establece que si un comprador no cumple, la agencia financiera localiza y recupera la propiedad por su cuenta y la regresa al comerciante. Este vuelve a comprar la propiedad y la revende como un producto usado. Así la agencia financiera y el vendedor comparten el riesgo.

PLAN DE RESPONSABILIDAD TOTAL: Pone todos los riesgos sobre el tratante. Si el deudor no cumple, la institución financiera asigna el contrato retrasado al comerciante, quien afronta cualquier pérdida involucrada.

CREDITO MERCANTIL

Es aquél que se usa para asegurar bienes para reventa a cambio de una promesa de pago en un tiempo futuro específico. Los bienes involucrados pueden ser materias primas, productos parciales o totalmente terminados. Las personas que intervienen son comerciantes, distribuidores, intermediarios y mayoristas, maquiladores o fabricantes.

El crédito mercantil es el medio principal de cambio entre la producción y la distribución de bienes del consumidor hacia el punto de entrega al comerciante en pequeño.

La función principal del crédito mercantil es facilitar el intercambio de bienes del productor al consumidor, el crédito mercantil se requiere solamente para el tiempo que se lleva el comerciante

para procesar y revender los artículos; las condiciones del crédito mercantil dependen de las facilidades que existan para la entrega y la reventa.

DESARROLLO DEL CREDITO MERCANTIL: El crédito mercantil es tan viejo como el comercio mismo, en Europa en tiempos antiguos las letras de cambio de los mercaderes honorables eran usadas como moneda internacional en el incipiente comercio.

En América en la época colonial el crédito mercantil fue muy importante para el comercio con Europa, ya que los cultivadores de tabaco del sureste llevaban letras de cambio de los comerciantes de la comisión inglesa. Dentro de las colonias, el pago entre comerciantes se hacía con letras de cambio y pagarés, los cuales eran firmados, endosados y transferidos de un comerciante a otro como moneda corriente.

EFFECTOS DEL CREDITO MERCANTIL EN LOS NEGOCIOS:

La extensión del crédito mercantil aumenta las posibilidades de ventas de los abastecedores. Los negocios que cuentan con un buen crédito mercantil establecido, pueden operar en parte con los recursos que le proveen sus abastecedores. Es importante considerar que los negocios que no pueden satisfacer los estrictos requisitos del crédito bancario constituyen riesgos para el crédito mercantil, ya que su capacidad financiera no está respaldada por créditos bancarios. Asimismo, los negocios financieramente fuertes que cuentan con un crédito bancario liberal están capacitados para ganarse algunos clientes que no fueron elegidos para otorgarles crédito bancario, desde luego, cuidando el riesgo de otorgarles crédito, lo cual se logra efectuando un análisis financiero, para determinar su capacidad de crédito y otorgar crédito de acuerdo al riesgo más conveniente.

RELACIONES ENTRE EL CREDITO MERCANTIL Y EL CREDITO BANCARIO:

El crédito mercantil facilita la distribución de bienes de su punto de origen al comerciante al menudeo, el canal de distribución va del proveedor de materias primas al consumidor, con muchas agencias de por medio. Un crédito bancario en cualquier punto del canal de distribución tendrá efecto de expandir la capacidad de otorgar crédito mercantil en ese punto y a lo largo de la línea en ambas direcciones.

El descuento en efectivo usualmente disponible al comerciante al menudeo si paga sus cuentas antes del vencimiento, es más grande que el interés cargado por los bancos sobre préstamos comerciales. Cuando un comerciante al menudeo asegura un préstamo para obtener ventaja de los descuentos de los comerciantes al mayoreo, éstos están capacitados para extender crédito mercantil a otros compradores o pagar en efectivo a sus proveedores. Estos proveedores pueden abstenerse de solicitar crédito bancario para ellos mismos, o bien extender más amplio crédito mercantil a otros compradores y así sucesivamente.

CREDITO COMERCIAL BANCARIO

El objeto principal del crédito comercial bancario es hacer funcionar las actividades de producción, distribución y consumo, el sistema bancario proporciona financiamiento al comercio y a la industria mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, reglamentado por las leyes mercantiles y que puede tener las siguientes modalidades:

CREDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO

El exceso de activo circulante sobre pasivo circulante es conocido como Capital de Trabajo del negocio. El crédito para capital de trabajo transitorio se destina para el financiamiento de las inversiones de activos circulantes y puede tener las siguientes modalidades:

CREDITO SIMPLE: Es el contrato por medio del cual el banco pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero que el deudor retira en una partida y es cubierta en un solo pago en la fecha de vencimiento específica. Los intereses generalmente se pagan vencidos y se garantiza el crédito con prenda representada por un título de crédito.

CREDITO EN CUENTA CORRIENTE: Es el contrato por medio del cual el banco pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero que el deudor puede retirar en una o varias partidas, dentro de un plazo específico. Los intereses se pagan vencidos y se garantizan con prenda representada por un título de crédito.

DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Es el contrato por medio del cual el banco adquiere en propiedad un título de crédito extendido a favor del acreditado no vencido; a cambio anticipa al cliente su valor menos la comisión y los intereses respectivos que se generan entre la fecha de la transacción y la del vencimiento del documento. Los documentos descontados deben originarse en operaciones de compra venta de mercancías efectivamente realizadas.

Existen también los descuentos de documentos con reserva de dominio o con constitución de prenda. Este tipo de crédito está orientado principalmente a financiar las ventas a plazos de actividades comerciales tales como distribuidores autorizados de automóviles, camiones, maquinaria agrícola, etc.

CREDITO CON GARANTIA COLATERAL

Otra forma de financiar los activos circulantes de las empresas es por medio de los préstamos con garantía colateral. Se trata de operaciones documentadas en pagarés en las cuales el solicitante otorga en apoyo, su liquidez y seguridad como garantía colateral además de los documentos provenientes de ventas en abonos, (contratos de compraventa, facturas, etc.), los títulos de crédito de la cartera de clientes.

CREDITO PRENDARIO

Estos préstamos se otorgan con garantía real prendaria que constituye el solicitante a favor del banco; su monto no excede el 70% del valor de mercado de la prenda. Las prendas pueden ser materias primas o mercancías no perecederas (depositadas en almacenes de concesión federal, debidamente aseguradas y amparadas por certificados de depósito a favor del banco), o valores en renta fija o variable de fácil realización, los cuales deben estar registrados en la Bolsa Mexicana de Valores. Este tipo de crédito generalmente es utilizado para financiar inventarios.

CREDITO COMERCIAL

Si la empresa necesita adquirir mercancías o maquinaria puede recurrir al uso del crédito comercial. Este consiste en una CARTA DE CREDITO, que se establece a solicitud del cliente, a favor de un tercero y es liquidable contra la entrega de documentos que amparan mercancías, estas cartas pueden ser pagaderas

dentro del país o en el extranjero, y se establecen en forma irrevocable o confirmada o en forma revocable o no confirmada.

Las cartas de crédito confirmadas son aquéllas en las que el banco garantiza al proveedor que no puede ser revocada a menos que el proveedor no cumpla con sus condiciones.

Las cartas de crédito no confirmadas o revocables se presentan cuando el banco solamente notifica al proveedor que puede librar sobre el instrumento, pero no da su garantía, el hecho de que la carta de crédito pueda ser confirmada o no, da lugar a que puedan ser revocadas por el banco del proveedor y no confirmadas por el banco corresponsal, irrevocables por el banco del comprador, pero no confirmadas por el banco corresponsal, irrevocables por el banco del proveedor y confirmadas por el banco corresponsal.

Las cartas de crédito son la forma de financiamiento más común para la importación y exportación de mercancías.

Para el caso de importaciones, el importador acude a su banco y solicita poner aparte una cierta cantidad de crédito para un exportador específico. En muchos casos, el banco extenderá el crédito al importador, basándose en su reputación y conocimiento del negocio, pero puede requerir de él poner la adecuada garantía. Tan pronto como la solicitud del importador ha sido aprobada, su banco solicitará a su corresponsal en el extranjero, abrir una carta de crédito en favor del exportador citado y bajo las condiciones indicadas por el importador.

Cuando el exportador recibe un pedido del importador, hace el envío inmediatamente y prepara los documentos necesarios. Luego hace la letra contra su banco y la presenta para su pago con la carta de crédito y los documentos de envío. El banco extranjero cobra la cantidad pagada al exportador al banco foráneo que originalmente ayudó al importador para establecer su carta de crédito.

Las cartas de crédito pueden ser asignadas algunas veces a terceras partes. El importador puede estar dando una carta por una cierta cantidad, aun cuando no haya seleccionado un exportador que sea el receptor de las condiciones. La carta de crédito es asignada al exportador cuando se selecciona uno.

CREDITOS COMERCIALES SIN REFINANCIAMIENTO: Son aquéllos que al ser dispuestos por el beneficiario, tienen que ser liquidados por el solicitante a la presentación de la documentación requerida.

CREDITOS COMERCIALES CON REFINANCIAMIENTO: Estos créditos son los que cobra en efectivo el beneficiario, y que el cliente liquida mediante la suscripción de pagarés quirografarios al plazo convenido.

CREDITOS COMERCIALES CONTRA ACEPTACION: Son los créditos de los que el beneficiario dispone mediante títulos de crédito a su favor, los cuales acepta un coresponsal del banco al plazo convenido. Al recibirse la documentación negociada, el cliente la liquida aceptando una o varias letras de cambio a favor del banco.

CREDITOS COMERCIALES REINSTALABLES: Son aquéllos en los que los montos dispuestos pueden reinstalarse al ser pagados por el cliente, con lo cual quedan nuevamente en su monto original.

CREDITOS COMERCIALES REVOLVENTES: Estos créditos se disponen en forma total o parcial y automáticamente, y sin autorización previa vuelven a su valor original.

CREDITO EN LIBROS

Por medio del crédito en libros, se facilita a los industriales y distribuidores el financiamiento de sus ventas a grandes almacenes o industrias, registradas contablemente pero no documentadas con títulos de crédito.

ACEPTACIONES BANCARIAS

El crédito a través de aceptaciones bancarias es otorgado generalmente a corto plazo, es de uso revolvente y disponible mediante letras de cambio a cargo de las instituciones bancarias; mediante dichas letras, las empresas cuentan en todo momento con el financiamiento contratado para satisfacer sus necesidades de tesorería a corto plazo. Para este tipo de financiamiento, únicamente se consideran empresas cuyas necesidades financieras a corto plazo sean

de diez mil nuevos pesos o más. La apertura de créditos se contrata generalmente a un año de plazo, pero las disposiciones de crédito pueden ser en forma revolvente durante la vigencia del contrato. En este tipo de crédito la garantía se instituye por medio de una carta fianza.

El financiamiento se efectúa mediante la cesión al banco de las notas de remisión y contrarrecibos o facturas; a éstas debe agregarse una letra de cambio sin aceptar girada por el cedente a favor del banco y a cargo del deudor, quien deberá manifestar por escrito su conformidad con el adeudo.

En estos casos, los girados deberán reunir las siguientes características:

- Ser de incuestionable solvencia económica y moral.
- Tener importante volumen de ventas.
- Aceptar de antemano y proporcionar al banco información acerca de sus relaciones con el cedente y de las formas, fechas y condiciones de pago pactadas; asimismo, deberá manifestar por escrito su conformidad de liquidar directamente al banco.

CREDITO QUIROGRAFARIO

Es un crédito directo a corto plazo diseñado para satisfacer los requerimientos casuales de tesorería de las empresas, se garantiza con la firma de un pagaré quirografario generalmente a 28 días, aunque en algunos casos puede llevarse hasta 90 días.

Este tipo de crédito, dada la facilidad con que se tramita, es utilizado por algunos empresarios para incrementar su capital de trabajo o, peor aún, lo invierten en activos fijos; el uso inadecuado de este tipo de crédito finalmente repercute incrementando los gastos financieros. Para evitar esto es necesario revisar la estructura financiera de la empresa, y proyectar a largo plazo la obtención de créditos por el monto, tipo y plazos adecuados de acuerdo a la proyección del flujo de efectivo que tendrá la empresa en un período determinado.

CREDITO DE APOYO A LA PRODUCCION DE LA PLANTA INDUSTRIAL

Estos créditos están condicionados a que se destinen al fomento de la producción, la reglamentación bancaria establece que el destino del crédito debe tener la finalidad lícita, mercantil y de fomento a la actividad del acreditado. Determinadas necesidades de agricultores, ganaderos, avicultores e industriales se cubren generalmente con apertura de créditos específicos como el de habilitación y avío, refaccionario, preferente o crédito a la exportación. El monto y el plazo de vigencia, la disposición, la gracia o la redistribución de la apertura del crédito lo determina la banca en función al propósito del mismo y de la capacidad de pago del acreditado.

CREDITO PREFERENTE

Se entiende por crédito preferente aquél que se fundamenta para cubrir una necesidad financiera específica de la empresa, ya sea por medio de un incremento en los activos fijos o complementando al capital de trabajo. Se trata de créditos específicos, cuyo propósito es satisfacer estrictamente los requerimientos financieros de la industria y, por ende, reducir el costo real de financiamiento.

El crédito preferente, al cubrir una necesidad financiera específica de la empresa, evita el uso innecesario de líneas de crédito directo de alto costo, y al mismo tiempo, permite a la banca utilizar más eficientemente los diversos fondos de fomento del gobierno federal para apoyar a la planta productiva del país.

CREDITO DE HABILITACION Y AVIO

Este tipo de crédito de apoyo a la producción de la planta industrial, y es condicionado a que su importe se destine al fomento de la producción agrícola, ganadera, avícola o industrial, se concede para la adquisición de semillas, fertilizantes, ganado de engorda, forrajes, materias primas, herramientas, pago de jornales, salarios, o gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa. Se garantiza con los bienes que se adquieren con el importe del crédito, así como con los frutos o productos, aunque éstos sean a futuro o pendientes.

puede garantizarse con prendas sobre maquinaria y equipo, hipotecas sobre terrenos y construcciones y/o con la concurrencia de -- fiadores y avalistas.

Este tipo de crédito no excede del 75% de la inversión planeada -- por el solicitante. Excepcionalmente se autoriza hasta el 100% de la inversión planeada; en estos casos, el solicitante debe otorgar garantías reales adicionales, el banco procura que el monto -- del crédito nunca represente más del 75% del valor total de las -- garantías reales y adicionales.

Este tipo de crédito se concede por un plazo de 3 años; su objeti -- vo específico es el financiamiento de los ciclos productivos de -- las empresas de producción y servicios; su garantía específica -- siempre queda constituida en primer lugar a favor de la institu -- ción que otorga el crédito. Los créditos de habilitación y avío generalmente se destinan a cubrir necesidades financieras de capi -- tal de trabajo , para fortalecer los ciclos productivos de las em -- presas. Puede afirmarse que, en general, son encauzados a robus -- tecer o incrementar los activos circulantes, su plazo se determi -- na en función de los recursos en el ciclo de producción y venta -- de los productos.

Al estimar las necesidades de financiamiento a corto plazo, el -- banco otorgante puede autorizar una o varias revolvencias del cré -- dito, con el fin de mantener niveles adecuados de recursos que -- permitan a la empresa operar eficientemente.

Las amortizaciones del crédito para empresas con ciclos de produc -- ción de temporada, puede efectuarse mediante un solo pago en el -- momento en que el acreditado obtenga recursos por la venta de sus -- productos. En empresas con ciclos de producción continua en cam -- bio, el plan de amortización se determina de acuerdo con la capa -- cidad de pago de éstas.

Para el otorgamiento de Crédito de Habilitación y Avío, la banca -- efectúa un estudio financiero que se basa principalmente en la re -- visión de los siguientes aspectos:

- El tipo de actividad de la empresa
- La capacidad y continuidad administrativa de sus dirigentes, así como su experiencia en el ramo
- La disponibilidad de recursos técnicos, humanos, materiales y su eficiencia
- La capacidad instalada y la utilización que de ésta se hace
- La disponibilidad de materias primas y materiales
- Los procesos y ciclos de producción
- El mercado y precio de los productos
- Los riesgos y factores adversos que pudieran afectar la producción, tales como: problemas laborales, transportes, etc.
- La Estructura financiera histórica y proyectada; situación de generación de fondos de la empresa, etc.

CREDITO REFACCIONARIO

Los créditos refaccionarios los otorga la banca para financiar la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semifijo, necesarios para acrecentar los propios activos fijos de las empresas industriales o de servicios. En caso de ampliaciones o construcciones de nuevas unidades industriales, la banca puede decidir qué parte del crédito debe destinarse al pago de pasivos originados en la instalación de los equipos, siempre y cuando éstos tengan una antigüedad no mayor de un año, y que su importe no exceda del 50% del monto total del crédito solicitado. Cuando estos créditos se otorgan a empresas industriales, también pueden ser utilizados por éstas en la construcción de la obra civil y la compra de terrenos en que se instalará la planta.

La garantía específica consiste, principalmente, en los bienes que se adquieren con el crédito (maquinaria y equipo, edificios, mobiliario, terrenos, etc.). En este tipo de financiamientos normalmente el banco no afecta la unidad completa de la empresa a cuyo fomento se destine el crédito, y solo se gravan los bienes cuyo importe, según avalúo, alcancen a cubrir el crédito, más un porcentaje de seguridad razonable adecuado y suficiente.

El plazo para el crédito refaccionario está en función de la capacidad de pago de la empresa, pero nunca es superior al de la vida útil probable de los activos fijos financiados.

La banca, basándose en el pronóstico de flujo de efectivo que generará la planta industrial, usualmente autoriza un plan de amortización para este tipo de crédito; además otorga un período de gracia para pagar el principal, no mayor de tres años, mientras se construye e instala la unidad productiva.

CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL

Este tipo de crédito se destina, en especial o en forma combinada, al reforzamiento de activos circulantes, lo cual incluye la dotación de capital de trabajo permanente para la ampliación de activos fijos, y la adquisición de inmuebles destinados al objeto social de las empresas acreditadas; también se pueden pagar con ellos pasivos, cualquiera que sea su antigüedad pero originados en la operación normal del negocio. Cuando parte o la totalidad del préstamo se destine al pago de pasivos, la banca cuida:

- Que se cubran todos aquellos adeudos que, a corto o mediano plazo, graviten sobre la empresa y afecten la generación y disponibilidad de recursos.
- Que el crédito quede reestructurado de tal forma que la nueva capacidad de pago permita, por una parte, abonar oportunamente las amortizaciones del crédito, y, por otra, el desarrollo normal de la empresa.

El plazo para pagar se adecua al de la vida útil probable de los activos fijos por financiar, o al tiempo que requiera el saneamiento de la estructura financiera del negocio. La garantía se constituye, en primer lugar, sobre todos los bienes de la empresa en favor de las instituciones que ortorgan el crédito. Estos bienes son: elementos materiales, muebles, inmuebles, dinero en caja; además, los créditos a favor de la empresa originados directamente de sus operaciones, sin perjuicio de la posibilidad de sustituirlos en el movimiento normal de las operaciones, y sin necesidad del consentimiento del acreedor, salvo pacto en contrario.

CREDITO A LA EXPORTACION

Este tipo de crédito tiene por objeto apoyar a la planta productiva establecida en México que exporta o sustituye importaciones, y ocupan mano de obra nacional en forma intensiva y eficiente; este apoyo es mediante créditos para capital de trabajo e inversión fija, así como en acciones promocionales, desarrollo tecnológico e inversiones accionarias con la finalidad de ampliar y mejorar los procesos productivos para mantener y aumentar las exportaciones, logrando con ello la competitividad de los productos mexicanos en los mercados internacionales, para lo cual existen los siguientes programas:

- Programa de Apoyo a la Exportación de Manufacturas y Servicios
- Programa de Apoyo a los Sectores Agropecuario, Silvícola, Agrícola y Pesquero de Exportación
- Programa de Apoyo Financiero a la Industria Maquiladora de Exportación
- Sector de Empresas de Comercio Exterior
- Programa de Apoyo Integral al Sector Minero-Metalúrgico de Exportación
- Programa de Apoyo Financiero al Café de Exportación
- Programa de Apoyo Financiero a los Proveedores de la Industria Maquiladora de Exportación
- Programa de Apoyo Financiero de Inversión Fija, Acciones Promocionales, Desarrollo Tecnológico e Inversiones Accionarias
- Importaciones de insumos que se incorporen a Productos de Exportación
- Cuenta Aduanera
- Programa de Apoyo de Financiamiento a los Exportadores Indirectos

Estos créditos generalmente son canalizados por BANCOMEXT (Banco de Comercio Exterior) y para ser otorgados, es necesario que las empresas tengan capital mayoritariamente mexicano; asimismo, que los productos elaborados en México, objeto de financiamiento, tengan un grado mínimo de integración nacional del 30% en el costo directo de producción para la preexportación y exportación, y del 60% para la sustitución de importaciones.

PROGRAMA A LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS:

Este tipo de créditos se otorga a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de manufacturas y servicios de exportación, así como exportadores indirectos. Los bienes y servicios susceptibles de apoyo, son las manufacturas y servicios, que tengan un grado de integración nacional (GIN) mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción, y servicios que generen ingreso neto en divisas (IND), -- mínimo del 30% dentro del valor total del proyecto.

Para el otorgamiento de crédito, se efectúa un análisis de las ventas totales de exportación del año inmediato anterior en dólares, y se clasifican las empresas como sigue:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>VENTAS TOTALES DE EXPORTACION DEL AÑO ANTERIOR EN DOLARES</u> |
|------------------------|--|
| A DESARROLLAR | hasta 3 millones |
| INTERMEDIAS | de 2 a 20 millones |
| CONSOLIDADAS | más de 20 millones |

La moneda en que se otorgan estos créditos es en dólares americanos y/o moneda nacional si se trata de exportadores indirectos. Las tasas de interés que se cobran son:

| | |
|---|--------------------------------------|
| <u>CORTO PLAZO</u> (hasta un año) | PRIME RATE + .5 puntos porcentuales |
| <u>LARGO PLAZO</u> (más de un año) | PRIME RATE + 3.5 puntos porcentuales |

Basándose en esta clasificación, el porcentaje de financiamiento y plazos que se otorgan en este programa, son como sigue:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|-------------------------------------|--|----------------------------------|
| <u>CREDITO PARA PROD'N Y ACOPIO</u> | | |
| A DESARROLLAR | Hasta el 100% del precio de venta LAB, planta, para productos con un GIN superior al 30% | Hasta 60 días |
| INTERMEDIAS Y CONSOLIDADAS | Hasta 85% del precio de venta LAB planta, para productos con GIN superior al 50%. | Hasta 45 días productos a granel |

TIPO DE EMPRESAPORCENTAJE DE FINANCIAMIENTOPLAZOCREDITO PARA
EXISTENCIAS

A DESARROLLAR

Hasta 85% del valor de los bienes pignorados

Hasta 180 días a partir de la pignoración de la producción.

INTERMEDIAS Y
CONSOLIDADAS

Hasta 85% de los bienes pignorados para productos con un GIN superior al 50%

Hasta el 70% de los bienes pignora dos para productos con un GIN entre 30 y 50%

CREDITO PARA
PRESTACION DE
SERVICIOS

A DESARROLLAR

Hasta 100% del valor factura comercial de venta, para servicios con un ingreso neto de divisas (IND), superior al 30%

En función del proceso de pres tación de los servicios.INTERMEDIAS Y
CONSOLIDADAS

Hasta 85% del valor factura, para servicios con IND superior al 50%

Hasta el 85% de la parte mexicana del valor factura, para servicios con un IND entre 30 y 50%

CREDITO PARA
VENTAS

Hasta el 100% del valor factura, para bienes o servicios con un GIN o un IND superior al 50%

Hasta 180 días fecha de embar que o 180 días a partir de la facturación de los servicios.

Hasta el 100% de la parte mexicana del valor factura para bienes o servicios con un GIN o IND entre 30 y 50%

PROGRAMA DE APOYO AL SECTOR AGROPECUARIO, SILVICOLA, APICOLA Y PESQUERO:

Los beneficiarios de este crédito son:

- Productores, organizaciones de productores, empresas productoras, sociedades cooperativas y comercializadoras de productos pesqueros de exportación.
- Productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o - comercializadoras de productos apícolas, agropecuarios y silvícolas de exportación.

Bienes y Servicios susceptibles de apoyo:

- Pesquerías de altamar y de ribera exportables así como cultivos de especies acuícolas de exportación.
- Del sector apícola: miel, jalea real, cera, pólen, propolio y otros productos asociados.
- Del sector agropecuario: productos agrícolas de cultivo perenne y no perenne, especies menores para la adquisición, cría y engorda.
- Del sector silvícola: los relacionados con la explotación de bosques.

La moneda en que se otorgan estos créditos es en dólares americanos y moneda nacional sólo para exportadores indirectos.

Las tasas de interés que se cobran son las siguientes:

CORTO PLAZO PRIME RATE + .5 puntos porcentuales
(hasta un año)

LARGO PLAZO PRIME RATE + 3.5 PUNTOS PORCENTUALES
(más de un año)

El porcentaje de financiamiento y plazos que se otorgan, son:

| <u>TIPO DE ACTIVIDAD</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|---|---|---|
| <u>CREDITO PARA EXISTENCIAS PESQUERAS</u> | Hasta 85% del valor de los bienes pignorados | Hasta 90 días a partir de la pignorción de los productos. |
| <u>PRD'N. DE ESPECIES DE ALTA MAR Y RIBERA, PRD'N. DE ESPECIES - ACUICOLAS Y ACOPIO</u> | Hasta el 85% de los costos y gastos aprobados en función del flujo de efectivo de la operación. | Hasta un año en función del flujo de efectivo de cada operación. Hasta 45 días a partir del inicio del acopio. |

TIPO DE ACTIVIDADPORCENTAJE DE FINANCIAMIENTOPLAZOVENTAS SECTOR
PESQUERO

Hasta el 100% del valor factura comercial

Hasta 90 días a partir del embarque.

PRD'N. Y ACOPIO
APICOLA, AGROPECUARIO Y SILVICOLA.

Hasta 100% de acuerdo a sus requerimientos y al flujo de efectivo de cada operación.

Hasta 360 días de acuerdo al flujo de efectivo de cada operación agropecuaria y silvícola

hasta 240 días de acuerdo al flujo de efectivo de cada operación apícola.

hasta 45 días a partir del inicio del acopio.

EXISTENCIAS APICOLA
AGROPECUARIO Y SILVICOLA

Hasta 80% del valor de los bienes pignorados

Hasta 180 días para existencias agropecuarias y silvícola.

Hasta 90 días para existencias apícolas.

VENTAS APICOLA, AGROPECUARIO Y SILVICOLA

Hasta 100% del valor factura comercial

Hasta 90 días

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO A LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION:

Este tipo de crédito es otorgado a las empresas maquiladoras que estén inscritas en el registro nacional de la industria maquiladora de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial.

Los bienes y servicios susceptibles de apoyo son:

- Las manufacturas y servicios sujetos a exportación.

La moneda en la que se otorgan estos créditos es en dólares americanos.

Las tasas de interés que se pactan son:

CORTO PLAZO PRIME RATE + .5 puntos porcentuales
(hasta un año)

LARGO PLAZO PRIME RATE + 3.5 puntos porcentuales
(más de un año)

El porcentaje de financiamiento y plazos que se otorgan, son:

| <u>TIPO DE ACTIVIDAD</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|-------------------------------|---|----------------|
| <u>PRODUCCION</u> | Hasta 85% de la parte mexicana del precio de venta LAB planta, para productos con un GIN superior al 30%. | Hasta 60 días |
| <u>ADQUISICION DE INSUMOS</u> | Hasta 100% del valor de los insumos nacionales | Hasta 60 días |
| <u>VENTAS</u> | Hasta 100% de la parte mexicana del valor de la factura | hasta 180 días |

SECTOR EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR:

Los beneficiarios de este tipo de crédito son las empresas de comercio exterior (ECEX), que cuenten con registro vigente ante -- SECOFI y cumplan con las condiciones señaladas en el decreto que establece el régimen de empresas de comercio exterior.

Para este tipo de empresas se hace la siguiente clasificación de acuerdo a sus ventas del año inmediato anterior en dólares:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>VENTAS TOTALES DE AÑO INMEDIATO ANTERIOR</u> <u>EN DOLARES</u> |
|------------------------|--|
| A DESARROLLAR | hasta 2 millones |
| INTERMEDIAS | de 2 a 20 millones |
| CONSOLIDADAS | más de 20 millones |

Los bienes y servicios susceptibles de apoyo son:

- Manufacturas y servicios no petroleros
- Manufacturas que tengan un GIN, mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción.
- Servicios que generen un ingresos neto de divisas, mínimo del 30% del valor total del proyecto.
- Productos primarios de origen nacional.

La moneda en la que se otorgan estos créditos es en dólares americanos y moneda nacional para exportadores indirectos.

Las tasas de interés que se pactan son:

CORTO PLAZO PRIME RATE + .5 puntos porcentuales
(hasta un año)

LARGO PLAZO PRIME RATE + 3.5 puntos porcentuales
(más de un año)

El porcentaje de financiamiento y plazos que se otorgan en este tipo de crédito son los siguientes:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|---|---|---|
| <u>CREDITO PARA ANTICIPO A PROVEEDORES Y ACOPIO</u> | | |
| EMPRESAS A DESARROLLAR | Hasta 100% del precio de venta LAB planta o del valor del acopio, para bienes o servicios con GIN o IND superior al 30%. | Hasta 60 días a partir del anticipo al proveedor. Hasta 45 días a partir del inicio del acopio. Hasta 75 días para empresas altamente exportadoras. |
| EMPRESAS INTERMEDIAS Y CONSOLIDADAS | Hasta 85% del precio de venta LAB planta o del valor del acopio para bienes o servicios con GIN o IND superior al 50%. Hasta 85% de la parte mexicana del precio de venta LAB planta o del valor del acopio para productos con GIN o IND entre 30 y 50%. | Hasta 60 días a partir del anticipo Hasta 45 días a partir del inicio del acopio Hasta 75 días para empresas altamente exportadoras. |
| <u>CREDITO PARA EXISTENCIAS</u> | | |
| EMPRESAS A DESARROLLAR | Hasta 85% de los bienes pignorados | Hasta 180 días a partir de la pignoración de los productos |
| EMPRESAS INTERMEDIAS Y CONSOLIDADAS | Hasta 70% de los bienes pignorados para productos con GIN entre 30 y 50% | " |
| <u>CREDITO PARA VENTAS</u> | | |
| | Hasta el 100% del valor factura para bienes o servicios con GIN o IND superior al 50% | Hasta 180 días fecha de embarque. |
| | Hasta 100% de la parte mexicana del valor factura para bienes o servicios con GIN o IND entre 30 y 50% | " |

PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL AL SECTOR MINERO METALURGICO DE EXPORTACION:

Los beneficiarios del crédito son: productores, organizaciones de productores o empresas productoras dedicadas a la explotación, exploración, beneficio, procesamiento, industrialización y comercialización de productos minerometalúrgicos, así como empresas comercializadoras de este tipo de productos, cuando directa o indirectamente se destinen a la exportación.

Estas empresas se clasifican como sigue:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>VENTAS TOTALES DE EXPORTACION DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR EN DOLARES</u> |
|------------------------|--|
| A DESARROLLAR | Hasta 2 millones |
| INTERMEDIAS | de 2 a 20 millones |
| CONSOLIDADAS | más de 20 millones |

Los bienes y servicios susceptibles de apoyo son:

Minerales metálicos y no metálicos, así como sus derivados.

La moneda en que se otorgan estos créditos es en dólares americanos y moneda nacional para exportadores indirectos.

Las tasas de interés a las que se pactan estos créditos son:

| | |
|--------------------------------|--------------------------------------|
| CORTO PLAZO (hasta un año) | PRIME RATE + 5 puntos porcentuales |
| LARGO PLAZO (más de un año) | PRIME RATE + 3.5 puntos porcentuales |

El porcentaje de financiamiento y los plazos que se otorgan son los siguientes:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|-------------------------------------|--|---|
| <u>EXPLORACION</u> | Hasta el 70% de los costos y gastos indirectos | Hasta 2 años a partir de la 1ª disposición. |
| <u>PRODUCCION Y ACOPIO</u> | | |
| EMPRESAS A DESARROLLAR | Hasta 100% del precio de venta - LAB planta | hasta 60 días |
| EMPRESAS INTERMEDIAS Y CONSOLIDADAS | Hasta 85% del precio de venta - LAB planta | hasta 45 días hasta 75 días p/empresas - altamente exportadoras. hasta 90 días p/empresas que cubran las 3 etapas de prod'n. (exploración, explotación, beneficio). Hasta 45 días a partir del acopio. |
| <u>EXISTENCIAS</u> | Hasta 85% del valor del recibo de depósito confidencial. | Hasta 180 días a partir de la pignoración |
| <u>VENTAS</u> | Hasta 100% del valor factura comercial de exportación | Hasta 90 días fecha conocimiento de embarque. Hasta 180 días fecha conocimiento de embarque si el producto se considera <u>manu</u> facturado. |

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO AL CAFE DE EXPORTACION:

Los beneficiarios de este tipo de crédito son: Productores, organizaciones de productores, comercializadores e industrializadores de café, cuyo destino sea el mercado internacional, los cuales conforme a su actividad podrán ser clasificados de la siguiente manera:

- Productor/comercializador (exportador directo)
- Industrializador/comercializador (exportador directo)
- Productor (exportador directo)

Los bienes susceptibles de apoyo son:

- café de exportación en sus diferentes presentaciones.

La moneda en que se otorga el crédito es en dólares americanos y moneda nacional a exportadores indirectos.

Las tasas de interés a las que se pacta este crédito son:

CORTO PLAZO PRIME RATE + .5 puntos porcentuales
(hasta un año)

LARGO PLAZO PRIME RATE + 3.5 puntos porcentuales
(más de un año)

El porcentaje de financiamiento y los plazos que se otorgan, son:

| <u>TIPO DE CREDITO</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|------------------------------|--|--|
| <u>HABILITACION Y ACOPIO</u> | Hasta el 100% de los requerimientos que se determinen en el programa que presente el beneficiario, sin exceder del 70% del precio por quintal que semanalmente dé a conocer Bancomext. | Hasta 240 días en función del flujo de efectivo de cada operación. Acopio hasta - 180 días acorde al calendario - de disposiciones y amortizaciones |
| <u>EXISTENCIAS</u> | Hasta 70% del valor del producto pignorado | Hasta 60 días a partir de la pignoración del producto (café verde) |
| <u>VENTAS</u> | Hasta 100% del valor factura comercial | Hasta 180 días a partir de la fecha de embarque (café p/su futura industrialización) |

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO A LOS PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION:

Los beneficiarios de estos créditos son: Productores, organizaciones de productores o empresas productoras y/o comercializadoras y desarrolladores de parques y naves industriales que participen como proveedores de la industria maquiladora de exportación.

Estas empresa se clasifican como sigue:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>VENTAS TOTALES DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR EN DOLARES</u> |
|------------------------|---|
| A DESARROLLAR | hasta 2 millones |
| INTERMEDIAS | de 2 a 20 millones |
| CONSOLIDADAS | más de 20 millones |

Los bienes y servicios susceptibles de apoyo son:

- Manufacturas y servicios no petroleros
- manufacturas que tengan un grado de integración nacional mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción.
- Servicios que generen un ingreso neto de divisas, mínimo de 30% dentro del valor total del proyecto.
- productos primarios
- Construcciones de naves industriales, bodegas para la INE y vivienda media para los trabajadores y empleados de la INE dentro de paquetes integrales de renta y/o venta de naves industriales.

La moneda en que se otorgan estos créditos son: dólares americanos y moneda nacional para exportadores indirectos.

Las tasas de interés a las que se pactan los créditos son:

| | |
|-------------|--------------------------------------|
| CORTO PLAZO | PRIME RATE + .5 puntos porcentuales |
| LARGO PLAZO | PRIME RATE + 3.5 puntos porcentuales |

Las tasas de interés que se apliquen en créditos para acciones promocionales se determinarán sobre la base anterior, de acuerdo a los siguientes parámetros

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>% SOBRE LAS TASAS APLICABLES CORTO Y LARGO PLAZO</u> |
|------------------------|---|
| A DESARROLLAR | 50 |
| INTERMEDIAS | 75 |
| CONSOLIDADAS | 100 |

El porcentaje de financiamiento y los plazos que se otorgan son :

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|--|--|--|
| <u>PRD'N. Y ACOPIO</u> | | |
| Empresa a Desarrollar | Hasta 100% del precio de venta LAB planta, para productos con un GIN superior al 30% | Hasta 90 días |
| Empresas Intermedias y consolidadas | Hasta el 85% del precio de venta LAB planta para productos con un GIN superior al 50%. | Hasta 45 días para productos en gral. |
| | Hasta 85% de la parte mexicana para productos con un GIN entre 30 y 50% | Hasta 60 días para productos de consumo final Acopio hasta 45 - días contados a partir del inicio del acopio. |
| <u>EXISTENCIAS</u> | | |
| Empresa a Desarrollar | Hasta 85% de los bienes pignorados | Hasta 180 días contados a partir de la fecha de pignorción. |
| Empresas Intermedias y Consolidadas | Hasta el 85% de los bienes pignorados para productos con un GIN entre 30 y 50% | |
| <u>PRESTACION DE SERVS.</u> | | |
| Empresas a Desarrollar | Hasta 100% del valor factura | En función al proceso de prestación de servicios |
| Empresas Intermedias y Consolidadas | Hasta 85% del valor factura para servicios con IND superior al 50% | |
| | Hasta 85% de la parte mexicana con un IND entre 30 y 50% | |
| <u>CONSTRUCCION DE NAVES INDUSTRIALES</u> | | |
| Empresas a Desarrollar, Intermedias y Consolidadas | Hasta 100% del valor factura para bienes y servicios con un GIN O - IND superior al 50% | Hasta 7 años con 1.5 de gracia incluidos |
| <u>VENTAS</u> | Hasta el 100% de la parte mexicana para bienes o servicios con GIN o IND entre 30 y 50%. | Hasta 180 días fecha de embarque de los productos o 180 días a partir de la facturación. |

PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO DE INVERSION FIJA, ACCIONES PROMOCIONALES, DESARROLLO TECNOLÓGICO E INVERSION ACCIONARIA:

| <u>TIPO DE EMPRESA</u> | <u>PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO</u> | <u>PLAZO</u> |
|--------------------------------|--|---|
| <u>INVERSION FIJA</u> | | |
| Unidades de Equipo | Hasta el 70% del valor de los bienes y/o servicios | Hasta 5 años en función del flujo de efectivo |
| <u>PROYECTOS DE INV.</u> | Hasta el 50% del valor total del proyecto | Hasta 7 años en función del flujo de efectivo |
| <u>TODOS LOS SECTORES</u> | Hasta el 60% en el sector cafetalero | |
| <u>ACCIONES PROMOCIONALES</u> | | |
| | Sectores: empresas de comercio exterior, industria maquiladora, proveedores de la ind. maquiladora y minero metalúrgico. | |
| Estratégicas y Promocionales | Hasta 85% de los gastos | Hasta 2 años (estratégicas) Hasta 180 días (promocionales) |
| De Defensa y Operación | Hasta el 85% de los gastos (sector empresas de comercio exterior) | Hasta 2 años sector de empresas de comercio exterior, |
| <u>DESARROLLO TECNOLÓGICO</u> | | |
| | Sector minero-metalúrgico y proveedores de la industria maquiladora. | |
| Actividades Tecnológicas | Hasta 85% | Hasta 2 años |
| Proyectos Tecnológicos | Hasta 50% (sector proveedores de la industria maquiladora) | Hasta 5 años sector proveedores de la ind. maquiladora |
| <u>INVERSIONES ACCIONARIAS</u> | | |
| | Sector empresas de comercio exterior | |
| | Del 30 al 50% de acuerdo al tipo de proyecto de inversión | Hasta 5 años |

SECTOR DE IMPORTACIONES DE INSUMOS QUE SE INCORPOREN A PRODUCTOS DE EXPORTACION

Los beneficiarios de este tipo de créditos son:

- Productores
- Organizaciones de productores
- Empresas productoras de bienes de exportación

Los bienes y servicios susceptibles de apoyo son:

- materias primas
- partes y componentes
- empaques y embalajes importados de origen, que se incorporen a bienes de exportación.

Todos los bienes deberán tener un GIN mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción.

La moneda en que se otorgan estos créditos es en dólares americanos.

El porcentaje de financiamiento es de hasta el 100% del valor FOB de los bienes importados.

La tasa de interés a la que se pacta es: PRIME RATE + 2.5 puntos porcentuales.

El plazo que se otorga es hasta 90 días a partir de la presentación de la operación o redescuento.

CUENTA ADUANERA:

Los beneficiarios del crédito son: Empresas exportadoras que opten por cubrir sus impuestos de importación de mercancías que sean incorporadas a productos de exportación mediante depósitos en cuentas aduaneras.

Se otorgan en moneda nacional, el porcentaje de financiamiento es el 100% del valor de los depósitos que los beneficiarios efectúen en las cuentas aduaneras.

La tasa de interés que se pacta es: Cetes flat, revisable y capitalizable mensualmente, y el plazo es de hasta un año a partir de que la empresa efectúe cada depósito en la cuenta aduanera respectiva.

PROGRAMA DE APOYO DE FINANCIAMIENTO A LOS EXPORTADORES INDIRECTOS:

Los beneficiarios de los programas financieros serán extensivos a los exportadores indirectos y en su momento a proveedores de exportadores indirectos que participen en la cadena productiva para la exportación.

En los sectores proveedores de la industria maquiladora y empresas de comercio exterior, los proveedores de éstos se consideran exportadores directos y los proveedores de éstos últimos, exportadores indirectos.

El exportador indirecto puede elegir, si el financiamiento lo desea en moneda nacional o en dólares.

CREDITO CON GARANTIA HIPOTECARIA

El crédito simple con garantía hipotecaria se concede a personas físicas o morales dedicadas a la producción o a la distribución; su importe debe invertirse precisamente en el fomento de la actividad económica del solicitante. Para su obtención se constituye en garantía real hipotecaria, en primer lugar, a favor del banco.

Por lo general el monto del crédito que se concede en estas condiciones no excede el 50% del valor de la garantía, aunque cuando se trata de la garantía hipotecaria con inmuebles especializados, puede reducirse al 30% del valor de aquélla.

TARJETA DE CREDITO

Es el contrato por medio del cual el banco abre una línea de crédito por un tiempo determinado a una persona, para que pueda hacer compras en las empresas particulares que estén afiliadas o autorizadas por el banco. El deudor no paga intereses si cubre su adeudo total al banco en un plazo de treinta días. El banco obtiene su utilidad con los descuentos sobre las cantidades vendidas por las empresas proveedoras y con los intereses cobrados a los tenedores de las tarjetas que realicen los pagos de sus disposiciones en un plazo mayor de treinta días.

Este tipo de tarjetas también puede utilizarse para disponer de efectivo o como instrumento de inversión, y pueden ser de carácter nacional e internacional, la obtención de dicha tarjeta tiene un cargo por concepto de apertura de crédito y por renovación anual.

Los intereses bancarios se calculan multiplicando el saldo promedio diario, por la tasa de interés que se indica en los estados de cuenta. Generalmente las tarjetas de crédito brindan un seguro a sus clientes, que consiste en protección de bienes, extensión de garantía y un seguro de vida en accidentes, en la renta de automóviles, seguros de protección por fraude y seguro de liberación del saldo por fallecimiento del titular.

CREDITO DE INVERSIONES

El crédito por inversiones es el medio por el cual muchos negocios adquieren activos fijos, terrenos, edificios, maquinaria y otros - equipos. El dinero para este propósito no se obtiene ordinariamente de los bancos; si no puede ser proporcionado de los fondos de los dueños, debe venir de inversionistas externos. Este capital - es invertido en el negocio permanentemente o por un tiempo largo, es decir, la inversión que se hace en el negocio, difícilmente puede interpretarse como un crédito, pero cuando se anticipa dinero a un negocio a cambio de la promesa de la empresa de reembolsarlo en un tiempo futuro, se considera un crédito de inversiones.

El crédito de inversiones se hace evidente por medio de bonos negociables, pagarés a largo plazo, o por medio de estados hipotecarios reales.

Las fuentes principales de crédito de inversiones la constituyen individuos y negocios con suficientes fondos, constantemente se esfuerzan por colocarlos donde produzcan un rendimiento mayor que el que ofrecen las instituciones bancarias.

En el crédito de inversiones, el riesgo varía en razón directa de la probable ganancia. La actividad de los negocios facilita la adquisición de fondos para crédito de inversiones. Los negocios especulativos pueden ser capaces de garantizar créditos de inversiones, únicamente bajo la más alta tarifa permisible.

Los fondos de pensiones asociados, las compañías de seguros e instituciones educativas y de caridad, son una fuente importante de crédito de inversiones.

CREDITO DEL MERCADO ABIERTO

Consiste en operaciones financieras que realizan las firmas comerciales de gran reputación, cuando necesitan capital de trabajo, y ofrecen a la venta general documentos incobrables que, generalmente, corren de tres a seis meses. Las casas de documentos comerciales, llamadas también corredoras de documentos, actúan con este carácter entre la compañía que emite los documentos y el banco o institución financiera que los compra.

En el mercado abierto los bancos pueden invertir sus fondos excedentes en épocas en que el pedir prestado disminuye en su área, por ejemplo, en las regiones algodoneras hay pocas solicitudes de préstamos de noviembre a marzo. Durante estos meses los bancos de esas localidades invierten sus fondos excedentes en el mercado abierto, mediante la compra de documentos emitidos por firmas comerciales en otras partes del país. Las principales fuentes del crédito del mercado abierto son los documentos de las compañías financieras de ventas más sobresalientes.

CREDITO PUBLICO

El crédito de gobierno o público, se refiere al del estado y al de los gobiernos locales. comprende todos los créditos otorgados a instituciones gubernamentales, a los estados y municipios. En las últimas décadas, los gobiernos federal, estatales y municipales se han visto en mayor necesidad de operar créditos para cumplir con las crecientes inversiones y costos que implica el satisfacer las necesidades públicas, tales como carreteras, salubridad, bienestar social, gastos militares, etc.

En todos los casos en que las necesidades de financiamiento sobrepasan los ingresos, el gobierno necesita girar contra su capacidad de crédito. Esto se logra mediante la emisión de bonos y obligaciones de carácter interno o externo.

La emisión de moneda puede en sí considerarse, en cierto sentido, una obligación de crédito del gobierno federal, aún cuando normalmente no suele calificarse como tal. Toda vez que la capacidad de crédito de cualquier gobierno debe basarse en el poder o la facultad del mismo para establecer impuestos, manejar y administrar recursos y ejercer u otorgar concesiones.

Los inversionistas en el crédito público afrontan reducidos riesgos, ya que los recursos de un gobierno son durables y comprenden toda la riqueza del país, estado o comunidad. El crédito público se manifiesta por los bonos del gobierno federal, bonos, acciones y certificados de la tesorería.

FORMA DE GARANTIZAR EL CREDITO

FORMAS
DE
GARANTIZAR
EL
CREDITO

DOCUMENTOS DE
POSESION DE
MERCANCIAS

CERTIFICADO DE EMBARQUE
RECIBO DE ALMACEN
RECIBO DE DEPOSITO

ACCIONES Y BONOS

HIPOTECAS

BIENES MUEBLES
BIENES RAICES

CONSIGNACION DE
CUENTAS POR COBRAR

PROMESAS DE PAGO

CTA. CORRIENTE O
EN LIBROS

PAGARES

BONOS

TITULOS DE CREDITO

ORDENES DE PAGO

CHEQUE
ACEPTACION COMERCIAL
ACEPTACION BANCARIA
LETRA DE CAMBIO

FORMA DE GARANTIZAR EL CREDITO

La garantía es una promesa para asegurar el pago de una obligación, y se constituye por alguna cosa de valor, fácil de convertirse en dinero, depositado como fianza con el acreedor para garantizar el pago de la obligación. Los tipos de garantía más importantes son:

- 1) Documentos de posesión de mercancías o productos manufacturados (conocimientos de embarque, entrada de almacén, recibos de depósito).
- 2) Acciones y Bonos
- 3) Derechos sobre propiedad personal o real (hipotecas)
- 4) Consignaciones de cuentas por cobrar
- 5) Títulos de crédito

DOCUMENTOS COMO GARANTIA

Los documentos o títulos que evidencian la propiedad de mercancías o productos manufacturados o terminados, son la forma de garantía más frecuentemente usada para préstamos comerciales. Los más comunes son: conocimientos de embarque, recibos de almacén y recibos de depósito.

CONOCIMIENTOS DE ENBARQUE:

Cuando los bienes son entregados a cualquier transporte de carga, el transportador entrega un recibo llamado Conocimiento de Embarque. Este documento indica quién es la persona que envía y a quién han de entregarse los bienes remitidos. Sirve como un convenio para entregarlo como evidencia documentada que confiere a los bienes descritos en el conocimiento de embarque.

El conocimiento de embarque es negociable o a la "orden", cuando se endosa apropiadamente y da al portador, el derecho de tomar posesión de las mercancías.

Es además un documento que un banco puede aceptar convenientemente como garantía si el comerciante asienta en el mismo que es fácilmente vendible y que no es perecedero. En préstamos contra conocimientos de embarque, el prestatario llega a ser un factor menos importante cuando la formalidad del transportador está fuera de duda o los bienes tienen en sí mismos todas las cualidades esenciales de una garantía favorable.

RECIBOS DE ALMACEN:

Son los que da un depositario por los bienes puestos bajo su custodia. Representan los bienes. El poseedor de un recibo toma título de propiedad de las mercancías como si éstas hubieran sido enviadas a él mismo. Ni prestatario ni prestador tienen posesión actual física de las mercancías. Un recibo de almacén es un título útil y conveniente para garantizar el pago de un préstamo, especialmente cuando demuestra la posesión de mercancías vendibles. Los recibos de almacén, al igual que el conocimiento de embarque, pueden ser emitidos en forma negociable o no negociable. La forma negociable es requerida, usualmente, por bancos como garantía para apoyar la cesión del préstamo contra el recibo de depósito. La formalidad del almacenista y las mercancías son, asimismo, más importantes que el crédito establecido del prestatario en tal transacción.

RECIBOS DE DEPOSITO:

Los recibos de depósito, son títulos de financiamiento que capacitan al que pide prestado, para obtener la posesión de bienes o propiedad por procedimiento o manifestación sin tener su título. El que pide prestado, llamado depositario, mantiene los bienes en depósito con el prestador, llamado fiador. El financiamiento de recibos de depósito es usado ampliamente bajo un convenio de --- "Certificado de Depósito", una técnica de financiamiento al por mayor desarrollada por compañías financieras de ventas. El empleo del recibo de depósito puede utilizarse como se muestra en el siguiente ejemplo:

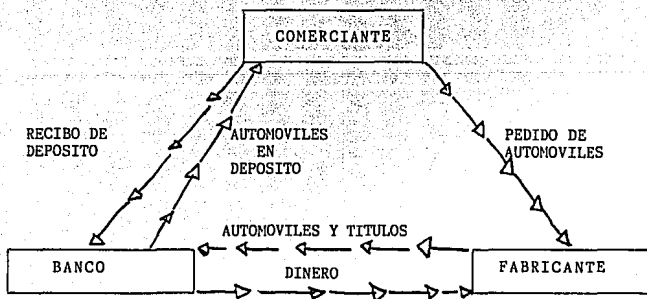
Un negociante desea obtener una remesa de automóviles de un productor. No tiene dinero en efectivo o convenios de crédito necesarios para comprar directamente al fabricante. Solicita al banco o a una compañía financiera de ventas y allí arregla un crédito bajo un plan de recibo de depósito por todo el monto necesario para pagar los automóviles. Entonces el negociante coloca la orden de compra y da instrucciones al fabricante para que gire contra el banco para el pago y envíe el conocimiento de embarque, u otros documentos de títulos de propiedad al banco, a nombre de éste o a la orden del mismo que avelen la propiedad. Cuando llegan los

automóviles, son pagados por medio del banco, el cual toma los documentos: factura o título de propiedad de los automóviles. En este punto, termina el interés del fabricante en la transacción.

Obviamente el banco no desea vender los automóviles a quien ahora no tiene título. Esa es la ocupación del negociante. El banco se interesa por el reembolso y ganancias del crédito que se le ha concedido al negociante. Para cumplir el propósito del negociante y del banco, es necesario poner los automóviles en las manos del primero para su reventa. Al mismo tiempo, el banco desea retener los títulos como garantía por el dinero concedido. Consumar esta transacción es función peculiar del recibo de depósito.

El convenio de un recibo de depósito dice es realizado por el negociante y entregado al banco el cual a su vez, envía los documentos de título al negociante. El recibo de depósito dice que ahora el negociante ha recibido cierta cantidad de automóviles que son ahora bienes del banco y que aquél mantendrá en su poder los automóviles o su producto, pero a cargo del banco. Cuando los automóviles son vendidos el producto es usado para reembolsar al banco y el recibo de depósito es cancelado.

Diagrama que representa la transacción del recibo de depósito:



El título permanece aquí para asegurar el préstamo

ACCIONES Y BONOS:

Las acciones y bonos son las formas más comunes de garantía para un préstamo bancario, pero no se usan tan extensamente en préstamos comerciales como para préstamos individuales y de inversiones. En la actualidad, únicamente un porcentaje reducido de -- préstamos comerciales a corto plazo, son garantizados por acciones y bonos. Los banqueros encuentran más práctico al aceptar -- documentos de propiedad de artículos comerciales como garantía.

Las acciones y bonos se usan también ampliamente por individuos como garantía en los préstamos personales a un solo pago, pero -- rara vez para préstamos personales pagaderos a plazos.

DERECHOS SOBRE HIPOTECA, DE PROPIEDAD PERSONAL Y SOBRE BIENES RAICES:

Un derecho sobre propiedad perteneciente al prestatario puede -- ser dado como garantía para un préstamo bancario. Si el préstamo no es pagado a su vencimiento, el banco puede excluir y ven -- der la propiedad. Este derecho está representado por un instrumento llamado hipoteca. Si es sobre una propiedad personal, es una hipoteca de bienes muebles; si lo es sobre una propiedad -- real (tierra y mejoras permanentes sobre ella), es una hipoteca de bienes raíces.

Una hipoteca, especialmente sobre bienes raíces, está fuera de -- lugar en las modernas fianzas comerciales, ya que es una forma -- de garantía no satisfactoria para un préstamo a corto plazo, ya que es difícil de liquidar, porque la exclusión es un procedi -- miento técnico costoso.

La Hipoteca de bienes muebles se usa ampliamente para garantizar ventas a plazos y en un grado más limitado, para garantizar prés -- tamos personales.

CONSIGNACION DE CUENTAS POR COBRAR:

Una consignación de cuentas por cobrar es la transferencia, por un acreedor de una o más cuentas por cobrar, a un banco, compañía financiera, u otra agencia, como garantía para un préstamo. Las firmas comerciales emplean este método para obtener préstamos de capital de trabajo. El financiamiento de cuentas por cobrar es de especial significación para el gerente de crédito - cuando analiza los estados financieros de un cliente, ya que - la consignación de cuentas por cobrar es vista por muchos gerentes de crédito como un recurso financiero que demuestra que la situación financiera actual de ese negocio no es muy convincente.

Una consignación puede hacerse para garantizar un préstamo específico que será pagado en su totalidad por medio de las cobranzas de las cuentas por cobrar así estipuladas, o bien de las - cuentas que pueden ser consignadas al prestador bajo un convenio de crédito renovado. Este tipo de convenio establece que los cobros del prestamista sobre las cuentas consignadas, serán colocados en una cuenta de depósito bajo su control y cedidas - al acreedor en tanto son consignadas como cuentas por cobrar - adicionales. Los convenios de consignación expresan en detalle todos los términos y condiciones del trato.

La consignación puede o no hacerse sobre una base de notificación, los clientes del vendedor pueden ser avisados de que las cuentas han sido transferidas y que ellos harán el pago a la - agencia financiera. Las ventas directas de cuentas son siempre hechas sobre la base de notificación, pero la mayor parte de - las consignaciones no son notificadas, esto puede depender de - la situación legal y de la potencia financiera del prestamista.

TITULOS DE CREDITO:

El título de crédito es una promesa o una orden para pagar una suma definida o determinada de dinero al portador, a una persona específica o a su orden.

| <u>TIPOS DE TITULOS DE CREDITO</u> | <u>CLASIFICACION</u> | <u>CARACTERISTICAS</u> | <u>FORMAS DE TRASMISION</u> |
|------------------------------------|----------------------|------------------------|-----------------------------------|
| PROMESAS DE PAGO | AL PORTADOR | INCORPORACION | POR TRADITIO (entrega del título) |
| Y | A LA ORDEN | LEGITIMIDAD | |
| ORDENES DE PAGO | NOMINATIVOS | LITERALIDAD | o |
| | | AUTONOMIA | |
| | | ABSTRACCION | POR ENDOSO |
| | | SUSTANTIVIDAD | |

Cada tipo de crédito tiene su propia forma o formas especiales de títulos de crédito, pero todas ellas tienen tres aspectos esenciales, que las distinguen de otros documentos de hecho y de derecho, y son:

- Una promesa u orden de pago futuro
- Riesgos
- El establecimiento de relaciones deudor-acreedor

Los títulos de crédito escritos pueden ser de aceptación general o de aceptación limitada.

Un título de crédito que es universalmente aceptado, es el dinero o moneda en circulación, bonos sobre valores federales y billetes de banco, todos los cuales son promesas de pago que pertenecen a los títulos de aceptación general.

Es importante hacer notar, que los títulos de aceptación general o ilimitada sirven como sustitutos para el sistema monetario en el país que los emite.

Los títulos de crédito de aceptación limitada incluyen todas las otras formas en las que se manifiesta que el crédito ha sido extendido. Estas pueden dividirse en promesas de pago y órdenes de pago.

Las principales promesas de pago son: cuentas corrientes o cuentas en libros (conocidas como crédito en libros), pagarés y bonos. Las principales órdenes de pago son: cheques, aceptaciones comerciales, aceptaciones bancarias, giros y letras de cambio.

Los títulos de crédito están reglamentados por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Son cosas mercantiles que ejercen una función económica de trascendental importancia, los títulos de crédito se caracterizan porque contienen derechos y obligaciones distintas de las expuestas en cualquier otro documento de toda otra cosa civil o mercantil, con características y efectos previstos.

Los títulos de crédito son independientes de las personas, tienen vida propia y contienen un derecho, una obligación independiente y un valor en sí mismos.

El título de crédito nace por voluntad propia de alguien y automáticamente se convierte en un valor, se crea una obligación que se va a cumplir y su vida está sujeta a normas legales.

Por una parte el legislador dota al título de crédito de características tales que lo convierte en título-valor por sus disposiciones legales; el poseedor de un título de crédito tiene un instrumento de gran eficacia; puede hacerlo circular con facilidad, lo puede negociar, recibir su importe, descontarlo en un banco, todo esto, en función de las firmas que estén en él.

La propiedad de un título de crédito puede transmitirse por dos medios, desde el punto de vista cambiario: por la simple tradición o entrega del título, si éste es al portador, o mediante el endoso, si éste es nominativo.

Las principales características de los títulos de crédito son: la incorporación, la legitimidad, la literalidad, la autonomía, la abstracción y la sustantividad. Conociendo todas ellas se habrá configurado plenamente el título de crédito.

INCORPORACION:

La posesión del título da el derecho, el que tiene el título tiene el derecho, es decir, si no se tiene físicamente el título, no se tiene el derecho, porque éste se concede en el papel, en el documento. Al derecho contenido e incorporado en los títulos de crédito, se le llama derecho documental.

LEGITIMACION:

La legitimación consiste en la propiedad que tiene el título de crédito de facultar a quien lo posee, según la ley de su circulación, para exigir del suscriptor el pago de la prestación consignada en el mismo y solventar válidamente la obligación del suscriptor a favor del poseedor.

Lo anterior quiere decir que el derecho de propiedad del título de crédito es hecho a un lado como concepto clásico de derecho de propiedad, para dejar como definitivo el concepto de posesión del título de crédito, de acuerdo con la ley de su circulación. No le interesa a la ley, ni la doctrina en materia de títulos de crédito ni quién es el propietario real; lo que le importa es quién es el poseedor formal; es lo que le da el derecho de exigir del suscriptor del título, del obligado, la prestación consignada en el título y a éste le da derecho de solventar su obligación pagándola al poseedor formal.

Para efectos de la ley de circulación de los títulos de crédito, éstos se clasifican en tres tipos: Al Portador, A la Orden, y Nominativos.

TITULOS AL PORTADOR

Son los títulos expedidos sin determinación de persona, ni señalamiento específico (el girador es el obligado, es quien crea el documento.) Cuando el título de crédito se expide o se emite a favor de persona no determinada, el beneficiario no es señalado en forma precisa, tiene que haber un obligado, un girado, pero no hay un beneficiario determinado, pudiéndose poner la palabra al portador, o dejarse el espacio en blanco. El título de crédito en blanco surte los efectos de al portador.

TITULOS A LA ORDEN

Son los que se emiten a favor de determinada persona o de la persona a la que él trasmite sus derechos. Implícito al concepto de circulación, con el endoso nace el concepto de título a la orden de beneficiarios de la persona a quien transmita su derecho. En este caso, la ley de la circulación del título de crédito es la de que el beneficiario es la persona señalada expresamente en el título de crédito por quien lo creó y es transmisible por endoso.

TITULOS NOMINATIVOS

Son aquéllos en que el título se crea, se emite, se expide a favor de determinada persona, pero además, a diferencia de los títulos a la orden, debe llevarse un registro efectuado por el creador del título de crédito, y en este se deben anotar las transmisiones de propiedad del mismo por endoso; si no existe la debida relación entre los endosos y los registros correspondientes en el libro, no es legítimo el derecho sobre el título por parte de quien quiera ejercitarlo. (lo anterior es aplicable a las acciones en la mayoría de los casos).

Otras formas de transmitir los títulos de crédito son: por cesión, venta, donación, etc.

Según la ley, cuando se cede un título, el cedente garantiza no la solvencia del deudor, pero sí la existencia del derecho o crédito. En materia de títulos de crédito, el hecho anterior se modifica: el edosante, al endosar un título de crédito al endosatario, transmite la propiedad por vía de endoso, quedando obligado al pago de la prestación contenida en el título de crédito al igual que todos los demás obligados. El que transmite por endoso no queda liberado de la obligación del pago del título de crédito. No es una cesión, sino que transmite el derecho, pero también queda obligado al pago.

LITERALIDAD

El concepto de literalidad quiere decir simple y sencillamente que lo que está literalmente escrito en el texto del documento constituye el derecho, es decir, que una vez creado el documento ya no puede variarse ni en su esencia ni en su forma, a fin de que quienes adquieran el título de crédito, lo hagan sin temor de que puedan cambiarse las circunstancias que configuren en el derecho incorporado en el mismo.

Lo único que va a tener influencia en ese derecho y su obligación correlativa es lo que está escrito materialmente en el texto del documento, ya que como lo menciona el artículo 8º fracción VI "La alteración del texto del documento o de los demás actos que en él consten" puede oponerse al derecho de ejercerlo.

AUTONOMIA Y ABSTRACCION

Los títulos de crédito son autónomos en el momento en que el beneficiario pone en circulación el título nominativo, endosándolo y pasándole entonces los derechos al endosatario.

Existe un concepto que es importante, el título de crédito nace en el momento en que se ha redactado y su suscriptor original lo pone en movimiento y lo entrega a su beneficiario. Entonces hay una relación personal entre el creador de título y su primer adquirente, situación jurídica que se va a repetir cada vez que pasa de una mano a otra el título. En el momento en que ese beneficiario lo endosa a un tercero, que es como si se repitiera el acto creativo del título, hay una repetición del acto: transmisión de la propiedad y del derecho del título, de tal suerte que el beneficiario se convierte en endosante y lo entrega al endosatario, que a su vez se convierte en endosante si transmite de nueva cuenta el título a otra persona conforme a la ley de su circulación.

De tal suerte que cada acto jurídico va creando, va repitiendo el acto generador del título de crédito. Entonces en cada caso se sigue, se va verificando una relación de tipo personal porque hay una causa en cada transmisión, la causa por la cual una persona --

trasmite la propiedad de un título de crédito a otra; es por la - que ésta entrega su importe; o porque le debe dinero y le pagó - con ese crédito: hay una relación personal, es como si el negocio que origino la creación del título de crédito volviera a repetirse y el instrumento de pago fuese el título de crédito, solo que el título de crédito seguirá siendo abstracto, autónomo e independiente de la causa que le dio origen, y solamente lo que va a subsistir son las relaciones personales; por eso lo que va a proceder son las excepciones personales, no las excepciones causales.

El principio de Abstracción consiste precisamente en que las ---- excepciones causales no son oponibles a los títulos de crédito. Lo único que puede oponerse son las excepciones derivadas del propio título, llamadas cambiarias y las excepciones personales.

Entonces, si no proceden las excepciones causales, el título de crédito tendrá plena validez y será efectivo contra cualquiera de los obligados con las excepciones personales que puedan oponerse.

SUSTANTIVIDAD

El principio de sustantividad o independencia, que es un principio también derivado del principio de autonomía, consiste en que cada acto del título de crédito, cada acto integrado en el mismo, es independiente de otro, se refiere al acto que dio origen no solamente al negocio original, sino a la causa que da origen a cada endoso. La sustantividad es independencia de uno frente a todos los demás actos celebrados o integrados en el título de crédito; por ejemplo, el avalista presta su garantía por aval, esto es un acto independiente de la obligación asumida por la persona avalada.

PROMESAS DE PAGO

CUENTA CORRIENTE O EN LIBROS:

Es propiamente una memoria o apunte que hace el acreedor como parte de su procedimiento regular de contabilidad. De cada venta, él hace una partida en el libro mayor, cargándolo a cuenta del monto del crédito extendido al cliente. La partida en el libro es a menudo la única evidencia de una transacción comercial de crédito.

USO DE LA CUENTA CORRIENTE EN LIBROS:

El crédito en libros se usa cuando el cliente compra un artículo de una tienda al menudeo y tiene "cuenta". La mayor parte de las tiendas de departamentos en las grandes ciudades exigen al cliente que firme una nota de remisión y le entregan la copia de la misma. El crédito en libros es utilizado ampliamente cuando un corredor o intermediario, o bien un comerciante al menudeo compra a un fabricante o mayorista y por último cuando el fabricante compra a un proveedor. Fabricante y mayorista no reciben más que un acuse de recibo al entregar los artículos.

VENTAJAS DE LA CUENTA CORRIENTE:

La ventaja más notable de esta cuenta es su flexibilidad. El vendedor puede prolongar el tiempo de pago, o hacer otros cambios en las condiciones de la cuenta sin problemas y sin perder derecho alguno. La transacción se completa con facilidad y rapidez. Este sistema tiene la ventaja de halagar al cliente, ya que le demuestra confianza en su capacidad individual y de negocios.

DESVENTAJAS DE LA CUENTA CORRIENTE:

La desventaja más seria de esta cuenta consiste en el caso de existir desacuerdo entre vendedor y comprador, ya que no hay evidencia de las condiciones de la venta; en ausencia de un completo acuerdo entre las partes que intervienen en la transacción, las partidas y anotaciones en el libro mayor constituyen una prueba concluyente de la deuda. Esto no significa que el vendedor no pueda establecer una demanda contra el comprador sin un reconocimiento escrito de la deuda, sólo que éste último es mucho más satisfactorio como evidencia legal, que la simple anotación hecha por el acreedor en su propio libro. Las cobranzas sobre cuentas corrientes son mucho más lentas que las de títulos de crédito.

PAGARE

El pagaré es un título de crédito en el cual el suscriptor promete pagar una suma determinada de dinero al beneficiario en la fecha de su vencimiento.

El pagaré es firmado por el "girador" que es la persona que promete pagar, - la persona a quien debe pagarse el pagaré, es el "tenedor". El pagaré puede ser entregado por un comprador en pago de bienes, o girado por una persona a cambio de dinero o de crédito de cualquier individuo o banco.

El artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito señala los requisitos que debe contener el pagaré, y son:

- 1.- La mención de ser pagaré, inserta en el texto del documento
- 2.- La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero
- 3.- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago
- 4.- La fecha y el lugar de pago
- 5.- La fecha y el lugar en que se suscribe el documento
- 6.- La firma del suscriptor o de la persona que firma en su ruego o en su nombre.

Si el pagaré no menciona la fecha de su vencimiento, se considerará pagadero a la vista; si no indica el lugar de pago, se tendrá como tal el domicilio - del que suscribe.

El título de crédito pagaré se avala, endosa y protesta y es permitido que - se determinen intereses convencionales, es decir, que al crearse el pagaré, el suscriptor fija un tipo de intereses, lo cual da al pagaré características de rendimiento, que son los intereses y lo hace circular con esos intereses, con lo cual el pagaré se hace atractivo.

VENTAJAS DEL PAGARE:

- 1.- Es evidencia de la deuda
- 2.- Establece definitivamente la cantidad que el comprador adeuda al vendedor y evita mayores discusiones sobre la fecha de pago o descuentos al cliente
- 3.- Asegura el pago puntual
- 4.- Un pagaré es fácilmente transferible, el poseedor del pagaré puede endosar lo a su banco, y así reunir fondos.

Desventajas del Pagaré:

- 1.- Existe una suposición general de que los pagarés son exigidos únicamente a riesgos crediticios deficientes. En muchos ramos un vendedor que exige que sus clientes den un pagaré, los ofende y además pierde el cliente. El público en general tiene aversión a firmar documentos legales.
- 2.- Al transferir los pagarés, generalmente sufren un descuento; los pagarés raras veces son apreciados en su valor neto, aún cuando su tipo de interés esté sobre el que prevalece en el mercado.

BONOS

Los bonos son títulos de crédito generalmente emitidos por grandes corporaciones, para reunir capital para trabajo permanente. Son promesas de pago de una cierta suma de dinero en una fecha futura determinada, generalmente diez años o más después de la emisión del bono.

Los bonos pueden ser negociables o no negociables; los bonos negociables o al portador, son fácilmente transferibles mediante la entrega. Los bonos no negociables o registrados, pueden ser transferidos mediante endoso, entrega y registro. Los bonos son usados a menudo como garantía para empréstitos.

Las acciones y los bonos son, comúnmente, interpretados como de naturaleza similar. Pero son de hecho muy diferentes, aunque sus propósitos en muchos casos sean idénticos. La propiedad de una corporación consta de capital social representado por un certificado de acciones. Este no es una promesa para pagar alguna cantidad fija de dinero en un cierto tiempo. Su valor aumenta o disminuye con la importancia de la corporación. No es un título de crédito: es la evidencia de propiedad, no de deuda. Sin embargo, los certificados de acciones, ya que son fácilmente transferibles, son a menudo utilizados como garantía para crédito.

ORDENES DE PAGO:

CHEQUE

La más importante y generalizada orden de pago es el cheque, es orden escrita girada contra un banco por un librador, solicitándole el pago de una suma determinada de dinero a la orden de alguna persona o sociedad, nombrada en el cheque. Su conveniencia le ha hecho el medio principal de pago.

El artículo 176 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito señala - los requisitos que debe contener el cheque y son:

1. La mención de ser cheque, inserta en el texto del documento. Como los formularios en que deben hacerse los cheques están previamente redactados e impresos por la institución de crédito librada, en ellos viene el nombre de la institución de crédito y la parte invariable del texto del documento.
2. El lugar y la fecha en que se expide. El lugar determina la jurisdicción, y para los efectos, determina también el plazo de presentación del cheque.
3. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero
4. El nombre del librado, o sea de la institución de crédito que ha de hacer el pago. Solamente instituciones de crédito debidamente autorizadas por la autoridad competente, pueden ser libradas para que este título, ese documento, tenga carácter de cheque.
5. El lugar de pago, normalmente en los cheques viene el domicilio de la institución librada. Es el domicilio de dicha institución donde ha de hacerse el pago.
6. La firma del librador, es decir de la persona que se obliga a que se haga el pago del documento.

El cheque como título de crédito, puede ser expedido en forma nominativa y al portador. Si el cheque es nominativo y alguno de los tenedores lo endosa en blanco, puede circular como si fuese al portador, pero en el momento de presentarse o en el momento de ejercitarse acción con ese cheque, se tendrá que llenar con el nombre del último tenedor para el efecto de que éste pueda ejercitar las acciones propias del título de crédito.

El cheque que no indica a favor de quien se expide, así como el emitido a favor de determinada persona y que además tenga la cláusula al portador, se entenderá expedido al portador.

Cheques Nominativos pueden ser expedidos a favor de un tercero, - del mismo librador o del librado. El cheque expedido a favor del librado no será negociable. Esto quiere decir que el cheque puede emitirse a favor de un tercero, que es lo más común; a favor - del mismo librador, cuando se trata de retirar fondos; o a favor de la institución de crédito y se le paga con cheque.

Plazos de presentación. El artículo 181 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito nos indica que el cheque tiene una vida efímera y que va a circular; pero debido a que no es un instrumento de crédito, los plazos se acortan visiblemente y deben presentarse :

- 1.- Dentro de los quince días naturales que sigan al de su fecha, si fueren pagaderos en el mismo lugar de su expedición
- 2.- Dentro de un mes, si fueren expedidos y pagaderos en diversos lugares del territorio nacional
- 3.- Dentro de tres meses, si fueren expedidos en el extranjero y pagaderos en el territorio nacional
- 4.- Dentro de tres meses, si fueren expedidos dentro del territorio nacional para ser pagaderos en el extranjero, siempre que no fijen otro plazo las leyes del lugar de presentación.

FORMAS ESPECIALES DEL CHEQUE:

Existen diversas formas especiales del cheque, que son:

- 1) Cheque Cruzado o Borrado
- 2) Cheque para abono en cuenta
- 3) Cheque Certificado
- 4) Cheque de Caja
- 5) Cheques de Viajero

CHEQUE CRUZADO O BORRADO:

En este tipo de cheque el librador o el tenedor cruzan dos líneas paralelas - trazadas en el anverso, lo que quiere decir que solo podrá ser cobrado por una institución de crédito.

Si entre las líneas del cruzamiento en un cheque aparece el nombre de la institución que debe cobrarlo, el cheque solo podrá ser pagado a la institución especialmente designada o a la que ésta hubiere endosado el cheque para su cobro.

CHEQUE PARA ABONO EN CUENTA:

El librador o el tenedor pueden prohibir que un cheque sea pagado en efectivo, mediante la inserción en el documento de la expresión "para abono en cuenta". En este caso el cheque se podrá depositar en cualquier institución de crédito, la cual solo podrá abonar el importe del mismo a la cuenta que lleve o abra - a favor del beneficiario.

CHEQUE CERTIFICADO:

Es aquél en que el librador pide a la institución de crédito que haga constar, de acuerdo con el principio de integración, que ese cheque tiene fondos para - ser pagado durante el plazo de presentación, y que durante este plazo, ese cheque será pagado bajo la responsabilidad de la institución librada.

CHEQUE DE CAJA:

Solo las instituciones de crédito pueden expedir cheques de caja a cargo de - sus propias dependencias, este cheque deberá ser firmado por un funcionario autorizado del banco, y para su validez estos cheques deberán ser nominativos y no negociables.

Los cheques de caja también pueden ser emitidos a favor de algún cliente, el - cual tendrá que cubrir el importe del mismo y una comisión por la emisión de - dicho cheque, en tal caso, sirve como cheque certificado.

CHEQUE DE VIAJERO:

Son expedidos por el librador a su propio cargo, y pagaderos por su establecimiento principal o por sucursales o los corresponsales que tenga en la República o en el extranjero. Los cheques de viajero serán nominativos, y el que pague deberá verificar la autenticidad de la firma del tenedor, cotejándola con la - firma que aparece certificada en el cheque.

ACEPTACION COMERCIAL:

Una aceptación comercial es un título de crédito librado por un - vendedor dirigido a un comprador de mercancías o bienes para pagar una cierta cantidad en un tiempo futuro determinado para cubrir la compra. La obligación de pagar es admitido por el comprador y - por escrito en el documento. La aceptación establece que es librada por una transferencia específica de bienes. El vendedor es el - librador y también a quien se le paga. El comprador es el librado y el que acepta.

Una aceptación comercial es un título negociable y como tal debe - satisfacer los requisitos de la ley que son:

- 1) debe constar por escrito
- 2) Debe estar firmada por el librador
- 3) Mencionar claramente al librado
- 4) Deberá tener forma de ORDEN para que el librado pague la suma - establecida .
- 5) Fecha de pago

ACEPTACION BANCARIA:

Es un título de crédito librado por un banco quien acepta la responsabilidad para pagar por o en favor del comprador de bienes. Los bancos generalmente realizan aceptaciones sobre las bases de - una carta de crédito, o sobre la garantía de bienes en depósito.

GIRO BANCARIO:

Un giro bancario es muy similar a un cheque, es una orden escrita de un banco a otro para pagar dinero a la persona designada en el giro, a petición.

Esta forma de pago tiene una ventaja sobre las otras, consiste en que el giro bancario no se regresa al banco librador antes de que se efectúe el pago. Así la firma a quien se le paga puede disponer más pronto del dinero que si le fuera pagado por un cheque o dinero que tendría que pasar a través de la cámara de compensación.

LETRA DE CAMBIO :

La letra de cambio es un título de crédito formal y completo que contiene la obligación de pagar sin contraprestación una cantidad determinada al vencimiento y en el lugar en él mismo expresado. La letra de cambio nunca puede ser al portador a menos que se deje en blanco el espacio.

El artículo 76 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito indica los requisitos que debe contener la letra de cambio:

- 1.- La mención de ser letra de cambio, inserta en el texto del documento
- 2.- La expresión del lugar y del día, mes y año, en que se suscribe
- 3.- La orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero
- 4.- El nombre del girado
- 5.- El lugar y fecha del pago
- 6.- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago
- 7.- La firma del girador o de la persona que suscriba a su ruego o en su nombre.

Formas de Girar la Letra de Cambio:

1.- A LA VISTA:

Quiere decir que la letra de cambio puede ser presentada al pago en cualquier momento, a opción del tenedor, a partir del momento en que el tenedor la reciba y hasta que opere la caducidad o prescripción.

2.- A CIERTO TIEMPO VISTA:

La letra de cambio deberá ser previamente presentada al aceptante para fijar el plazo de vencimiento. Se dice vista porque se pone materialmente a la vista del aceptante, se le presenta; es un acto jurídico cambiario que se llama presentación y no puede hacerse sin la presentación física y material del título de crédito.

3.- A CIERTO TIEMPO FECHA:

Es cuando simplemente se determina la fecha de vencimiento, fijándose en la letra el plazo. Lo que caracteriza esta forma de fijación es la determinación del plazo, por ejemplo a 30 días fecha.

4.- A DIA FIJO:

No se usa el término indicado, sino que se especifica concretamente la fecha de vencimiento.

ACEPTACION DE LA LETRA DE CAMBIO:

Es el acto en virtud del cual el girado está de acuerdo o admite en pagar la letra de cambio, en cumplir la orden incondicional de pago que se ha dado por el girado, a la fecha de vencimiento.

El artículo 25 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito indica que puede ponerse en el título de crédito la cláusula "no a la orden", "no circulable", "no transmisible", u otra equivalente con lo cual se limita la circulación del título de crédito. Cuando se anota cualquiera de esas cláusulas, quiere decir que esa letra de cambio no podrá ser endosada, que solamente su beneficiario la puede hacer valer, que no se puede transmitir su derecho.

Para que una letra de cambio sea endosada, el endoso debe constar en el texto del documento, debe integrarse, ya que el endoso implica que la letra de cambio contenga la firma de su poseedor legítimo propietario. El último tenedor puede poner su firma y el nombre de la persona a quien se transmite el derecho. Es conveniente que tenga también la fecha y con estos requisitos se integra el endoso: firma, nombre del endosatario o beneficiario y fecha.

EL AVAL:

El aval es una garantía cambiaria total o parcial del pago del título de crédito, el aval lo puede otorgar cualquier persona capaz de obligarse mercantilmente. La forma de constitución de aval como todos los actos cambiarios, debe integrarse en el título de crédito, y la forma habitual es poner la frase:

" por aval " u otra equivalente, conviene poner siempre la fecha y la firma, pero según el artículo 111 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, con la sola firma basta.

LA ACCION CAMBIARIA

Existen dos clases de acciones cambiarias: ambas tienen como base títulos de crédito; quiere decir que el procedimiento es la acción propia de los títulos de crédito, propia del derecho cambiario en el que el tenedor de un título de crédito ejercita el derecho in - incorporado en el propio título. La acción cambiaria se ejercita -- cuando ha habido falta de cumplimiento a las obligaciones contenidas en el título de crédito; por lo tanto se ejercita primero en -- caso de falta de aceptación total o parcial de una letra de cambio, segundo, en caso de falta de pago total o parcial, y tercero, cuando el girado o el aceptante fueren declarados de quiebra o de concurso.

El estado de quiebra es el que se deriva de una declaración judicial en relación con un comerciante, y el concurso es la declaración judicial que pone en estado de insolvencia a un comerciante. En los casos de falta de aceptación total o parcial y en los casos de la declaración de quiebra o concurso civil del aceptante o del girado, la acción se ejercita o puede ejercitarse antes del vencimiento de la letra, ya que el ejercicio de la acción cambiaria, en términos generales, en principio nace cuando no se da cumplimiento a la orden de pago contenida en la letra de cambio, es decir, cuando a su vencimiento no se paga.

Cuando el tenedor tiene el título, la letra de cambio, la presenta al girado y éste no acepta, como consecuencia de la presentación -- de tipo negativo, ocurre con un notario o corredor público el tenedor del documento y levanta el Protesto. Quedando constancia fehaciente de la falta de aceptación. En ese momento nace la acción -- cambiaria en vía de regreso contra todos los obligados hasta ese -- momento.

La acción cambiaria se divide en directa, indirecta y en vía de regreso. La acción directa es la que ejercita en cumplimiento del de recho incorporado en el título de crédito y el aval consiste en la facultad de -- obrar con auxilio del poder judicial en contra del principal obligado de la persona que fatalmente tiene que pagar la letra de cambio, que es el aceptante.

Como figura avalista solidariza a éste con la persona para la cual presta el aval, entonces se entiende también que es acción directa la que se ejercita por el tenedor del documento contra el avalista de la aceptante.

La acción enviada de regreso no va del tenedor del documento al principal obligado, sino al contrario, va hacia atrás. Es la vía indirecta la que puede recaer a todos los endosantes; es el procedimiento al revés el que puede ejercitarse contra todos los endosantes e igualmente contra el girador.

La acción directa cambiaria es ejecutiva y necesita de un instrumento al cual la ley da esta fuerza que norma el procedimiento calificado de ejecutivo por la celeridad, por la fuerza y por el impacto que hace en el patrimonio del demandado cuando, a través de esta vía ejecutiva, de estracción, se embargan bienes del demandado, previo reconocimiento del documento y de la firma o firmas que lo calzan.

EL PROTESTO

El protesto es el acto jurídico cambiario que establece una forma auténtica en que una letra fue presentada en tiempo y que el obligado dejó total o parcialmente de aceptarla o pagarla.

Señala la ley que, salvo disposición legal expresa, ningún acto -suple al protesto. El girador puede dispensar al tenedor de la letra de protestarla en el acto de creación de la letra de cambio poniéndole la cláusula "sin protesto" u otra equivalente.

El protesto puede ser hecho por corredor o notario público o, en defecto de ambos funcionarios, será elaborado por la primera autoridad política existente en el lugar. El protesto por falta de aceptación debe levantarse dentro de los dos días hábiles siguientes a la presentación; en la misma forma se hará cuando sea por falta de pago. El notario o corredor que haya efectuado la diligencia del protesto conservará la letra de cambio en su poder el día del protesto y al día siguiente, teniendo el girado el derecho de presentarse a satisfacer el importe de la letra más intereses moratorios desde el vencimiento y hasta el momento de su pago.

EL CREDITO Y LA RELACION COMERCIAL

La administración de crédito y cobranza corresponde al área administrativa y financiera de la empresa, y jerárquicamente pertenece a ella; pero por lo que respecta a sus relaciones funcionales, coordina fundamentalmente con la administración de ventas y se relaciona, por lo tanto, con el área mercadotécnica.

La importancia de una relación y coordinación adecuadas entre la administración de crédito y cobranza con las ventas ha dado origen a una nueva tendencia que modifica considerablemente el concepto tradicional y la labor de la administración de crédito. Su gerente o ejecutivo principal, antes llamado gerente de crédito y cobranza, cambia esta denominación por la de gerente de ventas a crédito, lo que obliga al titular de esta función no sólo a tener un amplio caudal de conocimientos y experiencia administrativa, financiera y crediticia, sino también sobre mercadotecnia, concepto que deberá ser amplio y claro como agrupación del conjunto de técnicas y ciencias que tienen por objeto hacer llegar un producto o servicio del fabricante al consumidor final, en condiciones óptimas de precio, servicio, distribución, etc.

Este nuevo concepto surgió debido a que actualmente la administración de ventas tiene la necesidad de contar con el auxilio del crédito para lograr la venta de los productos y servicios, pues como se sabe, en casi todas las empresas las ventas a crédito representan el más alto porcentaje de su total de ventas anuales, y si una firma prescindiera del crédito, esto bastaría para sacarla del mercado o hacerla perder considerablemente la posición que en él ocupa.

Actualmente el departamento de ventas sabe con absoluta certeza que una venta no es tal en tanto no se haya cobrado su importe, y el departamento de crédito sabe que su función no debe entorpecer a la de ventas y que debe conservar al cliente como tal. A pesar de todo, podría producirse algún motivo de fricción entre ambas áreas, a menos que entre ellas exista un entendimiento inteligente. Al vendedor no le gusta perder una venta porque el departamento de crédito no considere al cliente un riesgo satisfactorio, y al

personal de crédito no le gusta que se le pida aprobar un crédito para un cliente que en su criterio representa un riesgo considerable para la empresa.

Normalmente, los departamentos de ventas y crédito colaboran estrechamente para perseguir los mismos objetivos: aumentar las ventas venturosas, reducir las pérdidas por cuenta malas e incobrables y en consecuencia, elevar las utilidades de la empresa.

La obtención de un buen volumen de ventas con el mínimo de pérdidas y gastos depende de una decidida cooperación entre ambas funciones.

El departamento de crédito se encuentra en situación adecuada para brindar una valiosa ayuda al de ventas. A continuación se mencionan algunas formas en que puede realizarlo:

1. El conocimiento y la información que el departamento de crédito posee sobre la situación económica de los clientes, debe emplearse para concentrar el esfuerzo de ventas en aquellos clientes que representan un riesgo de crédito favorable y evitar la gestión de ventas en aquellos clientes que pudieran convertirse en fuente de pérdida por cuentas malas.
2. El conocimiento y la información que el departamento de crédito tiene acerca del giro de sus clientes pueden ser utilizados por el departamento de ventas, sugiriéndole cuándo y en qué territorios debe aplicar su gestión de ventas.
3. La información oportuna al departamento de ventas de aquellos clientes cuyo potencial de consumo sea superior al que realizan con nuestra empresa y el cumplimiento de cuya obligación crediticia haya sido adecuado, así como el de aquellos clientes que manejaron su cuenta satisfactoriamente y a la fecha se encuentran saldada, sin haber efectuado nuevas compras.
4. Con frecuencia el departamento de crédito establece estrechas y cordiales relaciones con los clientes al facilitarles información crediticia.
5. Como el departamento de crédito tiene a su cargo el cobro de las cuentas de los clientes, el tacto y la comprensión con el cliente en el desarrollo de esta función, contribuye a mantener relaciones cordiales con los clientes y conservarlos como tales.

Naturalmente la colaboración no debe ser unilateral. El departamento de Ventas es una de las fuentes primarias de información para el departamento de crédito. El vendedor visita con frecuencia al cliente y puede facilitar información útil; así, el vendedor puede informar al departamento de crédito sobre cuestiones tales como:

1. Cómo se usarán los artículos por vender
2. Estado del equipo y las instalaciones del cliente
3. El grado de recursos del cliente y cualquier cambio reciente, tal como la construcción de adiciones a la fábrica, nuevos productos, inversiones sustanciales en equipo, cambios en la administración, etc.
4. El estado de inventarios del cliente
5. Cualquier situación anormal, como paro de labores por huelga, escases o dificultad para obtener materias primas, comentarios negativos de otros proveedores, etc.
6. Su opinión en cuanto a la honradez y capacidad de la administración
7. En condiciones especiales, el vendedor puede obtener del cliente información crediticia: referencias, estados financieros, etc.

El gerente de crédito y el departamento de crédito están continuamente en contacto con la clientela, por lo que las personas relacionadas deberán causar un im pacto en ventas y mantener una buena imagen para la compañía, manteniendo buenas relaciones con la clientela.

Las visitas a clientes son necesarias, con el fin de conocer al cliente, sus sig temas de ventas, su exacta ubicación, el trato que da a su clientela, quiénes son sus administradores y todo aquello que proporcione un juicio correcto sobre el cliente, pero sobre todo con el fin de crear un ambiente de cordialidad con los clientes, y mantener una buena relación comercial con ellos, lo cual redundará en beneficios para la empresa en general y se logrará uno de los principales objetivos del área de crédito.

DOCUMENTACION REQUERIDA PARA OTORGAR CREDITO

La documentación requerida en una solicitud de crédito varía de acuerdo al tipo de crédito y a la política del vendedor o del prestador de servicios.

Los almacenes para otorgar crédito de cuenta corriente, solicitan por lo general la siguiente documentación:

- Solicitud de Crédito
- Comprobante de Domicilio
- Identificación Personal
- Referencias personales
- Referencias Bancarias (No. de Tarjeta de Crédito)

Las instituciones bancarias por su parte solicitan más documentación y garantías adicionales, dependiendo del tipo de crédito de que se trate, pero en términos generales se requiere la siguiente documentación:

1. Carta Solicitud como sigue:

- 1.a. La solicitud para establecimiento o renovación de líneas de crédito a corto plazo, debe indicar en qué renglones solicita el crédito (cobro inmediato, remesas en camino, préstamos quirografarios, descuento de documentos, créditos comerciales, etc.), y los montos requeridos.
- 1.b. La solicitud de los créditos de habilitación y avío, refinancionario, crédito simple con garantía hipotecaria e hipoteca industrial, deben especificar el destino del crédito, importe, plazo, período de gracia requerido, y forma de disposición y pago del mismo.
- 1.c. Algunas veces será necesario detallar las garantías personales que ofrezcan y proporcionar avalúos y datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad de los bienes raíces ofrecidos en garantía. Cuando concurren avalistas o fiadores, se deben proporcionar sus estados financieros, si son sociedades, o sus manifestaciones de bienes y pasivo, si se trata de personas físicas; si presentan bienes raíces, también deben proporcionar los datos de registro público de la propiedad.

- 1.d. Debe incluir una lista con los principales negocios que el solicitante y las empresas y personas de su grupo que man - tengan con el banco y con sus empresas afiliadas. (cuentas de cheques, cuentas de ahorro, depósitos a plazo fijo, pólizas de seguro, etc.).
2. Copia de la escritura constitutiva de la empresa y de sus modi - ficaciones, o de la última escritura actualizada, así como de las actas de consejo pertinentes.
3. Copia de los poderes notariales otorgados a personas faculta - das para suscribir, endosar, emitir, etc. títulos de crédito.
4. Copia de los estados financieros del último ejercicio contable (balance, estado de resultados y estado de cambios en la situación financiera), sin dejar de incluir relaciones detalladas - de aquellas cuentas de activo y pasivo que tengan saldos de importancia; además cuando proceda, estados financieros consolida - dos. Cuando se trate de la primera relación con el banco en - cuestión, será conveniente proporcionar estados financieros de los últimos cinco ejercicios.
5. Nombre y razón social de personas físicas o morales que puedan dar referencias de la empresa (si es posible, se debe indicar - el nombre de la persona que conviene entrevistar).
6. Si el balance refleja la propiedad de bienes raíces, es necesario incluir datos de su inscripción en el Registro Público de - la Propiedad.
7. Si se tienen pasivos de importancia es aconsejable detallar sus vencimientos y, cuando proceda, las garantías reales que se hayan otorgado (ya sean prendarias, hipotecarias, etc.), o infor - mación sobre restricciones contractuales de tipo financiero que haya impuesto a la empresa cualquier banco acreedor.
8. Si el balance refleja pasivos contingentes por concepto de ava - les y/o fianzas es conveniente acompañar una relación que indique las causas, nombre y domicilio de las personas a cuyo favor se hayan otorgado, así como sus montos.

9. En los casos particulares de financiamiento a mediano y largo plazo, deben agregarse:
- 9.a. Los proyectos de inversión, con el detalle y explicaciones pertinentes.
 - 9.b. Los estados financieros para los últimos cinco ejercicios contables
 - 9.c. Estados financieros proforma, que cubran como mínimo, el mismo número de años en que se estima liquidar totalmente el crédito solicitado, y que invariablemente incluyan esta dos de flujo de efectivo.
 - 9.d. Un detalle de las principales políticas de compras y ven tas , así como de sus principales políticas contables y -- sobre aplicación de utilidades.
 - 9.e. Cuando las inversiones sean de importancia, se deben in -- cluir estudios económicos y de factibilidad, Es decir, es aconsejable que al solicitar este tipo de financiamiento -- se proporcione al banco un ejemplar del estudio de factibi -- lidad económica y financiera elaborado por la empresa, pa -- ra el desarrollo e incremento de sus actividades o para -- la creación de nuevos negocios.
 - 9.f. En cierto tipo de crédito especializado (créditos hipote -- carios, créditos a la exportación redescontables con el -- Fondo para el Fomento de la Exportación), se necesita cum -- plir con determinados requisitos para cada uno de los pro -- gramas financieros, ya que cada uno de ellos requiere de -- formularios especiales que contienen información especifi -- ca, como los que se muestran a continuación:

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

El otorgamiento de crédito mercantil requiere de la solicitud de documentación que muestre mayor número de evidencias que puedan dar soporte suficiente al otorgamiento del crédito, ya que en este tipo de créditos los montos son mayores.

A continuación se menciona la documentación requerida para otorgar crédito en una sociedad anónima dedicada a la metalurgia, específicamente a la producción, distribución y venta de soldadura y máquinas de soldar:

1. Solicitud de crédito con todos los datos requeridos y firmada por el representante legal o persona que este solicitando el crédito.
 2. Identificación oficial del representante legal o persona que solicita el crédito, y en su caso del aval.
 3. Si se trata de una sociedad mercantil, deberá presentar copia del acta constitutiva y sus modificaciones; o de la última escritura actualizada.
 4. Copia de los poderes notariales que avalen a los representantes legales facultados para firmar títulos de crédito.
 5. Copia de su Registro Federal de Contribuyentes
 6. Copia de los estados financieros (balance y estado de resultados) correspondientes al último ejercicio contable y el último con no más de seis meses de practicado, dictaminados por Contador Público o avalados por Contador Público acreditado.
 7. Referencias Bancarias mediante carta solicitada al banco en el cual maneja sus principales operaciones bancarias, para conocer la liquidez, solvencia y seriedad del cliente en sus negociaciones.
 8. Garantía, en todos los casos se solicita como mínimo la firma de un pagaré por el total del límite de crédito, firmado por la persona apoderada, y si fuese necesario, por un aval.
- Pueden otorgarse otro tipo de garantías, como son: Carta de Crédito bancaria o una garantía hipotecaria o prendaria cuyo costo de notarización y registro correrá por cuenta del cliente.

CAPITULO II

ASPECTO FINANCIERO

ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales.

Los estados financieros pueden clasificarse como sigue:

- | | | |
|---|---|--|
| 1o. Atendiendo a la importancia de los mismos | { | Básicos y Secundarios |
| 2o. Atendiendo a la información que presentan | { | Normales y Especiales |
| 3o. Atendiendo a la fecha o periodo a que se refieren | { | Estáticos Dinámicos Estático-Dinámicos Dinámico-Estáticos |
| 4o. Atendiendo al grado de información | { | Sintéticos y Detallados |
| 5o. Atendiendo a la forma de presentación | { | Simple Comparativos |
| 6o. Atendiendo al aspecto formal de los mismos | { | Elementos Descriptivos y Elementos numéricos |
| 7o. Atendiendo a la naturaleza de las cifras | { | Históricos o Reales, Actuales o Proyectados o Pro-Forma |

Los Estados Financieros Básicos, conocidos también como Principales, son aquéllos que muestran la capacidad económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, o bien el resultado de operaciones obtenido en un período determinado, y son los siguientes:

- a) Balance General
- b) Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados
- c) Estado de Origen y Aplicación de Recursos

El Balance General es el documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, mediante la exposición de su activo, pasivo y capital.

El Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados, es el documento que muestra la utilidad o pérdida neta, así como el camino para obtenerla en un período determinado.

El Estado de Origen y Aplicación de Recursos es el documento que muestra las variaciones que ha sufrido el capital de trabajo de una empresa, así como las causas que han originado tales variaciones en un período o ejercicio determinado.

Los Estados Financieros Secundarios, conocidos también como --- Anexos, son aquéllos que analizan un renglón determinado de un estado financiero básico.

Del Balance General, serán secundarios:

- a) Estado del movimiento de cuentas de superávit
- b) Estado del movimiento de cuentas de capital contable
- c) Estado de Origen y Aplicación de Fondos, etc.

Del Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados, serán secundarios:

- a) Estado de costo de ventas netas
- b) Estado de costo de producción
- c) Estado Análítico de costos de ventas, Administración, etc.

Del Estado de Origen y Aplicación de Recursos, serán secundarios:

- a) Estado Análítico de origen de recursos
- b) Estado Análítico de Aplicación de Recursos, etc.

Estado del Movimiento de cuentas de Superávit:

Es un estado financiero dinámico que muestra el movimiento deudor y acreedor de las cuentas de superávit de una empresa determinada, relativos a un ejercicio determinado.

Estado del Movimiento de Cuentas de Capital Contable:

Estado financiero dinámico que nos muestra el movimiento deudor y acreedor de las cuentas de capital contable de una empresa, relativos a un ejercicio determinado.

Estado de Origen y Aplicación de Fondos:

Estado financiero que nos muestra los orígenes del numerario o fondos de una empresa, así como la aplicación de los mismos en un período o ejercicio determinado.

Estado de Costo de Ventas Netas:

Estado financiero que muestra lo que cuesta vender determinados artículos en un período o ejercicio determinado.

Estado de Costo de Producción:

Estado financiero que nos muestra lo que cuesta producir, fabricar o elaborar determinados artículos en un período o ejercicio determinado.

Estado Análítico de costos de ventas:

Estado financiero que muestra en forma detallada la integración del costo de ventas de un período determinado.

Estado Análítico de Origen de Recursos:

Estado financiero que muestra en forma detallada el origen de los recursos obtenidos en un período determinado.

Estado Análítico de Aplicación de Recursos:

Estado financiero que muestra en forma detallada la aplicación de recursos de un período determinado.

Los Estados Financieros Normales, son aquellos estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a un negocio en marcha.

Los Estados Financieros Especiales, son aquellos estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponde a una empresa que se encuentre en situación diferente a un negocio en marcha, por ejemplo:

- a) Estado de Liquidación
- b) Estado de Fusión
- c) Estado de Transformación, etc.

Los Estados Financieros Estáticos son aquellos cuya información se refiere a un momento dado, a una fecha fija, por ejemplo:

- a) Balance General
- b) Estado Detallado de Cuentas por Cobrar
- c) Estado Detallado de Activo Fijo Tangible, etc.

Los Estados Financieros Dinámicos son aquellos que presentan información correspondiente a un periodo o ejercicio determinado, por ejemplo:

- a) Estado de Pérdidas y Ganancias o Edo. de Rdos.
- b) Estado de Costo de Ventas Netas
- c) Estado de Costo de Producción
- d) Estado Análítico de Costos de Ventas, etc.

Los Estados Financieros Estático-Dinámicos, son aquellos que presentan en primer término información a fecha fija y en segundo término, información correspondiente a un periodo determinado, por ejemplo:

- a) Estado Comparativo de Cuentas por Cobrar y Ventas
- b) Estado Comparativo de Cuentas por Pagar y Compras

Los Estados Financieros Dinámico-Estáticos, son aquellos que presentan información en primer lugar correspondiente a un ejercicio y en segundo lugar información a fecha fija, por ejemplo:

- a) Estado Comparativo de Ingresos y Activo Fijo
- b) Estado Comparativo de Utilidades y Capital Contable

Los Estados Financieros Sintéticos son los que presentan información por grupos o conceptos, es decir, presentan información en forma global.

Los Estados Financieros Detallados presentan información en forma analítica o pormenorizada.

Los Estados Financieros Simples, son cuando se refiere a un solo estado financiero.

Los Estados Financieros Comparativos son aquéllos en los que se presenta en un solo documento dos o más estados financieros, generalmente de la misma especie.

Los Estados Financieros desde el punto de vista formal, están constituidos por dos elementos: el descriptivo que se refiere a conceptos, y el numérico que se refiere a cifras.

Los Estados Financieros Históricos o Reales Actuales, son los que contienen información precisamente al día de su presentación.

Los Estados Financieros Proyectados o Pro-Forma, Proyectados o Predeterminados, son aquéllos que corresponden a fechas o períodos futuros.

RAZONES FINANCIERAS

Existen varios métodos de análisis financiero, los cuales son técnicas que se utilizan para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

Tomando como base la técnica de comparación, los métodos de análisis financiero pueden clasificarse como sigue:

METODO DE ANALISIS

VERTICAL O ESTATICO

Se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un período de terminado.

- a) Procedimiento de Porcientos Integrales
- b) Procedimiento de Razones Simples
- c) Procedimiento de Razones Estándar

METODO DE ANALISIS

HORIZONTAL O DINAMICO

Se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa a fechas distintas o correspondientes a dos períodos o ejercicios.

- a) Procedimiento de Aumentos y Disminuciones

METODO DE ANALISIS

HISTORICO

Se aplica para analizar una serie de estados financieros de la misma empresa a fechas o períodos distintos.

- a) Procedimiento de las tendencias, que para efectos de la comparación se puede presentar a base de :
 - Serie de Cifras o Valores
 - Serie de Variaciones
 - Serie de Indices

METODO DE ANALISIS

PROYECTADO O ESTIMADO

Se aplica para analizar estados financieros Pro Forma o Presupuestados,

- a) Procedimiento de Control Presupuestal
- b) Procedimiento de Punto de Equilibrio

PROCEDIMIENTO DE PORCIENTOS INTEGRALES

El procedimiento de porcentos integrales consiste en la separación del contenido de los estados financieros a una misma fecha o correspondiente a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el todo.

BASE DEL PROCEDIMIENTO:

Este procedimiento toma como base, el axioma matemático que se enuncia " El todo es igual a la suma de sus partes ", de donde al todo se le asigna un valor igual a 100% y a las partes un porcentaje relativo.

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estáticos, dinámicos, básicos o secundarios, etc., tales como balance general, estado de pérdidas y ganancias, estado de costo de ventas, estado de costo de producción, estado analítico de gastos de fabricación, estado analítico de gastos de venta, etc.

FORMULAS APLICABLES:

$$1) \text{ Porcentaje Integral} = \left(\frac{\text{Cifra Parcial}}{\text{Cifra Base}} \right) 100$$

(Porcentaje Integral es igual a cifra parcial sobre cifra base por cien)

$$2) \text{ Factor Constante} = \left(\frac{100}{\text{Cifra Base}} \right) \text{ Cada Cifra Parcial}$$

(Factor Constante es igual a cien sobre cifra base por cada cifra parcial)

$$1) \text{ P.I.} = \left(\frac{\text{C.P.}}{\text{C.B.}} \right) 100$$

$$2) \text{ F.C.} = \left(\frac{100}{\text{C.B.}} \right) \text{ C.P.}$$

Cualquier fórmula puede aplicarse indistintamente a determinada clase de estado financiero, sin embargo en la práctica la primera se emplea en mayor proporción para estados financieros sintéticos y la segunda fórmula para estados financieros detallados.

Los resultados que se obtienen quedan expresados en por cientos, encontrando aquí la ventaja y la desventaja del método. La ventaja es porque al trabajar con números relativos nos olvidamos de la magnitud absoluta de las cifras de una empresa y con ello se comprende más fácilmente la importancia de cada concepto dentro del conjunto de valores de una empresa. Sin embargo, aquí aparece el defecto del sistema, ya que al hablar en términos de porcentos es fácil llegar a conclusiones erróneas, especialmente si se quieren establecer por cientos comparativos. Por lo que se aconseja este método para obtener conclusiones aisladas ejercicio por ejercicio, pero no es aconsejable utilizarlo si se desean establecer interpretaciones al comparar varios ejercicios.

Desde el punto de vista de su aplicación, este método puede ser total o parcial. Será total si el todo, o sea el 100% corresponde a la cantidad máxima incluida en un estado financiero y será parcial, si se toma como 100% uno de los capítulos o aspectos parciales de un estado financiero.

CASO PRACTICO DE ANALISIS FINANCIERO MEDIANTE EL PROCEDIMIENTO DE PORCIENTOS INTEGRALES:

Industrias " X ", S. A.
Estado de Pérdidas y Ganancias
Del 1º de Enero al 31 de diciembre de 1992
(cifras en miles de pesos)

| Concepto | Importes | Porcientos (1) |
|-----------------------|------------|----------------|
| Ventas Netas | \$ 800,000 | 100% |
| Costo de Ventas Netas | \$ 360,000 | 45% |
| Margen sobre Ventas . | \$ 440,000 | 55% |
| Costo de Distribución | \$ 200,000 | 25% |
| Margen de Operación . | \$ 240,000 | 30% |
| Provisiones | \$ 80,000 | 10% |
| Utilidad Neta | \$ 160,000 | 20% |

(1) Los porcentos se determinan como sigue:

Porcentaje Integral del Costo de Ventas Netas

$$P.I. = \left(\frac{C.P.}{C.B.} \right) 100$$

$$P.I. = \left(\frac{360,000}{800,000} \right) 100$$

$$P.I. = 45\%$$

Porcentaje Integral del Margen sobre Ventas

$$P.I. = \left(\frac{C.P.}{C.B.} \right) 100$$

$$P.I. = \left(\frac{440,000}{300,000} \right) 100$$

$$P.I. = 55\%$$

Porcentaje Integral de Costos de Distribución

$$P.I. = \left(\frac{C.P.}{C.B.} \right) 100$$

$$P.I. = \left(\frac{200,000}{800,000} \right) 100$$

$$P.I. = 25\%$$

Porcentaje Integral del Margen de Operación

$$P.I. = \left(\frac{C.P.}{C.B.} \right) 100$$

$$P.I. = \left(\frac{240,000}{800,000} \right) 100$$

$$P.I. = 30\%$$

Porcentaje Integral de Provisiones para impuestos y PTU

$$P.I. = \left(\frac{C.P.}{C.B.} \right) 100$$

$$P.I. = \left(\frac{80,000}{800,000} \right) 100$$

$$P.I. = 10\%$$

Utilizando la fórmula del Factor Constante, los porcentos se obtienen como sigue:

$$F.C. = \left(\frac{100}{C.B.} \right) C.P.$$

$$F.C. = \left(\frac{100}{800,000} \right) C.P.$$

$$F.C. = .000125 \times C.P.$$

Ahora el factor constante se multiplica por cada cifra parcial:

| | <u>Factor</u> <u>Constante</u> | | <u>Cifra</u> <u>Parcial</u> | <u>Porcentaje</u> |
|------------------------|-----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------|
| Costo de Ventas | = .000125 | x | 360,000 | = 45% |
| Margen sobre Ventas | = .000125 | x | 440,000 | = 55% |
| Costos de Distribución | = .000125 | x | 200,000 | = 25% |
| Margen de Operación | = .000125 | x | 240,000 | = 30% |
| Provisiones | = .000125 | x | 80,000 | = 10% |
| Utilidad Neta | = .000125 | x | 160,000 | = 20% |

Conclusiones para el informe:

- 1) Por cada \$ 1,000 de ventas netas, \$ 450 corresponden al costo de lo vendido, es decir, lo que a la empresa le cuesta \$ 450 lo vende a \$ 1,000
- 2) Por cada \$ 1,000 de ventas netas, la empresa obtiene \$ 550 de margen sobre ventas
- 3) Por cada \$ 1,000 de ventas netas, \$ 250 corresponden a los costos de distribución, o bien, para vender \$ 1,000 es necesario desembolsar \$ 250 por concepto de costos de administración, costos de ventas y costos financieros.
- 4) Por cada \$ 1,000 de ventas netas la empresa obtiene \$ 300 de margen o utilidad de operación.
- 5) Por cada \$ 1,000 de ventas netas, la empresa provee, para impuesto sobre la renta y participación de utilidades a los trabajadores, la cantidad de \$ 100 .
- 6) Por cada \$ 1,000 de ventas netas, la empresa obtiene una utilidad neta de \$ 200 .

Quando se desea hacer gráfica respecto de los porcentos obtenidos, en virtud de representación objetivamente fácil para mostrar la información, especialmente a los propietarios y al público en general, se pueden utilizar las gráficas de Círculo o de Barras.

PROCEDIMIENTO DE RAZONES SIMPLES:

Este procedimiento consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geométicamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.

CONCEPTO DE RAZON:

Razón es la diferencia aritmética que existe entre dos cifras que se comparan entre sí, o la interdependencia geométrica que existe entre dos cifras que se comparan entre sí.

Existen dos clases de razones:

Razones Aritméticas, en las cuales se aplican operaciones de suma o resta.

Razones Geométricas, en las que se aplican operaciones de multiplicación y división.

En cualquier razón intervienen dos elementos que se les llama --- Antecedente y Consecuente.

$$\text{Antecedente} - \text{Consecuente} = \text{Razón Aritmética}$$

$$\text{Antecedente} + \text{Consecuente} = \text{Razón Aritmética}$$

$$\frac{\text{Antecedente}}{\text{Consecuente}} = \text{Razón Geométrica}$$

$$\text{Antecedente} \times \text{Consecuente} = \text{Razón Geométrica}$$

En el procedimiento de razones simples se aplican razones geométricas, debido a que las relaciones de dependencia son las que tienen verdadera importancia, y no los valores absolutos de las cifras que de los estados financieros pudieran obtenerse.

CLASIFICACION DE LAS RAZONES SIMPLES:

1. POR LA NATURALEZA DE SUS CIFRAS:

- a) RAZONES ESTATICAS Son aquéllas en las que el antecedente y consecuente, emanan o proceden de estados financieros estáticos.
- b) RAZONES DINAMICAS Son aquéllas en las que el antecedente y consecuente, emanan de un estado financiero dinámico.
- c) RAZONES ESTATICO-DINAMICAS Cuando el antecedente corresponde a con - ceptos y cifras de un estado financiero - estático y, el consecuente emana de con - ceptos y cifras de un estado financiero - dinámico.
- d) RAZONES DINAMICO-ESTATICAS Cuando el antecedente corresponde a un es tado financiero dinámico y, el consecuen - te corresponde a un estado financiero es - tático.

2. POR SU SIGNIFICADO O LECTURA

- a) RAZONES FINANCIERAS Son aquéllas que se leen en unidades mone - tarias.
- b) RAZONES DE ROTACION Son aquéllas que se leen en ocasiones en número de rotaciones o vueltas al círculo comercial o industrial.
- c) RAZONES CRONOLOGICAS Son aquéllas que se leen en unidades de - tiempo, pueden ser días, horas, minutos.

3. POR SU APLICACION U OBJETIVOS

- a) RAZONES DE RENTABILIDAD Son aquéllas que miden la utilidad, divi - dendos, réditos, etc. de una empresa.
- b) RAZONES DE LIQUIDEZ Son aquéllas que estudian la capacidad de pago en efectivo de una empresa.
- c) RAZONES DE ACTIVIDAD Son aquéllas que miden la eficiencia de - las cuentas por cobrar y por pagar, la - eficiencia del consumo de materiales, pro - ducción, ventas, activos, etc.
- d) RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO Son aquéllas que miden la porción de acti vos financiados por deuda de terceros, mi den asimismo, la habilidad para cubrir in tereses de la deuda, compromisos inmedi tos, etc.
- e) RAZONES DE PRODUCCION Miden la eficiencia del proceso productivo la eficiencia de la contribución marginal, miden los costos y capacidad instalada, etc.

APLICACION DE LAS RAZONES SIMPLES:

El procedimiento de razones simples puede utilizarse para analizar el contenido de los estados financieros, indicando principalmente:

- a) Puntos débiles de una empresa
- b) Probables anomalías
- c) En ciertos casos, como base para formular un juicio personal

El número de razones simples que pueden obtenerse de los estados financieros de una empresa, es ilimitado, algunas con significado práctico, otras sin ninguna aplicación, por lo que para determinar el número de razones simples debe aplicarse el criterio y sentido común del analista, definiendo los puntos o metas a las cuales pretende llegar y, con base en esto, tratar de obtener razones con resultados positivos.

La aplicación del procedimiento de razones simples, tiene un gran valor práctico, ya que orienta al analista de estados financieros respecto a lo que debe hacer y como debe enfocar su trabajo final.

LECTURA DE LAS RAZONES SIMPLES:

Existen dos formas para leer cualquier razón:

Lectura Positiva, la cual se inicia con el antecedente y se finaliza con el consecuente.

Lectura Negativa, se inicia con el consecuente y se finaliza con el antecedente.

Ejemplo: Razón de Capital de Trabajo

$$RCT = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Datos:

A.C. = \$ 3,100

P.C. = \$ 1,240

RCT = X

$$RCT = \frac{3,100}{1,240}$$

$$RCT = 2.5 \text{ o bien } \frac{2.5}{1}$$

LECTURA POSITIVA:

"La empresa dispone de \$ 2.50 de activo circulante para pagar cada \$ 1.00 de obligaciones a corto plazo"

LECTURA NEGATIVA:

"cada \$1.00 de pasivo circulante está garantizado con \$2,50 de efectivo y otros bienes que en el curso normal de operaciones se transforman en efectivo"

SIGNIFICADO:

Esta razón representa:

La capacidad de pago a corto plazo de la empresa y el índice de solvencia de la empresa.

Esta razón se aplica generalmente para determinar la capacidad de pago de la empresa, el índice de solvencia de la misma, y para el estudio del capital de trabajo entre otros.

En nuestro medio se ha aceptado como buena la razón de 2 a 1, es decir, que por cada \$1.00 que los acreedores a corto plazo hayan invertido, debe existir por lo menos \$ 2.00 de activo circulante para cubrir esa deuda; esta razón es más bien de orden práctico, no de orden técnico, ya que en la suposición de que por cualquier circunstancia el activo circulante de la empresa bajara de valor hasta un 50%, el otro 50% que quedara de ese activo circulante, servirá para pagar y cubrir a los acreedores a corto plazo.

En virtud de que la razón de capital de trabajo comprueba cantidad y no calidad, es decir, mide sólo el valor del dinero de los activos y pasivos circulantes, se necesita estudiar a cada empresa en particular, tomando en cuenta todas sus características y factores externos, para poder emitir un juicio preliminar, ya que cada empresa comercial, industrial, etc., tiene sus propias peculiaridades, problemas y características, las cuales se reflejan en sus propias razones, por lo que la razón de capital de trabajo de 2 a 1 puede ser buena para determinadas empresas, sin embargo, para otras puede no serlo.

Si de acuerdo al criterio del analista, la razón de 2 a 1 es buena, entonces se puede determinar el exceso o insuficiencia de solvencia de la empresa, aplicando la siguiente fórmula:

Indice de Solvencia Real
menos: Indice de Solvencia de Orden Práctico
igual a: Exceso o (Insuficiencia) de solvencia

Es decir, cuando el indice de solvencia real es mayor que el indice de solvencia de orden práctico, se obtendrá exceso de solvencia; - por el contrario, cuando el indice de solvencia real es menor que - el indice de orden práctico, se obtendrá insuficiencia de solvencia, por ejemplo:

| | |
|---------------------------------------|------------------|
| Indice de Solvencia Real | \$ 2.50 |
| Indice de Solvencia de orden práctico | <u>\$ 2.00</u> |
| Exceso de Solvencia | \$ 0.50 ===== |

RAZON DEL MARGEN DE SEGURIDAD

$$\text{RMS} = \frac{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Datos:

Capital de Trabajo \$ 1,860

Pasivo Circulante \$ 1,240

RMS = X

$$\text{RMS} = \frac{1,860}{1,240}$$

$$\text{RMS} = 1.5 \text{ o bien } \frac{1.5}{1}$$

Lectura Positiva:

" \$ 1.50 han invertido los propietarios y acreedores a largo plazo en el activo circulante, por cada \$ 1.00 de inversión de los --- acreedores a corto plazo "

Lectura Negativa:

" Por cada \$ 1.00 de inversión en el activo circulante de los ---- acreedores a corto plazo, los propietarios y acreedores a largo plazo invierten \$ 1.50 "

Significado:

Esta razón nos muestra la realidad de la inversión tanto de los -- acreedores a corto plazo, como la de los acreedores a largo plazo y propietarios, es decir, nos refleja, respecto al activo circulan te, la importancia relativa de las dos clases de inversiones.

Aplicación:

En la práctica se aplica para determinar el límite de crédito a corto plazo por conceder o por solicitar.

En nuestro medio se ha aceptado como buena la razón de 1 a 1, es decir, por cada \$1.00 que inviertan en el activo circulante los acreedores a corto plazo, --- los acreedores a largo plazo y propietarios deben invertir cuando menos \$1.00; al igual que la razón anterior, ésta de 1 a 1, es de orden práctico.

Ejemplo de la Razón de Capital de Trabajo expresando su fórmula en forma de proporción:

Un cliente de la empresa solicita mercancías a crédito por valor de \$ 100,000; los datos que proporciona son los siguientes:

| | |
|--------------------|-------------------|
| Activo Circulante | \$ 640,000 |
| Pasivo Circulante | <u>\$ 280,000</u> |
| Capital de Trabajo | <u>\$ 360,000</u> |

¿ Qué importe de mercancías podemos suministrarle sin menoscabo de la solvencia o capacidad de pago del cliente ?

Para resolver el problema anterior, debemos obtener la diferencia que tenga el cliente de capital de trabajo menos pasivo circulante, por lo que se puede aplicar la siguiente fórmula expresada en proporción:

$$C.T. : P.C. = X : A.C.$$

(Si el capital de trabajo es igual a pasivo circulante. ¿cuánto se necesita para activo circulante?)

| | Datos del cliente absolutos | Razón de orden práctico de la Cia. |
|--------------------|--------------------------------|---------------------------------------|
| Activo Circulante | \$ 640,000 | 2 |
| Pasivo Circulante | \$ 280,000 | 1 |
| Capital de Trabajo | \$ 360,000 | |

Sustituyendo con la razón de orden práctico de la Cia., tendremos:

$$\begin{aligned}
 C.T. & : P.C. = X : A.C. \\
 360,000 & : 1 = X : 2 \\
 360,000 \times 2 & = 1 \times X \quad (\text{producto de extremos es = a producto de medios}). \\
 720,00 & = 1X \\
 \frac{720,000}{1} & = X \\
 720,000 & = X
 \end{aligned}$$

Por lo tanto, \$ 720,000 será el máximo de activo circulante que debe tener en cifras absolutas nuestro cliente, es decir:

Activo Circulante máximo \$ 720,000
 Menos: Activo Circulante original \$ 640,000
 Crédito máximo por conceder \$ 80,000
 =====

Es decir, la Cía., sólo puede suministrar a su cliente, mercancías por valor de \$ 80,000, con lo cual, las cifras después del crédito quedarán como sigue:

| | Cifras Originales | Crédito Concedido | Cifra después del Crédito |
|--------------------|----------------------|----------------------|------------------------------|
| Activo Circulante | \$ 640,000 | \$ 80,000 | \$ 720,000 |
| Pasivo Circulante | \$ 280,000 | \$ 80,000 | \$ 360,000 |
| Capital de Trabajo | \$ 360,000 ===== | | \$ 360,000 ===== |

$$RCT = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{\$ 720,000}{\$ 360,000} = 2$$

$$RMS = \frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{\$ 360,000}{\$ 360,000} = 1$$

Conclusión: La línea de crédito que se puede otorgar a nuestro cliente es como máximo de \$ 80,000, siempre y cuando no varíe su posición frente a los demás acreedores.

RAZON SEVERA, DENOMINADA TAMBIEN PRUEBA DEL ACIDO :

$$R.S. = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

La diferencia que existe entre el activo circulante y los inventarios, se conoce con el nombre de ACTIVO RAPIDO y también, con el nombre de ACTIVO DE INMEDIATA REALIZACION.

Datos:

| | |
|---|------------|
| Activo circulante (incluye inventarios) | \$ 800,000 |
| (Inventarios \$ 440,000) | |
| Pasivo Circulante | \$ 400,000 |
| Razón Severa | X |

$$R.S. = \frac{A.C. - I}{P.C.}$$

$$R.S. = \frac{800,000 - 440,000}{400,000}$$

$$R.S. = \frac{360,000}{400,000}$$

$$R.S. = 0.9 \text{ o bien } \frac{0.9}{1}$$

Lectura:

" La empresa cuenta con \$ 0.90 de activo disponible rápidamente, por cada \$ 1.00 de obligaciones a corto plazo" o bien:

" Por cada \$ 1.00 de obligaciones a corto plazo, la empresa cuenta con \$ 0.90 de activos rápidos "

Significado:

Representa: la suficiencia o insuficiencia de la empresa para cubrir los pasivos a corto plazo; es decir, la razón representa el índice de solvencia inmediata de la empresa.

Esta razón se usa en la práctica, para determinar la suficiencia o - insuficiencia de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

La razón de orden práctico que se acepta en la generalidad de los casos es de 1 a 1, es decir, por cada \$ 1.00 de obligaciones a corto plazo (pasivos rápidos), la empresa debe contar cuando menos con \$ 1.00 de activos rápidos, en otras palabras, los inventarios de una empresa deben tener un costo máximo igual al pasivo circulante.

Para determinar de acuerdo con el ejemplo, la suficiencia o insuficiencia de solvencia inmediata de la empresa, haríamos los siguientes:

| | |
|--------------------------------------|----------------|
| Indice de solvencia inmediata normal | \$ 1.00 |
| Indice de solvencia inmediata real | \$ <u>0.90</u> |
| Insuficiencia de solvencia inmediata | \$ 0.10 |
| | ----- |

Desde luego, que la insuficiencia de solvencia inmediata se ve garantizada por los inventarios de la empresa que ascienden a \$ 440,000; ahora bien, si deseamos saber el índice de garantía, aplicamos la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \frac{440,000}{400,000} = 1.10$$

O sea que la empresa garantiza con \$ 1.10 de inventarios cada \$ 0.10 de insuficiencia de solvencia inmediata.

RAZON DE PROTECCION AL PASIVO TOTAL:

$$\text{R.P.P.T} = \frac{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}{\text{PASIVO TOTAL}}$$

El capital contable tangible se determina como sigue:

| | |
|-----------------------|-----------------------|
| Capital Social Pagado | Capital Social Pagado |
| + Superávit | - Déficit |
| - Activos Intangibles | - Activos Intangibles |

Ejemplo:

Datos:

| | |
|-----------------------|--------------|
| Capital Social Pagado | \$ 1,800,000 |
| Superávit | 550,000 |
| ACTIVO INTANGIBLE: | |
| Patentes y Marcas | \$ 75,000 |
| Crédito Mercantil | \$ 125,000 |
| Gts. de Organización | \$ 50,000 |
| Pasivo Total | \$ 1,500,000 |
| | ===== |

$$\text{R.P.P.T.} = \frac{\text{C.C.T.}}{\text{P.T.}}$$

$$\text{R.P.P.T} = \frac{1,800,000 + 550,000 - 250,000}{1,500,000}$$

$$\text{R.P.P.T.} = \frac{2,100,000}{1,500,000}$$

$$\text{R.P.P.T.} = 1.4 \quad \text{o bien:} \quad \frac{1.4}{1}$$

LECTURA:

" Los propietarios invierten \$ 1.40 en la empresa, por cada \$ 1.00 de inversión de los acreedores ", o bien:

" Cada \$ 1.00 de los acreedores de la empresa está garantizado con \$ 1.40 de los propietarios de la misma".

SIGNIFICADO:

Esta razón puede significar:

La protección que ofrecen los propietarios a los acreedores

La capacidad de crédito de la empresa

¿Quiénes (propietarios o acreedores) controlan la empresa?

APLICACION:

Se aplica para determinar la garantía que ofrecen los propietarios a los acreedores; asimismo, para determinar la posición de la empresa frente a sus propietarios y acreedores.

La razón de orden práctico en este caso, es generalmente de 1 a 1, es decir, por cada \$ 1.00 de inversión de los propietarios, debe haber una inversión de \$ 1.00 de los acreedores; por lo anterior - podemos decir, que el riesgo tomado por los acreedores no debe ser mayor que el riesgo tomado por los propietarios de la empresa.

Cuando la razón de protección al pasivo total es menor de 1, puede pensarse en una probable insuficiencia de capital propio; por el contrario, cuando la razón es mayor a 1, puede pensarse que la empresa tiene aparentemente una buena posición económica.

Ejemplo:

| | |
|---|----------------|
| Indice Real de Protección al Pasivo Total | \$ 1.40 |
| Indice de Orden Práctico | <u>\$ 1.00</u> |
| EXCESO | \$ 0.40 |
| | ===== |

Si deseamos saber en que proporción está el control de la empresa en relación a propietarios y acreedores, hacemos la siguiente operación:

Razón de protección al pasivo total : $\frac{1.4}{1}$

| | | |
|--------------|------------|--------------------------------|
| Propietarios | 1.4 | |
| Acreedores | <u>1.0</u> | |
| Total | 2.4 | Mediante porcientos integrales |
| | ==== | |

$$\left(\frac{1.4}{2.4} \right) 100 = 58\% \text{ control de propietarios}$$

$$\left(\frac{1}{2.4} \right) 100 = 42\% \text{ control de acreedores}$$

CONCLUSION:

" Los propietarios tienen el 58% del control de la empresa "

" Los acreedores tienen el 42% del control de la empresa ".

RAZON DE PROTECCION AL PASIVO CIRCULANTE:

$$\text{R.P.P.C.} = \frac{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Ejemplo:

Datos:

| | |
|-----------------------|--------------|
| Capital Social Pagado | \$ 1,800,000 |
| Superávit | 550,000 |
| Activo Intangible | 250,000 |
| Pasivo Circulante | 1,200,000 |

$$\text{R.P.P.C.} = \frac{1,800,000 + 550,000 - 250,000}{1,200,000}$$

$$\text{R.P.P.C.} = \frac{2,100,000}{1,200,000}$$

$$\text{R.P.P.C.} = 1.75 \text{ o bien } \frac{1.75}{1}$$

LECTURA:

" Los propietarios invierten \$ 1.75 en la empresa por cada \$ 1.00 de inversión de los acreedores a corto plazo ", o bien:

" Cada \$ 1.00 de los acreedores a corto plazo de la empresa está garantizado - con \$ 1.75 de los propietarios de la misma ".

SIGNIFICADO:

Esta razón representa:

La protección o garantía que ofrecen los propietarios a los acreedores a corto plazo.

APLICACION:

Esta razón se aplica generalmente para determinar la garantía o protección que tienen los créditos de los acreedores a corto plazo; las razones de orden práctico que existen en nuestro medio, son como sigue:

| | |
|-----------------------|------|
| Empresas Comerciales | 1.25 |
| Empresas industriales | 1.5 |
| Empresas financieras | - 2 |

Al hacer la comparación de las razones reales contra las de orden práctico, si las primeras son mayores, puede pensarse que la empresa tiene aparentemente buena posición financiera; por el contrario, si las razones reales son inferiores a las de orden práctico, puede pensarse en una mala solidez del patrimonio. Cuando las razones reales son inferiores a la unidad, de hecho la empresa está en manos de los acreedores.

RAZON DEL PATRIMONIO INMOVILIZADO

$$\text{R.P.I.} = \frac{\text{ACTIVO FIJO TANGIBLE}}{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}$$

DATOS:

| | |
|-----------------------|--------------|
| Activo Fijo Tangible | \$ 1,260,000 |
| Capital Social Pagado | \$ 1,800,000 |
| Superfit | \$ 550,000 |
| Activo Intangible | \$ 250,000 |

$$\text{R.P.I.} = \frac{1,260,000}{1,800,000 + 550,000 - 250,000}$$

$$\text{R.P.I.} = \frac{1,260,000}{2,100,000} = 0.6 \text{ o bien } \frac{.6}{1}$$

LECTURA:

" \$0.60 están inmovilizados en inversiones permanentes o semipermanentes de cada \$1.00 de patrimonio de la empresa "

" De cada \$ 1.00 del patrimonio de la empresa \$ 0.60 están inmovilizados en in - versiones de activo fijo tangible "

SIGNIFICADO:

Esta razón nos indica la parte relativa del patrimonio de la empresa que se encuentra inmovilizado en inversiones de activo fijo tangible; o bien, cuál ha si do el origen de las inversiones de activo fijo tangible; es decir, de que recu sos se ha valido la empresa para financiar sus inversiones permanentes o semi - permanentes.

APLICACION:

Se aplica para determinar la parte del patrimonio que se encuentra inmovilizado asimismo, para determinar de que recursos dispuso la empresa para financiar su activo fijo tangible.

EJEMPLO:

$$\text{Razón del Patrimonio Inmovilizado} = \frac{.6}{1}$$

$$\text{Excedente} = \frac{.4}{1}$$

CONCLUSION:

"De cada \$1.00 de inversión de los propietarios, \$ 0.40 han sido destinados a - formar parte del capital de trabajo"

Las razones de orden práctico consideradas como máximo son:

Empresas comerciales .67 y Empresas Industriales .75

RAZON DE PROTECCION AL CAPITAL PAGADO:

$$\text{R.P.C.P.} = \frac{\text{SUPERAVIT}}{\text{CAPITAL SOCIAL PAGADO}}$$

Ejemplo:
Datos:

Superávit \$ 550,000
Capital Social Pagado \$ 1,800,000

$$\text{R.P.C.P.} = \frac{550,000}{1,800,000}$$

$$\text{R.P.C.P.} = 0.31 \text{ o bien } \frac{.31}{1}$$

LECTURA:

" La empresa ha logrado aportar \$ 0.31 al capital pagado de los propietarios, por cada \$ 1.00 que han aportado los socios o accionistas "

" Por cada \$ 1.00 que han aportado los propietarios, la empresa ha logrado aportar \$ 0.31 al capital pagado de los mismos "

SIGNIFICADO:

Esta razón nos puede indicar la protección que ha logrado rodear la empresa al capital pagado de los propietarios; asimismo, nos indica hasta que punto la empresa puede sufrir pérdidas sin menoscabo o merma de capital social pagado; también, nos indica la política que ha seguido la empresa en relación al reparto de utilidades.

APLICACION:

Se aplica para determinar la protección de que se ha rodeado el capital pagado desde luego, que el número de ejercicios que tenga de vida la empresa es un factor importante para establecer si es buena o mala la protección o margen de seguridad del capital exhibido, es decir, una empresa que tenga varios años de vida, más sólido debe ser el margen de seguridad del capital pagado, que aquélla cuya empresa tenga pocos años de haberse constituido.

Otros puntos necesarios para formarse un criterio y llegado el caso un juicio personal, es conocer el importe de las utilidades de cada ejercicio anterior y el importe que de éstas se han repartido a socios y accionistas.

RAZON DEL INDICE DE PRODUCTIVIDAD O RAZON DEL INDICE DE RENTABILIDAD:

$$R.I.P. = \frac{UTILIDAD NETA}{CAPITAL CONTABLE}$$

Ejemplo:

Datos:

| | |
|-----------------------|--------------|
| Utilidad Neta | \$ 1,200,000 |
| Capital Social Pagado | \$ 6,000,000 |
| Superávit | \$ 2,000,000 |

$$R.I.P. = \frac{1,200,000}{6,000,000 + 2,000,000}$$

$$R.I.P. = \frac{1,200,000}{8,000,000}$$

$$R.I.P. = 0.15 \text{ o bien } \frac{.15}{1}$$

LECTURA:

" Los propietarios de la empresa obtienen \$ 0.15 de utilidad o beneficio por cada \$ 1.00 de inversión propia ", o bien:

" Por cada \$ 1.00 de inversión acumulada (capital pagado más superávit) de los propietarios, se obtiene \$ 0.15 de utilidad o beneficio"

SIGNIFADO:

Esta razón nos indica el índice (porcentaje) de productividad que produce la empresa a los propietarios de la misma; de acuerdo con el ejemplo, el índice de productividad será de:

$$0.15 \times 100 = 15\%$$

APLICACION:

Se puede aplicar esta razón, para determinar el índice de productividad de:

- 1º Los propietarios cuando todos son socios o accionistas ordinarios
- 2º Los propietarios cuando existen socios o accionistas ordinarios y privilegiados.
- 3º Los acreedores a largo plazo
- 4º Del negocio en general

Para determinar el índice de productividad, cuando todos son socios o accionistas ordinarios, se aplica la siguiente fórmula:

$$\left(\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} \right) 100$$

Si deseamos conocer el índice de productividad cuando existen socios o accionistas ordinario y privilegiados, se aplican las siguientes fórmulas:

Índice de Productividad de Accionistas Ordinarios:

$$\left(\frac{\text{UTILIDAD NETA menos DIVIDENDOS PRIVILEGIADOS}}{\text{CAPITAL CONTABLE menos CAPITAL SOCIAL PRIVILEGIADO}} \right) 100$$

Índice de Productividad de Accionistas Privilegiados:

$$\left(\frac{\text{DIVIDENDOS PRIVILEGIADOS}}{\text{CAPITAL SOCIAL PRIVILEGIADO}} \right) 100$$

El índice de productividad de los acreedores a largo plazo, se determina como sigue:

$$\left(\frac{\text{INTERESES SOBRE EL PASIVO FIJO}}{\text{PASIVO FIJO}} \right) 100$$

El índice de productividad del negocio en general, se determina como sigue:

$$\left(\frac{\text{UTILIDAD NETA más INTERESES SOBRE EL PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE más PASIVO FIJO}} \right) 100$$

RAZON DE ROTACION DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR DE CLIENTES

$$\text{R.C.C.} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR A CLIENTES}}$$

Ejemplo:

Datos:

| | | |
|-----------------------------------|----|------------|
| Ventas Netas del ejercicio | \$ | 24,000,000 |
| Saldo Inicial de cuentas y | | |
| documentos por cobrar a clientes | \$ | 6,000,000 |
| Saldo final de cuentas y documen- | | |
| tos por cobrar a clientes | \$ | 2,000,000 |

$$\text{R.C.C.} = \frac{24,000,000}{\frac{6,000,000 + 2,000,000}{2}}$$

$$\text{R.C.C.} = \frac{24,000,000}{4,000,000}$$

$$\text{R.C.C.} = 6$$

LECTURA:

" Seis veces han cobrado las cuentas y documentos por cobrar medias de clientes en el periodo a que se refieren las ventas netas ", o

" Las cuentas y documentos por cobrar a clientes se han recuperado seis veces en el ejercicio a que se refieren las ventas netas "

SIGNIFICADO:

El número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa; es decir, el número de veces que se completa el círculo comercial en el periodo a que se refieren las ventas netas.

El círculo comercial se representa gráficamente como sigue:



APLICACION:

Esta razón se aplica para determinar el número de veces que se renueva el promedio de clientes en un ejercicio determinado; - también para conocer la rapidez de cobros y la eficiencia de - créditos, como sigue:

$$\text{Plazo medio de cobros} = \frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Razón de Rotación de Cuentas y Documentos por cobrar a clientes}}$$

Ejemplo:

Número de días del ejercicio = 360

$$\text{R.C.C.} = 6$$

$$\text{P.M.C.} = \frac{360}{6}$$

$$\text{P.M.C.} = 60$$

Luego entonces, la empresa tarda 60 días en transformar en efectivo las ventas realizadas, o bien, la empresa tarda 60 días en cobrar el saldo promedio de las cuentas y documentos por cobrar a clientes.

Si la empresa, objeto de nuestro estudio, tiene establecido un plazo teórico igual a 75 días, al compararlo con el plazo medio real de cobros de 60 días, determinamos que los cobros son eficientes, por lo tanto, para conocer la eficiencia o atrasos, se aplican las siguientes fórmulas.

EFICIENCIA

EN LOS COBROS = PLAZO TEORICO DE COBROS menos PLAZO MEDIO REAL DE COBROS

ATRASO EN LOS COBROS = PLAZO MEDIO REAL DE COBROS menos PLAZO TEORICO DE COBROS

Para la mejor aplicación de la razón de rotación de cuentas y documentos por cobrar a clientes y del plazo medio de cobros, se debe observar lo siguiente:

1º Eliminar las ventas de contado

2º Si la empresa ha efectuado ventas a diversos plazos, es necesario determinar la rotación y el plazo de cobros de cada clase de clientes.

EJEMPLO:

Una empresa vendió en el ejercicio: \$ 4,000,000 como sigue:

| | |
|--------------|-------------------|
| \$ 1,400,000 | Ventas de Contado |
| \$ 1,200,000 | Ventas a 6 meses |
| \$ 1,000,000 | Ventas a 10 meses |
| \$ 400,000 | Ventas a 12 meses |
| \$ 4,000,000 | Total |

y el saldo de clientes fue como sigue:

| | Saldo Inicial | + | Saldo Final | ÷ 2 = Promedio |
|-------------------|---------------|---|-------------|----------------|
| Ventas a 6 meses | \$ 300,000 | | \$ 500,000 | \$ 400,000 |
| Ventas a 10 meses | \$ 450,000 | | \$ 550,000 | \$ 500,000 |
| Ventas a 12 meses | \$ 280,000 | | \$ 200,000 | \$ 240,000 |
| Sumas | \$1,030,000 | | \$1,250,000 | |

$$R.C.C. = \frac{1,200,000}{400,000} = 3$$

$$R.C.C. = \frac{1,000,000}{500,000} = 2$$

$$R.C.C. = \frac{400,000}{240,000} = 1.67$$

$$P.M.C. = \frac{360 \text{ días}}{3} = 120 \text{ días}$$

$$P.M.C. = \frac{360 \text{ días}}{2} = 180 \text{ días}$$

$$P.M.C. = \frac{360 \text{ días}}{1.67} = 215 \text{ días}$$

Una vez obtenidas las Razones de Cuentas por Cobrar y los Plazos Medios de Cobros Reales de la empresa, se determinan los plazos de crédito normales y Estándar, aplicando la fórmula de la mediana: Número de abonos más uno sobre dos, obteniendo:

Plazo de crédito normal a 6 meses:

$$\left(\frac{\text{No. de abonos} + 1}{2} \right) \times \text{días} = \text{Plazo de crédito normal}$$

$$\frac{6 + 1}{2} = 3.5 \text{ meses} \times 30 \text{ días} = 105 \text{ días}$$

Plazo de crédito normal a 10 meses:

$$\left(\frac{\text{No. de abonos} + 1}{2} \right) \times \text{días} = \text{Plazo de crédito normal}$$

$$\frac{10 + 1}{2} = 5.5 \text{ meses por } 30 \text{ días} = \underline{\underline{165 \text{ días}}}$$

Plazo de crédito normal a 12 meses:

$$\left(\frac{\text{No. de abonos} + 1}{2} \right) \times \text{días} = \text{Plazo de crédito normal}$$

$$\frac{12 + 1}{2} = 6.5 \text{ meses} \times 30 \text{ días} = \underline{\underline{195 \text{ días}}}$$

Con lo anterior ya podemos determinar la eficiencia o atraso :

| | Plazo medio de cobro real: | | Plazo de crédito normal: | | Eficiencia (Atraso) |
|------------|-------------------------------|---|-----------------------------|---|------------------------|
| A 6 meses | 120 días | - | 105 días | = | (15) días |
| A 10 meses | 180 días | - | 165 días | = | (15) días |
| A 12 meses | 215 días | - | 195 días | = | (20) días |

RAZON DE ROTACION DE INVENTARIOS

FORMULA PARA EMPRESAS COMERCIALES:

$$\text{R.I.} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\frac{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}}{\text{A PRECIO DE VENTA}}}$$

o bien:

$$\text{R.I.} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\frac{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}}{\text{A PRECIO DE COSTO}}}$$

FORMULA PARA EMPRESAS INDUSTRIALES:

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS DE MATERIALES (MATERIA PRIMA)} = \frac{\text{MATERIALES CONSUMIDOS}}{\frac{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE MATERIALES}}{\text{A PRECIO DE VENTA}}}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO} = \frac{\text{COSTO DE PRODUCCION}}{\frac{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO}}{\text{A PRECIO DE VENTA}}}$$

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\frac{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS}}{\text{A PRECIO DE VENTA}}}$$

o bien:

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\frac{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS}}{\text{A PRECIO DE COSTO}}}$$

Ejemplos:

Datos:

| | | | |
|----------------------------------|---|----|------------|
| Costo de Ventas | = | \$ | 18,000,000 |
| Inventario Inicial de mercancías | = | \$ | 7,000,000 |
| Inventario Final de mercancías | = | \$ | 5,000,00 |

$$\text{R.I.} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\frac{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}}{\text{A PRECIO DE COSTO}}} = \frac{18,000}{\frac{7,000 + 5,000}{2}} = 3$$

Datos:

| | |
|----------------------------------|---------------|
| Materiales Consumidos | \$ 1,200,000 |
| Inventario inicial de materiales | \$ 400,000 |
| Inventario final de materiales | \$ 200,000 |
| Costo de Producción | \$ 19,000,000 |
| Inv. inic. de prod. en proceso | \$ 6,000,000 |
| Inv. final de prod. en proceso | \$ 2,000,000 |
| Costo de Ventas | \$ 20,000,000 |
| Inv. inic. de prod. terminados | \$ 4,500,000 |
| Inv. final de prod. terminados | \$ 3,500,000 |

Rotación de Inventarios de materiales = $\frac{\text{MATERIALES CONSUMIDOS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIO DE MATERIALES}}$

$$\text{R.I.M.} = \frac{1,200,000}{\frac{400,000 + 200,000}{2}}$$

$$\text{R.I.M.} = \frac{1,200,000}{300,000}$$

$$\text{R.I.M.} = 4$$

Rotación de Inventarios de Productos en Proceso = $\frac{\text{COSTO DE PRODUCCION}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO}}$

$$\text{R.I.P.P.} = \frac{19,000,000}{\frac{6,000,000 + 2,000,000}{2}}$$

$$\text{R.I.P.P.} = \frac{19,000,000}{4,000,000}$$

$$\text{R.I.P.P.} = 4.75$$

Rotación de Inventarios de Productos Terminados = $\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS A PRECIO DE COSTO}}$

$$\text{R.I.P.T.} = \frac{20,000,000}{\frac{4,500,000 + 3,500,000}{2}} = 5$$

Lectura:

En la empresa Comercial:

"3 veces se han vendido los inventarios medios de mercancías en el período a que se refiere el costo de ventas"

En la empresa industrial:

"4 veces se han consumido los inventarios medios de materiales en el período a que se refiere el costo de producción"

"5 veces se han consumido los inventarios medios de productos en proceso en el período a que se refiere el costo de producción"

"5 veces se han vendido los inventarios medios de productos terminados en el período a que se refiere el costo de ventas"

Significado:

Esta razón nos indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas; asimismo, la rapidez de consumo de materiales o materia prima y la rapidez de producción.

Aplicación:

Se aplica para determinar la eficiencia de ventas; también para presupuestar las compras de mercancías en empresas comerciales y de materiales o materia prima en empresas industriales; asimismo, para conocer cuántos días permanecen en las bodegas los materiales antes de pasar al departamento de producción; cuántos días los materiales en las máquinas antes de transformarse en productos terminados y cuántos días permanecen en los almacenes de productos terminados antes de ser vendidos, todo lo anterior aplicando los plazos medios de consumo, de producción y de ventas, como sigue:

PLAZO MEDIO DE CONSUMO = $\frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de inv. de materiales}}$

PLAZO MEDIO DE PRD'N. = $\frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de inventarios de Productos en Proceso}}$

PLAZO MEDIO DE VENTAS = $\frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de inventarios de Productos Terminados}}$

Ahora bien, si suponemos que el ejercicio de la empresa comprende un año, o sea, 360 días comerciales, tendremos:

$$\begin{aligned} \text{PLAZO MEDIO DE CONSUMO} &= \frac{360}{4} \\ &= 90 \text{ días} \\ \text{P.M.C.} &= 90 \text{ días} \\ \text{PLAZO MEDIO DE PRODUCCION} &= \frac{360}{4.75} \\ &= 76 \text{ días} \\ \text{P.M.P.} &= 76 \text{ días} \\ \text{PLAZO MEDIO DE VENTAS} &= \frac{360}{5} \\ &= 72 \text{ días} \\ \text{P.M.V.} &= 72 \text{ días} \end{aligned}$$

Por lo tanto, la interpretación será como sigue:

" 90 días permanecen los materiales o materias primas en las bodegas antes de pasar al departamento de producción "

" 76 días permanecen los materiales en las máquinas antes de transformarse en productos terminados", o bien, " 76 días es el período de producción ", o bien, " Para elaborar los productos, la empresa tarda 76 días "

" 72 días permanecen los productos terminados en los almacenes antes de ser vendidos "

RAZON DE ROTACION DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR DE PROVEEDORES

$$\text{R.C.P.} = \frac{\text{COMPRAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR DE PROVEEDORES}}$$

Ejemplo:

Datos:

| | |
|--|--------------|
| Compras netas del ejercicio | \$ 8,000,000 |
| Saldo inicial de cuentas y documentos por pagar de proveedores | \$ 2,500,000 |
| Saldo final de cuentas y documentos por pagar a proveedores | \$ 1,500,000 |

$$\text{R.C.P.} = \frac{8,000,000}{\frac{2,500,000 + 1,500,000}{2}}$$

$$\text{R.C.P.} = \frac{8,000,000}{2,000,000}$$

$$\text{R.C.P.} = 4$$

LECTURA:

" 4 veces se han pagado las cuentas y documentos por pagar a proveedores en el periodo a que se refieren las compras netas "

Significado:

Esta razón non indica el número de veces que se renueva el promedio de cuentas y documentos por pagar de proveedores, en el periodo o ejercicio a que se refieren las compras netas.

APLICACION:

Esta razón se aplica para determinar la rapidez o eficiencia de pagos de la empresa; para estudio del capital de trabajo, capacidad de pago, etc.

Si se desea conocer el plazo real de pagos de la empresa, se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{PLAZO MEDIO DE PAGOS} = \frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Razón de Rotación de Ctas. y Documentos por Pagar de Proveedores}}$$

Ejemplo:

No. de días del Ejercicio = 360

R.C.P. = 4

P.M.P. = $\frac{360}{4}$

P.M.P. 90 días

Por lo que, la empresa tarda un promedio de 90 días en pagar a sus proveedores; o bien la empresa tarda 90 días en pagar el saldo -- promedio de cuentas y documentos por pagar de proveedores, contados a partir de la fecha de adquisición de mercancías.

Es conveniente comparar el plazo medio de pagos con el plazo medio de cobros, con el objeto de poder determinar si la empresa tiene -- estrechez en sus pagos, o bien, si está financiándose con los proveedores; por ejemplo:

Plazo medio de pagos = 90 días

Plazo medio de cobros = 60 días

Financiamiento = 30 días
=====

Por lo anterior, se determina que la empresa se está financiando con los créditos de los proveedores, con lo cual es posible intensificar las compras y ventas sin menoscabo del curso normal de -- operaciones.

Para aplicar mejor la razón de rotación de cuentas y documentos -- por pagar a proveedores, es necesario eliminar las compras de contado.

RAZON DE ROTACION DE PLANTA:

$$\text{R.R.P.} = \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE ACTIVOS FIJOS TANGIBLES}}$$

Ejemplo:

Datos:

| | | |
|---|----|------------|
| Ventas netas del ejercicio | \$ | 12,000,000 |
| Costo de Activos Fijos Tangibles al iniciarse el ejercicio | \$ | 2,750,000 |
| Costos de Activos Fijos Tangibles al finalizar el ejercicio | \$ | 3,250,000 |

$$\text{R.R.P.} = \frac{12,000,000}{\frac{2,750,000 + 3,250,000}{2}}$$

$$\text{R.R.P.} = \frac{12,000,000}{3,000,000}$$

$$\text{R.R.P.} = 4$$

Lectura:

" 4 veces se han obtenido ingresos equivalentes a la inversión en activos fijos tangibles en el periodo o ejercicio a que se refieren las ventas netas "

Significado:

Esta razón nos indica la rapidez de las ventas de la empresa en relación con la inversión en activos fijos tangibles; asimismo, mide la eficiencia con la cual la empresa está utilizando sus inversiones en activos fijos tangibles.

Aplicación:

Esta razón se aplica para determinar la rapidez de las ventas; -- también para conocer si el capital de trabajo de la empresa se está empobreciendo, debido al exceso en inversiones de activo fijo tangible; además, para determinar si la empresa tiene presión de acreedores; o bien para conocer el porcentaje de utilidad que obtiene la empresa sobre la inversión en activos fijos tangibles; por ejemplo:

Utilidad neta en cada rotación de planta = 3.5%

$3.5 \times 4 = 14\%$ sobre la inversión en activos fijos tangibles

Para la mejor interpretación de esta razón, es necesario estudiarla comparativamente:

- a) Con rotación de la planta de la misma empresa pero en varios --- ejercicios; o bien :
- b) Con rotación de la planta de distintas empresas correspondientes al mismo ejercicio.

En ocasiones resulta práctico no tomar en cuenta la depreciación ni el agotamiento de activos fijos tangibles para determinar la razón - de rotación de la planta.

Es importante considerar que una rotación baja en cualquier empresa, es de cuidado, ya que nos indica ventas deficientes y/o inversiones altas en activos fijos tangibles que ocasionan elevación en los costos, por aumento en depreciaciones, seguros, refacciones, reparaciones, etc., situación que en ocasiones produce disolución y liquidación de las empresas.

El número de razones puede ser ilimitado, y se han analizado las de mayor aplicación en la generalidad de las empresas, pero a continuación se mencionan las fórmulas de algunas otras razones:

RAZON DE INVENTARIOS A CAPITAL DE TRABAJO

$$\frac{\text{INVENTARIOS}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}$$

RAZON DE CUENTAS POR COBRAR A CAPITAL DE TRABAJO

$$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}$$

RAZON DE PASIVO FIJO A CAPITAL DE TRABAJO

$$\frac{\text{PASIVO FIJO O CONSOLIDADO}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}$$

RAZON DE VENTAS NETAS A CAPITAL DE TRABAJO

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}}$$

RAZON DE VENTAS NETAS A CAPITAL CONTABLE TANGIBLE

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}$$

RAZON DE VENTAS NETAS A ACTIVO TOTAL

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

RAZON DE UTILIDAD NETA A VENTAS NETAS

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

RAZON DE UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE TANGIBLE

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}$$

RAZON QUE INDICA LA POLITICA FINANCIERA DE LA EMPRESA

$\frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO FIJO}} = \text{ESTRUCTURA DEL PASIVO}$

$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{ACTIVO FIJO}} + \text{ESTRUCTURA DEL ACTIVO}$

RAZON DE DEPENDENCIA BANCARIA

$\frac{\text{PRESTAMOS BANCARIOS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$

RAZON QUE INDICA LA MOVILIDAD DE LOS INVENTARIOS

$\frac{\text{INVENTARIOS}}{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}$

RAZON DE INTENSIDAD DE LOS GASTOS FIJOS

$\frac{\text{GASTOS FIJOS DE PRODUCCION}}{\text{COSTOS DE PRODUCCION}}$

RAZON DE GRADO DE MECANIZACION

$\frac{\text{COSTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$

RAZON DEL ESTADO DEL ACTIVO FIJO TANGIBLE

$\frac{\text{GASTOS DE REPARACION Y MANTENIMIENTO}}{\text{ACTIVO FIJO}}$

RAZON ENTRE LOS TIPOS DE TRABAJO

$\frac{\text{NUMERO DE EMPLEADOS}}{\text{NUMERO DE OBREROS}}$

RAZON ENTRE LOS TIPOS DE SALARIOS

MANO DE OBRA INDIRECTA

MANO DE OBRA DIRECTA

RAZON DE ROTACION DE LA MANO DE OBRA

NUMERO DE TRABAJADORES SEPARADOS

NUMERO DE TRABAJADORES OCUPADOS

RAZON DE IMPORTANCIA DE LOS SALARIOS

MANO DE OBRA

COSTO DE PRODUCCION

RAZON DEL GRADO DE MECANIZACION

CONSUMO DE K.W.H.

NUMERO DE TRABAJADORES

RAZON DE RENTABILIDAD DE LA INVERSION (o RAZON DU-PONT)

UTILIDAD NETA
VENTAS NETAS

=

VENTAS NETAS
ACTIVO TOTAL

RAZON DE ROTACION DEL ACTIVO TOTAL

VENTAS NETAS

PROMEDIO DE ACTIVO TOTAL

RAZON DEL EQUILIBRIO ENTRE LAS UTILIDADES Y LAS VENTAS NETAS

PROMEDIO DE UTILIDADES NETAS
PROMEDIO DE VENTAS NETAS

RAZON DE ROTACION DE CAPITAL

VENTAS NETAS

PROMEDIO DE CAPITAL CONTABLE

RAZON DE LA TASA DE INTERES SOBRE CAPITAL INVERTIDO

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROM. DE CAPITAL CONTABLE}} \times \frac{\text{PROM. DE UTILIDADES NETAS}}{\text{PROMEDIO DE VENTAS NETAS}}$$

RAZON DE ROTACION DE MAQUINARIA

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE MAQUINARIA}}$$

RAZON DE ROTACION DEL EQUIPO DE REPARTO

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROM. DEL EQ. DE REPARTO}}$$

RAZON DE ROTACION DEL EQUIPO DE OFICINA

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROM. DEL EQ. DE OFICINA}}$$

RAZON DE ROTACION DEL EQUIPO DE INVESTIGACION

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROM. DE EQ. DE INVESTIGACION}}$$

RAZON DE INDEPENDENCIA FINANCIERA

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE TANGIBLE}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

PROCEDIMIENTO DE RAZONES ESTANDAR

El procedimiento de razones estándar consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geométricamente el promedio de las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros.

Razón Estándar es la interdependencia geométrica del promedio de conceptos y cifras obtenidas de una serie de datos de empresas dedicadas a la misma actividad.

Las Razones Estándar se pueden clasificar como sigue:

Por el Origen de sus Cifras:

- a) RAZONES ESTANDAR INTERNAS Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a distintas fechas o períodos de la misma empresa.
- b) RAZONES ESTANDAR EXTERNAS Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a la misma fecha o período de distintas empresas dedicadas a la misma actividad.

Por la Naturaleza de sus Cifras

- a) RAZONES ESTANDAR ESTATICAS Son aquellas en las cuales las cifras medias corresponden a estados financieros estáticos.
- b) RAZONES ESTANDAR DINAMICAS Son aquellas en las cuales las cifras medidas emanan de estados financieros dinámicos.
- c) RAZONES ESTANDAR ESTATICO-DINAMICAS Son aquellas en la cual el antecedente se obtiene con el promedio de cifras de Edos. Financieros estáticos y, el consecuente, se obtiene con el promedio de cifras de Edos. Financieros dinámicos.
- d) RAZONES ESTANDAR DINAMICO-ESTATICAS Son aquellas en las que el antecedente se obtiene con el promedio de cifras de Edos. Financieros dinámicos y, el consecuente con el promedio de cifras de Edos. Financieros estáticos.

APLICACION DE LAS RAZONES ESTANDAR:

Las razones estándar internas, sirven de guía para regular la actuación presente de la empresa; asimismo, sirven de base para fijar metas futuras que coadyuban al mejor desarrollo y éxito de la misma; actualmente se aplican en las empresas comerciales e industriales para efectos de:

- a) Contabilidad de Costos
- b) Auditoría Interna
- c) Elaboración de Presupuestos
- d) Control Presupuestal

Las Razones Estándar Externas, se aplican generalmente en las empresas financieras, para efectos de concesión de créditos; de inversión, etc., asimismo, estas razones son muy útiles para efectos de estudios económicos por parte del Estado.

Tanto las razones estándar internas como externas, deben revisarse constantemente, con el fin de que se sujeten a las condiciones variables que prevalezcan en el medio.

REQUISITOS PARA OBTENER LAS RAZONES ESTANDAR INTERNAS:

- 1º Reunir estados financieros recientes de la misma empresa
- 2º Obtener cifras o razones simples que van a servir de base para las razones medias o estándar.
- 3º Confeccionar una cédula con las cifras o razones anteriores por el tiempo que juzgue satisfactorio el analista.
- 4º Calcular las razones medias por medio del:
 - a) Promedio aritmético simple
 - b) Mediana
 - c) Modo
 - d) Promedio Geométrico
 - e) Promedio armónico

REQUISITOS PARA OBTENER LAS RAZONES ESTANDAR EXTERNAS:

- 1º Reunir cifras o razones simples de estados financieros de empresas dedicadas a la misma actividad, es decir, que los productos que manejan, producen o venden sean relativamente iguales.
- 2º Que las empresas estén localizadas geográficamente en la misma región
- 3º Que su política de ventas y crédito sean más o menos similares
- 4º Que los métodos de registro, contabilidad y valuación sean relativamente uniformes
- 5º Que las cifras correspondientes a estados financieros dinámicos muestren — aquellos meses en los cuales las empresas pasan por situaciones similares, — ya sean buenas o malas.
- 6º Que las empresas que suministran la información sean financieramente solventes
- 7º Confeccionar una cédula con las cifras o razones simples de los datos anteriores
- 8º Eliminar las cifras o razones simples que tengan mucha dispersión en relación con las demás
- 9º Calcular las razones medias, por medio del :
 - a) Promedio aritmético simple
 - b) Medianda
 - c) Modo
 - d) Promedio Geométrico
 - e) Promedio armónico

Cálculo de las Razones Medias o Estándar por medio del Promedio Aritmético Simple:

El promedio aritmético simple o media aritmética es el cociente obtenido de dividir la suma de los datos que se proporcionan, entre el número de ellos.

La Razón media o estándar se obtiene sumando los términos de la serie (ya sean cifras o razones simples), y dividiendo el resultado de esta suma entre el número de términos.

$$\text{PROMEDIO ARITMETICO SIMPLE} = \frac{\text{Suma del valor de los términos}}{\text{número de términos}}$$

donde:

- Σ representa la suma del valor de los términos
- t representa el valor de los términos
- n representa el número de términos

Ejemplo:

Se desea determinar la razón media o estándar del Capital de Trabajo de la empresa "X", , obteniendo los siguientes datos:

Razón simple del capital de trabajo de los últimos cinco ejercicios:

| | |
|------|-------------|
| 1988 | 2.08 |
| 1989 | 2.06 |
| 1990 | 2.14 |
| 1991 | 2.09 |
| 1992 | <u>2.13</u> |

$$10.50 \div 5 = 2.10$$

Cálculo de Razones Medias o Estándar por medio de la Mediana:

La mediana se obtiene distribuyendo los datos obtenidos en relación con su valor, de mayor a menor o viceversa, y tomando luego el valor medio en la serie, es decir, la mediana representa el punto en el cual queda en equilibrio una serie de conceptos o cifras, o sea, la mediana agrupa los conceptos y las cifras en relación con los valores y se mide por el término que ocupa el lugar central.

Fórmula para una serie simple de cifras:

$$\text{Mediana} = \frac{\text{Número de términos} + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = \frac{N + 1}{2}$$

Fórmula para una serie de términos clasificados:

$$\text{Mediana} = I + \frac{\left(\frac{T}{2} - F\right) C}{f}$$

De donde:

I = Al término inferior de la clase mediana

T = Al total de frecuencias

F = Al total de frecuencias de las clases más bajas a la clase mediana

C = Al intervalo de Clase

f = A la frecuencia de la clase mediana

Ejemplos:

Determinar la razón media o estándar severa, con los siguientes - datos que una vez ordenados quedan como sigue:

| Término | Empresa | Razón Simple Severa |
|---------|---------|---------------------|
| 1º | A | 0.98 |
| 2º | B | 0.99 |
| 3º | C | 1.01 |
| 4º | D | 1.04 |
| 5º | E | 1.05 |
| 6º | F | 1.06 |
| 7º | G | 1.07 |
| 8º | H | 1.09 |
| 9º | I | 1.10 |

$$\text{Mediana} = \frac{N + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = \frac{9 + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = \frac{10}{2}$$

$$\text{Mediana} = 5$$

Por lo que, la mediana será la razón severa que se encuentra en - quinto término, o sea, la empresa "E" = 1.05

Razón Media o Estándar Severa = 1.05

Ejemplo:

Un analista de estados financieros desea calcular el Plazo Medio Estándar de Ventas, para lo cual reúne los siguientes datos que ordenados quedan como sigue:

| Plazo Mediano de Ventas | (Frecuencias) |
|-------------------------|---------------|
| De 30 a 60 días | 12 empresas |
| De 60 a 90 días | 25 empresas |
| De 90 a 120 días | 20 empresas |
| De 120 a 150 días | 22 empresas |
| De 150 a 180 días | 10 empresas |
| Suma: | 89 == |

El primer paso es determinar en que clase se encuentra la mediana:

$$\text{Mediana} = \frac{N + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = \frac{89 + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = 45$$

Por lo que la mediana se encuentra en la clase que contenga el número 45 empezando a contar desde la 1ª clase.

$$\text{Mediana} = I + \frac{\left(\frac{T}{2} - F\right) C}{f}$$

$$\text{Mediana} = 90 + \frac{\left(\frac{89}{2} - 37\right) 30}{20}$$

$$\text{Mediana} = 90 + \frac{225}{20}$$

$$\text{Mediana} = 90 + 11$$

$$\text{Mediana} = 101 \text{ días}$$

$$\text{Plazo Medio Estándar de Ventas} = 101 \text{ días}$$

CALCULO DE LAS RAZONES MEDIAS O ESTANDAR POR MEDIO DEL MODO:

El modo es aquél en el cual se toma como promedio el valor que entra más veces en la serie de términos que se comparan.

Por lo anterior la razón media o estándar es aquella cifra o razón simple que se repite con más frecuencia.

Fórmula:

$$\text{Modo} = S - \frac{(f_i) I}{f_i + f_s}$$

en donde:

- S = Al término superior de la clase modal
- f_i = A la frecuencia de la clase inferior a la clase modal
- I = Al intervalo de clase
- f_s = A la frecuencia de la clase superior a la clase modal

Ejemplo:

Determinar la razón media o estándar de rotación de inventarios de acuerdo a los siguientes datos:

| Rotación de inventarios | | | |
|-------------------------|---|----------|-------------|
| término | | | |
| inferior | | superior | Frecuencias |
| De 0 | a | 3 | 16 empresas |
| De 4 | a | 7 | 50 empresas |
| De 8 | a | 11 | 68 empresas |
| De 12 | a | 15 | 25 empresas |
| De 16 | a | 19 | 14 empresas |
| De 20 | a | 23 | 1 empresa |

La clase Modal es de 8 a 11, ya que contiene la mayor cantidad de razones (68); las clases inferiores y superiores son de 4 a 7 y de 12 a 15 respectivamente.

$$\text{Modo} = S - \frac{(f_i) I}{f_i + f_s}$$

$$\text{Modo} = 11 - \frac{(50) 3}{50 + 25} = 9$$

La razón media o estándar de rotación de inventarios es igual a 9.

CALCULO DE LAS RAZONES MEDIAS O ESTANDAR POR MEDIO DEL PROMEDIO GEOMETRICO:

El promedio geométrico o media geometria, es aquel que se determina por la multiplicación de los términos entre si y al producto - obtenido se le extrae una raíz cuyo índice es igual al número de términos de la serie.

El promedio geométrico representa de hecho un proceso de nivelación en las cifras de la serie obtenida del contenido de los estados financieros, supuesto que se nivelan los productos de las cifras obtenidas.

Fórmulas:

Para una serie simple de cifras:

$$\text{Promedio Geométrico} = \sqrt[n]{Ra \times Rb \times Rc \dots \times Rn}$$

De donde:

- Ra = Razón simple de la empresa A
- Rb = Razón simple de la empresa B
- Rc = Razón simple de la empresa C, etc.
- n = Número de razones simples que entran en la serie

Para una serie de términos clasificados:

$$\text{Promedio Geométrico} = \sqrt[n]{Ra^1 \times Rb^1 \times Rc^1 \dots \times Rn^1}$$

De donde:

- Ra¹ = 1ª Razón simple elevada al número de frecuencias
- Rb¹ = 2ª Razón simple elevada al número de frecuencias
- Rc¹ = 3ª Razón simple elevada al número de frecuencias
- N = Suma de frecuencias
- n = Número de razones simples que entran en la serie

Ejemplo 1 :

Calcular la razón media o estándar de rotación de cuentas por cobrar de acuerdo con los siguientes datos:

| | |
|-----------|----|
| Empresa A | 2 |
| Empresa B | 7 |
| Empresa C | 10 |
| Empresa D | 3 |
| Empresa E | 9 |
| Empresa F | 4 |

$$\text{Fórmula} = \sqrt[6]{2 \times 7 \times 10 \times 3 \times 9 \times 4}$$

Aplicando logaritmos tendremos:

$$\text{Antilog.} \left[\frac{\log 2 + \log 7 + \log 10 + \log 3 + \log 9 + \log 4}{6} \right]$$

| | |
|--------------|---------------|
| log. de 2 = | 0.3010 |
| log. de 7 = | 0.8451 |
| log. de 10 = | 1.0000 |
| log. de 3 = | 0.4771 |
| log. de 9 = | 0.9542 |
| log. de 4 = | <u>0.6021</u> |

$$4.1795 \div 6 = 0.6965$$

$$\text{Antilog. de } 0.6965 = 5$$

Por lo tanto, la razón media o estándar de rotación de cuentas por cobrar será igual a 5.

Ejemplo 2:

Determinar la razón media o estándar de rotación de la planta, de acuerdo con los siguientes datos:

| Razón de Rotación de la Planta | Frecuencias |
|--------------------------------|--------------------|
| 3.1 | 10 empresas |
| 3.5 | 18 empresas |
| 4.2 | 16 empresas |
| 4.7 | 15 empresas |
| 5.4 | <u>11 empresas</u> |
| | 70 empresas |
| | ***** |

$$\text{Fórmula} = 70 \sqrt[70]{3.1^{10} \times 3.5^{18} \times 4.2^{16} \times 4.7^{15} \times 5.4^{11}}$$

Aplicando logaritmos tendremos:

$$\text{Antilog} \left[\frac{(\log 3.1) 10 + (\log 3.5) 18 + (\log 4.2) 16 + (\log 4.7) 15 + (\log 5.4) 11}{70} \right]$$

$$\text{Log. } 3.1 = 0.4914 \times 10 = 4.9140$$

$$\text{Log. } 3.5 = 0.5441 \times 18 = 9.7938$$

$$\text{Log. } 4.2 = 0.6232 \times 16 = 9.9712$$

$$\text{Log. } 4.7 = 0.6721 \times 15 = 10.0815$$

$$\text{Log. } 5.4 = 0.7324 \times 11 = 8.0564$$

$$42.8169 \div 70 = 0.6117$$

$$\text{Antilogaritmo de } 0.6117 = 4.1$$

Por lo tanto, la razón media o estándar de rotación de la planta será igual a 4.1

CALCULO DE LAS RAZONES MEDIAS O ESTANDAR POR MEDIO DEL PROMEDIO ARMONICO:

El promedio armónico o media aritmética, es el recíproco del promedio aritmético, no sólo con relación al quebrado, sino asimismo con relación a cada una de las cifras.

FORMULA:

$$\text{PROMEDIO ARMONICO} = \frac{n}{\sum \frac{1}{R}}$$

de donde:

n = número de cifras o razones simples

R = cada una de las cifras o razones simples

Ejemplo:

Determinar la razón media o estándar del margen de seguridad, de acuerdo con los siguientes datos:

| Empresa | Razón Simple |
|---------|--------------|
| A | 0.80 |
| B | 0.90 |
| C | 1.00 |
| D | 1.10 |
| E | 1.20 |

$$\text{FORMULA} = \frac{n}{\sum \frac{1}{R}}$$

$$\frac{5}{\frac{1}{0.80} + \frac{1}{0.90} + \frac{1}{1.00} + \frac{1}{1.10} + \frac{1}{1.20}} = 0.98$$

Por lo tanto, la razón media o estándar del margen de seguridad - será igual a 0.98 o bien $\frac{0.98}{1}$

PROCEDIMIENTO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

El procedimiento de aumentos y disminuciones o procedimiento de variaciones, consiste en comparar los conceptos homogéneos de los estados financieros a dos fechas distintas, obteniendo de la cifra comparada y la cifra base una diferencia positiva, negativa o neutra.

Este procedimiento toma como apoyo los siguientes puntos:

- a) Conceptos homogéneos
- b) Cifra comparada
- c) Cifra base
- d) Variación (la variación puede ser positiva, negativa o neutra)

Su aplicación puede enfocarse a cualquier estado financiero, sin embargo, deben cumplirse los siguientes requisitos:

- a) Los estados financieros deben comprender a la misma empresa
- b) Los estados financieros deben presentarse en forma comparativa
- c) Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros - que se comparan.
- d) Los estados financieros dinámicos que se comparan deben corresponder al mismo período o ejercicio; es decir, si se presenta un estado de pérdidas y ganancias correspondiente a un año, debe compararse con otro estado de pérdidas y ganancias cuya información corresponda también a ese año.
- e) Debe auxiliarse del estado de origen y aplicación de recursos
- f) Su aplicación generalmente es en forma mancomunada con otro procedimiento; por ejemplo, con el procedimiento de tendencias; serie de valores; serie de índices; serie de variaciones, etc.
- g) Este procedimiento facilita a las personas interesadas en los estados financieros, la retención en su mente de las cifras comparadas y las cifras bases, concentrándose en el estudio de la variación de las cifras.

Ejemplo:

| Conceptos | Cifras comparadas 31.12.80 | Cifras Base 31.12.79 | Variación |
|-------------|-------------------------------|-------------------------|---------------|
| Inventarios | \$ 450,000 | \$ 360,000 | \$ 90,000 (+) |
| Clientes | 625,000 | 740,000 | 115,000 (-) |
| Terrenos | 120,000 | 120,000 | |

Las variaciones que de los estados financieros se obtienen se presentan en el informe a manera de estados anexos, donde se analiza el porqué de las variaciones, tal es el caso, por ejemplo de las ventas, donde se analiza el cambio sufrido en el volumen de unidades vendidas y el cambio en los precios de venta; asimismo las variaciones en el renglón del costo de ventas se analiza el cambio sufrido en el volumen de unidades vendidas y el cambio en el costo de ventas unitario y total, etc.

PROCEDIMIENTO DE LAS TENDENCIAS :

Este procedimiento, consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

Base del Procedimiento:

- a) Conceptos homogéneos
- b) Cifra Base
- c) Cifras comparadas
- d) Relativos
- e) Tendencias relativas

Ahora bien, los relativos y tendencias relativas pueden ser:
Positivas, Negativa y Neutras.

Aplicación:

El procedimiento de las tendencias conocido también como procedimiento de por ciento de variaciones, puede aplicarse a cualquier estado financiero, cumpliéndose los siguientes requisitos:

- a) Las cifras deben corresponder a estados financieros de la misma empresa
- b) Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros - que se presentan.
- c) Los estados financieros dinámicos que se presentan deben proporcionar información correspondiente al mismo ejercicio o período.
- d) Se aplica generalmente, mancomunadamente con otro procedimiento; es decir, su aplicación es limitativa, supuesto que cada procedimiento se aplica de acuerdo con el criterio y objetivo que persiga el analista, de tal manera que generalmente, es conveniente auxiliarse de dos o más procedimientos de análisis.
- e) El procedimiento de tendencias facilita la retención y apreciación en la mente de la propensión de las cifras relativas, situación importante para hacer la estimación con bases adecuadas de los posibles cambios futuros de la empresa.
- f) Para su aplicación debe remontarse al pasado, haciendo uso de los estados financieros de ejercicios anteriores, con el objeto de observar cronológicamente la propensión que han tenido las cifras hasta el presente.
- g) El procedimiento de las tendencias, es un procedimiento explorativo que generalmente nos indica probables anomalías, tal vez sospechadas de como se encuentra la empresa, de ahí que el analista de estados financieros debe hacer estudios posteriores, para poder determinar las causas que originan - la buena o mala situación de la empresa recomendando, en su caso, las medidas que a su juicio juzgue necesarias.

FORMULAS APLICABLES:

Para obtener el relativo:

$$\left(\frac{\text{Cifra Comparada}}{\text{Cifra Base}} \right) 100$$

Para obtener la tendencia relativa:

$$\frac{\text{Cifra comparada relativa}}{\text{Cifra Base Relativa}}$$

o bien:

$$\left(\frac{\text{Cifra comparada} - \text{Cifra Base}}{\text{Cifra Base}} \right) 100$$

Ejemplo:

Obtener la tendencia de las ventas netas de la empresa X, por los años 1987 a 1992, sabiendo que en 1987 se vendieron \$ 400,000; en 1988 \$ 460,000, en 1989 \$ 540,000, en 1990 \$ 640,00, en 1991 --- \$ 780,00 y en 1992 \$ 960,000.

| VENTAS NETAS | ABSOLUTOS | RELATIVOS | TENDENCIA RELATIVA |
|--------------|------------|-----------|--------------------|
| 1987 | \$ 400,000 | 100% | |
| 1988 | \$ 460,000 | 115% | 15% (+) |
| 1989 | \$ 540,000 | 135% | 35% (+) |
| 1990 | \$ 640,000 | 160% | 60% (+) |
| 1991 | \$ 780,000 | 195% | 95% (+) |
| 1992 | \$ 960,000 | 240% | 140% (+) |

En la práctica se acostumbra obtener tendencia de las cifras de dos conceptos de los estados financieros que tengan dependencia, por ejemplo:

- Tendencia del activo circulante y pasivo circulante
- Tendencia del capital de trabajo y pasivo circulante
- Tendencia del activo rápido y pasivo circulante
- Tendencia del capital contable tangible y pasivo total
- Tendencia del activo fijo y capital contable tangible
- Tendencia del superávit y capital pagado
- Tendencia de ventas netas y el promedio de cuentas y documentos por cobrar a clientes
- Tendencia del costo de ventas y el promedio de inventarios
- Tendencia de las ventas y el promedio de activos fijos, etc.

PROCEDIMIENTO A BASE DE SERIE DE VALORES ABSOLUTOS

Este procedimiento consiste en ordenar cronológicamente la serie de cifras absolutas de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa.

Este procedimiento toma como base:

- a) Conceptos homogéneos
- b) Cifra base (la de mayor antigüedad)
- c) Cifras comparadas

Este procedimiento se aplica a cualquier estado financiero, obteniendo únicamente una simple apreciación de los cambios absolutos de las cifras de los estados financieros; es muy útil para formar parte del archivo permanente del auditor interno o externo, en el renglón relativo a estados financieros.

PROCEDIMIENTO A BASE DE SERIE DE VARIACIONES RELATIVAS

Este procedimiento consiste en ordenar cronológicamente las variaciones absolutas, relativas o bien, absolutas y relativas de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

Puede aplicarse a cualquier estado financiero, con la indicación de que en este procedimiento se observan cronológicamente las diferencias o variaciones ya sea de las cifras absolutas; de las cifras relativas o bien de las cifras absolutas y relativas, referidos a una base común (la de mayor antigüedad).

PROCEDIMIENTO A BASE DE SERIE DE INDICES

El procedimiento a base de serie de índices consiste en determinar la importancia relativa de la serie de cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada.

La Base del procedimiento es:

- a) Conceptos homogéneos
- b) Cifras relativas (las de mayor antigüedad)
- c) Cifras relativas comparadas

Se aplica a cualquier estado financiero, obteniendo en este caso la importancia relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos que forman la serie, referidos a una base de comparación que generalmente es la de mayor antigüedad.

PROCEDIMIENTO DE CONTROL PRESUPUESTAL

El procedimiento de control presupuestal, consiste en confeccionar un programa de previsión y administración financiera y de operación para un período definido, basado en experiencias anteriores y en deducciones razonadas de las condiciones que se prevén en el futuro.

La Técnica del control presupuestal es el conjunto de caminos y recursos de que se vale el analista de estados financieros para planear, coordinar y dictar medidas para controlar todas las operaciones y funciones de una empresa determinada, con el fin de obtener el máximo de rendimiento con el mínimo de esfuerzo, tiempo y dinero.

Las normas a que debe sujetarse el control del presupuesto son las siguientes:

- 1º Especificación clara de la meta de la empresa.
- 2º La meta debe basarse en situaciones realizables, es decir, de acuerdo con las circunstancias que prevalezcan en la empresa, evitando metas ambiciosas y por lo mismo irrealizables.
- 3º Se debe gozar del apoyo, colaboración, confianza y buena voluntad de los directores, administradores y empleados.
- 4º Debe existir una adecuada organización en la empresa, es decir, una organización que permita definir áreas de responsabilidad, delegar autoridad y determinar responsabilidades individuales.
- 5º El presupuesto debe estar confeccionado antes de su ejecución.
- 6º Debe prepararse en una forma flexible, con el objeto de que permita adaptarlo a las circunstancias cambiantes que se presenten, de tal forma que las variaciones favorables se conozcan y aprovechen en lo posterior; las desfavorables deberán de corregirse en la forma más conveniente y eficaz.
- 7º Debe existir en la empresa, un sistema de contabilidad que esté de acuerdo al sistema de presupuestos, con el objeto de obtener información oportuna y sobre todo conocer responsabilidades.
- 8º El sistema de control interno deberá determinar las líneas y áreas de autoridad tanto lineal como funcional.
- 9º Deben de valuarse las actuaciones individuales de tal modo que una actuación buena debe propagarse y estimularse; una actuación mala debe reprimirse en privado.
- 10º La comunicación interna debe ser: Por escrito ininterrumpida, por órdenes o instrucciones de directores a empleados, por sugerencias o informes a la inversa y por memorándums en igualdad de funciones.

- 11º Los ejecutivos atenderán de acuerdo a su criterio, en primer lugar los problemas más importantes y posteriormente los problemas de menos importancia.
- 12º Deberá existir una definición perfecta de procedimiento de control interno y de actividades.

El propósito fundamental del analista de estados financieros al establecer este procedimiento, consiste en comparar los resultados reales con los previstos; al efectuarse la comparación deberán seguirse los siguientes pasos:

1. Elaboración de los instructivos de base de comparación
2. Efectuar la comparación de los resultados reales con los estimados
3. Interpretación de los resultados de comparación
4. Estudio de las variaciones
5. Toma de decisiones

Un buen sistema de control presupuestario planea cada una de las operaciones - que celebrará la empresa para el futuro dentro de un período establecido, mismo que se ha determinado de acuerdo con los siguientes factores:

- 1º Período que abarca la rotación de inventarios, al efecto es necesario coordinar el período del presupuesto con el ciclo rotativo de inventarios, haciendo hincapié en que las necesidades de temporada y las variaciones estacionales hacen alterar las ventas y éstas los inventarios.
- 2º Métodos de financiamiento empleados; si la empresa tiene créditos de instituciones bancarias, los vencimientos nos determinarán el período del presupuesto.
- 3º Condiciones del mercado; si las condiciones son inciertas debido a situaciones cambiantes económicas, políticas y sociales, se aconseja que el período de presupuesto sea corto, por el contrario, si la condición del mercado es regular y estable, el período del presupuesto puede ser largo.
- 4º Duración del período contable; es práctico y conveniente confeccionar el presu-puesto de acuerdo con el ejercicio contable, debiendo terminar ambos en la misma fecha; por lo regular el período del presupuesto es de un año, dividido en tri-mestres y éstos en meses,

La vigilancia de la ejecución de los presupuestos puede ser desarrollada por una o - varias personas, según la capacidad económica de la empresa, si son varias personas, éstas constituirán la comisión de vigilancia, cuyas funciones podrán ser: Tomar decisiones sobre la variación de normas y políticas que afecten a la empresa, aprobar - presupuestos, efectuar estudios de resultados reales comparados con los estimados, - recomendar en su caso, la adopción de medios correctivos,

PROCEDIMIENTO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El procedimiento del punto de equilibrio o punto crítico desde el punto de vista contable, consiste en predeterminar un importe en el cual la empresa no sufra pérdidas ni obtenga utilidades, es decir, el punto en donde las ventas son igual a los costos y gastos.

Para obtener el punto de equilibrio, es necesario reclasificar los costos y gastos del estado de pérdidas y ganancias de la empresa en :

- a) Costos Fijos
- b) Costos Variables

Los Costos Fijos son aquéllos que están en función del tiempo, por ejemplo: las amortizaciones, las depreciaciones en línea recta, sueldos, servicio de luz, servicio telefónico, renta, etc.

Los Costos Variables son aquéllos que están en función de las ventas, es decir, que cuando hay ventas se ocasionan, tal es el caso del costo de ventas, las comisiones sobre ventas, los gastos de empaque y embarque, etc.

Una de las características del procedimiento del punto de equilibrio es que nos reporta datos anticipados; además de ser un procedimiento flexible que en general se acomoda a las necesidades de cada empresa, de tal forma que es aplicable a empresas que trabajan con una o varias líneas de ventas.

La fórmula aplicable para determinar la cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar, es la siguiente:

$$\text{INGRESOS EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{I.P.E} = \frac{\text{C.F.}}{1 - \frac{\text{C.V.}}{\text{V}}}$$

Ejemplo:

Datos:

| | | |
|------------------|----|---------|
| Costos fijos | \$ | 59,000 |
| Costos Variables | \$ | 92,000 |
| Ventas | \$ | 200,000 |
| I.P.E. | \$ | X |

$$I.P.E. = \frac{C.F.}{1 - \frac{C.V.}{V}}$$

$$I.P.E. = \frac{59,000}{1 - \frac{92,000}{200,000}}$$

$$I.P.E. = \frac{59,000}{1 - 0.46}$$

$$I.P.E. = \frac{59,000}{0.54}$$

$$I.P.E. = 109,259$$

Por lo tanto, es necesario vender \$ 109,259 para no perder ni ganar.

Comprobación:

| | | | |
|--------|-------------------------|----|--------------------|
| | Ventas Netas | \$ | 109,259 |
| Menos: | Gastos Variables (46%) | \$ | <u>50,259</u> |
| | Utilidad Bruta Marginal | \$ | 59,000 |
| Menos: | Costos Fijos | \$ | <u>59,000</u> |
| | Utilidad | \$ | <u>00</u> ===== |

APLICACIONES:

El Punto de equilibrio puede servir para determinar, por ejemplo, el importe de las ventas que requiere la empresa para obtener una utilidad determinada, mediante la siguiente fórmula:

$$\text{VENTAS} = \frac{\text{Costo Fijos} + \text{utilidad}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$V = \frac{C.F. + U}{1 - \frac{C.V.}{V}}$$

Ejemplo:

Datos:

| | | |
|----------------------|----|---------|
| Costos fijos | \$ | 59,000 |
| Costos variables | \$ | 92,000 |
| Ventas año 92 | \$ | 200,000 |
| Utilidad deseada 93 | \$ | 20,000 |
| Ventas necesarias 93 | \$ | X |

$$X = \frac{C.F. + U}{1 - \frac{C.V.}{V}}$$

$$X = \frac{59,000 + 20,000}{1 - \frac{92,000}{200,000}}$$

$$X = \frac{79,000}{1 - 0.46}$$

$$X = \frac{79,000}{0.54}$$

$$X = \$ 146,296.30$$

Las ventas necesarias en 1993 para obtener una utilidad de \$ 20,000 deberán ser de \$ 146,296.30 .

Asimismo, se puede determinar la utilidad que obtendría la empresa si llegase a vender una determinada cantidad, mediante la siguiente fórmula:

UTILIDAD = Ventas - (costos fijos + Porcentaje de costos variables x ventas)

$$\text{UTILIDAD} = V - C.F. + \% C.V.(V)$$

El punto de equilibrio en términos de producción se obtiene con las siguientes fórmulas:

Punto de equilibrio en términos de producción:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Producción}}}$$

Punto de equilibrio de la producción en volumen físico :

$$P.E. = \frac{\text{Total de los costos fijos de producción}}{\text{Costo Unitario Previsto} - \text{costo unitario variable}}$$

Punto de equilibrio de las operaciones de mercado:

$$P.E. = \frac{\text{Total de costos fijos de mercado}}{\text{Margen unitario de mercado} - \frac{\text{costo variable de mercado}}{\text{por unidad}}}$$

(El margen de mercado es igual al precio de venta menos el costo de fabricación y los gastos generales).

Punto de equilibrio en términos de producto:

$$P.E. = 1 - \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Costos Variables}} \text{ Producto}$$

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO:

En ocasiones es aconsejable confeccionar una gráfica que nos muestre - los efectos que sobre las ventas produzcan los costos y las utilidades probables de la empresa en diferentes grados de operación; asimismo, - hay ocasiones en que se debe construir una gráfica para cada clase de artículo que explota la empresa para analizar las experiencias pasadas y evitar los defectos probables del futuro.

La gráfica puede construirse de la siguiente manera:

- a) Se trazan las líneas coordinadas con relación tanto al volumen de - las ventas como a la capacidad máxima de producción; es decir, tanto a unidades monetarias, según las ventas, como a unidades de producción.

- b) se traza la línea de la ventas en el punto donde se unen las ventas en unidades monetarias, con el total de unidades de producción; ahora bien, esta línea parte del origen, formando un ángulo de cuarenta y cinco grados con respecto a las líneas coordenadas.
- c) Se traza una línea paralela al eje de las abscisas a la altura del total de los costos.
- d) El total de los costos fijos y los costos variables se suman y se localiza el punto sobre la línea que verticalmente cae del total de las ventas, sobre la absisa, trazando una diagonal hasta la unión que forman las coordenadas con la línea de costos fijos.
- e) En seguida, en el cruce de la línea de ventas con la de costos se localiza el punto crítico o punto de equilibrio, es decir, donde el total de las ventas absorben los costos totales.

Ejemplo:

Producción máxima 2,000 unidades a

| | |
|---------------------|------------|
| \$ 100 c/u | \$ 200,000 |
| - costos fijos | \$ 50,000 |
| - costos variables | \$ 100,000 |
| Utilidad vendien- | \$ 50,000 |
| do la prod'n.máxima | ===== |

Si deseamos conocer en que punto no existe utilidad ni pérdida, podemos aplicar:

- a) la fórmula b) la gráfica

Mediante fórmula tendríamos:

$$X = \frac{C.F.}{1 - \frac{C.V.}{V}}$$

$$X = \frac{50,000}{1 - \frac{100,000}{200,000}}$$

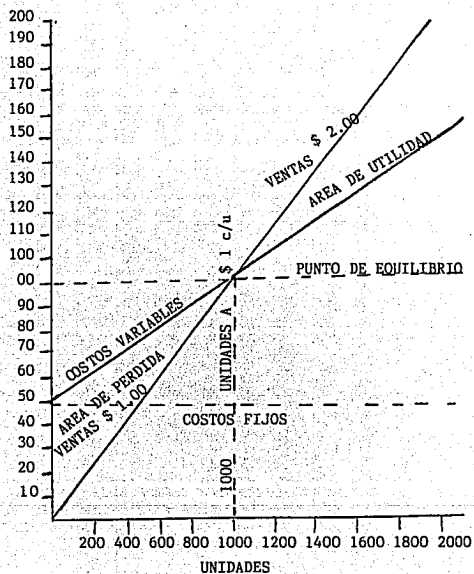
$$X = \frac{50,000}{1 - 0.50}$$

$$X = 100,000$$

Comprobación:

| | |
|--------------------------------------|------------|
| Ventas (1,000 unidades a \$ 100 c/u) | \$ 100,000 |
| - Costos variables (\$50 por unidad) | \$ 50,000 |
| Utilidad Bruta Marginal | \$ 50,000 |
| - Costos Fijos | \$ 50,000 |
| | UTILIDAD |
| | \$ 00 |

NEDIANTE LA GRAFICA:



ANÁLISIS FINANCIERO

El análisis financiero consiste en estudiar los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros, mediante la aplicación de técnicas específicas.

Para analizar el contenido de los estados financieros, es necesario :

- 1º Clasificar los conceptos y cifras que integran el contenido de los estados financieros.
- 2º Reclasificar los conceptos y las cifras del contenido de los estados financieros.
- 3º La clasificación debe ser de cifras relativas a conceptos homogéneos del contenido de los estados financieros.
- 4º Tanto la clasificación como la reclasificación de cifras relativas a conceptos homogéneos del contenido de los estados financieros debe hacerse desde un punto de vista definido.

El Análisis Financiero puede ser interno o externo.

Es Análisis Financiero Interno, cuando lo realiza una persona que dependa de la empresa, es decir, cuando lo realiza un analista de estados financieros que depende directamente de la empresa.

Es Análisis Financiero Externo, cuando el analista actúa con el carácter de independiente, contando en este caso con los datos y estados financieros que la empresa juzga pertinente proporcionarle.

El análisis financiero nos lleva a la Interpretación de Estados Financieros, la cual consiste en la apreciación relativa de los conceptos y cifras de los estados financieros, basado en el análisis y la comparación, con el fin de emitir un juicio personal en relación al contenido de los estados financieros.

El analista financiero, además de aplicar las técnicas de análisis e interpretación de estados financieros, debe aplicar:

- a) Sentido Común
- b) Conocimientos adquiridos a través de su educación formal
- c) Experiencia
- d) Capacidad analítica, etc.

La interpretación de estados financieros tiene como principales objetivos:

- a) Conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa.
- b) Descubrir deficiencias en la empresa
- c) Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios
- d) Proporcionar información clara, sencilla y accesible, en forma - escrita a Acreedores, propietarios, inversionistas, auditores, - directivos, gobierno, trabajadores, consultores, asesores, etc.

El analista proporciona información adecuada y suficiente a las distintas personas interesadas en el contenido de los estados financieros, interpretando lo que dicen o tratan de decir los estados financieros.

A los Acreedores les interesa determinar:

- a) La capacidad de pago de sus clientes nacionales o extranjeros a corto o largo plazo
- b) La garantía que respaldan sus créditos, etc.

A los Proveedores, les interesa conocer:

- a) La capacidad de venta de sus clientes
- b) La capacidad de producción de sus clientes
- c) La capacidad de pago de sus clientes, para determinar:
 - 1º ¿ Si les puede vender ?
 - 2º ¿ Cuánto se les puede vender ?
 - 3º ¿ Cuando les podrán pagar ?, etc.

A los acreedores bancarios, les es indispensable conocer:

- a) La situación financiera de sus clientes.
- b) Las perspectivas de crédito de sus clientes.
- c) La cuantía y especificación de las garantías que proporcionan sus clientes, etc.

A los propietarios o inversionistas, les es útil conocer:

- a) El volumen adecuado de ingresos.
- b) Los costos de producción, administración, venta y financiamiento adecuados.
- c) Que la utilidad, dividendo o rendimiento esté en relación con los ingresos, costos, gastos y capital invertido.
- d) Que la utilidad, dividendo o rendimiento sea:
Razonable, adecuado y suficiente, relativamente.
- e) Que su inversión esté asegurada, garantizada, etc.

A los inversionistas, acreedores a largo plazo, tenedores de obligaciones, etc., les interesa:

- a) La relación que existe entre el capital invertido y los intereses obtenidos.
- b) la situación económica de sus clientes.
- c) La seguridad y garantía de la inversión, etc.

A los Auditores, les es útil para:

- a) Determinar la suficiencia o deficiencia del sistema de control interno con el objeto de:
 - 1º Planear eficientemente los programas de auditoría.
 - 2º Ver la posibilidad de aplicar la técnica del muestreo.
- b) Determinar la importancia relativa de las cuentas auditadas.
- c) Para efectos del dictamen (con o sin salvedades).
- d) Para efectos del informe de auditoría (corto o largo), etc.

A los Directivos, para conocer :

- a) La posibilidad de obtener créditos
- b) Aumentar los ingresos de la empresa
- c) Disminuir los costos y gastos de la empresa
- d) Control de la situación financiera de la empresa
- e) Control eficiente de operaciones de la empresa
- f) Para efectos de información, etc.

A las dependencias de Gobierno (SHCP)

- a) Control de impuestos y causantes
- b) Cálculo y revisión de impuestos
- c) Revisión de dictámenes de contadores públicos
- d) Estimación de impuestos, etc.

A los Trabajadores, para efectos de:

- a) Cálculo y revisión de la participación de utilidades
- b) Revisión de contratos colectivos de trabajo
- c) Prestaciones sociales, etc.

A los Consultores y Asesores de Empresas, para efectos de:

- a) Información a sus clientes
- b) Prestación de servicios, etc.

Una de las herramientas más valiosas para la administración de -- crédito es el análisis financiero e interpretación de los estados financieros. El otorgamiento de un crédito a las empresas o negocios es un proceso que en gran medida depende del análisis financiero emprendido para conocer la situación financiera y económica actual del cliente.

Este análisis comprende un examen de los detalles del balance general y del estado de pérdidas y ganancias, así como de la evaluación de las condiciones económicas generales de la industria en la cual se encuentra operando el solicitante.

Para el ejecutivo de crédito, el análisis de un estado financiero normalmente se realiza a fin de determinar la liquidez y la capacidad de pago de la empresa. Por lo tanto, este análisis es diferente del que efectúa el inversionista, el propietario o accionista del negocio, y es similar al que realiza un banquero.

Si deben o no analizarse los estados financieros dentro del proceso analítico del crédito, y en qué medida deben efectuarse, lo determinará el monto de la operación de crédito en estudio.

Un análisis exhaustivo de crédito supone que todo hecho conocido, en relación con los negocios de una empresa, se tomará en consideración cuando se examine el informe financiero; sin embargo, en la práctica se encuentran situaciones extremas, tanto en el alcance como en la intensidad de la revisión y los análisis financieros. De acuerdo con las políticas de crédito, la empresa y el alcance de su actividad, el otorgante puede hacer un análisis superficial, puede efectuarlo matemáticamente, o quizá no quede satisfecho sino con el cumplimiento pleno de las condiciones y tendencias reveladas en su análisis.

El analista de crédito debe proceder a determinar las causas reales de una disminución de las ventas, de las pérdidas y utilidades, de los inventarios excesivos y de otras tendencias adversas importantes, si pretende evitar la posibilidad de error en sus conclusiones basándose sólo en los cambios ocurridos en las partidas de los estados financieros. Las fluctuaciones favorables deben sujetarse al mismo escrutinio que las desfavorables, y deben justificarse en la misma forma.

Debe hacerse notar, que el análisis de los estados financieros no es el único elemento de la decisión de crédito; es tan sólo una parte de un proceso complejo denominado análisis de crédito, ya que las conclusiones a que llegue el funcionario de crédito a través del análisis de los estados financieros no determina la decisión de crédito, pero sí contribuye de manera sustancial a ese fin.

INFORMACION COMPLEMENTARIA A LOS ESTADOS FINANCIEROS

Para lograr un análisis completo de los estados financieros es necesario contar con información que complemente los renglones del balance general y estado de resultados; generalmente la información adicional a los estados financieros que se requiere es la siguiente:

1. Detalles del activo:

Cuentas y Documentos por Cobrar:

- a) Cantidad vencida, Una gran proporción de cuentas vencidas y dudosas, generalmente indica que el crédito, métodos de cobranza y baja del valor de la cuentas vencidas, así como de las no vencidas son poco satisfactorias.
- b) Cantidades vencidas de funcionarios, agentes, empleados y subsidiarias.

Si ha hecho cualquier préstamo a funcionarios o a otros empleados, el acreedor debe convencerse así mismo, de los siguientes puntos: ¿ Las condiciones del negocio justifican hacer préstamos a los directores o funcionarios? ¿ cuál es el efecto del exceso de crédito del agente rara vez cobrable, sobre el costo real de venta? Si el dinero ha sido adelantado a una subsidiaria, ¿ cuál es la condición de ésta? (Si la compañía cuyo crédito establecido está siendo investigada, ha invertido en la subsidiaria en un grado considerable, el mismo cuidado debe ponerse en un análisis de la subsidiaria como en el análisis de la compañía matriz).

- c) Estimación de Cuentas Incobrables. El acreedor debe notar si en el estado financiero está incluida la estimación que cubra cuentas incobrables. Dicha estimación debe ser suficiente para cubrir cualquier posible pérdida en las cuentas por cobrar no pagadas. Si el acreedor supone que esta cifra es demasiado pequeña, será alterada para manifestar las pérdidas probables por cuentas incobrables.

d) Asignación o Cesión de Cuentas por Cobrar:

Las cuentas por cobrar constituyen, después de la caja y las inversiones en valores, la mayor parte del activo líquido. La información de si el deudor tiene asignada cualquiera de sus cuentas por cobrar es de vital interés para el acreedor, ya que la asignación de una cuenta por cobrar, es indicio de la debilidad del deudor, y por lo tanto se deben analizar las circunstancias que originaron la asignación.

e) Mercancías remitidas en consignación:

Es importante saber si el solicitante de crédito adeuda toda la mercancía del inventario. Si ésta está en consignación, no es adecuada, y no será incluida en el inventario.

f) Activo Fijo:

El acreedor puede estudiar el activo fijo para determinar si -- proporciona suficiente derecho de salvamento, en caso de dificultad, para respaldar su aceptación como riesgo de crédito. En un estudio del activo fijo con este propósito, el acreedor debe saber más acerca de algunas de las partidas incluidas en él que pueden ser sacadas de su balance general, por ejemplo, en el caso del equipo, tendría que conocer algo acerca del tipo usado, su condición física, si fuese vendido en caso de liquidación y las dificultades que tendría para conseguir un posible comprador.

g) Depreciación del valor neto o valor bruto:

El acreedor debe asegurarse de que el valor neto refleja una deducción de depreciación basada en la práctica de una buena contabilidad. Si el balance general no muestra la depreciación del valor neto, mostrará una cifra de reservas para depreciación, ésta es luego deducida del activo fijo que aparece en el balance general.

2. PASIVO:

a) Cuentas y Documentos por Pagar - Cantidad Vencida:

una gran proporción de cuentas y documentos vencidos indica una falla para tener la ventaja de descuentos en efectivo. Esta es una consideración importante, porque en líneas de negocios agudamente competidores, el margen de utilidad neta es pequeño. Además, si el activo rápido parece suficiente para tener cuidado del pasivo circulante, las cuentas vencidas por pagar significan que el activo está inflado, o quizá significa que las cuentas por cobrar son bajas, la mercancía es escasamente vendida y se necesita dinero en efectivo para gastos corrientes, por lo que corresponde al acreedor decidir sobre el riesgo de otorgar crédito.

b) Hipotecas sobre propiedad:

La fecha de vencimiento de una hipoteca es muy importante. La hipoteca de una propiedad que se ha depreciado sustancialmente no puede ser renovada y el resultado puede ser desastroso para el negocio y sus acreedores.

c) Pasivos Contingentes:

Son aquéllas obligaciones que llegan a ser efectivas solamente al suscitarse determinados acontecimientos. Hasta que no se realicen tales condiciones, las deudas no son cargadas y no necesitan ser incluidas en el pasivo, pero la existencia de pasivos contingentes sería expuesta en observaciones complementarias.

Los pasivos contingentes como garantía o fianza son los que provienen del fiador de pagos de cuentas de otros. Hasta que la persona cuya cuenta está garantizada haya fallado, el fiador no tiene obligación presente. Para descubrir la posibilidad de falla, el acreedor debe investigar las circunstancias acerca del fiador. La obligación como garantía o fianza puede también provenir de convenios, contratos de arrendamiento, litigios pendientes, etc. Los pasivos contingentes como endosantes, surgen cuando un comerciante endosa sus documentos por cobrar y aceptaciones comerciales a su banco, antes de su vencimiento.

Cuando estos plazos se vencen, el banco los presenta al autor, y si no son -

aceptados, el comerciante que los descontó debe de reembolsar al banco. Documentos Avalados, otra manera por la que pueden llegar a tenerse pasivos - contingentes, es mediante el aval de un documento para favorecer o beneficiar a alguien más. En este caso, el aval no recibe nada en el proceso de descuento de documentos; pero si la persona favorecida no paga al banco al vencimiento, el aval adquiere responsabilidad.

3. SEGUROS:

El efecto de los seguros es muy importante para el otorgamiento de crédito, ya que un negocio puede tener invertido su capital adecuadamente, pero si no tiene seguros que cubran los edificios, planta, maquinaria, inventarios, muebles y equipos, en caso de sufrir algún siniestro, el negocio puede quedarse sin nada.

Por lo anterior, antes de extender crédito, el acreedor debe insistir en que el seguro esté en cantidad suficiente y con compañías aseguradoras firmes.

4. GRAVAMENES:

El acreedor interesado en el activo fijo debe saber si hay cualquier gravamen sobre el terreno y edificio o cualquier hipoteca de bienes muebles sobre la maquinaria u otro equipo, y cuando es su vencimiento. El valor del activo como protección para el acreedor, disminuye por el monto de los gravámenes, ya que las propiedades gravadas con una hipoteca de cualquier tipo pueden no ser de valor, e hipotecas excesivas son una señal de peligro.

5. JUICIOS PENDIENTES Y SU NATURALEZA:

El sólo hecho de que un deudor esté siendo demandado, no es en si suficiente para alarmar a los acreedores, ya que cada uno tiene derecho constitucional para demandar y el ser llevado a juicio no es evidencia de que la justicia demande contra el acusado. Sin embargo, el acreedor debe investigar la naturaleza de los juicios y ver si alguno está por acreedores para el cobro de derechos in - discutibles.

6. RELACIONES CON BANCOS

El nombre del banco con el cual el deudor maneja sus cuentas o créditos, debe ser proporcionado, con el fin de obtener la información de crédito relativa al deudor. Algunos acreedores - acostumbran solicitar una carta emitida por el banco, con la cual, el acreedor puede evidenciar la seriedad del cliente en sus negociaciones.

7. ACTAS Y PODERES

Son documentos muy importantes, ya que en ellos se nombra a los funcionarios, directores y socios, y principalmente, se indican a las personas facultadas para firmar títulos de crédito.

8. COPIA DE SU REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

LIMITES DE CREDITO

Un límite de crédito es la cifra que representa el monto que el acreedor supone es la máxima deuda que el cliente puede adquirir y pagar puntualmente. El acreedor debe siempre esforzarse para establecer un límite de crédito que sea más provechoso para su firma, por lo menos debe estar seguro de que el monto del crédito extendido a un cliente no inferirá la continuidad de las ventas y sus utilidades.

El propósito de establecer un límite de crédito es evitar la revisión del archivo de cuenta del cliente cada vez que se recibe un pedido. El acreedor estima el crédito del cliente y hace un registro en la tarjeta auxiliar incluyendo la fecha en que se hizo la anotación, en caso de ser registro manual, y en el caso de sistema computarizado, dependiendo del sistema que se utilice, el reporte de límites de crédito quedará automáticamente actualizado y arrojará la disponibilidad de crédito con que cuenta el cliente.

Un punto importante para la asignación de un límite de crédito, es comprobar el crédito reciente más alto de una nueva cuenta con otros proveedores en la misma línea. Muchos gerentes de crédito usan esta cifra como su propio límite de crédito inicial para el cliente. Estas cifras pueden ser obtenidas a través de intercambio directo o mediante el intercambio de informes de Asociaciones de Crédito.

El Gerente de Crédito puede realizar su propio análisis financiero, empleando cualquiera de los métodos de análisis de estados financieros para poder determinar el límite de crédito y el grado de riesgo al otorgarlo, éso lo decidirá de acuerdo a la magnitud del crédito que se este solicitando, ya que debe medir el tiempo que invertirá entrevistando al cliente, analizando estados financieros, interpretando informes y dirigiendo la investigación, por lo anterior, muchos gerentes de crédito después de determinar la importancia del crédito solicitado, deciden utilizar la investigación de crédito de agencias especializadas.

CAPITULO III

ASPECTO ADMINISTRATIVO

INVESTIGACION DEL CLIENTE

Como una medida de seguridad, puede establecerse como política de crédito que todas las solicitudes de crédito se investiguen, ya sea mediante instituciones o agencias de investigación o directamente por la empresa.

Cuando se cuenta con un número considerable de clientes a investigar, es recomendable apoyarse en una agencia de informes de crédito de reconocido prestigio que proporcione informes por escrito sobre personas o empresas comerciales.

Los informes de las agencias normalmente tratan de abarcar los hechos más importantes de una decisión de crédito, desde la historia de la empresa hasta sus operaciones, con antecedentes de sus funcionarios, posición financiera y antecedentes de pagos. El plazo normal para obtener los informes de las agencias es de 72 horas, sin embargo, las investigaciones especiales pueden llevarse más tiempo, por lo que el gerente de crédito debe determinar la conveniencia de investigar a su cliente mediante agencia o directamente, de acuerdo a los requerimientos del caso.

En algunos casos, la información de esas fuentes puede servir para resaltar aquellas áreas en que se debe profundizar, permitiendo al analista de crédito determinar que información específica deberá buscarse en otras fuentes, tales como informes de intercambio, mayores datos sobre funcionarios, detalles complementarios con relación a los estados financieros, etc.

ALCANCE DE LA INVESTIGACION:

El cualquier caso en particular, el alcance de la investigación de crédito de- de la conjugación de muchos factores tales como los siguientes:

1. Monto del pedido
2. Importe del volumen potencial de pedidos
3. Políticas de la empresa en materia de crédito
4. Situación del cliente, (cliente nuevo, ya establecido, cliente inactivo)
5. El riesgo inherente a vender al tipo de giro comercial o industrial al que pertenece el cliente
6. El riesgo que implica autorizar el crédito en relación con el margen de utilidad bruta de la mercancía
7. Si la naturaleza del producto motivo del crédito es perecedera o de tipo es tacional
8. El tiempo disponible para tomar decisión
9. El valor unitario del bien vendido
10. El crédito total de que disfruta el cliente, etc.

En determinados casos puede no ser aconsejable retrasar la aprobación de la -- venta hasta tanto todas las fuentes de información hayan sido verificadas; sin embargo, debe reconocerse que una de las causas principales que generan pérdidas de créditos es una decisión basada en insuficiente información de crédito. Estos factores deben ser valuados y analizados por el gerente de crédito, para decidir en qué punto de su investigación ha logrado información suficiente para tomar una decisión.

Bajo condiciones de un mercado de alta competencia, la rapidez de la decisión es una consideración importante.

Para que la información de crédito sea completa, el solicitante de crédito debe dar a conocer la naturaleza de su negocio, su participación y posición financiera, el historial de sus utilidades, además de aportar referencias bancarias y de proveedores. Si esta información se le proporciona a una agencia de investigación de crédito reconocida, en la mayoría de los casos su informe pro porcionará una base adecuada para tomar una decisión sana en materia de crédito.

No obstante, la investigación debe tocar, como punto importante, la determinación sobre si los datos financieros se tomaron de informes preparados por auditores independiente, por el tesorero - de la empresa, el contador interno o si representa cifras estimadas por alguna fuente ajena a la empresa.

Cuando se decide efectuar la investigación directamente por el -- área de crédito de la empresa, pueden utilizarse otros medios para recabar la información, tales como :

Grupos de Intercambio de información:

En nuestro medio, cada día cobran mayor auge las asociaciones integradas por ejecutivos de crédito de un mismo tipo de industria o ramo comercial, este tipo de asociaciones se forman con la finalidad de intercambiar información y experiencias con los clientes, que en la mayoría de los casos son los mismos. Esta práctica produce excelentes resultados, pues el comportamiento de un - cliente con un determinado proveedor casi siempre es el mismo -- que con los demás, y así se tiene una idea más clara del cliente el importe y la frecuencia con que solicita créditos, la forma - en que cubre sus compromisos, etc.

Un gerente de crédito actualizado deberá pertenecer a este tipo de asociaciones, si existen en su industria, y en caso contrario pugnar por su formación, aportando su interés y franca colaboración. Este sistema proporciona en términos generales, los medios más económicos para obtener la experiencia registrada por otras empresas y eliminar o reducir considerablemente la necesidad de otros métodos más costosos de investigación.

Estos grupos trabajan en reuniones semanales donde los miembros exponen los problemas propios, con lo que el representante de - crédito recibe una excelente oportunidad no sólo de obtener información de primera mano, sino, además de intercambiar impre-siones valiosas, así como de poner al día la información rela-cionada con la capacidad de los riesgos marginales de crédito - para mantener sus pagos comerciales sobre bases sanas.

INFORME BANCARIO :

En términos generales, los bancos consideran que su obligación - primera radica con sus depositantes; sin embargo, cuando se expone de manera amplia y clara la naturaleza y el alcance de la soli - citud de información, el banco proporciona los datos que esté en libertad de proporcionar, o cuando menos, da información parcial acerca del cliente. Este informe puede retrasar innecesariamen - te el otorgamiento del crédito, sin embargo existen circunstan - cias que ameritan esta información, con el fin de manejar la so - licitud de crédito en forma racional y con la finalidad de evi - tar riesgos.

INFORMES DE LOS VENDEDORES:

Los vendedores siempre están interesados en que el crédito se - apruebe con prontitud, ya que con éllo se favorecerá la relación con sus clientes. Los vendedores son el primer contacto de la em - presa con un nuevo cliente, y quienes tendrán contacto más fre - cuentemente con los cliente, por lo tanto los vendedores deben - ser capacitados y adiestrados para asistir al cliente al llenar las solicitudes de crédito y, en caso necesario, obtener estados financieros más recientes.

Los vendedores, sin necesidad de hacer preguntas, pueden obtener abundante información con sólo ponerse alerta, podrán juzgar la ubicación y el aspecto del sitio del negocio, y la presencia o - ausencia de competencia. Para obtener el máximo provecho de las observaciones hechas por el vendedor, se debe desarrollar y man - tener un espíritu de confianza y cooperación mutua entre los de - partamentos de ventas y de crédito, ya que a través de sus fre - cuentes visitas a clientes, los vendedores pueden recibir noti - cias sobre cambios en las tendencias de ventas, cobranzas, rota - ción de inventarios y otros aspectos, así como noticias sobre as - pectos en los que, tras comunicarlos de inmediato al gerente de crédito, pueda efectuar una investigación y tomar medidas para - proteger a la empresa.

INFORMACION TELEFONICA:

La información obtenida mediante el contacto por vía telefónica plantea al an lista una serie de problemas considerables, aparte de que ese medio sólo debe utilizarse para codificar determinado tipo de datos, ya que para otros su vali dez es dudosa.

No obstante, hay gerentes de crédito que logran obtener una valiosa ayuda de los contactos telefónicos, los cuales debidamente manejados pueden utilizarse para complementar la información del solicitante, obtener referencias comercia les y de localización para actualizar información, podrían ser algunos de los casos.

BOLETIN JUDICIAL:

En el boletín judicial se publican por juzgado las partes que intervienen en - juicio ejecutivo mercantil, suspensiones de pago, quiebras, etc., o sea, infor mación de alto valor para el departamento de crédito.

LAS CAMARAS DE INDUSTRIA Y COMERCIO:

En la mayoría de los casos, estas instituciones cuentan con un departamento de informes de crédito, el cual lleva un registro bastante completo con datos de muchos años atrás sobre personas y empresas, debidamente actualizado y al al - cance de sus asociados. Tal es el caso de la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.

Para el caso de una sociedad anónima dedicada a la producción y venta de pro - ductos metalmecánicos, al recibir la solicitud de crédito, se procede de inme - diato a solicitar la investigación de crédito a la agencia investigadora y pa - ralelamente el área de crédito de la empresa procede a realizar su análisis de documentación y financiero, para que al recibir la investigación se unan las - dos opiniones y se proceda a la aceptación o rechazo del crédito en el menor - tiempo posible.

INSPECCION Y EVALUACION VISUAL DEL NEGOCIO

a través de entrevistas y visitas personales a clientes, el acreedor puede obtener información útil así como fomentar un mejor entendimiento entre la casa vendedora y su cliente.

Una entrevista apropiadamente conducida, capacita al solicitante para presentar su propio caso más ventajosamente y recibir sugerencias útiles; permite al acreedor hacer observaciones personales e investigar cuidadosamente lo relativo a puntos dudosos y, finalmente establecer una discusión franca y libre que conduzca a un entendimiento mutuo satisfactorio.

Debido a la magnitud del crédito solicitado, se justifica que el acreedor solicite conocer las instalaciones del solicitante, con el fin de evaluar las instalaciones y equipo que en un momento dado, podrán respaldar el crédito que se otorgue, esta inspección visual del negocio será un antecedente más que se integrará al análisis de crédito correspondiente.

El acreedor deberá tener una actitud amable durante la entrevista con el fin de que el solicitante platique franca y sinceramente y le otorgue la mayor información posible respecto a las condiciones actuales y perspectivas del negocio.

La entrevista beneficia a ambos, solicitante y acreedor, ya que el solicitante tiene la oportunidad de mostrar al acreedor que posee personalidad, capacidad y conocimiento de su negocio. Desde el punto de vista del acreedor, la entrevista le permite apreciar a un solicitante; para formarse una impresión personal de su personalidad, de sus ideas y métodos para los negocios, así como averiguar estrechamente en cualquier fase del negocio que podría requerir de escrutinio. Como resultado, después de la inspección y evaluación visual del negocio, está preparado para interpretar hábilmente la información proporcionada por el solicitante.

DETERMINACION DE LA LINEA DE CREDITO

Para llegar a la determinación de la línea de crédito en una ---
Sociedad Anónima dedicada a la metalurgia, es necesario cubrir -
los siguientes puntos:

1. Haber recibido la solicitud de crédito, debidamente requisitada y firmada.
2. Haber recibido toda la documentación requerida que es : Estados financieros dictaminados o firmados por Contador público acreditado con no más de seis meses de practicados.
3. Carta del Banco con el que el solicitante opera, en la cual se mencione: antigüedad de las relaciones, tipo de cuenta, créditos establecidos si los hubiere y forma en que ha manejado sus cuentas el cliente.
4. Copias de Actas y Poderes, tales como acta constitutiva de la - empresa y de los poderes otorgados a los representantes facultados para firmar títulos de crédito.
5. Copia de la cédula del Registro Federal de Contribuyentes
6. Copia de identificación oficial del representante legal de la - empresa facultado para firmar títulos de crédito.

La determinación del monto de la línea de crédito va a depender -
del resultado del análisis financiero e investigación que realice -
el departamento de crédito, apoyado también en la investigación -
que se solicita a la agencia investigadora.

Cabe hacer hincapié en que este procedimiento esta adecuado a una
Sociedad Anónima dedicada a la fabricación y venta de productos -
metalúrgicos (soldadura y máquinas de soldar :) y que un solo pedi
do puede ser superior a N\$ 50,000, es por élllo que las políticas -
de crédito pueden considerarse muy estrictas en comparación con -
otras empresas dedicadas a otros giros.

FORMALIZACION DEL OTORGAMIENTO DEL CREDITO

Después de haber sido analizada la información financiera y la documentación presentada por el solicitante, y ya que el gerente de crédito ha determinado el monto de la línea de crédito que se le puede otorgar al solicitante, se procede a formalizar el otorgamiento del crédito, informándole al cliente por escrito que su solicitud de crédito ha sido aprobada y que a partir de esa fecha puede disponer del monto de su crédito.

Esta información, también debe turnarse al departamento de ventas, ya que en caso de tener algún pedido fincado, pueda proceder a tramitarlo inmediatamente después de que el cliente haya documentado la línea de crédito.

El cliente debe documentar el importe de la línea de crédito, mediante la firma de un pagaré a la vista, firmado por el representante legal facultado para firmar títulos de crédito.

Este pagaré quedará en poder de la empresa que otorga el crédito, con el fin de garantizar la línea de crédito otorgada.

En caso de que el cliente no desee firmar un pagaré, éste podrá garantizar el crédito mediante carta de crédito bancaria o una garantía hipotecaria o prendaria, en cuyo caso, el costo de notarización y registro, quedará a cargo del cliente.

A continuación se muestra la carta de aviso de otorgamiento de crédito que se utiliza en una Sociedad Anónima dedicada a la fabricación y venta de productos metalúrgicos, y un ejemplo del pagaré que se utiliza como instrumento de garantía del crédito:

Empresa "X", S. A.
Av. Universidad No. 1504, Col. Industrial, Delegación
Azcapotzalco, 02300 México, D. F. tel 587 69 23

México, D. F., 3 de agosto de 1993.

Servicios Acereros Occidentales, S. A. de C. V.,
Calle 22 No. 2403,
Zona Industrial,
44490 Guadalajara, Jal.

Estimados señores:

Conforme a su solicitud de crédito, nos es grato informarle que le hemos otorgado un crédito límite de \$ 75,000.00 (SETENTA Y CINCO MIL NUEVOS PESOS 00/100 M.N.). Este crédito quedará vigente durante 6 meses. Cualquier excedente de esta cifra merecerá consideración especial, recordándole que la estabilidad o ampliación del mismo, dependerá del cumplimiento puntual en sus compromisos, y que cualquier variación en esta cifra, se la confirmaremos por escrito.

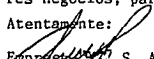
Asimismo informamos a usted, que el procedimiento actual para depósito de sus liquidaciones deberán ser en apego al plazo de 30 días fecha factura puesto en la Ciudad de México, ya que nuestra política sobre intereses moratorios y descuentos que por separado anexamos, causa un cargo en su cuenta por retraso contra el plazo pactado.

1. El pago deberá ser con Orden de Pago sobre la Ciudad de México, a favor de la Empresa " X ", S. A., a la cuenta número 39290-2 de Bancomer, S. A. o a la cuenta número 172314-1 de Banamex, S. A.
2. Agradeceremos nos comuniquen al siguiente día de su depósito, proporcionándonos el número de orden de pago directamente al departamendo de Crédito y Cobranzas.
3. A la recepción del pago remitiremos el original de su factura pagada, por correo, sugiriéndoles nos mantengan al tanto de cualquier observación.

Nuestro procedimiento no contempla recordatorios de pago, consideramos que las condiciones y políticas de cobro han quedado comprendidas, por lo que les solicitamos nos informen de cualquier duda, ya que en lo sucesivo en créditos por entregas a partir de esta fecha, confiamos programarán nuestro pago bajo estos términos, conforme a la copia de factura que se envía con el producto objeto de la compra, por lo que de no recibir dicha copia, sírvanse informarnos de inmediato.

Estamos seguros de que nuestras relaciones se afirmarán y serán base para mejores negocios, para lo que nos suscribimos de ustedes

Atentamente:


Lic. JOSE LUIS CRUZ R.
GERENTE DE CREDITO

c.c.p. Dpto. de Ventas

EJEMPLO DE PAGARE QUE GARANTIZA EL MONTO DEL CREDITO EN UNA
SOCIEDAD ANONIMA DEDICADA A LA FABRICACION Y VENTA DE PRO -
DUCTOS METALURGICOS:

No. 1/1

Bo. Por \$ N\$250,000.00

Por el presente pagaré recon COMOS debor y MOS obligamos a pagar en esta ciudad o en cualquier
otra en que se nos requiera de pago a EMPRESA "Y" S. A.
o a su orden al día A LA VISTA la cantidad de N\$ 250,000.00

(DOSCIENTOS CINCUENTA MIL NUEVOS PESOS 00/100 M.N.)

Valor recibido en Mercancias a M entera satisfacción.

La cantidad que representa este pagaré es parte de cantidad mayor, por la cual se otorgan otros pagarés con vencimientos
posteriores y queda expresamente convenido que si no es pagado este documento precisamente a su vencimiento, se da-
rán por vencidos anticipadamente los demás pagarés a que se refiere esta cláusula.

Este pagaré es mercantil y está regido por la Ley General de Titulos y Operaciones de Crédito en su artículo 173 parte fi-
nal y artículos correlativos, por no ser pagaré domiciliado.

De no verificarse el pago de la cantidad que este pagaré expresa el día de su vencimiento, abonará MOS el rédito
de 12% por ciento mensual por todo el tiempo que este insoluto, sin perjuicio al cobro más los gastos que por ello se
ordienen.

Obrigante SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S.A. México, D.F., 8 Agosto de 19 93.
Calle 22 No. 2403, Zona DE C. V. Representante Legal
Domicilio Industrial, 44490. Guadalajara firma ING. ALBERTO VALLEJO FONSECA
Jalisco.

ALTA DEL CLIENTE EN EL SISTEMA DE LA EMPRESA

Después de haber formalizado el otorgamiento del crédito, se procede a dar de alta en el sistema electrónico de la empresa al nuevo cliente, alimentando la siguiente información:

- a) Número de Cliente
- b) Nombre del Cliente
- c) Domicilio y teléfonos
- d) Registro Federal de Contribuyentes
- e) Nombre de los representantes legales
- f) Nombre de la persona encargada de pagos
- g) días de revisión y pagos
- h) Plazo de Crédito.
- i) Límite de Crédito otorgado

Esta información al ser alimentada, automáticamente generará un archivo maestro en relación a este cliente, y quedará incluido en todos los reportes que se emiten para el área de crédito, y a su vez queda interconectado con el área de ventas, ya que al generarse una factura, el límite de crédito se verá disminuido; también queda interconectado con el área de cobranzas, ya que al liquidar alguna factura, la línea de crédito refleja el importe, y muestra el crédito disponible.

DISPOSICION DE LA LINEA DE CREDITO

El cliente podrá disponer de la línea de crédito a partir del momento en que haya acusado recibo de la carta de otorgamiento de crédito que la empresa le hace llegar, y haber entregado el pagaré debidamente firmado por el representante facultado para éllo, o en su caso, haya entregado la carta de crédito o la garantía hipotecaria o prendaria.

El cliente podrá disponer de la línea de crédito otorgada hasta su límite, en caso de requerir crédito por mayor cantidad, su requerimiento será analizado por el gerente de crédito, quien de acuerdo a los antecedentes de pago y seriedad del cliente determinará si procede la autorización del exceso de su línea de crédito; --ésto ocasionará que inmediatamente se tenga una entrevista con el cliente con el fin de investigar si es necesario incrementar la línea de crédito y en tal caso proceder a realizar un nuevo análisis de crédito, ya que puede ser que el negocio del cliente haya crecido y entonces haya que actualizar la información y la línea de crédito.

Suspensión de la Línea de Crédito:

La suspensión de la línea de crédito en forma temporal, se suscita cuando el cliente tiene adeudo vencido y antecedentes frecuentes de morosidad.

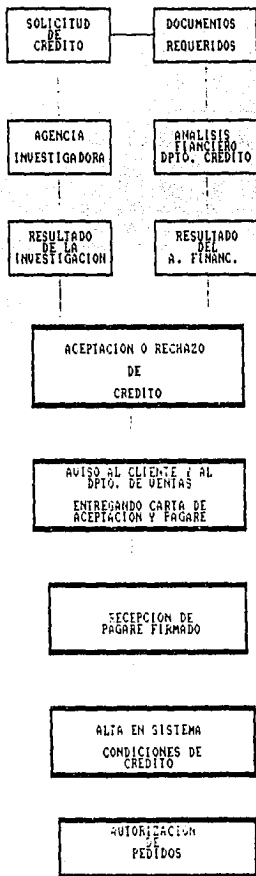
Cancelación de la Línea de Crédito:

La cancelación del crédito se lleva a cabo cuando existe demanda en contra del cliente, o cuando a pesar de las constantes gestiones de cobro, el cliente no regulariza su forma de pago de acuerdo a las políticas de crédito vigentes.

CAPITULO IV

CASO PRACTICO

AUTORIZACION DE LINEA DE CREDITO
EN UNA SOCIEDAD ANONIMA DEDICADA A LA FABRI
CAION Y VENTA DE PRODUCTOS METALURGICOS:



SOLICITUD DE CREDITO Y DOCUMENTACION REQUERIDA PARA OTORGAR CREDITO EN UNA SOCIEDAD ANONINA DEDICADA A LA METALURGIA

1. El agente de ventas entrega al departamento de crédito la solicitud de crédito debidamente firmada y requisitada por el futuro cliente, anexando la siguiente documentación:
 - Estados Financieros con no más de seis meses de practicados, éstos pueden ser dictaminados o firmados por contador público acreditado.
 - Carta de referencias bancarias
 - Copia del acta constitutiva, poderes y si se considera necesario, actas de asamblea.
 - Copia de la cédula de registro federal de contribuyentes del negocio.
 - Copia de identificación del representante legal.
- 1.2. El departamento de crédito recibe la documentación, sella y firma la solicitud de crédito, anotando la fecha de recepción y las observaciones que considere necesarias respecto a la documentación que esta recibiendo.
- 1.3. El departamento de crédito solicita la investigación del cliente a la agencia investigadora especializada, la cual tarda como máximo tres días hábiles en entregarla. Esta solicitud de investigación puede hacerse por teléfono o mediante fax.
- 1.4. El departamento de crédito procede a analizar la documentación recibida como sigue:
 - a) Se analiza el acta constitutiva, poderes y actas de asamblea extractando los principales datos en el formato que se tiene diseñado específicamente para este análisis.
 - b) Se analizan las referencias bancarias, en caso de encontrar alguna observación especial, se contacta telefónicamente con el banco y se trata de obtener mayor información.
 - c) Se corroboran los datos de registro federal de contribuyentes con lo expuesto en el acta constitutiva y la solicitud de crédito, si se encuentran discrepancias, se investigan y aclaran.

EMPRESA "X", S. A.
SOLICITUD DE CREDITO
SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES- Fecha: 31.07.93

RAZON SOCIAL O NOMBRE IES. S. A. DE C. V.
DIRECCION Calle 22 No. 2403 Zona Industrial
FOBLACION GUAD. JAL. C.F. 44940 TEL. 11-80-41
CED. EMP. 780307 R.F.C. SAO-780828 FAX 12 37 76
GERENTE GENERAL ING. BERNARDO RICARDE BETANCOURT
GERENTE DE FINANZAS LIC. MARTO ALBERTO CASTRO LOPEZ
JEFE ADMINISTRATIVO C.P. MA. ELENA CINTO ROA
PERSONA (S) AUTORIZADAS (S) PARA SUSCRIBIR TITULOS DE CREDITO
ING. ALBERTO VALLEJO FONSECA

DATOS GENERALES PARA PERSONAS FISICAS Y/O DEL APODERADO PRINCIPAL EN CASO DE SOCIEDADES

NOMBRE COMPLETO ING. ALBERTO VALLEJO FONSECA
EDAD 50 EDO. CIVIL Casado NACIONALIDAD Mexicana
OCUPACION Ingeniero Industrial DOMICILIO PARTICULAR RIO SAN LORENZO # 86
OTE. CULIACAN SINALOA TEL. _____
TIPO DE COMERCIO () INDUSTRIAL (X) D' SERVICIO (X) COMISIONISTA ()
DIAS DE PAGO VIERNES DIAS DE REVISION LUNES
No. DE OBREROS Y EMPL. (113) No. DE UNID. DE TRANSP. () LOCAL
PROPIO (X) ACTIVIDAD \$ 606,220.00 MENOS PASIVO \$ 142,735.00
CAPITAL \$ 463,485.00

BANCOS CON LOS QUE OPERAN:

BANCO BANAMEX SUC. ZONA IND. No. CTA. 186088-6 FECH. APER. 1979
BANCO BCA. CONFIA SUC. ZARAGOZA No. CTA. 81-3426-3 FECH. APER. 1978

ASEGURADORA SEGUROS DE MEXICO, S.A. TIPO DE POLIZA DIVERSAS POLIZAS
MONTO DIVERSOS MONTOS

PRINCIPALES PROVEEDORES (5 MINIMO) INDIQUE NOMBRE, DOMICILIO, TELEFONO

1. HYLSA, S. A. Av. Unión No. 100 1er. piso Guadalajara Jalisco Tel. 30 60 22
2. ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A. Niños Heroes. 1555 Desp. 610 Guad. Jal. 12-19-32
3. INDUSTRIAS MONTERREY, S. A. Calle 22 No. 2345 Zona Ind. Guad. Jal. 11 27 92
4. CALVAY S. A. Av. Washington No. 440-444 Guadalajara Jal. 19 93 56
5. ACEROS MURILLO, S. A. DE C. D. Niños Heroes No. 300 Guad. Jal. 12-34-67

LE INFORMAMOS QUE EN CASO DE DEMORA EN EL PAGO TENDRA LOS INTERESES CONFORME AL COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DEL BANCO O CETES, + 0.5 LA QUE RESULTE MAYOR.

NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.

DATOS DEL AVAL PROPUESTO

NOMBRE C. P. CARLOS FLORES JIMENEZ
DOMICILIO Av. Independencia No. 74 Sector Reforma Guadalajara Jalisco
C.F. 44938 TEL. 12 67 00
BIENES RAICES O GARANTIAS Inmueble de su domicilio

PARA USO EXCLUSIVO DE LA EMPRESA "X", S. A.

VENDEDOR Marco Antonio Castro SUC. Guadalajara VISTO BUENO
VO. BO. DEPARTAMENTO DE VENTAS _____ GTE. REG. _____
Res. 114/93 GTE. DE VENTAS _____

FIRMA DEPTO. DE CREDITO _____ LIMITE APROBADO \$ 75,000.00
LUGAR Y FECHA México, D. F., a 12 de agosto de 1993.

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE MAYO DE 1993.

| <u>ACTIVO</u> | | <u>PASIVO</u> | |
|----------------------------|--------------|---------------------------|-------------|
| <u>CIRCULANTE</u> | | <u>CIRCULANTE</u> | |
| Caja | N\$ 500 | Proveedores | N\$ 79,255 |
| Bancos | N\$ 12,118 | Impuestos por Pagar | N\$ 3,480 |
| Clientes | N\$ 136,894 | Cuentas por Pagar | N\$ 50,000 |
| Deudores Diversos | N\$ 12,340 | | |
| Anticipo a Proveedores | N\$ 12,879 | | |
| Iva por Acredotar | N\$ 2,934 | | |
| Almacén | N\$ 189,553 | | |
| Suma de Activo Circulante | N\$ 367,218 | Suma de Pasivo Circulante | N\$ 132,735 |
| <u>FIJO</u> | | <u>FIJO</u> | |
| Equipo de Transporte | N\$ 213,396 | Documentos por Pagar | N\$ 10,000 |
| Depreciación Eq. Transp. | N\$ (49,987) | | |
| Mob. y Eq. de Oficina | N\$ 16,522 | | |
| Depreciación Mob.Eq. Of. | N\$ (2,760) | | |
| Mob. y Eq. de Tienda | N\$ 17,330 | | |
| Depreciación Mob.Eq.Tienda | N\$ (1,022) | | |
| Suma de Activo Fijo | N\$ 193,479 | Suma de Pasivo Fijo | N\$ 10,000 |
| <u>DIFERIDO</u> | | <u>CAPITAL</u> | |
| Seguros Pagados por antic. | N\$ 4,183 | Capital Social | N\$ 150,000 |
| Anticipo al I.S.R. | N\$ 28,281 | Utilidad Ejs. Anteriores | N\$ 189,301 |
| Gastos de Instalación | N\$ 13,059 | Resultado del Período | N\$ 124,184 |
| Suma de Activo Diferido | N\$ 45,523 | Suma de Capital | N\$ 463,485 |
| Suma total de Activo | N\$ 606,220 | Suma de Pasivo y Capital | N\$ 606,220 |
| | ===== | | ===== |

DESPACHO DE ASESORIA FISCAL Y CONTABLE
C.P. HECTOR MUÑOZ LOZANO
CED. PROF. 1303198

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
 ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS POR EL PERIODO
 COMPRENDIDO DEL 1º DE ENERO DE 1993 AL 31 DE
 MAYO DE 1993.

VENTAS

| | | |
|----------------------------|------------------|---------------|
| Ventas Totales | N\$ 1,084,605 | |
| Menos: Descuentos y Bonif. | N\$ 206 | |
| Devol.S/Vtas. | <u>N\$ 7,270</u> | |
| Ventas Netas | | N\$ 1,077,129 |

COSTO DE VENTAS

| | | |
|-------------------------|--------------------|--------------------|
| Inventario Inicial | N\$ 53,891 | |
| Más: Compras | N\$ 964,755 | |
| Menos: Inventario Final | <u>N\$ 189,553</u> | |
| Costo de lo Vendido | | <u>N\$ 829,093</u> |
| Utilidad Bruta | | N\$ 248,036 |

GASTOS DE OPERACION

| | | |
|--------------------------|------------------|-------------------|
| Gastos de Venta | | <u>N\$ 59,960</u> |
| Utilidad en Ventas | | N\$ 188,076 |
| Gastos de Administración | N\$ 55,072 | |
| Gastos Financieros | <u>N\$ 9,583</u> | |
| Pérdida Financiera | | <u>N\$ 64,655</u> |
| Utilidad en Operación | | N\$ 123,421 |

OTROS GASTOS Y PRODUCTOS

| | | |
|------------------------------|----------------|--------------------|
| Otros Productos | N\$ 1,112 | |
| Otros Gastos | <u>N\$ 349</u> | |
| Utilidad Ajena a la Op. | | <u>N\$ 763</u> |
| UTILIDAD NETA DEL PERIODO | | <u>N\$ 124,184</u> |

H. Muñoz Lozano
 DESPACHO DE ASESORIA FISCAL Y CONTABLE
 C.P. HECTOR MUÑOZ LOZANO
 CED. PROF. 1303198

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE CLIENTES
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|---------------------------------|--------------------|
| BICONSA | N\$ 13,110 |
| PEMEX SPCO. | N\$ 22,330 |
| PEMEX PAJARITOS | N\$ 14,921 |
| PEMEX ANTONIO DUVALI | N\$ 16,755 |
| ROLEM CONSTRUCCIONES, S. A. | N\$ 13,965 |
| ATICA, S. A. DE C. V. | N\$ 10,895 |
| CONSTRUCCIONES Y SERV. IND. C. | N\$ 9,089 |
| PROTECCION Y SOLDADURA DEL STE. | N\$ 3,847 |
| SIVA GPO. DISTRIBUIDOR I., S.A. | N\$ 10,353 |
| DAVID CANON | N\$ 17,250 |
| SERVICIOPS RALLY DEL STE. | N\$ 2,670 |
| EQPO. Y SOLDADURAS ESPECIALES | <u>N\$ 1,709</u> |
| Total | <u>N\$ 136,894</u> |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE DEUDORES DIVERSOS
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|---------------------------|----------------------------|
| CHEVROLET | N\$ 1,127 |
| MANUFACTURERA ALEAR, S.A. | N\$ 843 |
| ABRASIVOS ESPC. S. A. | N\$ 715 |
| CANACO | N\$ 10 |
| ING. RAUL ROPDRIGUEZ | <u>N\$ 9,645</u> |
| T o t a l | <u>N\$ 12,340</u> ===== |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE ANTICIPO A PROVEEDORES
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|--------------------------------|---------------------|
| RAUL REYNOSO | N\$ 2,190 |
| INTERNACIONAL DEL GOLFO | N\$ 2,251 |
| SIVA GRUP.DIST. S.A. | N\$ 7,000 |
| DIIC Y/O FEDERICO PALONEQUE | N\$ 1,438 |
| Total | N\$ 12,879 ===== |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE EQUIPO DE TRANSPORTE
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|---------------------|-------------|
| AUTO NISSAN | N\$ 18,526 |
| CAMIONETA CHEVROLET | N\$ 62,890 |
| CUTLAS NEGRO | N\$ 59,687 |
| CUTLAS EUROSPORT | N\$ 72,293 |
| | <hr/> |
| Total | N\$ 213,396 |
| | ===== |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|----------------------------------|----------------------------|
| 2 AIRE ACONDICIONADO CARRIE | N\$ 3,747 |
| 2 ESCRITORIOS DE MADERA | N\$ 2,060 |
| 1 MAQUINA DE ESCRIBIR ELCT. PWP. | N\$ 2,538 |
| 1 TELEFAX MARCA M-SHARPT | N\$ 2,614 |
| 2 SUMADORAS CANNON | N\$ 1,739 |
| 3 CALCULADORAS CASSIO | N\$ 699 |
| 3 ARCHIVEROS RECTOS | N\$ 646 |
| 1 LIBREO L001 | N\$ 650 |
| 1 SILLON GIRATORIO | N\$ 520 |
| 1 FRIGOBAR PHILIPS | N\$ 766 |
| 5 SILLAS FIJAS | N\$ 543 |
| Total | <u>N\$ 16,522</u> ----- |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE MOB, Y EQUIPO DE TIENDA
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|---------------------------------|-------------------|
| 4 VITRINAS METALICAS | N\$ 3,981 |
| 8 ANAQUELES METALICOS | N\$ 5,276 |
| 1 BASCULA Y JGO. DE PESAS | N\$ 1,288 |
| 1 CAJA REGISTRADORA | N\$ 1,000 |
| 1 ESMIRILLADORA BD 400R | N\$ 1,218 |
| 1 MAQUINA DE SOLDAR 335 AMP | N\$ 3,450 |
| 2 MAQUINAS DE ESCRIBIR OLIVETTI | N\$ 1,117 |
| Total | N\$ 17,330 |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITIA DE PROVEEDORES
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|-------------------------------------|-------------------|
| CABOS MARINOS DEL STE., S. A. | N\$ 14,585 |
| IMPULSORA DE EQ.YSOLD. DEL STE.S.A. | N\$ 15,687 |
| EM.IND.METALURGICOS, S. A. DE C. V. | N\$ 11,886 |
| CHAMPION INTERNACIONAL, S. A. | N\$ 19,647 |
| SIST. ELECTRICO Y COORD. S. A. | N\$ 8,255 |
| ELISEO CUSTODIO SUAREZ | N\$ 5,191 |
| CLAUDIO RAMON ORTIZ | N\$ 4,004 |
| Total | N\$ 79,255 |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.

RELACION ANALITICA DE CUENTAS POR PAGAR

AL 31 DE MAYO DE 1993.

ING. ALBERTO VALLEJO FONSECA

N\$ 50,000

=====

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE IMPUESTOS POR PAGAR
AL 31 DE MAYO DE 1993

| | | |
|-------------|-----|----------|
| I.S.R. | N\$ | 2,798 |
| I.M.S.S. | N\$ | 529 |
| INFONAVIT | N\$ | 122 |
| EDUCACIONAL | N\$ | 23 |
| I. S. P. T. | N\$ | <u>8</u> |
| Total | N\$ | 3,480 |
| | | ===== |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE GASTOS DE ADMINISTRACION
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | |
|----------------------------------|---------------------------|
| SUELDOS Y SALARIOS | N\$ 13,041 |
| TELEFONO | N\$ 10,018 |
| NO DEDUCIBLES | N\$ 2,836 |
| I.M.S.S. | N\$ 5,244 |
| PROC. DE LA INF. CONTABLE | N\$ 4,000 |
| PEPELERIA Y UTILES DE OFNA. | N\$ 1,866 |
| INFONAVIT | N\$ 1,334 |
| ARRENDAMIENTO | N\$ 9,600 |
| AGUA POTABLE | N\$ 628 |
| DEPRECIACION AC.MOB Y EQ. OFNA. | N\$ 1,452 |
| OTROS IMPTOS. DEL ESTADO | N\$ 795 |
| EDUCACIONAL | N\$ 230 |
| OTROS GASTOS | N\$ 155 |
| DONATIVOS | N\$ 300 |
| ENERGIA ELECTRICA | N\$ 1,420 |
| FOTOCOPIAS | N\$ 240 |
| MANTENIMIENTO Y CONSERV. EQ. OF. | N\$ 1,913 |
| | |
| Total | <hr/> N\$ 55,072 ===== |

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
RELACION ANALITICA DE GASTOS DE VENTA
AL 31 DE MAYO DE 1993.

| | | |
|------------------------------|------------|------------------------|
| DEP'N. AC. EQ. DE TRANSPORTE | N\$ | 40,269 |
| NO DEDUCIBLE | N\$ | 5,444 |
| MANTENIMIENTO EQ. TRANSPORTE | N\$ | 5,182 |
| COMBUSTIBLE Y LUBRICANTE | N\$ | 6,699 |
| FLETES Y ENVIOS | N\$ | 962 |
| DEP'N. AC. EQ. DE TIENDA | N\$ | 832 |
| PEAJE | N\$ | 572 |
| Total | N\$ | 59,960 ===== |

Banamex
Banco Nacional de México

Sucursal Zona Industrial Guadalajara Jal.

31 de Julio de 1993.

A QUIEN CORRESPONDA:

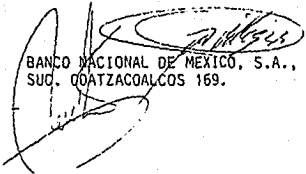
Muy señores nuestros:

Por medio de la presente, tenemos el gusto de presentar y recomendar a sus finas atenciones a SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.

Hacemos del conocimiento de ustedes que la Empresa antes citada es cliente nuestro desde el 25 de Febrero/79 en el renglón de cuenta de cheques, manteniendo buenos saldos y sin sobregiro alguno a la fecha, gozando de buena solvencia moral y económica.

Agradecemos de antemano las atenciones que se sirvan brindar a la presente y quedamos de ustedes como sus Attos. y Ss. Ss.

A t e n t a m e n t e :


BANCO NACIONAL DE MEXICO, S.A.,
SUC. COATZACOALCOS 169.



BANCA CONFIA

SOCIEDAD ANONIMA

Sucursal Zaragoza

Guadalajara Jal., 31 Julio 1993

A QUIEN CORRESPONDA:

Estimados señores:

Por medio de la presente estamos presentando a sus finas atenciones a SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES quien es cliente de esta Institución, manejándonos la cuenta de cheques No. 81-3426-3 en forma satisfactoria.

Por lo antes expuesto no dudamos en recomendar a nuestra interesada para los fines que crean convenientes.

Por las atenciones que se sirvan brindar a la presente, nos es grato quedar a sus apreciables órdenes.

Atentamente

A. S. F.
BANCA CONFIA, S.A.
SUC. COATZACOALCOS, VER.



FOLIO

A 0778075

SECRETARIA DE HACIENDA
Y CREDITO PUBLICO

SUBSECRETARIA DE INGRESOS

CEDELA DE REGISTRO
FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

SERVICIOS AEREROS OCCI-
DENTALES S.A. DE C.V.

SAO-780828-592

nombre

1990

EMPRESA " X ", S. A.

ANALISIS DE ACTA CONSTITUTIVA
Y PODERES.

Nombre del Cliente SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.

Número de Escritura 15476 De Fecha 28 de Agosto de 1978

Notario Público No. No. 12 LIC. GUILLERO ROBLES MARTIN GUADALAJARA JAL.

| <u>Socios</u> | <u>Acciones</u> | <u>Importe</u> |
|--------------------------------------|-----------------|---------------------|
| <u>ALBERTO VALLEJO FONSECA</u> | <u>1,500</u> | <u>\$ 1'500,000</u> |
| <u>MAGNOLIA MENDEZ DE VALLEJO</u> | <u>1,500</u> | <u>\$ 1'500,000</u> |
| <u>ALFREDO VALDEZ CASTAÑEDA</u> | <u>750</u> | <u>\$ 750,000</u> |
| <u>BERNARDO RICARDE BETANCOURT</u> | <u>3,000</u> | <u>\$ 3'000,000</u> |
| <u>GUILLERMINA RODA DE CASTAÑEDA</u> | <u>700</u> | <u>\$ 700,000</u> |
| <u>RODRIGO SANTANDER FUENTES</u> | <u>25</u> | <u>\$ 25,000</u> |
| <u>LUIS MIGUEL VALENCIA ARELLANO</u> | <u>25</u> | <u>\$ 25,000</u> |

Nombre de la Sociedad SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES

Tipo de Sociedad S. A. DE C. V.

Duración de la Sociedad 50 años

Objeto de la Sociedad (Giro) Máquila, transformación e industrialización de productos de fierro, acero y otros materiales, compra venta de placa, lámina, hojalata, varilla, alambroón, p/erfiles, tuberia y viga, en general toda clase de artículos de fierro y acero para usos industriales y de la construcción ; motores y maquinaria industrial, herramientas y materiales de construcción, y en general toda clase de mercancías del ramo.

Capital Social \$ 7'500,000 suscrito \$ 30'000,000 autorizado \$ Ilimitado como máximo.

Gerente General ING. BERNARDO RICARDE BETANCOURT

Tipo de Poder General, Judicial p/ pleitos y cobranzas, actos de Admón. y de dominio **Suscribir Títulos de crédito, desistimiento de juicios, etc.

Apoderados ALBERTO VALLEJO FONSECA

Tipo de Poder APODERADO GENERAL con Poder amplio para administrar la empresa

Otros Representantes _____

Datos de Inscripción en el Registro Público de Comercio:
Guad. Jal. 11 Oct. 1978, Inscripción 15-16 del libro 133 secc. 3ª Matr.33 del Libro 52 secc. 1ª del Registro de Comercio Zona 2, Ofna. Distrital 17 Libro 6477.

ANALISIS FINANCIERO

El análisis e interpretación de estados financieros se lleva a cabo aplicando el método de razones simples y directamente de los estados financieros que proporciona el cliente.

El Analista del departamento de crédito y cobranzas realiza el análisis correspondiente, determinando matemáticamente las razones de liquidez, solvencia, margen de seguridad, capital de trabajo, endeudamiento, protección al pasivo total, rotación de inventarios, y las demás que considere necesarias; así como los comentarios a la situación financiera.

El gerente de crédito evalúa el análisis financiero y determina el crédito que puede otorgarse, o en su defecto si no procede la autorización del mismo.

Al recibir la investigación del cliente de la agencia investigadora, se estudia y se compara con el análisis realizado por el área de crédito; en caso de no existir discrepancias importantes, se procede a formalizar la autorización de crédito.

Si existieran observaciones importantes, se procede a aclararlas directamente con el cliente o con la agencia investigadora, hasta quedar completamente convencidos de los datos contenidos en la investigación.

ANALISIS FINANCIERO PRACTICADO A:

Cliente: SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.

Según Estados Financieros al: 31 de mayo de 1993.

=====

1) RAZON DE LIQUIDEZ O DISPONIBLE

$$\text{R.L.} = \frac{\text{Caja + Bancos}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{12,618}{132,735} = 0.09$$

" El cliente cuenta con N\$ 0.09 en efectivo por cada N\$1.00 de pasivo a corto plazo "

2) RAZON SEVERA O PRUEBA DEL ACIDO

$$\text{R.S.} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{R.S.} = \frac{367,218 - 189,533}{132,735}$$

$$\text{R.S.} = 1.34$$

" La solvencia inmediata del cliente es de N\$ 1.34 de activos de inmediata realización, por cada N\$ 1.00 de obligaciones a corto plazo "

Por lo tanto:

Indice de Solvencia Inmediata Real N\$ 1.34

Indice de Solvencia Inmediata Normal N\$ 1.00
(Razón de orden práctico)

Exceso de Solvencia N\$ 0.34

3) RAZON DEL CAPITAL DE TRABAJO

$$\text{R.C.T.} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{R.C.T.} = \frac{367,218}{132,735} = 2.8$$

" La capacidad de pago a corto plazo del cliente es de N\$ 2.08 de activo circulante, por cada N\$ 1.00 de obligaciones a corto plazo "

4) RAZON DEL MARGEN DE SEGURIDAD

$$\text{R.N.S.} = \frac{\text{Capital de Trabajo}^*}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{R.N.S.} = \frac{234,483}{132,735} = 1.77$$

" N\$ 1.77 han invertido los propietarios y acreedores a largo plazo en el activo circulante, por cada N\$ 1.00 de inversión de los acreedores a corto plazo "

Por medio de esta razón, determinamos el crédito máximo a corto - plazo que se puede otorgar, aplicando proporciones:

$$\text{C.T.} : \text{P.C.} = X : \text{A.C.}$$

$$234,483 : 1 = X : 2$$

$$234,483 \times 2 = 1 \times X$$

$$468,966 \times 1 = X$$

$$X = 468,966$$

Por lo tanto, el activo circulante máximo que puede tener esta empresa, es de N\$ 468,966, por consiguiente, el crédito máximo a - conceder es:

| | | |
|--------|----------------------------|-------------|
| | Activo Circulante Máximo | N\$ 468,966 |
| Menos: | Activo Circulante Original | N\$ 367,218 |
| | Crédito máximo a otorgar | N\$ 101,748 |
| | | ===== |

* El Capital de Trabajo se obtiene como sigue:

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

$$\text{C.T.} = 367,218 - 132,735$$

$$\text{C.T.} = 234,483$$

5) RAZON DE ENDEUDAMIENTO

$$R.E. = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Circulante}}$$

$$R.E. = \frac{142,735}{367,218} = 0.39$$

" N\$ 0.39 de activo circulante están financiados por los acreedores ".

6) RAZON DE PROTECCION AL PASIVO TOTAL

$$R.P.P.T. = \frac{\text{Capital Contable Tangible*}}{\text{Pasivo Total}}$$

$$R.P.P.T. = \frac{463,485}{142,735} = 3.25$$

" Los propietarios invierten N\$ 3.25 por cada N\$ 1.00 de inversión de los acreedores "

Por medio de esta razón determinamos el porcentaje de control que tienen sobre la empresa los acreedores y los propietarios:

| | |
|-------------------------------|----------|
| Inversión de los propietarios | N\$ 3.25 |
| Inversión de los acreedores | N\$ 1.00 |
| | N\$ 4.25 |

$$\frac{3.25}{4.25} \times 100 = 76.47\%$$

$$\frac{1.00}{4.25} \times 100 = 23.53\%$$

" Los propietarios tienen el 76.47% del control de la empresa y los acreedores el 23.53 % "

* CAPITAL CONTABLE TANGIBLE = Capital Social Pagado
+ (-) Superávit (Deficit)
- Activos Intangibles.

7) RAZON DE ROTACION DE INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS

$$\text{R.R.I.P.T.} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios de Productos Terminados a Precio de Costo}}$$

$$\text{R.R.I.P.T.} = \frac{829,093}{\frac{53,891 + 189,553}{2}}$$

$$\text{R.R.I.P.T.} = \frac{829,093}{121,722} = 6.8$$

" 6.8 veces se han vendido los inventarios medios de productos terminados en el periodo del 1o. de enero al 31 de mayo de 1993 "

Por lo tanto, el Plazo Medio de Ventas del periodo ha sido:

$$\text{Plazo Medio de Ventas} = \frac{\text{No. de días del periodo}}{\text{Rotación de Inventarios de productos terminados}}$$

$$\text{P.M.V.} = \frac{151}{6.8} = 22.2$$

" 22 días permanecen los productos terminados en el almacén antes de ser vendidos "

8) RAZON DE PASIVO TOTAL A CAPITAL CONTABLE

$$\text{R.P.T.} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

$$\text{R.P.T.} = \frac{142,735}{463,485} = 30$$

" N\$1.00 del capital contable está garantizando N\$ 0.30 del Pasivo total "

En porcentajes, el pasivo total representa el 30% del Capital contable.

COMENTARIOS A LA SITUACION FINANCIERA:

La Solvencia inmediata arroja una relación de 1.34 a 1, se considera adecuada, ya que la relación mínima es de 1 a 1.

La Solvencia a corto plazo es de 2.8 a 1, considerada buena, tomando en cuenta que la relación mínima en este renglón es de 2 a 1.

El Margen de seguridad es de 1.77 a 1; adecuado, ya que la relación mínima es de 1 a 1, el margen de seguridad permite determinar el grado máximo de endeudamiento a corto plazo el cual se ha determinado de N\$ 101,748.00.

Su capital de trabajo es de N\$ 234,483, el cual comparado con su capital social, muestra rendimientos considerables.

La Rotación de inventarios comparada con el costo de ventas es de 6.8 veces durante el período, lo que se considera sobresaliente de acuerdo al giro de la empresa.

La comparación de su pasivo total con el capital contable muestra un grado general de endeudamiento del 30%, lo cual es normal, tomando en cuenta que la relación máxima aplicable en este renglón, es del 50%.

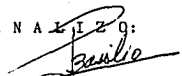
CONCLUSION:

El análisis realizado muestra que el negocio opera con buenas liquidez y aceptable grado de endeudamiento, y se observa que el capital ha sido bien administrado, ya que han obtenido rendimientos considerables.

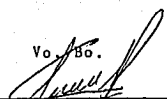
Por lo que se considera que es un buen prospecto de crédito a corto plazo con riesgos normales, por lo que se determina otorgarle una línea de crédito de N\$ 75,000.00 (SETENTA Y CINCO MIL NUEVOS PESOS).

México, D. F. 2 de agosto de 1993.

A N A L I Z O:


LIC. JORGE BASILIO PALACIOS
JEFE DE CREDITO

Vo. Bo.


LIC. JOSE LUIS CRUZ R.
GERENTE DE CREDITO



ALTA EFECTIVIDAD, S.A. DE C.V.

Insurgentes Sur No 1261 102/106 Col. Mixcoac 03910, Mexico, D.F. Tels. 598-7402 598-7582 563-2474

SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, S. A. DE C. V.
Calle 22 No. 2403,
Zona Industrial,
Guadalajara, Jal.,
C.P. 44940, M éxico,
Tels. 11-68-07
11-68-77
11-80-41
Telex. 68-41-32 SAQIE, ,
Fax. 12-76-37.

CONSTITUCION:

La Secretaría de Relaciones Exteriores, otorgó la autorización correspondiente, para usar ésta razón social y constituirse legalmente, según oficio número 26,673, Expediente 623036/29776 de fecha 10 de Agosto de 1978, mediante el cual la firma se constituyó de fecha 28 de Agosto de 1978, protocolizó en la Ciudad de Guadalajara, Jal., ante la fe del Notario LIC. GUILLERMO ROBLES MARTIN DEL CANTO otorgando Escritura Número 15,476.

La firma adopta la razón de SERVICIOS ACEREROS OCCIDENTALES, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, pudiendo utilizar las abreviaturas S.A. DE C.V. y en su caso para las CUATRO últimas palabras como corresponde a éste tipo de sociedades conste.

INSCRIPCION:

Se encuentra inscrita en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio de la Ciudad de Guadalajara, Jal.,- localizándose su inscripción en el Libro 52, Vol. Matricula 33, Segunda Oficina Sección Ira.

DURACION LEGAL:

La duración legal de ésta empresa, se determinó en 50 (CINCUENTA) años los cuales contados a partir del 23 de Agosto de 1978 fecha de su constitución, firma del acta correspondiente, pudiendo modificar esta duración según necesidades nacidas en el inter de desarrollo de sus actividades previstas.

OBJETO SOCIAL:

El objeto social de la empresa es; compra venta, maquila, transformación, industrialización, importación, exportación, distribución y comercialización de toda clase de artículos metálicos, productos de fierro, acero y otros materiales.

La celebración de contratos de tipo civil y mercantil y la ejecución de los mismos por cuenta propia y de terceros y la realización de actos de comercio afines actividades antes previstas.

CARGOS Y CONSEJOS DE ADMINISTRACION:

Su actual Consejo de Administración, está formado por las siguientes personas y cargos.

PRESIDENTE:

ALBERTO VALLEJO FONSECA

VICE-PRESIDENTE:

RODRIGO SANTANDER FUENTES

CARGOS A NIVEL DIRECTIVO Y/O EJECUTIVO:

La Dirección y Administración de la Firma, está formada como sigue:

| | |
|--------------------------------|-----------------------------|
| DIRCTOR GENERAL: | ALBERTO VALLEJO FONSECA |
| SUB-DIRECTOR, GERENTE GENERAL: | BERNARDO RICARDE BETANCOURT |
| GERENTE ADMINISTRATIVO: | ANA LILIA ROSALES IZAGUIRRE |
| GERENTE DE COMPRAS: | MARCO ANTONIO LOPEZ CASTRO |

DOMICILIO SOCIAL:

El domicilio social de la empresa será la Ciudad de Guadalajara, Jal., y en su caso podrá establecer sin perjuicio alguno para ésta; oficinas, sucursales, factorías, talleres o bodegas en cualquier parte de la República o en el Extranjero sin que por esto se entienda un cambio de domicilio social, -

VIENE DE: DOMICILIO SOCIAL:

y sin afectación para otras cláusulas de integración al efecto.

SINTESIS DEL CAPITAL SOCIAL:

El Capital Mínimo Fijo, se determinó en - - - -
\$ 7'500.000.00

Capital Máximo Ilimitado.

Capital Variable, no determinado.

CAPITAL SOCIAL:

En sus inicios esta firma se constituyó con capital social de \$7'500,000.00 (SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS 00/100 M.N.) representado por 7,500 (SIETE MIL QUINIENTOS) acciones tipo nominal con valor de \$1,000.00 (UN MIL PESOS M.N.) cada una, totalmente suscritas y pagadas por los socios aportadores en su oportunidad como se conoce a continuación:

SOCIOS:

| NOBRE | No. ACCIONES | \$ VALOR |
|-------------------------------|--------------|------------------------|
| ALBERTO VALLEJO FONSECA | 1,500 | 1'500,000.00 |
| MAGNOLIA MENDEZ DE VALLEJO | 1,500 | 1'500,000.00 |
| ALFREDO VALDEZ CASTAÑEDA | 750 | 750,000.00 |
| BERNARDO RICARDE BETANCOURT | 3,000 | 3'000,000.00 |
| GUILLEMINA ROCA DE CASTAÑEDA | 700 | 700,000.00 |
| RODRIGO SANTANDER FUENTES | 25 | 25,000.00 |
| LUIS MIGUEL VALENCIA ARELLANO | 25 | 25,000.00 |
| TOTAL | <u>7,500</u> | <u>\$ 7'500,000.00</u> |

posteriormente, el 30 de Noviembre de 1979 aumentan su Capital Social a la suma de \$150'000,000.00 (CIENTO CINCUENTA MILLONES PESOS 00/100 M.N.) representado por 150,000 (ciento cincuenta mil acciones nominativas con valor de \$1,000.00 (UN MIL PESOS - M.N.) cada una de ellas, en este caso pagadas por las personas que se mencionan a continuación.

SOCIOS ACTUALES:

| | | |
|----------------------------------|----------------|--------------------------|
| ALBERTO VALLEJO FONSECA | 50,000 | \$ 50,000,000.00 |
| MAGNOLIA MENDEZ DE VALLEJO | 50,000 | \$ 50,000,000.00 |
| ALFREDO VALDEZ CASTAÑEDA | 15,000 | \$ 15,000,000.00 |
| BERNARDO RICARDE BETANCOURT | 20,000 | \$ 20,000,000.00 |
| GUILLERMINA ROCA DE CASTAÑEDA | 5,000 | \$ 5,000,000.00 |
| RODRIGO SANTANDER FUENTES | 5,000 | \$ 5,000,000.00 |
| LUIS MIGUEL VALENCIA ARELLANO | <u>5,000</u> | <u>\$ 5,000,000.00</u> |
| TOTAL | <u>150,000</u> | <u>\$ 150,000,000.00</u> |

REGISTROS OFICIALES:

| | |
|--------------------------------|-------------------|
| REGISTRO FEDERAL DE CAUSANTES: | SAO-780828-592 |
| REGISTRO DEL IVA | 780828-001 |
| OTROS REGISTROS | NO PROPORCIONADOS |

CAMBIOS GENERALES

Aumentos diversos a su capital social, solo que por tratarse del tipo VARIABLE, no están sujetos a inscripción en el registro público. El último registrado es de \$ 150,000,000.00 y esto se hizo mediante escritura pública No. 16,383 de fecha 30 de noviembre de 1979 que protocolizo el Notario Público LIC. JORGE ROBLES FARTAS.

GENERALES DEL PRINCIPAL:

SR. ALBERTO VALLEJO FORSECA de nacionalidad Mexicana, originario de Culiacán, Sin., su edad actual es de 55 años, profesión Ingeniero Industrial, casado con MAGNOLIA MENDEZ DE VALLEJO con domicilio particular en Rinconada Cerano No. 3625, Guadalajara, Jal., Tel. confidencial.

ZONA DE INFLUENCIA:

Estados de Jalisco, Colima, Nayarit, Sinaloa, México, D.F., Estado de México, Querétaro, Aguascalientes, Zatecas, San Luis Potosí y consideraciones de tipo regional.

ACTIVIDADES REALES:

En la práctica se dedican a la compra venta, distribución, maquila, transformación de fierro y aceros, placa y lámina en rollo, transformación de poste, canal, planchas, dobles y cortes, próximamente la compra venta y comercialización de equipos y material de soldar, soldadura y conexos del raro.

MÉTODOS DE OPERACION:

Sus operaciones comerciales las realizan sobre pedido, contado y crédito, mayoreo, local y foráneo.

A sus clientes importantes otorgan no mayores de 20 días y a otros les solicitan anticipos de acuerdo al trabajo solicitado; esto es en lo que se refiere a operaciones de transformación, cortes y dobles de fierros de acero.

OTROS NEGOCIOS O INVERSIONES RELACIONADAS:

Además de la empresa anterior, los socios mantienen interés directo en las firmas que se mencionan: FERRETERA Y TRANSFORMADORA ACERERA, S.A. DE C.V., En Mexicali, FIERRO Y ACERO DE SONORA, S.A. DE C.V. que opera en Navojca, Son. Oficialmente también aparecen como socios en: CENTRO DE ACERO - OCCIDENTAL, S.A. DE C.V., donde figuran como administrador único el ING. BERNARDO RICARDE BETANCOURT lo mismo que en FIERRO Y - LAMINA GALVANIZADA, S.A. DE C.V. y en ACEROS VALLEJO, S.A. DE C.V.

Como se verá todas las firmas mantienen actividades similares.

SITUACION FINANCIERA:

A continuación proporcionaremos cifras de balance practicado al 31 de Mayo de 1993.

MAQUINARIA Y EQUIPO:

En sus oficinas administrativas, cuentan con equipo -
integrado por:

| | |
|---------------|----------------------|
| ESCRITORIOS | MAQUINAS DE ESCRIBIR |
| SUMADORA | CALCULADORAS |
| ARCHIVEROS | CREDENZAS |
| EQUIPO DE FAX | |

Así como su mobiliario de Tienda:

| | |
|------------|-------------------|
| MOSTRADOR | ANAQUELES |
| ESTANTERIA | CAJA REGISTRADORA |

Dado al tipo de actividades, no requiere de maquinaria.

VEHICULOS:

Su equipo de transporte consta de:

UNA GANIONETA TIPO PICK-UP MARCA CHEVROLET modelo 1990
UN VOLKSWAGEN SEDAN modelo 1983
UN AUTOMOVIL CUTIAS modelo 1991

SEGUROS:

Esta empresa protege sus bienes y valores en póliza
de cobertura amplia con la compañía aseguradora SEGUROS AMERICA,
S. A.

PODERES:

Cuenta con poderes amplios las personas que se mencionan:

ALBERTO VALLEJO FONSECA
BERNARDO RICARDE BETANCOURT

Lo anterior, en razón de las facultades que citan los artículos 2554 y 2587 del Código Civil vigente para el Distrito Federal y 2475 para el Estado de Jalisco, y Estados de la República.

Además de las previsiones vigentes en lo que sigue a continuación, pueden representar la sociedad, ante todas oficinas del Gobierno y diferentes autoridades, según el artículo 9º de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, hallándose en vigencia y operación tales poderes.

ANTECEDENTES LEGALES:

Después de consultar Ediciones Especializadas, así como nuestro Archivo Legal, no se localizaron antecedentes de ésta índole en su contra.

BANCOS:

Realizan sus operaciones Bancarias, en las siguientes Instituciones:

BANCO NACIONAL DE MEXICO S.A. DE C.V.

Sucursal 169

cuentas de cheques número 22020-9 y 225 72-3

BANCA CONFIA S.A.

cuenta número 3426-3

Los Bancos reportan buen manejo de las cuentas.

CREDITOS BANCARIOS:

Ninguno, no utilizan este tipo de financiamiento, trabaja con recursos propios.

REFERENCIA COMERCIALES:

PROTECCION Y SOLDADURA DEL SURESTE S.A. DE C.V.

Son clientes de hace 3 años ceden una línea de crédito por N\$ 50,000.00 . plazos de 30 días consumo promedio de - - -
N \$ 20,000.00 su forma de pago es oportuna los consideran como buenos clientes.

EQUIPOS Y SOLDADURAS DEL SUR S.A.DE C.V.

Trabajan con ellos desde hace 2 años otorgan una línea de crédito por N\$ 60,000.00 a plazos de 30 días su forma de pago es normal los reportan como buenos clientes.

PROMAGSOL S.A. DE C.V.

Es clientes desde el año de 1988 tienen una línea de crédito por N\$ 70,000.00 a plazos de 30 días consumos variables su forma de pago es con cheque los mencionan como buenos - - clientes.

VIENE DE: REFERENCIAS COMERCIALES:

DISTRIBUIDORA DE MAQUINAS Y ACCESORIOS S.A. DE C.V.

Trabajan con ellos desde el año de 1989 ceden una - -
línea de crédito por \$ 100,000.00 a plazos de 30 días su forma
de pago es con cheque los catalogan como buenos clientes.

UTP INDUSTRIA MEXICANA S.A. DE C.V.

Son clientes desde hace 2 años otorgan una línea de -
crédito a plazos de 30 días consumos promedio de \$ 100,000.00 -
su forma de pago es con cheque

CR INDUSTRIAL A EN P

Realizan operaciones con ellos desde hace varios años
tienen una línea de crédito por \$ 75,000.00 a plazos de 30 - -
días su forma de pago es con cheque los conceptúan como buenos - -
clientes.

OTROS PROVEEDORES:

ABRASIVOS ESPECIALES S.A. DE C.V.

ANALISIS A LA SITUACION FINANCIERA:

INDICE DE LIQUIDEZ:

Comparando sus renglones de Activo Circulante con el Pasivo a Corto Plazo, arroja una relación de 2.5 a 1.

ADEUDOS AL BALANCE:

El grado general de endeudamiento es del 30% en relación con el capital contable.

VALORES DE ACTIVO FIJO:

Su valor es de N\$ 193,479.00 mismo que no se encuentra gravado por operaciones a largo plazo, pudiéndose tomar como garantía para operaciones de esta índole, hasta en un 50% de su valor.

INSTALACIONES

Ocupan un inmueble tipo comercial que abarca una superficie aprox. de 140 mts. 2 de construcción moderna y funcional con un solo nivel, bien presentado y acondicionado al giro de sus actividades, dividido en: Oficinas administrativas, local de venta - mostrador y bodega.

Pagan Renta mensual de N\$ 1,500.00

ANEXOS:

No cuentan con anexos, todo lo concentran en el domicilio del rubro.

REALIZACION:

INVESTIGACION:

CRISTO LOPEZ V.

ANALISIS:

FERNANDO RODRIGUEZ

REDACCION:

CESAR A. GARCIA

SUPERVISION:

GERENCIA DE PRODUCCION DE:

CREDITO CONFIABLE S.A. DE C.V.

GRUPO CONFIABLE S.A. DE C.V.

EMISION:

México D.F. a 3 de agosto de 1993.

DOCUMENTAR EL CREDITO

Después de haber determinado el monto de la línea de crédito que se va a otorgar, se procede a formalizar el crédito mediante aviso al cliente de la aprobación de su solicitud de crédito, entregándole la carta de otorgamiento de crédito, de la cual se le envía copia al departamento de ventas.

Asimismo, se documenta el crédito, generalmente mediante la firma de un pagaré a la vista por el importe total de la línea de crédito, el cual deberá firmar el representante legal de la empresa que solicita el crédito.

A continuación se muestra la carta de otorgamiento de crédito y el pagaré que se utilizan para documentar el crédito:

Empresa "X", S. A.
Av. Universidad No. 1306. Col. Industrial, Delegación
Azcapotzalco, 02300 México, D. F. tel: 587 69 23

México, D. F., 3 de agosto de 1993.

Servicios Acereros Occidentales, S. A. de C. V.,
Calle 22 No. 2403,
Zona Industrial,
44490 Guadaluajara, Jal.

Estimados señores:

Conforme a su solvencia de crédito, nos es grato informarle que le hemos otorgado un crédito límite de \$ 75,000.00 (SETENTA Y CINCO MIL NUEVE CIENTOS 00/100 M.N.). Este crédito quedará vigente durante 6 meses. Cualquier excedente de esta cifra merecerá consideración especial, recordándole que la estabilidad o ampliación del mismo, dependerá del cumplimiento puntual en sus compromisos, y que cualquier variación en esta cifra, se la confirmaremos por escrito.

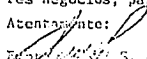
Antes de informarnos a usted, que el procedimiento actual para depósito de sus liquidaciones deberán ser en apego al plazo de 30 días fecha factura puesto en la Ciudad de México, ya que nuestra política sobre intereses moratorios y descuentos que por separado anexamos, causa un cargo en su cuenta por retraso contra el plazo pactado.

1. El pago deberá ser con Orden de Pago sobre la Ciudad de México, a Favor de la Empresa "X", S. A., a la cuenta número 39290-2 de Bancomer, S. A. o a la cuenta número 172514-1 de Banamex, S. A.
2. Agracecemos nos comuniquen al siguiente día de su depósito, proporcionándonos el número de orden de pago directamente al departamento de Crédito y Cobranzas.
3. A la recepción del pago remitiremos el original de su factura pagada, por correo, sugiriéndoles nos mantengan al tanto de cualquier observación.

Nuestro procedimiento no contempla recordatorios de pago, consideramos que las condiciones y políticas de cobro han quedado comprendidas, por lo que les solicitamos nos informen de cualquier duda, ya que en lo sucesivo en créditos por entregas a partir de esta fecha, confiamos programarán nuestro pago bajo estos términos, conforme a la copia de factura que se envía con el producto objeto de la compra, por lo que de no recibir dicha copia, sírvanse informarnos de inmediato.

Estamos seguros de que nuestras relaciones se afirmarán y serán base para mejores negocios, para lo que nos suscribimos de ustedes

Atentamente:


EMPRESA "X", S. A.
GERENTE DE CRÉDITO Y COBRANZAS
GERENTE DE CRÉDITO

c.c.p. Dpto. de Ventas

PAGARE QUE GARANTIZA LA LINEA DE CREDITO

No. 1/1

Bo. Por \$ NS 75,000.

Por el presente se garantiza con OCOSINGO SEBORY NOS ESTADOS UNIDOS AMOS el pagaré en esta ciudad de OCOSINGO en el día de NOVIEMBRE de 1993 por el valor de NS. 75,000.00 a la orden de EMPRESA "X" S.A. DE C.V. la cantidad de NS. 75,000.00

----- (SETENTA Y CINCO MIL NUEVOS PESOS 00/100 M.N.) -----

Valor recibido en MERCANCIAS

La cantidad que en el presente pagaré se garantiza con el aval de OCOSINGO SEBORY NOS ESTADOS UNIDOS AMOS a OCOSINGO en el día de NOVIEMBRE de 1993 por el valor de NS. 75,000.00 a la orden de EMPRESA "X" S.A. DE C.V. la cantidad de NS. 75,000.00

Este pagaré es emitido y es válido por la Ley General de Bienes y Obligaciones de Crédito en su artículo 173 párrafo final y artículos correlativos, por lo que se declara válido.

En no verificarse el pago de la cantidad que este pagaré representa al día de su vencimiento, abonará NOS el rédito de TRES por ciento mensual por todo el tiempo que este insoluto, sin perjuicio al cobro más los gastos que por ello se originen.

SERVICIOS AGEREROS OCCIDENTALES,
Otoragante S. A. DE C. V.
Calle 22 No. 2403, Zona Ind.
Doni, Huadaluajara, Jalisco México

México, D.F., 10 de Agosto de 19 93

Firma Roberto Vallejo Fonseca
Representante Legal
ING. ALBERTO VALLEJO FONSECA

PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO

Después de haber formalizado y documentado el crédito, se procede a abrir el expediente correspondiente, archivando toda la documentación que se ha recabado, así como los papeles de trabajo que se han elaborado.

También se da de alta al cliente en el sistema de computo de la empresa, alimentando la siguiente información:

- a) Número de cliente (el sistema lo da automáticamente)
- b) Nombre del Cliente
- c) Domicilio y Teléfono
- d) Registro Federal de Contribuyentes
- e) Nombre del Representante Legal
- f) Nombre de la persona encargada de pagos
- g) Días de revisión y pago
- h) Plazo de crédito
- i) Monto del crédito otorgado
- j) Observaciones especiales (obstrucción por falta de documentos, cliente - demandado, crédito cancelado, crédito suspendido, etc.)

Al alimentaresta información, el sistema genera automáticamente el archivo - maestro, interconectando los datos del nuevo cliente con los modulos de ventas y cobranzas, por lo que a partir de ese momento, el nuevo cliente esta - incluido en todos los reportes que genera el sistema.

DISPOSICION DE LA LINEA DE CREDITO

El cliente podrá disponer de la línea de crédito a partir del momento en que haya devuelto al departamento de crédito el acuse de recibo de la carta de - aceptación y el pagaré que garantiza el crédito debidamente firmados por el representante legal.

El cliente finca su pedido, y el área de ventas lo coloca en el sistema, el cual lo libera si no existe ninguna obstrucción por alguna causa especial. Los pedidos serán aprobados automáticamente, sólo hasta agotar el límite de crédito, el cual funciona en forma revolvente por lo que si algún pedido no es aprobado por el sistema, se debe recurrir a el área de crédito con el fin de solicitar la aprobación del excedente o en su defecto el rechazo del - mismo.

CONCLUSION:

- I) El desarrollo de este trabajo nos ha llevado a conocer y fundamentar la importancia del crédito en la relación comercial, tanto nacional como internacional, ya que cada tipo de crédito es dirigido específicamente a una clase de relación comercial y tiene sus propias características y formas de garantizarlo.
- II) También se ha podido apreciar la importancia que tiene el análisis financiero, aplicando sus diversas técnicas y, estudiando específicamente el método de razones simples, el cual se adapta para el análisis financiero que una empresa dedicada a la metalurgia utiliza para otorgar crédito.
- III) Asimismo, hemos conocido el aspecto administrativo que una empresa metalúrgica tiene establecido para llegar al otorgamiento de crédito.
- IV) Se ha aplicado el aspecto teórico, financiero y administrativo, para incluir un caso práctico en el cual se han desarrollado el análisis financiero, el aspecto administrativo y el criterio que el analista o gerente de crédito aplica hasta llegar a la autorización de la línea de crédito en una sociedad anónima dedicada a la fabricación y venta de productos metalúrgicos.
- V) Como conclusión general, se ha podido determinar que el crédito juega un papel muy importante en el desarrollo del comercio, ya que sin él, las relaciones comerciales no podrían tener la magnitud que actualmente conocemos.

Espero que el presente trabajo constituya un marco de apoyo y una fuente de consulta a futuros lectores, y agradezco de antemano su amable atención.

B I B L I O G R A F I A

- 1.- CREDITOS Y COBRANZAS
Autor: Richard P. Ettinger y David E. Golieb
Cía. Editorial Continental, S. A. DE C. V.
- 2.- CREDITO Y COBRANZAS
Autor: Stephan Hayes
Editorial: Ecasa
- 3.- ELEMENTOS DE LA ADMINISTRACION DE CREDITO Y COBRANZAS
Autor: Emilio Villaseñor Fuentes
Editorial: Trillas
- 4.- PLANEACION Y GESTION DEL CREDITO BANCARIO
Autor: Emilio Villaseñor Fuentes
Editorial: Trillas
- 5.- ADMINISTRACION DE LA COBRANZA PROGRAMACION Y CONTROL
Autor: Agustín Montaña
Editorial: Trillas
- 6.- ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS
Autor: Perdomo Moreno
Editorial: Ecasa
- 7.- ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS
Autor: C.P. César Calvo Langarica
Editorial: Pac, S. A.
- 8.- CONTABILIDAD DE SOCIEDADES
Autor: Resa García
Editorial: Ecasa
- 9.- LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO
- 10.- LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES