



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

M. en C. Virginia Abrín Batule
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:
PROPUESTA DE METODOLOGIA PARA EL ANALISIS DE CREDITO EN LA BANCA

realizado por **SR. JOSE LUIS RAMIREZ CARBALLO**

con número de cuenta **8525609-5**, pasante de la carrera de **ACTUARIA**

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis
Propietario **ACT. MARIA AURORA VALDES MICHEL**
Propietario **ACT. LETICIA DANIEL ORANA**
Propietario **ACT. LAURA MIRIAM QUEROL GONZALEZ**
Suplente **ACT. NOEMI VELAZQUEZ SANCHEZ**
Suplente **ACT. VICTOR MANUEL SOLIS NAJERA**

[Handwritten signatures]
L. A. G.
Noemi Velazquez Sanchez
Victor Manuel Solis Najera

Comité Departamental de Matemáticas

[Handwritten signature]
M. EN A.P. **MARIA DEL PILAR ALONSO REYES**

CONSEJO DEPARTAMENTAL DE MATEMÁTICAS

A. L. M. 1998

A mis padres, por su apoyo, bases y principios, que me permitieron finalizar este trabajo.

A Alejandra, quien además de impulsarme con su ejemplo a plantearme mas altas metas, me dio la mayor alegría de mi vida ...Natalia.

Y finalmente y no por ello menos importante, a Dios, que me permite lograr esta meta.

INDICE

INTRODUCCION	1
OBJETIVOS	2
CAPITULO I EL SISTEMA FINANCIERO BANCARIO	
1.1 <i>Concepto del Sistema Financiero Mexicano</i>	4
1.2 <i>Diagrama del Sistema Financiero Mexicano</i>	5
1.3 <i>Concepto del Sistema Bancario Mexicano</i>	6
1.4 <i>Funciones de la banca</i>	6
CAPITULO II MARCO CONCEPTUAL Y TIPOS DE CREDITO	
2.1 <i>Definición de crédito</i>	9
2.2 <i>Definición de análisis de crédito</i>	9
2.3 <i>Información necesaria para integrar un expediente de crédito</i>	10
2.4 <i>Necesidades de financiamiento en una empresa.</i>	16
2.4.1 <i>Necesidades de capital de trabajo</i>	17
2.4.1.1 <i>Capital de trabajo temporal</i>	18
2.4.1.2 <i>Capital de trabajo permanente</i>	18
2.4.2 <i>Financiamiento de activos</i>	19
2.4.3 <i>Reestructuración de pasivos</i>	20
2.5 <i>Tipos de crédito</i>	21
2.5.1 <i>Concepto de línea de crédito</i>	21
2.5.2 <i>Principales tipos de crédito</i>	21
2.5.3 <i>Créditos contra la conversión de activos</i>	22
2.5.3.1 <i>Préstamos quirografarios</i>	23
2.5.3.2 <i>Descuentos</i>	25
2.5.3.3 <i>Préstamos prendarios</i>	27
2.5.3.4 <i>Préstamos de habitación o avío</i>	30

2.5.3.5	Remesas en camino	32
2.5.3.6	Créditos comerciales	34
2.5.4	Créditos contra flujos de efectivo	37
2.5.4.1	Apertura de crédito simple	39
2.5.4.2	Apertura de crédito en cuenta corriente	40
2.5.4.3	Préstamos de habilitación o avío	42
2.5.4.4	Préstamos refaccionarios	45
2.5.4.5	Crédito hipotecario industrial	48

CAPITULO III ANALISIS DE CREDITO

3.1	Estudio cualitativo	52
3.1.1	Teoría de sistemas y contingencias	52
3.1.1.1	Objetivos y valores	53
3.1.1.2	Subsistema técnico	55
3.1.1.3	Subsistema psicosocial	57
3.1.1.4	Subsistema administrativo	57
3.1.2	El entorno, análisis de los riesgos en una industria	59
3.1.2.1	Consumidores	61
3.1.2.3	Competidores	73
3.1.2.4	Proveedores	76
3.1.2.5	Amenaza de ingreso	78
3.2	Antecedentes Crediticios	80
3.2.1	Senicreb	81
3.2.2	Buró de Crédito	81
3.3	Análisis cuantitativo	83
3.3.1	Los estados financieros	83
3.3.1.1	Estado de la situación financiera	85
3.3.1.2	Estado de resultados	89

3.3.1.3	Estado de cambios en el capital contable	92
3.3.1.4	Estado de cambios en la situación financiera	93
3.3.2	Análisis de los estados financieros	96
3.3.2.1	Ingresos	97
3.3.2.2	Análisis del circulante	101
3.3.2.3	Estructura financiera	109
3.3.2.4	Capacidad de pago	113
3.3.3	Limitaciones de las razones financieras	118
CAPITULO IV CASO PRACTICO		
4.1	Caso Practico	120
4.1.1	Introducción	120
4.1.2	Evaluación de los riesgos de la industria	122
4.1.3	Análisis de la estructura interna de la empresa	129
4.1.4	Análisis cualitativo	131
4.1.5	Antecedentes	134
4.1.6	Evolución en ventas	135
4.1.7	Análisis de circulante	136
4.1.8	Estructura financiera	137
4.1.9	Capacidad de pago	138
4.1.10	Conclusiones al análisis de crédito	139
CONCLUSIONES AL TRABAJO		141
BIBLIOGRAFIA		
ANEXOS		

Reporte del SENICREB

Reporte del Buró Nacional de Crédito

INTRODUCCION

Apreciándolo en su forma máas simple, la principal función de un banco es el recibir y concentrar el dinero excedente de un conjunto de personas físicas o morales y colocarlo entre una serie de personas físicas o morales demandantes de recursos financieros, que el banco considera capaz de poder reintegrarlo en un futuro junto con un interés sobre estos recursos, el cual será suficiente para premiar al inversionista inicial y conservar una parte para el propio intermediario.

La importancia del sistema financiero y en especial del bancario, consiste en que al realizar la operación arriba descrita se está incentivando la economía, ya que la mayor parte de estos recursos se invertirán de manera tal, que generen empleos y derrama económica. Por ejemplo, un crédito hipotecario representa ingresos para la constructora, así como ventas para todos aquellos proveedores que se requieren para edificar un bien inmueble (varilla, cemento, ladrillos, clavos, etc.). Es por esto que resulta prioritario para todo país el tener un sistema financiero sano. Sin embargo, en México a partir de la crisis económica de 1994, el sistema financiero se ha colapsado, ejemplo de ello ha sido el crecimiento que ha tenido la cartera vencida dentro de la mayor parte de la instituciones financieras, lo cual representa hoy en día uno de los mayores impedimentos para la reactivación de la economía nacional.

Por lo anterior, se considera de suma importancia el dar una descripción genérica del proceso de análisis de un crédito bancario, bajo la premisa de que los lineamientos que en este trabajo se establecen se adecuan a las actuales condiciones económicas, por lo que al ser aplicados, buscan obtener una cartera de crédito sana.

Cabe resaltar que el presente trabajo está enfocada tanto a las personas que realizan el análisis de crédito dentro de una institución financiera, como a aquellas que desean solicitar un crédito.

OBJETIVOS

- a) Se establecerán los lineamientos necesarios para conocer y valorar las necesidades de financiamiento de una persona física o moral, señalando la metodología y herramientas de análisis necesarias.

- b) Señalar los requerimientos de información necesaria para realizar el análisis de crédito.

- c) Dar las pautas generales sobre los elementos a observar que permitan al analista de crédito formular un escenario de la industria en que se encuentra la empresa, lo que permitirá identificar aquellos factores que pudrían afectar la sana operación del sujeto de crédito.

- d) Formular una guía para analizar la información financiera histórica de la empresa.

1.1 CONCEPTO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Es el conjunto de organismos e instituciones que actúan como reguladoras, supervisoras y controladoras del sistema crediticio general, y quedan definición y ejecución de la política monetaria, bancaria, de valores y seguros en general.

En el Sistema Financiero Mexicano, existen varias entidades encargadas de controlar, regular y supervisar las actividades financieras de México, las cuales se clasifican en dos grandes apartados:

Los organismos reguladores:

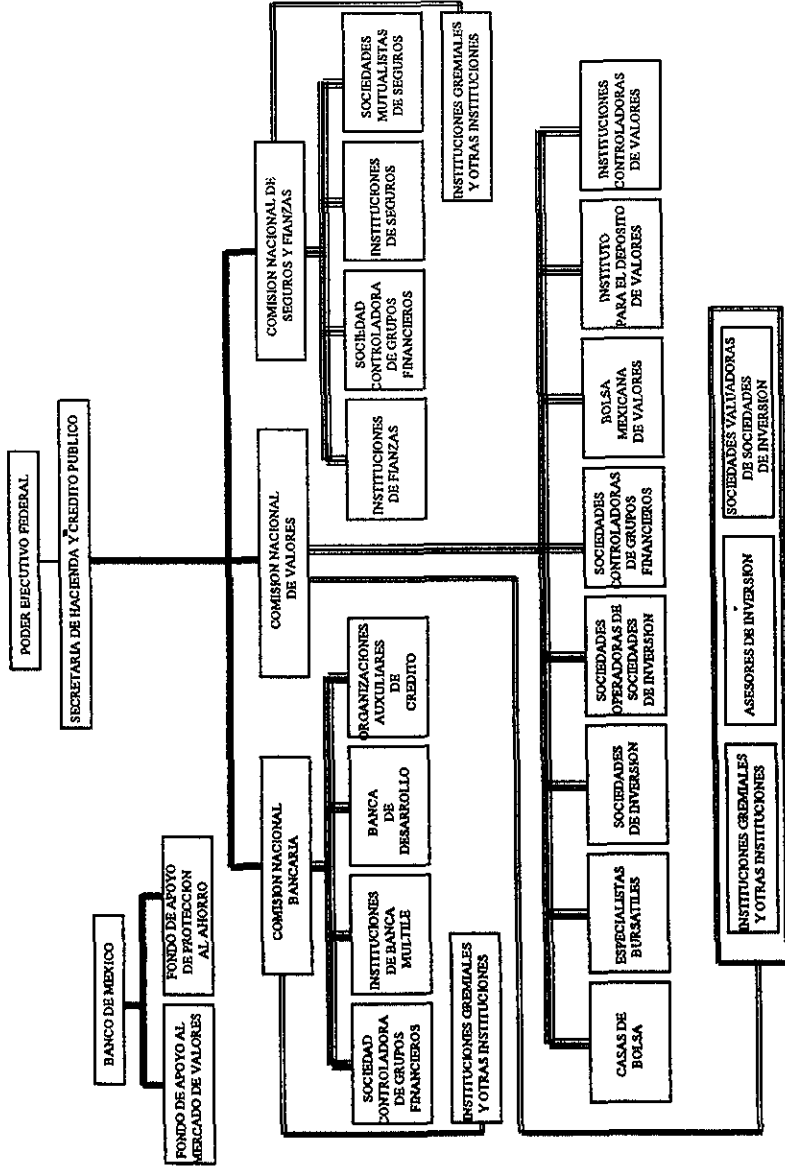
- a) Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- b) Banco de México
- c) Comisión Nacional Bancaria
- d) Comisión Nacional de Valores
- e) Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Las Instituciones Financieras:

- a) Grupos Financieros
- b) Instituciones de Crédito
- c) Instituciones de Valores
- d) Otras Instituciones Financieras

Los primeros son los encargados de controlar, supervisar y delimitar todas las operaciones que practican las instituciones financieras, y los segundos son los que operativamente intervienen en la actividad del sistema financiero, prestando el servicio a todos los usuarios del sistema. A continuación de muestra un cuadro descriptivo.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



1.3 CONCEPTO DEL SISTEMA BANCARIO MEXICANO

El Sistema Bancario es parte del Sistema Financiero Mexicano y está integrado por organismos e instituciones que regulan, supervisan y controlan el sistema crediticio, así mismo están encargadas de la definición y ejecución de la política bancaria del país.

Los principales objetivos que tiene este sistema son los siguientes:

Fomentar el ahorro nacional, facilitar al público el acceso a los beneficios del servicio público de banca y crédito, canalizar eficientemente los recursos financieros, promover la adecuada participación de la banca mexicana en los mercados financieros internacionales, procurar un desarrollo equilibrado del sistema bancario nacional y una competencia sana entre las instituciones de banca múltiple, promover y financiar las actividades y sectores que determine el Congreso de la Unión como especialidad de cada institución de banca de desarrollo, en las respectivas leyes orgánicas.

1.4 FUNCIONES DE LA BANCA

Prestar es la función primordial de la banca; la cartera de préstamos de un banco comprende el grueso de sus activos y provee la mayor fuente de sus ingresos y utilidades. Los bancos, que como característica tienen un patrimonio bajo, no prestan sus propios fondos, sino, los fondos depositados por los clientes del banco o fondos comprados¹. De manera adicional la banca ofrece otros servicios, entre los que se mencionan los siguientes:

- a) Emiten bonos y obligaciones subordinadas.
- b) Constituyen depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del extranjero.
- c) Efectúan descuentos y otorgan créditos.

¹ Cuando un banco comercial, como Bancomer, no posee en un momento dado la liquidez necesaria para otorgar un crédito, o cuando tanto el cliente como el banco comercial desean mejores condiciones crediticias, el banco puede recurrir a otra institución financiera para que le haga un préstamo, cuyos recursos a su vez se otorgan al solicitante del crédito.

- d) Asumen riesgos contingentes vía otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito o la expedición de cartas de crédito asumiendo obligaciones de terceros.
- e) Operan con valores
- f) Operan documentos mercantiles por cuenta propia
- g) Operan con oro, plata y divisas, aun realizando reportos con estas últimas.
- h) Prestan servicios de caja de seguridad.
- i) Expiden cartas de crédito y realizan pagos por cuenta de clientes.
- j) Practican operaciones de fideicomiso y llevan a cabo mandatos y comisiones, además de desempeñar el cargo de albacea.
- k) Reciben depósitos en administración, custodia y garantía.
- l) Actúan como representante común de tenedores de títulos de crédito.
- m) Se desempeñan como la sindicadora o se hacen cargo de la liquidación de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias.
- n) Practican avalúos.
- o) Realizan, en el caso de las instituciones de banca de desarrollo , las operaciones necesarias para atender a diversos sectores de la economía.

CAPITULO II

MARCO CONCEPTUAL Y TIPOS DE CREDITO

2.1 DEFINICION DE CREDITO

Existen diversas definiciones para este concepto, sin embargo la mayoría tienen el mismo significado, por lo que a continuación se presentan algunas de ellas:

Concesión de permiso de un individuo a otro para obtener la posesión de algo perteneciente al primero (un depósito, un activo, efectivo, un servicio, etc.), sin pagar en el momento de recibirlo; cualquier transferencia de bienes, servicios o dinero a cambio de bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro; o en su forma más avanzada, una transferencia de dinero a cambio de una promesa de pago en el futuro. Su significado inicial es "creencia" o "confianza" (en latín *credere, creer*).

En las sociedad moderna el crédito como operación financiera adquiere importancia, ya que permite el financiamiento de la producción con anticipo a la demanda, es decir, une la propiedad de los recursos productivos con demandas de sus productores. El mecanismo de crédito economiza también el uso del dinero, permitiendo una planeación más flexible de los gastos a lo largo del tiempo y actúa como canal recolector de los ahorros de la sociedad.

2.2 DEFINICION DE ANALISIS DE CREDITO

Para todos los diferentes intermediarios financieros el análisis de crédito es de tal importancia que la realización de éste se encuentra contemplado en la ley general de instituciones de crédito, en su capítulo tercero, de las "operaciones pasivas" a la letra dice:

"Art. 65 Para el otorgamiento de sus financiamientos, las instituciones de crédito deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de estos, las relaciones que guarden entre si los distintos conceptos de los estados financieros o la situación económica de los acreditados, y la calificación moral de estos últimos, sin perjuicio de considerar las garantías que, en su caso fuesen necesarias. Los montos, plazos, regimenes de amortización, y en su caso periodos de gracia de los financiamientos, deberán tener una relación adecuada con la naturaleza del proyecto de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados."

En base a esta definición es posible afirmar que el fin principal del análisis de crédito es establecer una serie de controles antes de otorgar el crédito, evaluando la posibilidad de que al sujeto de crédito le resulte imposible pagar su adeudo en un futuro.

Para lograr esto, el analista debe delimitar y desarrollar los siguientes puntos:

- Identificar los riesgos probables inherentes al crédito
- Llegar a conclusiones en cuanto a la probabilidad de pago
- Estructurar los financiamientos en cuanto a monto, plazo y esquema de amortización para reducir los riesgos percibidos
- Proveer al banco de un margen de ganancias

El intermediario financiero, tendrá que seleccionar muy bien a que tipo de personas será a las que otorgue recursos vía crédito, ya que la institución tiene responsabilidad directa sobre las inversiones de los ahorradores, los cuales al vencimiento de la misma podrán solicitarle la totalidad de los fondos, además de los intereses generados por su inversión, por lo tanto, los préstamos de alto riesgo resultan inaceptables para un banco. Las actividades crediticias de un banco están regidas por el requisito de seguridad máxima de su cartera de préstamos y la característica de bajo rendimiento de las inversiones de bajo riesgo.

2.3 INFORMACION NECESARIA PARA INTEGRAR UN EXPEDIENTE DE CREDITO²

Para poder realizar un estudio integral y tener un panorama más adecuado en la toma de decisiones para el otorgamiento de un crédito bancario, es necesario contar con información del solicitante, la cual permita tener una idea cercana sobre sus operaciones y su relación con aquellas empresas con las que interactúa, directa e indirectamente.

² Es importante señalar que la información con la que deberá contar en términos generales cada expediente de crédito, puede variar de acuerdo a las políticas de crédito de cada intermediario financiero. Sin embargo, para poder realizar el análisis que se propone en el presente trabajo se requiere la información que en este capítulo se detalla.

La información necesaria podrá agruparse en dos grandes conjuntos: la que se requiere para personas físicas y la que se requiere para personas morales.

PERSONAS FISICAS:

- a) Memorándum de apoyo del ejecutivo de cuenta que efectuó el contacto con el cliente, y el cual propone sea atendido como sujeto de crédito. Este memorándum es muy importante ya que cada una de las personas solicitantes de crédito, se deberá tener muy bien identificada, tanto en su domicilio, como en sus propiedades, y con esta visita el representante de la institución también podrá obtener un panorama más amplio del estatus y honorabilidad del sujeto de crédito.
- b) Solicitud de crédito, misma que deberá contener la firma de apoyo del ejecutivo así como también la firma de autorización por parte del Subdirector o Director de área. En esta solicitud se contemplan los requerimientos del cliente, como podrían ser: el tipo de crédito solicitado, en el cual se contemple las necesidades de financiamiento, el plazo requerido por parte del cliente para finiquitar el crédito solicitado, así como manifestar los avales que apoyarán la solicitud. De acuerdo a cada institución de crédito, en la solicitud se podrán contemplar algunos aspectos cualitativos del cliente, en cuanto a la experiencia obtenida a través de sus operaciones diarias, como son promedios de cuentas de cheques, promedios de cartera, número de sobregiros al mes, promedio de inversiones, número de cheques devueltos, etc.
- c) Compendio de información cualitativa, que incluye objetivos, valores y metas que se siguen, estructura organizacional; currículum de los principales directivos; comentario sobre la tecnología utilizada, el grado de especialización que requiere y el peso que tiene en las operaciones de la empresa; participación del mercado que cubre la solicitante, relación de los principales competidores, participación en el mercado; principales proveedores, señalando los productos que suministra y la participación que tienen estos en relación al producto final, comentario en caso que la empresa posea alguna ventaja competitiva, como podría ser tecnología patentada, economía de escala, bajos costos, etc.
- d) Referencias comerciales, mismas que deberán contener, el número de cuenta, el domicilio del comercio, así como también el teléfono del establecimiento, las cuales serán utilizadas para que a

través de un despacho se obtenga información del solicitante, como podrá ser tiempo de conocerlo, en caso de otorgarle crédito, cuál es el importe del mismo, el plazo al cual le financian, etc.

- e) Referencias bancarias, las cuales al igual que en el punto anterior serán utilizadas para solicitar comentarios y experiencias con el solicitante.
- f) Acta de matrimonio, en caso de que el solicitante sea casado, será necesario que entregue su acta de matrimonio para corroborar el régimen.
- g) Relación patrimonial, en éste punto se deberán integrar cada uno de los bienes inmuebles, y muebles los cuales sean propiedad del sujeto de crédito, en caso de poseer bienes inmuebles, será necesario que estén acompañados de los datos de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio, con el fin de solicitar una verificación ante este organismo y observar si se encuentran gravados, si están libres de gravamen, y si realmente se encuentran a nombre de la persona que los está manifestando.
- h) Relación de ingresos y egresos, en este punto se determina cuál es el flujo de operaciones por parte del sujeto de crédito, para determinar su capacidad crediticia; asimismo si los ingresos generados por parte del sujeto de crédito son mediante actividad empresarial, es necesario presentar el estado de situación financiera (balance general), así como el estado de resultados.
- i) Cédula del Registro Federal de Contribuyentes, en caso de que la persona física tenga actividad empresarial, esta cédula es importante porque existe un servicio por parte del Banco de México llamado SENICREB (servicio nacional de información de crédito bancario), a través del cual se observan todos los riesgos que el solicitante mantiene con las instituciones bancarias de México. Asimismo es muy importante para corroborar si la persona está debidamente dada de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y si su operación ante el público está autorizada.
- j) Declaraciones de Impuestos, es necesario que el sujeto de crédito presente copia de su declaración de impuestos, y con esto comparar sus ingresos manifestados contra su declaración efectuada.

k) Identificación oficial, se requiere como comprobante de que efectivamente es la persona que se presenta y que sus generales son los que manifestó al momento de llevar a cabo la solicitud del crédito correspondiente.

PERSONAS MORALES:

- a) Memorándum de apoyo del ejecutivo de cuenta que efectuó el contacto con el cliente, y el cual propone sea atendido como sujeto de crédito. Este memorándum es muy importante ya que cada una de las personas solicitantes de crédito, se deberá tener muy bien identificada, tanto en su domicilio, como en sus propiedades, y con esta visita el representante de la institución también podrá tener un panorama más amplio del estatus y honorabilidad del sujeto de crédito.
- b) Solicitud de crédito; misma que deberá contener la firma de apoyo del ejecutivo así como también la firma de autorización por parte del Subdirector o Director de área; en esta solicitud se contempla los requerimientos del cliente, como podrían ser: el tipo de crédito solicitado, en el cual se contemple las necesidades de financiamiento; también en este punto se contempla el plazo requerido por parte del cliente para liquidar el crédito solicitado, así como manifestar los avales que apoyarán la solicitud.
- c) Compendio de información cualitativa, que incluye participación del mercado que cubre la solicitante, relación de los principales competidores, con participación del mercado; principales proveedores, señalando los productos que suministra y la participación que tienen estos en relación al producto final; comentario en caso que la empresa posea alguna ventaja competitiva, como podría ser tecnología patentada, economía de escala, bajos costos, etc.
- d) De acuerdo a cada institución de crédito, en la solicitud se podrán contemplar algunos aspectos cualitativos del cliente, en cuanto a la experiencia obtenida a través de sus operaciones diarias, como son promedios de cuentas de cheques, promedios de cartera, número de sobregiros al mes, promedio de inversiones, número de cheques devueltos, etc.

- e) Referencias comerciales, mismas que deberán contener el número de cuenta, el domicilio del comercio, así como también el teléfono del establecimiento, información con la cual a través de un despacho se obtengan resultados en materia de crédito del solicitante, como podrán ser tiempo de conocerlo, en caso de otorgarle financiamiento, cuál es el importe del mismo, el plazo al cual le financian sus proveedores, etc.
- f) Referencias bancarias, las cuales al igual que en el punto anterior serán utilizadas para solicitar comentarios y experiencias de la relación con el solicitante.
- g) Escritura constitutiva, la cual deberá de contener datos de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio, con estos datos se verifica ante ese organismo a la sociedad y con ello se comprueba la legalidad de que efectivamente existe, de que está vigente el permiso para llevar a cabo sus operaciones, asimismo nos indican cuales son sus accionistas y cuál es su participación dentro de la misma empresa y si está facultada para llevar a cabo operaciones a través de títulos de crédito, cuáles son sus representantes y cuáles son sus apoderados, qué personas tienen las facultades necesarias para suscribir y aceptar títulos y operaciones de crédito, si su firma es individual o mancomunada, integración de su consejo de administración, entre otros.
- h) Escritura de poderes, la cual deberá de contener datos de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio; esta escritura es solicitada únicamente cuando la empresa cambia a miembros del consejo de administración o bien agrega facultades a personas de reciente ingreso a la misma.
- i) Escritura de modificaciones y aumento de capital, la cual deberá de contener datos de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio, esta escritura únicamente se solicita, cuando la empresa protocoliza aumento de capital en su parte fija, asimismo también se solicita cuando existe un incremento de sus accionistas o bien una disminución de los mismos.

Para los incisos e, f y g, se deberá de solicitar una opinión legal al área jurídica, como soporte de que lo ahí asentado es fehaciente, ya que el área de crédito no es la indicada para interpretar y confirmar los documentos legales de las empresas.

j) Estados Financieros:

1. Estados financieros correspondientes a los dos ejercicios completos al 31 de diciembre, anteriores a la fecha de la solicitud, preferentemente auditados (siempre y cuando la empresa esté obligada a efectuarlos) con sus respectivas notas y/o relaciones analíticas, así como firma de los auditores que los realizaron.
2. Estados financieros internos más recientes, no anteriores a tres meses de la fecha de la solicitud, los cuales deberán contener sus relaciones analíticas, así mismo deben contar con la firma autógrafa de la persona que los realizó.

En caso de reportar dentro de su Balance General, el rubro de edificios y terrenos, la empresa deberá de mencionar lo siguiente:

- Cuál es la ubicación física de los mismos.
- Cuál es la superficie del terreno y construcción.
- Cuál es su valor comercial en esos momentos, preferentemente acompañado de un avalúo reciente realizado por un perito competente para ello.
- Asimismo deberán de entregar los datos de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio con el fin de verificar la propiedad de los mismos y observar si tienen algún gravamen o están libres.

k) Copia de las pólizas de seguros vigentes, que amparen los activos de la empresa.

- 1) Copia de la cédula de identificación fiscal y alta ante el registro federal de contribuyentes; esta cédula es necesaria para acceder al servicio del SENICREB (servicio nacional de información de crédito bancario). Asimismo es muy importante para corroborar si la persona está debidamente dada de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y si su operación está autorizada.

En caso de que en la solicitud de crédito se contemple el apoyo de terceras personas como avales de la operación de crédito, también se deberá contar con información acerca de ellos, la cual se puede resumir en lo siguiente:

- Para personas físicas (avales) se deberá de requisitar lo solicitado en los incisos d, f, g, h, j, y k, a fin de integrar su expediente de las personas físicas.
- Para las personas morales (avales) se deberá requisitar lo solicitado en los incisos e, g, h, i, j, y k, para el mismo propósito.

La institución de crédito se deberá de comprometer al manejo confidencial de la información antes descrita, y no proporcionarla a terceras personas no autorizadas para el manejo de la misma. En el caso de que por así convenir a las necesidades del sujeto de crédito, solicitase la entrega de la información proporcionada, de acuerdo con las políticas de cada institución de crédito, ésta se devolverá, manteniendo una copia para el expediente de la institución.

2.4 NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO EN UNA EMPRESA

En la actualidad una empresa puede tener múltiples necesidades de recursos económicos, ya sea a corto o largo plazo; para activos fijos, capital de trabajo, reestructuración de pasivos, etc. Debido a la complejidad que esto puede representar se han creado una serie de intermediarios financieros, cada uno buscando especializarse en cierto tipos de operaciones.

Una de las tareas del analista de crédito es determinar el tipo de crédito, los plazos y montos que una empresa requiere. Este punto adquiere mayor importancia dentro de un banco, ya que en la mayoría de los bancos su cartera está constituida principalmente por micro y pequeñas empresas, las cuales regularmente no cuentan con la cultura financiera necesaria como para diagnosticar correctamente sus requerimientos financieros exactos y la manera conveniente de obtenerlos, lo que origina incurrir en los siguiente errores:

- Contratar un crédito por montos superiores o inferiores a lo que realmente necesita o puede pagar.
- Contratar con un sistema de pagos inadecuado.

En estos casos el analista de crédito debe ser capaz de determinar las condiciones más convenientes para la empresa, porque un crédito mal otorgado, puede ser la causa que el cliente no lo pague,

ocasionando con esto un quebranto al banco. De manera muy genérica, las necesidades de financiamiento de una empresa se pueden agrupar de la siguiente manera

- Necesidades de capital de trabajo
 - Permanente
 - Temporal
- Financiamiento de activos fijos
- Reestructuración de pasivos

2.4.1 NECESIDADES DE CAPITAL DE TRABAJO

Dentro de una empresa es posible identificar ciclos dentro sus operaciones (ver figura 1), que inicia con la compra de materias primas, que posteriormente se almacena, procesa, y vende, generando posiblemente cuentas por cobrar, las cuales al realizarse generan efectivo, el cual permitirá comprar nuevamente materia prima.

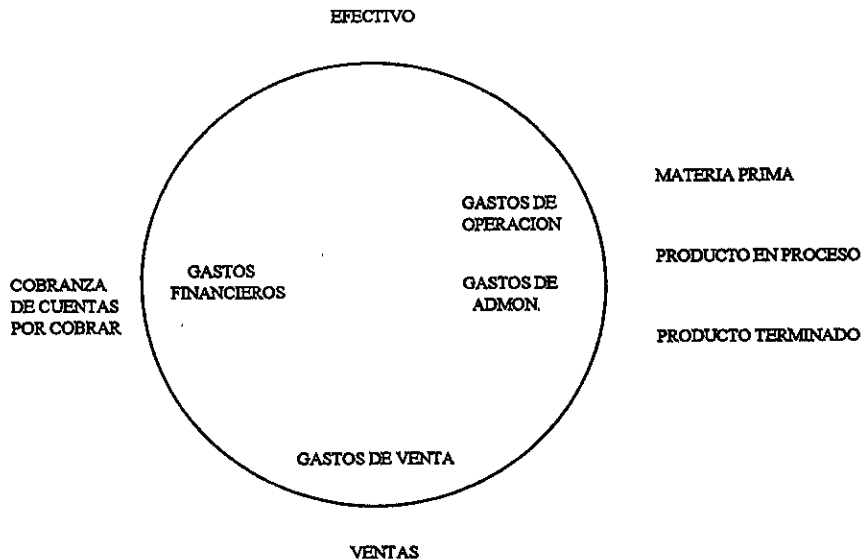


FIGURA 1

Por la manera como se realiza el flujo operativo dentro de una empresa, el cobro de las cuentas por cobrar, el pago a los proveedores y diversos gastos de operación rara vez concuerdan, ocasionando lo que se definirá como un déficit en el capital de trabajo.

Dicho de otra manera, el déficit en capital de trabajo se define como la porción de activos circulantes (cuentas por cobrar e inventario) que no es financiada por pasivos operativos (proveedores y acreedores diversos), y que permite completar el ciclo de conversión de activos.

En una empresa se pueden dar dos posibles necesidades de financiamiento del capital de trabajo: Temporal y Permanente.

2.4.1.1 CAPITAL DE TRABAJO TEMPORAL

Si una empresa tiene un nivel constante de ventas tendrá por ende cantidades constantes de cuentas por pagar, inventario, y cuentas por cobrar. Para hacer frente a este ciclo operativo la empresa regularmente requerirá una cantidad fija de capital de trabajo, aunque es común que las empresas necesiten fondos extra de manera temporal para poder completar su ciclo.

Las posibles razones por la que una empresa requiere financiamiento para su capital de trabajo temporal son:

- Necesidad de incrementar de manera temporal sus inventarios; esto se da cuando las materias primas solo pueden encontrarse en ciertos periodos del año.
- Incremento de las ventas por ciclos en la demanda. Esto generará la necesidad de incrementar sus inventarios y posteriormente las cuentas por cobrar.

2.4.1.2 CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE

Como se señaló en el punto anterior, una empresa al mantener un nivel constante de ventas requerirá de un capital de trabajo constante, sin embargo al incrementarse de manera constante el nivel de

ventas, por ejemplo si la demanda del producto se duplica, ésta podrá verse en la necesidad de incrementar el nivel de sus inventarios, así como generar y soportar una mayor cantidad de cuentas por cobrar.

En términos ideales, un negocio debe poder sostener, su crecimiento de manera interna, sin embargo, dado que las ganancias sólo constituyen una pequeña parte del efectivo generado por las ventas, es posible que estas utilidades no sean suficientes para soportar un crecimiento de manera constante en el nivel de ventas. Es en este punto, cuando la empresa deberá recurrir al financiamiento externo, con el entendido que al estabilizarse el nivel de ventas, la empresa habrá generado un nivel de ganancias suficientes como para pagar y reemplazar eventualmente este financiamiento externo.

2.4.2 FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS FIJOS

Los bancos también pueden otorgar recursos vía crédito a los negocios para satisfacer sus necesidades de financiamiento en la adquisición de activos fijos, como terreno, planta y equipo.

Dependiendo de la naturaleza de sus actividades y su ciclo financiero, un negocio tendrá un nivel de activos fijos necesario para mantener su nivel de operación, los cuales periódicamente por obsolescencia o desgaste tendrán que renovarse, lo que implicará una necesidad de financiamiento a largo plazo. Para un fabricante, los activos fijos pueden representar una inversión substancial en la planta y equipo necesarios para su proceso de producción, mientras que un distribuidor de bienes o consumo, puede tener una necesidad mucho menor en inversión de activos fijos.

Al igual que el incremento en la inversión en capital de trabajo guarda relación con las ventas, los activos fijos generalmente aumentaran también con el nivel de ventas. El aumento de las inversiones en activos fijos es una función escalonada del aumento en ventas. Es decir, cuando una compañía invierte en planta y equipo adicional, generalmente lo hace para respaldar no únicamente los niveles actuales de ventas, sino también el crecimiento futuro de las mismas. Además, los activos fijos tienen que ser reemplazados a medida que se deprecian o resultan obsoletos. Los bancos pueden proveer de créditos para el financiamiento de activos fijos; estos préstamos generalmente son por un plazo mayor que los préstamos para financiar las necesidades de capital de trabajo, porque la cantidad de

inversión con relación a las ventas generalmente es mayor, y por lo tanto, tomará más tiempo recuperar dicha inversión mediante la acumulación de utilidades generadas por la conclusión exitosa de una serie de ciclos financieros.

2.4.3 REESTRUCTURACION DE PASIVOS

Se entenderá como reestructuración de pasivos el cambio de condiciones bajo las que originalmente fueron pactados ciertos pasivos, buscando mejorar las condiciones iniciales. Las principales razones por la que una empresa busca la reestructuración de pasivos son las siguientes:

- Cambio de plazo, renegociando como pasivos a largo plazo pasivos a corto plazo, con lo que la empresa mejora su liquidez.
- Mejores condiciones en las tasas, es decir, reducir la carga financiera por concepto del servicio de la deuda, esto generalmente se da cuando un pasivo bancario ya otorgado es redescontado con un fondo de fomento o es comprado por otro banco.
- Cambio de acreedor, buscándose mejores plazos o mejores tasas.

Cada banco, de acuerdo a su apreciación del riesgo, tendrá una política para este tipo de crédito, especialmente ante la posibilidad de adquirir pasivos ya otorgados por otra institución financiera. Sin embargo, para su otorgamiento se requiere evaluar la permanencia del solicitante en el largo plazo, así como su capacidad de pago y la posible necesidad de recursos frescos para continuar sus operaciones en el corto plazo.

2.5 TIPOS DE CREDITO

2.5.1 CONCEPTO DE LINEA DE CREDITO

Es la autorización de uno o varios tipos de créditos que el cliente puede utilizar en forma revolviente o dentro de las características y condiciones que se hayan fijado al aprobarla, pudiendo o no operarse con contrato.

Jurídicamente es una declaración de intención y no un compromiso legal y puede, por consiguiente, ser cancelada o enmendada por el banco en cualquier momento. La línea de crédito está sujeta a la revisión y reaprobación anual, la cual permite al banco reevaluar las necesidades y condiciones financieras del cliente y reajustar el límite de la línea si fuese necesario.

2.5.2 PRINCIPALES TIPOS DE CREDITOS

Como se mencionó anteriormente, para satisfacer las necesidades de financiamiento antes mencionadas existen una amplia gama de instrumentos financieros, éstos pueden agruparse teniendo en consideración los siguientes puntos:

- El propósito o destino de los fondos requeridos, ¿para qué quiero el dinero?
- La fuente de pago, ¿de dónde provendrán los recursos para pagar?
- El riesgo inherente de acuerdo al tipo de crédito, ya que no se tienen los mismos riesgos en un crédito a corto plazo que a largo plazo o con un crédito con garantía hipotecaria que con créditos respaldados por una garantía prendaria.

Estos tres puntos están fuertemente unidos, ya que dependiendo del destino de los fondos será la fuente de recursos para el pago de éste, y a su vez, en cada fuente de recursos hay factores que pueden impedir que un cliente haga frente al compromiso contratado con el banco. Tomando en consideración los anteriores factores se llega a dos diferentes tipos de crédito:

- Créditos contra conversión de activos
- Créditos contra flujo de fondos

Es importante señalar que no existen consideraciones legales que impongan que algunos créditos sean otorgados bajo ciertas condiciones (es decir, es posible contratar un crédito simple con garantía

hipotecaria para cubrir una necesidad a corto plazo). Sin embargo, debido a sus características, existen créditos que se adecuan mejor a determinadas necesidades financieras.

2.5.3 CREDITOS CONTRA LA CONVERSION DE ACTIVOS

Estos créditos están diseñados para cubrir las necesidades de capital de trabajo temporal (Ver capítulo 2.4.1.1), es decir, satisfacer los requerimientos que una empresa tenga para completar su ciclo financiero. Las posibles razones por la que se requiere de este tipo de financiamiento son:

- Necesidad de incrementar de manera temporal sus inventarios. Esto se da cuando las materias primas sólo pueden encontrarse en ciertos períodos del año.
- Incremento de las ventas por ciclos en la demanda, esto generará la necesidad de incrementar el inventario y posteriormente las cuentas por cobrar.
- Decremento de los niveles normales de liquidez debido a la compra de activos o el pago de pasivos.

Este financiamiento es temporal; la posibilidad de su pago se da cuando las cuentas por cobrar son liquidadas, es decir, cuando el ciclo económico se completa de manera exitosa, es por esto que a los créditos que financian estas necesidades se les denomina "Préstamo contra conversión de activos". Para su evaluación se deben conocer los plazos de financiamiento de sus proveedores, abastecimiento de materias primas, duración de su proceso productivo y financiamiento a clientes, pues con esto se conocerá el tiempo que tarda en recuperar los recursos invertidos y el plazo que requiere para pagar el crédito. Por lo anterior, es importante realizar un análisis sobre su ciclo financiero en los últimos ejercicios, así como su capacidad de generación de recursos para cubrir el servicio de la deuda.

Características de los créditos contra prestación de activos:

Propósito del préstamo: Financiar el fortalecimiento del capital de trabajo de manera temporal.

Fuente primaria de pago: Fondos recibidos de la conclusión exitosa del ciclo operativo.

Riesgos: Inhabilidad para completar el ciclo de conversión exitosamente debido a riesgos en el suministro, producción, ventas o cobro de cuentas por cobrar.

Dentro de esta forma de financiamiento podemos considerar los siguientes tipos de créditos bancarios:

- Préstamos Quirografarios
- Descuentos
- Préstamos Prendarios
- Préstamos de Habilitación o Avío
- Remesas en Camino
- Créditos Comerciales

2.5.3.1

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

Características: Operación de crédito que consiste en proporcionar al cliente mediante la suscripción de uno o varios pagarés (sin garantía real) con su sola firma y a veces con la concurrencia de avales, fondos para cubrir necesidades transitorias de capital de trabajo, reembolsables a un plazo determinado.

Destino: Este financiamiento es para cubrir necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo temporal o de tesorería y por lo tanto, cuando se detecte que algún cliente lo utiliza en forma frecuente o permanente, se deberán estudiar sus necesidades reales a efecto de estructurar el crédito de manera más adecuada.

- Monto máximo³:** Aquel que justifique su operación, sin que exceda del 20% del capital contable ajustado, a menos que cuente con un aval solvente moral y económicamente. Generalmente las garantías son personales en función a la solvencia del acreditado. Se pueden pactar garantías adicionales tales como avales, o títulos de crédito (pagarés) endosadas en garantía a nuestro favor y con vencimiento dentro del plazo que se otorga el crédito.
- Plazo:** Los pagarés serán a 30 días, y salvo en casos muy especiales, podrán ser otorgados a un plazo mayor, máximo 90 días. En cuanto a la línea de crédito, esta podrá ser hasta por un año de plazo.
- Mecánica de operación:** Se instrumenta a través de pagarés suscritos por el prestatario a favor del banco.
- Quando se trate de personas físicas, se recomienda que firmen el solicitante y su cónyuge y, en el caso de personas morales, deberá verificarse la existencia de poderes a favor de las personas que suscriban los títulos de crédito, debidamente protocolizados y registrados en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio o bien, notariados.
- Renovaciones:** En este tipo de crédito, lo adecuado es que el acreditado pague el 100% del adeudo al final del plazo estipulado, sin embargo en la práctica real, tanto por conveniencia para el cliente como para el banco, es posible la renovación del crédito, que se da cuando el cliente firma un nuevo pagaré estipulándose una nueva fecha de pago; en este caso se recomienda el solicitar que cuando menos se liquide el 20% y la extensión del plazo será solamente por 30 días (corto plazo).

³ Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que el monto del crédito se maneje como proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

2.5.3.2

DESCUENTOS

Características.

Operación de crédito a través de la cual el banco adquiere en propiedad mediante el endoso correspondiente, un título de crédito (letra de cambio o pagaré) anticipado al cierre de su valor, menos la comisión y los intereses respectivos entre la fecha de transacción y el vencimiento del documento.

Es recomendable investigar por los medios disponibles el origen de los documentos de crédito ajenos al giro del solicitante, como documentos a cargo de empresa filiales, empleados, socios o familiares, documentos suscritos a favor de terceros y transmitidos al solicitante, conocida como cartera de complacencia.

También se sugiere diversificar los giros de los documentos para diluir riesgos, de tal manera que los documentos tomados a un mismo cliente, a cargo de un mismo girador, no exceda el 25% del monto de la línea aprobada. Cuando el importe del documento tomado a cargo del mismo girador exceda de un 25% del monto de la línea de crédito, es obligatorio recabar información del aceptante y selectivamente deberá obtenerse información de los girados para comprobar su autenticidad y bondad del papel que se haya girado.

Destino:

El propósito del descuento es anticipar el efectivo de las cuentas por cobrar que estén documentadas por el cliente

Requisitos:

- a) Los documentos que se tomen deben provenir de la operación de compra-venta de mercancía, efectivamente realizadas y debidamente aceptadas.

- b) No deberá descontarse papel a cargo de un mismo grupo, del principal accionista o de sus familiares.
- c) Todas las letras de cambio que sean descontadas en el banco, deberán contener la cláusula “sin protesto”, que debe ser insertada por el girador.

Si los documentos descontados son “pagarés” no será posible legalmente dispensar el protesto como sucede en las letras de cambio, ya que el artículo 141 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que prevé tal dispensa, no es aplicable a los pagarés, por lo tanto, aun cuando en los pagarés descontados venga inserta la cláusula “sin protesto”, estos títulos de crédito deberán ser presentados dentro de los dos días siguientes a su vencimiento, para lo cual se deberá pedir la intervención del área jurídica de la institución bancaria.

La sanción por no protestar los títulos de crédito es la pérdida de la acción cambiaria en vía de regreso, la cual se ejercita en contra del endosante, entre otros.

Para evitar la necesidad de levantar el protesto en referencia, se recomienda que la persona (física o moral) que efectúe el descuento, sea de letra de cambio como de pagarés, estampe dos firmas al reverso del documento, una para ser utilizada como endosante en propiedad y la otra como avalista del aceptante o suscriptor, en su caso.

No se recibirán documentos para cubrir sobregiros o para liquidar documentos similares vencidos a cargo de otros o de los mismos girados.

- Monto máximo⁴:** El monto máximo de la línea de crédito será el 20% del capital contable ajustado del cliente, a quien se tomaron los documentos, a menos de que se cuente con avales solventes.
- Plazo:** Los documentos descontados no deberán tener vencimiento mayor a 90 días. En cuanto al plazo de la línea de crédito, no debe exceder de un año.

2.5.3.3 PRESTAMOS PRENDARIOS

Características: Operación de crédito en la cual la garantía es real no hipotecaria, donde el monto del crédito es un porcentaje del valor comercial del bien, el cual deberá ser propiedad del solicitante y no perecedera.

Destino: Normalmente este tipo de financiamiento es canalizado a la compra de materias primas o a la venta de productos terminados. Esto último requiere de la participación de una almacenadora para pignorar las existencias; ésta expide certificado de depósito⁵ y bono de prenda, con un valor determinado, los cuales son negociados con la institución de crédito; generalmente son tomados al 70% de su valor para el otorgamiento del crédito.

Características de las prendas:

- Tratándose de mercancías de fácil realización no perecederas depositadas en almacenes de concesión federal, deben estar debidamente amparadas por certificados de depósito a favor del banco y convenientemente aseguradas a favor del mismo.

⁴ Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que dichos montos sean en proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

⁵ NOTA: el certificado de depósito siempre deberá ser negociable.

Cuando el endoso de un certificado de depósito o bono de prenda a favor del banco se haga del propio título, se deberá dar aviso por escrito a los almacenes de depósito de que este certificado se ha tomado en garantía prendaria.

- Tratándose de valores de renta fija o variable, sólo se tomarán en garantía aquellos que estén registrados en la Bolsa Mexicana de Valores y sean suficientemente bursátiles.

Monto máximo⁶: El monto de este tipo de préstamos concedidos a un solicitante, no excederá del 30% de su capital contable ajustado, a menos que se cuente con un aval solvente y se concederá cuando el solicitante tenga suficiente capacidad de pago para liquidar con oportunidad el préstamo solicitado, ya que la garantía prendaria sólo constituye un elemento adicional de seguridad.

Asimismo el importe del préstamo no será mayor del 70% del valor de la prenda, pudiéndose financiar hasta el 100% si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes.

Plazo: La línea de crédito podrá ser hasta de 3 años, con base en la capacidad de pago del sujeto de crédito, de la cual dependerá también el que se otorgue o no plazo de gracia. El plazo podrá ser mayor en casos especiales, previa justificación, de acuerdo a las necesidades y validado con el estudio de crédito. El plazo de la amortización no deberá exceder de 90 días y estará en función al ciclo de operaciones de la empresa. Cuando la prenda quede constituida por un certificado de depósito y su correspondiente bono de prenda, el pagaré que suscriba el acreditado deberá vencer en la fecha convenida con el cliente, independientemente de la fecha de vencimiento del

⁶ Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que dichos montos sean en proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

certificado. Asimismo, el período que marque el certificado deberá coincidir con el plazo de vigencia del crédito.

Mecánica de operación: Su instrumentación es a través de un contrato de prenda, el cual dependiendo de la constitución de la garantía se suscribirá o no en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio: cuando la prenda (garantía) se constituye a través de certificado de depósito y su correspondiente bono de prenda, no será necesario la inscripción en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio, en caso contrario, la inscripción es obligatoria, lo mismo cuando la garantía no se entregue al acreedor prendario.

Independientemente de la constitución de la garantía, en el contrato deberán quedar anotados los datos de identificación y valorización de la prenda, expidiéndose, en su caso, resguardo por la garantía.

Cuando la prenda no se constituya a través de certificados de depósito y su correspondiente bono de prenda, será necesario, de acuerdo a la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, constituirla a través del depósito de los bienes a disposición del acreedor (banco), en locales cuyas llaves queden en poder de éste o del depositario judicial, aun cuando tales locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor (cliente). Adicionalmente es necesario que la prenda esté perfectamente determinada y que no se utilicen descripciones genéricas tales como "inventarios de materia prima".

En todos los casos, se debe de obtener carta fechada el mismo día hábil de la operación, firmada por el propietario de los bienes o títulos dados en prenda, en la que se exprese su consentimiento para que el banco pueda disponer de los bienes en garantía, si el acreditado incurriese en incumplimiento de la obligación.

Otros aspectos:

Sobre los inventarios que se tomen en garantía se recomienda lo siguiente:

Podrán tomarse en garantía prendaria los inventarios de artículos terminados de una industria, tomando en cuenta cómo están constituidos, calidad de los mismos, mercado disponible de comercialización, posibilidad de obsolescencia y precios competitivos.

Tratándose de inventarios de artículos terminados especializados de una industria, se recomienda no tomarlos en garantía, a menos que se trate de artículos que son materia prima de otra industria, considerando los consumos históricos de sus principales clientes.

Los productos terminados destinados a la exportación, deberán encontrarse vendidos en firme.

Por otra parte, durante la vigencia del crédito debe vigilarse el precio de las cotizaciones en bolsa o de mercado de las garantías, a fin de comprobar el adecuado margen de cobertura con relación al crédito.

Toda aquella mercancía depositada en los Almacenes Generales de Depósito, deberá de estar asegurada y endosada a favor de la institución de crédito.

2.5.3.4

PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO

Características:

Operación de crédito con destino y garantía específica que se concede para la adquisición de activos circulantes o de servicio.

Destino:

El acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas, materiales, pagos de sueldos y salario y

en los gastos directos de exportación, indispensables para los fines de la empresa.

El crédito de Habilitación o Avío nunca debe destinarse para pagar pasivos ya generados o para destinos imprecisos como “financiar operaciones”.

Monto máximo: El 30% de su capital contable ajustado, sin que el crédito exceda del 70% de la inversión planteada, pudiéndose financiar hasta el 100% si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes.

Garantías: Quedan constituidas como tales, bienes que se adquieran con el importe del crédito, así como los frutos o productos, aunque sean futuros o pendientes. Pueden garantizarse adicionalmente con prenda de maquinaria y equipo, hipotecas sobre terrenos y construcciones y/o concurrencia de fiadores y avalistas. De preferencia la garantía adicional deberá ser hipotecaria.

Plazo: El plazo del crédito no excederá de 1 año y deberá determinarse con base a la capacidad de pago, de la cual dependerá también, el que se otorgue o no plazo de gracia. Asimismo, el plazo podrá ser mayor en casos especiales, de acuerdo a lo señalado por la ley, previa justificación de acuerdo a las necesidades de la empresa y validado con el estudio de crédito.

Forma de pago: En caso de industrias, los pagos podrán ser mensuales o trimestrales. En el caso de *ganaderos, agricultores o avicultores*, los pagos se podrán programar de manera que coincidan con las fechas de venta de cosechas, de ganado o productos avícolas. Debido al destino específico del crédito, el análisis debe realizarse con base a las partidas que conforman la operación del negocio considerando lo siguiente:

- Se debe tener el programa completo de los conceptos a financiar especificando volúmenes e importes de éstos.

- Se debe analizar la procedencia de los insumos que utiliza, período de abastecimiento, ciclicidad de éstos, volúmenes mínimos de compra, dificultades para su adquisición, condiciones de venta, porcentaje de participación de cada insumo en la integración del costo de producción y su grado de obsolescencia. Adicionalmente, la capacidad de almacenamiento, el ciclo de operación y ventas.

La información anterior permitirá evaluar la verdadera necesidad del cliente en cuanto al monto solicitado y plazo de gracia.

Mecánica de operación: Su instrumentación deberá ser invariablemente mediante la celebración de un contrato en el que se expresará detalladamente el destino del préstamo, la duración y forma en que el beneficiario podrá disponer del préstamo y se fijará con precisión los bienes que se afecten en garantía (naturales y adicionales), tomando en cuenta que siempre quedará la inversión como garantía natural del crédito y esta será preferentemente en primer lugar.

Se deberá cuidar que el importe del crédito se invierta precisamente en lo establecido en el contrato, pues si se prueba que el crédito tuvo otro uso y esto es del conocimiento de la institución bancaria, por negligencia se perderá la acción legal directa sobre las garantías específicas.

El valor de las garantías deberá determinarse mediante avalúos.

2.5.3.5

REMESAS EN CAMINO

Características: Operación que consiste en la disposición de fondos que hace el cliente mediante la aceptación en firme del banco de giros y vales postales, giros telegráficos y cheques a cargo de oficinas, bancos e instituciones de crédito ubicadas en plazas distintas dentro del país o del extranjero, menos la comisión del banco.

- Destino:** Facilitar la conversión de documentos en efectivo.
- Monto máximo:** El monto máximo de la línea será del 15% del capital contable ajustado. Por otra parte, el monto de la línea será fijado considerando el promedio diario semestral y éste multiplicado por cinco, cuidando los aspectos relacionados con la antigüedad del cliente, solvencia moral y económica, plazos y experiencia de devoluciones de remesas, así como la opinión del gerente de la oficina o el ejecutivo de cuenta correspondiente. Asimismo, deberá analizarse el importe de ventas a crédito que efectúe el cliente en plazas distintas a donde se ubica, ya que se debe cuidar que el límite de la línea esté acorde a sus necesidades.
- Plazo:** El plazo de esta operación está determinado por el período transcurrido entre la fecha de aceptación y el cobro de los documentos, sin que este período exceda de 28 días, de acuerdo con los convenios de intercambio bancario. El plazo de la línea de crédito, no deberá exceder de un año.
- Mecánica de operación:** Para establecer una línea en remesas, se realiza una evaluación en base al análisis tradicional de crédito, la situación financiera (seguridad, liquidez, capacidad de pago y conveniencia) del cliente, ya que el riesgo de la operación está en función del sujeto de crédito.
- No debe autorizarse el abono en firme de nuevos cheques que hubieran sido devueltos por la institución girada por falta de fondos. En ningún caso se autorizará una segunda presentación de cheques devueltos por no tener cuenta de cheques el librador, asimismo debe quedar prohibida la tramitación de remesas libradas por un mismo depositante, algún familiar o por una empresa de su propiedad.
- Forma de pago:** El pago se realiza al cobro de los propios documentos, ya sea al girado o al mismo cedente, cargando en cuenta de cheques dicha cantidad menos los

intereses que cobre la institución bancaria. En caso de devolución se cobrará el importe total más una comisión para la recuperación de intereses.

2.5.3.6 CREDITOS COMERCIALES

- Características:** Es un compromiso escrito por medio del cual, un banco se obliga a pagar a un vendedor, ya sea directamente o por medio de un banco corresponsal, por cuenta del comprador, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido, como por ejemplo: conocimiento de embarques, facturas comerciales, resguardo de almacén, órdenes de entrega, facturas comerciales, certificados de origen, certificados de peso, de calidad, etc. Siendo la función del banco el dar un servicio auxiliar entre los compradores y vendedores que tienen la oportunidad de operar, no obstante que en la mayoría de los casos se encuentran en puntos distantes. El crédito comercial se conoce también como “crédito documentado” o “carta de crédito”.
- Destino:** Tienen como finalidad el comercio interno y externo de un país para la adquisición de maquinaria y equipo, materias primas y materiales para la producción, así como la compra de inventarios.
- Plazo:** Se opera como línea revolvente ratificable en un plazo no mayor de un año, salvo si son con refinanciamiento o contra aceptación, en cuyo caso, el plazo no será mayor de 180 días.
- Mecánica de operación:** Se instrumenta a través de un contrato de apertura de crédito comercial. Podrá pactarse garantía real o personal dependiendo de la solvencia moral y económica del solicitante.

El pago de la obligación o la entrega de la aceptación por parte del banco, se realiza cuando los documentos recibidos evidencian el embarque de mercancías y cubren todas las condiciones estipuladas.

Invariablemente, la mercancía debe venir consignada y viajar protegida a través de los seguros adecuados a la naturaleza del bien objeto de la transacción, a favor del banco, de tal forma que queden cubiertas las contingencias a que pueda estar sujeta.

Estos créditos no deberán establecerse para documentar una garantía o una fianza bancaria. Cuando se trate de operaciones en moneda extranjera, se deberá cumplir con las políticas y disposiciones legales aplicables que marca la división internacional del país.

TIPOS MAS COMUNES DE CREDITOS COMERCIALES

CREDITOS COMERCIALES SIN REFINANCIAMIENTO

Son aquellos que al ser dispuestos por el beneficiario tienen que ser liquidados por el solicitante a la presentación de la documentación requerida.

Monto máximo⁷: 30% del capital contable ajustado.

CREDITOS COMERCIALES CON REFINANCIAMIENTO

Son aquellos en que el beneficiario cobra efectivo y que el cliente liquida mediante la suscripción del pagaré(s) quirográfico al plazo convenido.

⁷ Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que dichos montos sean en proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

Monto máximo⁸: 20% del capital contable ajustado.

Forma de pago: Cuando el crédito es sin financiamiento, no existe riesgo, por lo que la función del banco es únicamente dar el servicio, cobrando las comisiones y gastos que se estipulen, sin embargo, para que realmente sea sin financiamiento, implica que el cliente deposite el importe de la carta de crédito. En caso de que no realice el depósito, existe el riesgo de que al momento de hacerse efectiva la carta de crédito, el acreditado no liquide el importe correspondiente, en cuyo caso se le otorgaría el crédito, por lo que se tiene que evaluar la solvencia moral y económica del cliente, además de su eficiencia operacional, análisis del circulante, rotación de cartera e inventarios, necesidades de recursos en su operación normal, capacidad de generación de recursos para cubrir el servicio de la deuda, etc.

Para los casos de adquisición de maquinaria y equipo, o algún otro activo fijo, se deberá tener la certeza de que el cliente cuenta con los recursos propios o el financiamiento a largo plazo, que le permitan cubrir el importe de la carta de crédito y así evitar que se descapitalice inmovilizando su activo circulante, o bien, se caiga en una situación que force a la institución bancaria a otorgarle un crédito a largo plazo bajo las condiciones de un crédito directo.

⁸ Idem

2.5.4 CREDITOS CONTRA FLUJOS DE EFECTIVO

Dado que las ganancias sólo constituyen una pequeña parte del efectivo generado por las ventas, es posible que estas utilidades no sean suficientes para soportar fuertes erogaciones de efectivo de manera constante, que una empresa pueda requerir para soportar el incremento constante en el nivel de ventas (ver capítulo 2.4.1.2), gastos en mejoras permanentes o las actividades de inversión, como podrán ser, por ejemplo, el desarrollo de nuevos productos, que requieren de prolongadas inversiones.

A este tipo de financiamiento se le denomina préstamo contra el flujo de fondos, por que los recursos necesarios para pagar a las fuentes externas de financiamiento provendrán de la acumulación de las utilidades generadas por la conclusión exitosa de ciclos sucesivos de conversión de activos en un mediano plazo.

Como se ha mencionado, los préstamos contra el flujo de activos tendrán como fuente de repago las utilidades acumuladas generadas por una sucesión de ciclos conversión de activos y el pago de capital e intereses dependera de la habilidad de la empresa para generar suficientes fondos a largo plazo, es por ello que para conceder un préstamo de esta índole, es necesario contar con proyecciones razonables de las ventas y flujos de fondos y determinar la cantidad de efectivo que estará disponible para dar servicio a la deuda en el futuro.

Por su naturaleza, estos créditos deberán otorgarse a mediano y largo plazo, por lo que para proteger los intereses del banco, generalmente se contratarán con una garantía colateral, debiendo el banco atender lo siguiente:

- Deberá constatarse la contratación de seguros sobre las garantías reales y su endoso a favor del banco.
- El valor de las garantías deberá calcularse mediante avalúos (realizados preferentemente por peritos del banco o en su defecto, por peritos autorizados por la C.N.B.V.) con una antigüedad no mayor a 6 meses anteriores a la firma del contrato respectivo, excepto cuando se trate de maquinaria o equipo nuevo, en cuyo caso, el valor se determinará de acuerdo a las facturas correspondientes.

- Será responsabilidad del ejecutivo de la institución, el realizar visitas de inspección para cerciorarse de que existan garantías pactadas.

Características de los créditos contra flujo de fondos:

Propósito del crédito: Proveer financiamiento externo para necesidades de financiamiento que por su monto solo pueden amortizarse a largo plazo.

Fuente primaria de pago: Flujo de fondos (primordialmente de utilidades adicionales) a largo plazo.

Riesgos: Inhabilidad para generar y/o retener suficientes fondos de operación para amortizar la deuda, debido por ejemplo, a problemas generados por cambios a la industria de la empresa, o inhabilidad de la gerencia para administrar prudente y eficientemente las fuentes y usos de fondos.

Protección: La estabilidad de la generación de ganancias y preservación de la fortaleza de la posición financiera de la empresa.

Estructura del préstamo: Los plazos de este tipo de préstamos son de un plazo mayor a 1 año.

Dentro de esta forma de financiamiento se consideran los siguientes tipos de créditos bancarios:

- Apertura de Crédito Simple
- Apertura de Crédito en Cuenta Corriente
- Crédito de Habilitación o Avío
- Crédito Refaccionarios
- Crédito Hipotecario Industrial

2.5.4.1

APERTURA DE CREDITO SIMPLE

Características: Financiamiento que puede concederse a personas físicas o morales, del sector industrial, comercial o de servicios, sin que exista algún destino o aplicación específica para los recursos del crédito.

Puede disponerse en una o varias ministraciones dentro del plazo establecido, en el entendido de que una vez ejercido el crédito no existirá revolvencia. Sus garantías podrán ser reales (hipotecarias o prendarias) y personales en algunos casos especiales.

Destino: El destino es muy general, aún cuando en la práctica este tipo de financiamiento no lleva un fin específico, es común destinarlo a la consolidación de pasivos o redocumentaciones, pero usualmente excluye los pagos de pasivos a favor de socios y compañías filiales, también incluye el financiamiento de necesidades de capital de trabajo permanente, inversiones en activos fijos y otros.

Monto máximo⁹: El monto máximo dependerá de la solvencia de la persona y de la garantía pactada como se muestra a continuación:

Garantía hipotecaria.- El 50% del valor de la garantía (relación de 2 a 1) conforme a avalúo, pudiéndose financiar hasta el 100% si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes. Asimismo, el crédito no excederá del 50% del capital contable ajustado.

⁹ Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que dichos montos sean en proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

Garantía prendaria.- El 30% del capital contable ajustado. Además el importe del préstamo no será mayor al 70% del valor de la prenda, pudiendo exceder de este porcentaje si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes.

Garantía Personal.- el 20% del capital contable del solicitante más el aval.

Garantías : Las garantías podrán ser reales (hipotecaria o prendaria) y/o personales.

2.5.4.2 APERTURA DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

Características: Financiamiento que puede concederse a personas físicas o morales de los sectores industrial, comercial o de servicios, cuyo importe debe invertirse precisamente en el fomento de la actividad económica del solicitante, y podrá disponerse dentro de la vigencia del contrato y hasta por el límite autorizado, asimismo se podrá reembolsar parcial o totalmente las disposiciones que previamente hubiera realizado, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para volver a utilizar en la forma pactada el saldo que resulte disponible. Sus garantías podrán ser preferentemente reales (hipotecarias y prendarias) y personales en algunos casos especiales.

Destino: El destino es la adquisición o transformación de inventarios y financiamiento de cartera (ventas a crédito).

Esta operación tiene como objetivo primordial el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, que por su estructura carecen de un sistema de planeación que les permita determinar con certeza el tiempo en que se presentaran sus necesidades de crédito.

Monto Máximo¹⁰. Al igual que en el crédito simple, el monto máximo dependerá de la garantía pactada y la solvencia del cliente:

Garantía hipotecaria.- El 50% del valor de la garantía (relación de 2 a 1) conforme avalúo, pudiéndose financiar hasta el 100% si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes. Asimismo, el crédito no excederá del 50% del capital contable ajustado.

Garantía prendaria.- El 30% del capital contable ajustado. Además el importe del préstamo, no será mayor del 70% del valor de la prenda, pudiendo exceder de este porcentaje si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes.

Garantía Personal.- el 20% del capital contable del solicitante y el aval propuesto.

Garantías : Las garantías podrán ser reales (hipotecaria o prendaria) y/o personales.

Plazo: El plazo de la línea de crédito de este tipo de financiamiento no deberá exceder de un año cuando se otorgue sin garantía real y en el caso de tenerla, el plazo podrá ser de más de un año, de acuerdo a las necesidades del acreditado, en el entendido de que la línea deberá ratificarse anualmente.

Forma de pago: Como se menciona dentro de las características de este tipo de financiamiento, el acreditado podrá disponer discrecionalmente de los recursos dentro de la vigencia del contrato y hasta por el límite autorizado, asimismo podrá reembolsar parcial o totalmente las disposiciones que previamente hubiera realizado, quedando facultado mientras el contrato no

¹⁰ Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que dichos montos sean en proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

concluya para volver a utilizar en la forma pactada del saldo que resulte disponible.

Mecánica de operación: Su instrumentación se hará a través de contrato el cual, dependiendo de la garantía, podrá ser elevado a escritura pública o quedarse como contrato privado. Tratándose de garantía hipotecaria la escritura invariablemente será pública.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos diarios y le serán cobrados en la forma que se pacte en el contrato, considerando las variaciones en el costo del dinero.

Visitas de inspección: Será responsabilidad de la institución el realizar visitas de inspección para vigilar la buena marcha del negocio y la existencia de las garantías pactadas y seguros.

Otros aspectos: Este tipo de financiamiento no debe destinarse para financiar compras de activo fijo, ya que existen otros créditos que se adecuan mejor a esta necesidad.

2.5.4.3

PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO

Características: Operación de crédito con destino y garantía específica que se concede para soportar necesidades de capital de trabajo permanente.

Destino: El acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas, materiales, pagos de sueldos y salarios, y en los gastos directos indispensables para el desempeño de la empresa.

- Monto máximo:** El 30% de su capital contable ajustado, sin que el crédito exceda del 70% de la inversión planteada, se podrá financiar hasta el 100% si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes.
- Garantías:** Deberán quedar constituidas como tales, los bienes que se adquieran con el importe del crédito, así como los frutos o productos, aunque sean futuros o pendientes. Puede garantizarse adicionalmente con prenda de maquinaria y equipo, hipotecas sobre terrenos y construcciones y/o concurrencia de fiadores y avalistas. De preferencia la garantía adicional deberá ser hipotecaria.
- Plazo:** Se recomienda que el plazo del crédito no exceda de 5 años y debe determinarse en base a la capacidad de pago de la cual dependerá también, el que se otorgue o no plazo de gracia. Asimismo, el plazo puede ser mayor en casos especiales, de acuerdo a lo señalado por la ley, previa justificación, conforme a las necesidades de la empresa y validado con el estudio de crédito.
- Forma de pago:** Se considera que en el caso de industrias los pagos sean mensuales o trimestrales. En el caso de ganaderos, agricultores o avicultores, los pagos se programarán de manera que coincidan con las fechas de venta de cosechas, de ganado o productos avícolas. Debido al destino específico del crédito, el análisis debe realizarse con base en las partidas que conforman la operación del negocio, considerando lo siguiente:
- Se debe tener el proforma completo de los conceptos a financiar especificando volúmenes e importes de éstos.
 - Se debe analizar la procedencia de los insumos que utiliza, períodos de abastecimiento, ciclicidad de estos, volúmenes mínimos de compra, dificultades para su adquisición, condiciones de venta, porcentaje de participación de cada insumo en la integración del costo de producción y

su grado de obsolescencia. Adicionalmente, la capacidad de almacenamiento, el ciclo de operación y ventas.

La información anterior permitirá evaluar la verdadera necesidad del cliente en cuanto al monto solicitado y plazo de gracia.

Mecánica de operación: Su instrumentación deberá ser invariablemente mediante la celebración de un contrato en el que se expresará detalladamente el destino del préstamo, la duración y forma en que el beneficiario podrá disponer de los recursos y se establecerá con precisión los bienes que se afectarán en garantía (naturales y adicionales), tomando en cuenta que siempre quedará la inversión como garantía natural del crédito y ésta será preferentemente en primer lugar.

Se deberá cuidar que el importe del crédito se invierta precisamente en los objetos determinados en el contrato, pues si se prueba que al crédito se le dio otro destino, y esto era del conocimiento de la institución de crédito, por negligencia se perderá la acción legal directa sobre las garantías específicas.

Los contratos en los que no se pacte hipoteca, podrán formalizarse en contrato privado, así como en los que se constituya hipoteca cuando el bien inmueble que se afecte en garantía sea propiedad del solicitante.

Visitas de inspección: De acuerdo con la ley, es obligación del banco vigilar que el importe del crédito se invierta precisamente en los bienes y/o gastos determinados en el contrato y verificar de que existen las garantías pactadas.

Asimismo, se recomienda dar seguimiento al crédito otorgado efectuando visitas por lo menos una vez al año, iniciando 90 días después de la disposición total o parcial del crédito para verificar la inversión y la existencia de las garantías o seguros.

Otros aspectos. El crédito de habilitación o avío nunca debe de destinarse para pagar pasivos ya generados o para destinos imprecisos como “financiar operaciones de la empresa”.

2.5.4.4 PRESTAMOS REFACCIONARIOS

Características: Operación de crédito con destino específico que se concede para fortalecer los activos fijos de las personas físicas o morales que estén dedicadas a realizar actividades industriales, agrícolas, ganaderas o de servicio y consecuentemente, no podrán otorgarse a personas que realicen actividades comerciales.

Destino: Préstamos destinados a la producción (industrial, agrícola, ganadera, avícola o servicios), en los que el acreditado se obliga a invertir su importe en la adquisición, mejoras, renovación o sustitución de activos fijos (edificios, terrenos, maquinaria, equipo, ganado o animales en pie de cría), en el desarrollo de plantaciones o cultivos perennes, en la apertura de tierras de cultivo, etc., así como en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el desarrollo de las actividades del acreditado.

Monto máximo¹¹: El 50% del capital contable ajustado, sin exceder del 75% del valor de las garantías, se podrá financiar hasta el 100% si se proporcionan garantías reales adicionales y/o avales solventes.

Garantías: Las constituyen los bienes que se adquieren con el importe del crédito. También podrán garantizarse estas operaciones con prenda adicional de

¹¹Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que dichos montos sean en proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

maquinaria y equipo, hipotecaria sobre terrenos y construcciones y con la comparecencia de fiadores y avalistas. De preferencia deberá constituirse con garantía hipotecaria.

Plazo: El plazo del crédito deberá determinarse con base en el proyecto de viabilidad que presente el solicitante y en su capacidad de pago, de lo cual dependerá también el que se otorgue o no plazo de gracia. Asimismo, el plazo podrá ser mayor en casos especiales, previa justificación de acuerdo a las necesidades y validado con el estudio de crédito.

En el caso de destinarse el crédito para la adquisición de maquinaria es conveniente señalar que deberá determinarse la necesidad de otorgar un período de gracia, ya que el hecho de poseer el activo no implica que en ese momento a la empresa empezará a generar recursos para hacer frente al servicio de su deuda, debiendo pasar por un período de pruebas y de arranque para que la maquinaria empiece a trabajar normalmente y, por consiguiente, a generar recursos para cumplir con sus obligaciones.

Forma de pago: Podrán pactarse amortizaciones proporcionales de capital, ya sean mensuales, trimestrales o semestrales; solamente cuando la naturaleza del proyecto de inversión lo justifique se podrán aceptar amortizaciones anuales.

Tratándose de préstamos a agricultores o ganaderos, las amortizaciones de capital se pactarán de acuerdo con el ciclo productivo de la unidad económica a financiar.

Los intereses se calcularán sobre saldos insolutos y se pactarán en pagos mensuales a partir de la fecha de otorgamiento del crédito.

De acuerdo a lo anterior para la evaluación de este tipo de crédito debe de considerarse los siguiente:

a) Programa de inversión detallado.

- b) Objetivo de la inversión en activos fijos y beneficios que representa para la empresa.
- c) Capacidad instalada y su grado de utilización antes de la inversión.
- d) En su caso, nueva capacidad instalada que tendrá y cual será el aprovechamiento estimado.

Considerando estos datos, así como la información financiera histórica y proyectada, el analista deberá determinar la justificación de la inversión, en cuanto a beneficios que obtendrá la empresa, en mayor producción, calidad, etc., así como en rentabilidad económica, es decir, cuánto genera la inversión (utilidades) y en que plazo se pagará el crédito.

Este tipo de crédito, al igual que en el crédito de **Habilitación o Avío**, es muy importante validar las proyecciones financieras, pues esto en gran medida dará la factibilidad de pago del crédito.

Mecánica de operación: Se formalizará mediante la celebración de un contrato en el que su destino y forma de disposición, así como las garantías reales, tanto naturales (objeto de la inversión) como adicionales y personales, se detallará en forma clara y precisa a fin de que estas sean fácilmente identificables.

Visitas de inspección: Serán responsabilidad de la institución bancaria realizar visitas de inspección previamente al otorgamiento del crédito, para conocer la marcha del negocio, el que se haya invertido precisamente en los propósitos de inversión determinados en el contrato y verificar la existencia de las garantías pactadas, por lo que se deberán llevar a cabo visitas de inspección.

Otros aspectos: En los casos en que estos préstamos se destinen a la adquisición de maquinaria y equipo, se requerirá el establecimiento de cartas de crédito comerciales; el funcionario responsable se encargará de efectuar todos los trámites para realizarse a través del banco. Las cartas de crédito se establecerán cuando el contrato respectivo haya sido firmado por las partes.

2.5.4.5

CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL

Características: Financiamiento que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, para satisfacer cualquier necesidad económica para el funcionamiento de la unidad industrial o de la empresa, inclusive la consolidación de pasivos.

Destino: Operación a mediano o largo plazo para financiar las inversiones en activo fijo, inclusive la adquisición de bienes inmuebles y la consolidación de pasivos, siempre y cuando no se trate de pasivos a favor de socios de compañías filiales.

Es de suma importancia que el destino de estos créditos quede bien precisado, por lo que no es adecuado que se usen términos ambiguos tales como "financiar activo fijo".

Cuando el destino sea la consolidación de pasivos bancarios, se debe tomar en cuenta que salvo excepciones justificadas éstos sean a favor de la institución bancaria que está otorgando el financiamiento. Asimismo, deberá analizarse y argumentarse objetivamente las causas por las cuales no cumplió con sus obligaciones.

Monto máximo¹²: El 50% del valor de las garantías (activo fijo) según avalúo realizado por peritos del propio banco que la analiza o en su defecto, peritos registrados ante la C.N.B.V., sin exceder del 50% del capital contable ajustado del solicitante, para ello no se deberá tomar en cuenta el valor del activo diferido.

¹² Cada institución financiera maneja montos máximos para cada crédito de acuerdo a sus políticas, sin embargo a lo largo del presente trabajo se recomienda que dichos montos sean en proporción del capital contable, ya que en base a la experiencia personal del autor esta práctica mitiga el riesgo de sobreendeudamiento.

Aún cuando se tenga garantía real adicional a la unidad industrial, el monto máximo no deberá exceder del 50% del valor total de la garantía ni del capital contable.

Garantías: La garantía de este tipo de crédito debe ser la unidad industrial, agrícola o ganadera y específicamente inversiones de carácter como son: terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc. Es requisito indispensable que forme parte de la garantía el inmueble donde esté ubicado la empresa, ya sea propiedad del acreditado o de una tercera persona que concurra como garante hipotecario. Las garantías deberán ser en primer lugar y se podrán aceptar otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del acreditado o de terceros.

Plazo: El plazo deberá determinarse en base a la generación de recursos (capacidad de pago), de lo cual dependerá también el que se otorgue plazo de gracia. En casos específicos y previa justificación, de acuerdo a las necesidades del cliente, debidamente validado con el estudio de crédito, el plazo podrá ser mayor.

Forma de pago: Las amortizaciones de capital podrán ser mensuales o trimestrales. La amortización de este tipo de créditos, se realiza con la conversión de su activo circulante y con la generación de utilidades de operación. Por lo anterior, es necesario calcular la liquidez, el ciclo de operación y la capacidad de pago.

Debido a que se trata de un financiamiento a mediano o largo plazo, se debe realizar la validación de las proyecciones financieras del cliente, con el fin de observar la congruencia con su cifras históricas y con empresas dentro del mismo giro y en su caso, justificar las variaciones.

Tratándose de créditos a agricultores o ganaderos, los pagos deben pactarse de acuerdo con el ciclo de producción de la acreditada; es decir, en las fechas de venta de cosecha o de ganado, según corresponda.

Mecánica de operación: Se instrumentará mediante un contrato, el cual invariablemente se llevará a escritura pública, en el que se deberá especificar en forma clara el destino, forma de disposición, garantías reales y personales, en su caso, lugar o lugares en donde están ubicadas las unidades industriales, para que sean fácilmente identificables y se deberá inscribir en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Siempre se deberá tener en garantía la unidad industrial y preferentemente será en primer lugar y grado.

Visitas de inspección: Será responsabilidad del ejecutivo de la institución, el realizar visitas de inspección previas al otorgamiento del crédito para validar la buena marcha del negocio y posteriormente a la disposición del crédito para constatar que el crédito se invierta precisamente en el destino determinado en el contrato y verificar la permanencia de las garantías pactadas.

3.1 ANALISIS CUALITATIVO

Como se menciona en el punto 2.2., para que una institución financiera otorgue un crédito, debe de evaluar la posibilidad de que el futuro acreditado sea capaz de cumplir con sus responsabilidades crediticias. Para ello, se han desarrollado áreas y técnicas especializadas cuyo propósito es realizar el análisis de crédito. Tradicionalmente, únicamente se consideraba o se le daba un mayor peso a los aspectos cuantitativos, básicamente a la información financiera histórica de una empresa. Sin embargo, en la actualidad existe la tendencia a considerar esta práctica como obsoleta, ya que una decisión basada únicamente en estas fuentes es incompleta, por que ello implica considerar a las empresas como entes independientes dentro de su mercado o sector, y una buena experiencia en el pasado no es una garantía que lo será en el futuro. Lo anterior toma una mayor relevancia hoy en día cuando dada la globalización en que está inmersa la economía nacional, movimientos o cambios políticos o económicos al otro lado del mundo pueden afectar su situación, por consiguiente a un sector específico y, a su vez, a una empresa determinada.

Un ejemplo de ello puede ser el incremento en la producción de petróleo de los países Arabes en los años 80's, que provocó un derrumbe en los precios internacionales del hidrocarburo, afectando la balanza comercial mexicana, forzando a una devaluación, con el consiguiente deterioro del nivel de vida en la población.

Por lo anterior, en esta propuesta para el análisis de crédito, se recomienda considerar una serie de factores cualitativos, que normalmente no se consideran en el análisis de crédito tradicional, los cuales se basan en aspectos internos o administrativos y externos o de entorno de la empresa. Para lograr esta propuesta se basa en una reciente concepción de la administración, la cual propone considerar a una empresa no como un ente estable, sino como un conjunto de subsistemas que se encuentran dentro de un suprasistema, el cual es permeable, es decir, no está exenta de ser afectada por cambios en los diferentes niveles del suprasistema, llámesele economía mundial, país o sector.

3.1.1 TEORIA DE SISTEMAS Y CONTINGENCIAS

La teoría de sistemas y contingencias plantea el hacer a un lado la concepción de la empresa como un ente estable y sólido y verla como una organización de seres y bienes, los cuales por diversas razones circunstanciales decidieron trabajar en conjunto. Bajo esta premisa, este nuevo enfoque busca ofrecer una base para la integración de un escenario que permita visualizar a una organización conforme a su relación con su medio ambiente y la conceptualización existente con sus componentes internos.

Una de las premisas en las que descansa este enfoque es el que la organización y el ambiente que lo rodea pueden descomponerse o dividirse en partes o sistemas, ya sea internos o externos a la empresa, siendo importante señalar que estos elementos no pueden ser entendidos de manera aislada sino en conjunto, lo cual implica que el todo no es solamente la suma de sus partes.

Este concepto, a diferencia del punto de vista tradicional, se sitúa en un punto de vista intermedio entre la concepción que señala que hay principios universales para evaluar o analizar una empresa y, la perspectiva de que cada organización es única y cada situación debe de ser analizada separadamente. Por ejemplo, ciertos principios de análisis serían apropiados para operaciones uniformes en un medio relativamente estable, una producción masiva podría operar más eficientemente bajo una jerarquía rígida con planeación y control precisos. En contraste, otras organizaciones, que operan en un medio ambiente incierto con tecnologías dinámicas, podrían operar más eficientemente bajo una estructura flexible, actividades no rutinarias, y un control y planeación adaptables.

La teoría de sistemas y contingencias, propone que una compañía, de manera interna, está conformada por un conjunto de seres humanos y bienes tangibles e intangibles, que pueden dividirse en una serie de conjuntos que se llaman subsistemas, los cuales son: objetivo y valores, subsistema técnico, subsistemas psicosocial, la estructura y el subsistema administrativo. Estos elementos los llamaremos medio ambiente

3.1.1.1 OBJETIVOS Y VALORES

Se definen los objetivos y valores de una organización como las condiciones futuras deseadas

Dentro de la teoría de sistemas y contingencias, los objetivos y valores son uno de los más importantes subsistemas, ya que por su naturaleza constituyen el carácter básico de las organizaciones al tener las siguientes funciones:

- Definir la razón de ser de la sociedad, establecer una guía de las actividades que permiten enfocar la atención y el comportamiento en direcciones definidas.
- Reducir la incertidumbre en la toma de decisiones.
- Dar una base para el diseño estructural, ayudando a determinar las tecnologías requeridas y creando las bases para la especialización del esfuerzo.
- Sentar una base para los sistemas de control y planeación.

- Ofrecer parámetros para evaluar el éxito de las operaciones.

Para valorar realmente la importancia de este subsistema en una empresa, se deben de considerar los siguientes dos puntos:

Primero, una empresa es un elemento más de la sociedad, la cual determina de manera directa o indirecta los objetivos que la compañía debe lograr, ya que si desea tener éxito en obtener las entradas que desea, debe de responder a los requerimientos de salidas que demanda la sociedad. Un ejemplo de lo anterior lo representa la moda en las prendas de vestir, las cuales sin importar las ventajas del material o la calidad de confección, si la sociedad o un determinado sector no considera que se encuentra dentro de los estándares estéticos que imperan en ese momento no comprará el producto. En función a la demanda serán los objetivos, y a su vez, en base a los objetivos, la organización se estructurará de una determinada manera.

Segundo, en una organización la relación entre medios y fines es jerárquica. El nivel estratégico relaciona las actividades de la organización con su medio ambiente, en este nivel los objetivos son amplios y ofrecen una flexibilidad substancial, el sistema coordinador traduce los medios amplios en metas operacionales más específicas. El subsistema operativo está implicado en el desempeño específico real, las metas en este nivel generalmente son muy específicas. Los objetivos establecidos en un nivel se convierten en subobjetivos en el siguiente nivel y se desarrollan en metas operativas más específicas conforme se avanza en el esquema jerárquico. Así que si al nivel estratégico existe confusión o no se persigue algún objetivo bien definido, con seguridad en los niveles inferiores imperará un ambiente de ambigüedad, sin que se den criterios de calidad o conducta.

En una empresa grande, por ejemplo una transnacional, con seguridad existirá un objetivo y metas bien definidas. Sin embargo, conforme el tamaño de la empresa es menor, es probable que la definición de un objetivo sea menos clara o incluso no se persiga alguno, por lo menos de manera consciente, guiándose exclusivamente por metas a corto plazo. Este último caso se presenta comúnmente en las micro y pequeñas empresas donde las operaciones son llevadas al día, en esta situación al analista deberá tratar de identificar si la empresa se ha enfocado a atender un mercado u ofrece un producto o servicio que le permita crear una inercia que la mantenga en operaciones. También se puede presentar el caso de una empresa que habiendo tenido éxito con un producto, al crecer sin un objetivo, no tenga la capacidad para sobrevivir a los cambios de la moda, a la competencia de empresas mejor administradas, etc.

Referente a este punto el analista de crédito, deberá contestar las siguientes preguntas:

- a) ¿La empresa se guía por algún objetivo en especial?
- b) ¿Cuáles son las metas de la empresa?
- c) ¿La empresa ha buscado enfocarse a algún segmento en particular?
- d) ¿Se sigue alguna estrategia?
- e) ¿Existe alguna característica que diferencie a la empresa con su competencia?

Si una empresa no tiene objetivos que regulen sus operaciones, es probable que se incurra en dos errores:

- El interés de la empresa puede centrarse en obtener ganancias a corto plazo, lo cual regularmente conduce a perder su posicionamiento en el mercado ante empresas que dentro de sus objetivos se contemple el dar calidad en sus servicios o productos
- El centrar la atención en metas específicas, lo cual puede desviar la atención de objetivos más abstractos y difíciles de evaluar, pudiendo ocasionar una pérdida de contacto con su entorno.

De acuerdo a los autores de la teoría de sistemas y contingencias existen crecientes evidencias de que una mayor atención en el establecimiento de objetivos conduce a una actuación más eficiente y la realización de ellos.

3.1.1.2 SUBSISTEMA TECNICO

Se refiere a lo requerido para el desempeño de las tareas, incluyendo el conocimiento o técnicas y el equipo utilizado para la transformación y obtención de un producto o servicio, este conjunto está determinado por los requerimientos de trabajo de la organización y varía dependiendo de sus actividades particulares.

El subsistema adquiere su forma de acuerdo con los requerimientos de trabajo de la organización, y toma la forma de la especialización de aptitudes y conocimientos requeridos; los tipos de maquinaria y equipos utilizados; los requerimientos de procesamiento de información y la disposición de las instalaciones, teniendo un efecto substancial en los otros subsistemas de la organización, ya que la tecnología afecta la estructura de la organización, así como su subsistema psicosocial.

Una organización requiere estructurar e integrar las actividades humanas a las diversas tecnologías que aplica. Cualquier cambio en el sistema técnico afecta a otros elementos de la organización, existiendo tres formas básicas en que la tecnología influye en el comportamiento a través de sus efectos en otros insumos. Primero, la tecnología es un factor determinante de los insumos humanos requeridos (existe una interrelación entre el aspecto mecánico de la tecnología y la técnica especializada). Segundo, la tecnología es un factor determinante de ciertas características generales de la estructura y los procedimientos de la organización. Tercero, la tecnología es un factor determinante inmediato de los diseños de trabajo individual y grupos. Estos puntos adquieren importancia en el caso que el acreditado solicite un crédito para activos fijos puede ser que la tecnología de éstos resulte tan avanzada que su uso o instalación se le dificulte a la empresa, implicando desfazamientos en el proyecto de inversión.

En este sentido, el analista habrá de considerar una serie de factores entre los que se mencionan los siguientes:

- a) La calidad de la tecnología; es decir, si ésta es de punta o maquinaria ya con vista de ser anticuada u obsoleta.
- b) Si es desarrollo propio, lo cual le daría a la empresa una ventaja competitiva o si en su caso es maquinaria de segunda generación que cualquier competidor pudiese adquirir.
- c) El grado de depreciación, si es maquinaria que deberá ser renovada próximamente, lo cual implicaría una fuerte inyección de capital
- d) Su capacidad, si es suficiente para soportar un incremento en sus ventas o si está sobrada para su operación.
- e) Si la planta puede ser cerrada por no cumplir con la reglamentación ambiental
- f) El factor seguridad para el banco, ya que la empresa y sus bienes son considerados como respaldo, en caso que la compañía no cumpla con sus obligaciones financieras. Ante esta eventualidad se deberá de considerar la especialización de la maquinaria, ya que mientras mayor sea ésta, más difícil le resultara al banco su realización si se realiza un embargo.

El sistema técnico está directamente relacionado con el suprasistema ambiental y el subsistema de valores y objetivos. Como la empresa es un subsistema de la sociedad utiliza el conocimiento que se encuentra disponible y las metas que pueda alcanzar están frecuentemente determinadas por la tecnología disponible.

3.1.1.3

SISTEMA PSICOSOCIAL

Consiste en el comportamiento individual y la motivación, relación de función y posición dinámica de grupos y sistemas de influencia, se ve afectado también por sentimientos, valores, actividades, expectativas y aspiraciones de la gente dentro de la organización.

Este es un punto al que regularmente se le da poca importancia a pesar de saberse que en toda empresa el factor humano es lo más importante. Sin embargo, por su naturaleza es un factor difícil de evaluar, por lo que el analista deberá de enfocar su atención exclusivamente a evaluar la posibilidad de una huelga, situación en extremo desventajosa a un banco, ya que una empresa en esta situación puede dejar de hacer frente a sus responsabilidades financieras, sin que se le pueda realizar algún procedimiento legal, para esto se deberá de investigar si en la empresa existe sindicato y la relación de la administración con éste, si las condiciones laborales se dan en base a un contrato colectivo de trabajo y las fechas de revisión de éste. Cuál ha sido la experiencia de la compañía en cuanto a las relaciones del trabajo; cuál ha sido la experiencia de los competidores de la compañía. Se considera que si la fuerza laboral está fuertemente organizada o la especialización de los trabajadores es elevada, existe un factor de riesgo.

3.1.1.4

SUBSISTEMA ADMINISTRATIVO

Este subsistema está compuesto por el factor humano (administración) y al aspecto organizacional, es decir su estructura y distribución del trabajo.

Este componente interno guarda una gran interrelación con el subsistema de objetivos y valores, resultando de vital importancia para el funcionamiento de una organización, ya que es la administración de la empresa la que relaciona a la compañía con su medio ambiente, la que fija los objetivos, desarrolla los planes estratégicos y operaciones, diseña la estructura y establece los procesos de control. Dependiendo de la preparación y visión de la administración será su capacidad de identificar las variables que existen en el mercado que podrían afectarla dejándola fuera de este. Es por ello que el analista deberá conocer el nivel que posee la administración de la empresa solicitante, y esto se logra a través de las curriculas de los administradores, donde además del aspecto de preparación deberá observarse el tiempo de permanencia en los puestos gerenciales y la edad de los administradores.

Una buena administración busca asegurar una correcta alineación entre la organización y su medio, dicho proceso contempla dos funciones: adecuar las capacidades de la organización a las demandas del medio; y organizar las estructuras y los procesos internos para que otras personas puedan llegar con opciones estratégicas creativas y desarrollen capacidades para enfrentar los retos actuales y futuros.

Las organizaciones de más éxito son aquellas en las cuales los administradores son capaces de desarrollar estrategias apropiadas para adecuarse al medio ambiente y luego establecer estructuras y procesos internos para aplicar estas estrategias.

El analista también deberá analizar la estructura organizacional de la empresa, ya que cada empresa y su estructura son únicas. Por ejemplo, en una producción masiva se podrá operar más eficientemente bajo una jerarquía rígida con planeación y control precisos. En contraste, otras organizaciones, que operan en un medio ambiente incierto con tecnologías dinámicas, operarán más eficientemente bajo una estructura flexible, actividades no rutinarias y un control y planeación adaptables.

Otro factor a considerar es el tipo de empresa que está siendo analizada; existen tres tipos de compañías: manufactureras, comerciantes mayoristas o minoristas y empresas de servicios.

Las manufactureras, manejan una compleja cadena de actividades, incluyendo la compra de materia prima o partes, producción de un artículo terminado y la distribución o venta del mismo. La principal función económica de una compañía manufacturera es agregar valor a las materias primas. Dependiendo de las tareas que realicen, alcanzarán diferentes grados de complejidad y podrán catalogarse como procesadores (modifican y refinan la materia prima), fabricantes (toman la materia prima y crean partes útiles) y ensambladoras (toman partes útiles y obtienen el bien final).

Las procesadoras, que toman materia prima y la refinan o modifican; ejemplos de ellas pueden ser las refinadoras de productos químicos, exprimidoras de naranjas para producir jugo y los aserraderos que convierten los árboles en madera lista para usarse. Estas actividades tienden a requerir una inversión significativa en equipo de fabricación y procesamiento en relación con el costo de cada

unidad de materia prima. Por ejemplo, el costo del equipo de producción de jugo es mucho mayor que el costo de una naranja o incluso de un huerto de naranjas.

Los fabricantes toman el producto de las procesadoras y lo convierten en piezas útiles; por ejemplo, un taller puede tomar acero en rollo de una siderúrgica y convertirlo en placas de acero, alambre, tornillos, clavos, remaches, o productos que pueden usarse en la siguiente etapa de ensamblado para fabricar un producto para el consumidor final.

Las ensambladoras por lo general representan la última etapa del proceso de manufactura. Una compañía constructora toma partes terminadas, como son tubos, rondanas, tablas de madera, tornillos y clavos, y los convierte en un producto terminado: un auto.

Comerciantes mayoristas, que compran a los fabricantes y venden a los minoristas, agregan muy poco valor agregado, realizando la función de intermediario.

Comerciantes minoristas, venden el producto directamente al público.

Empresas del sector de servicios, aquéllas que no venden un producto tangible y que realizan una gran variedad de actividades como compañías consultoras, restaurantes, transportistas, escuelas y hospitales.

3.1.2 EL ENTORNO, ANALISIS DE LOS RIESGOS EN UNA INDUSTRIA

Como ya se había mencionado, al analizarse una empresa en base a la teoría de sistemas y contingencias se considerará al solicitante de crédito como un subsistema inmerso en una serie de subsistemas en donde todos los elementos interactúan. Al conjunto que comprende a todos aquellos elementos externos a la empresa se le denominará como medio ambiente, siendo función del analista de crédito el recabar la información necesaria que le permita tener una percepción del escenario en que la empresa se encuentra inmersa y poder dividirlo en la serie de elementos que lo conforman, identificando aquellos factores que podrían impedir que la empresa haga frente a sus obligaciones con el banco.

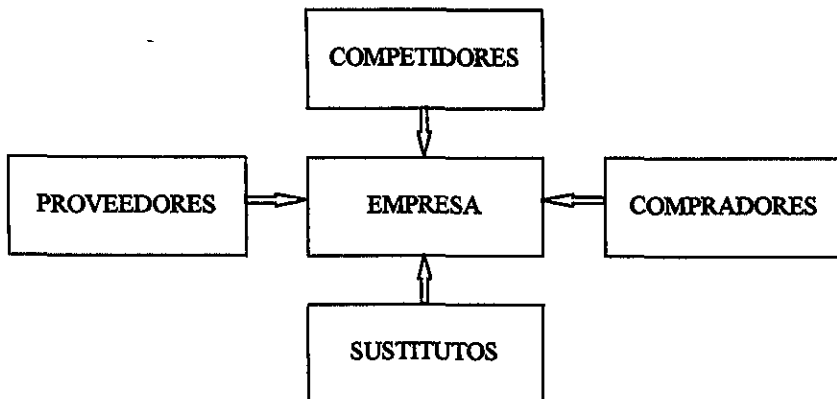
Se definirá como industria a todas aquellas empresas que se dedican a la misma actividad, ofreciendo productos o servicios similares, es decir la industria de la fabricación de automoviles, que estaría compuesta por Ford, GM, Nissan, Honda, etc. no siendo necesario que esas empresas sean competencia directa entre sí.

La anterior aclaración es importante, ya que los objetivos que se persiguen al analizar el medio ambiente de una empresa son: dictaminar que tan rentable(s) es(son) la(s) industria(s) en que compite la solicitante de crédito e identificar todos aquellos elementos que en su interacción con la empresa representan un riesgo o una ventaja para ella. Esta información al unirse al análisis interno de la empresa permitirá al analista dictaminar si la empresa es rentable en el presente y las posibilidades que lo siga siendo en el futuro.

Para facilitar la comprensión del medio que rodea a la empresa, éste se le dividirá en medio ambiente de tarea, que afecta a la empresa de manera directa y medio ambiente general, que afecta a todas las organizaciones de la sociedad.

EL MEDIO AMBIENTE DE TAREA

Este subsistema afecta a la empresa analizada de manera específica; se estructura como sigue:



GRAFICA 2

3.1.2.1. CONSUMIDORES

Por compradores o consumidores se entenderá a aquellos que demandan el producto o servicio que la solicitante ofrece, siendo el objetivo del analista identificar su composición y la manera como estos se comportan e interaccionan con la empresa. Entre los factores a considerar se encuentran: la composición de la cartera de clientes, tendencias del mercado, el poder de negociación de los clientes y la cíclicidad del mercado.

COMPOSICION DE LA CARTERA DE CLIENTES

Es función del analista determinar el tipo de clientes a los que atiende la solicitante; habrá ocasiones en que los nombres de sus clientes por si mismos no le digan nada al analista, sin embargo, no deberá desestimarse el análisis de su composición, ya que le permitirá identificar el mercado al que está enfocado la solicitante, información que se considera primordial. Por ejemplo, es posible afirmar que es mayor el riesgo de financiar a una empresa que vende al gobierno, que una que vende a una empresa transnacional.

Entre las múltiples preguntas que el analista podrá hacerse están:

- a) ¿Quiénes son sus clientes y cuántos son?, buscando evaluar la fragmentación de la cartera de clientes, considerándose riesgosas las operaciones con empresas cuya cartera se encuentra fuertemente concentrada en pocos clientes, ya que estos además de tener un mayor poder de negociación, podrían representar un importante quebranto en caso de que no cubrieran el pago de sus cuentas por cobrar.
- b) ¿Existe una alta concentración de cuentas en unas pocas compañías o en una localización geográfica que pudieran resultar afectadas por reveses económicos de carácter local?
- c) ¿Cuál es la calidad de los clientes, tienen un historial solvente? ¿Cuánto tiempo han sido clientes de la compañía?
- d) ¿Tiene una posición establecida en el mercado?
- e) ¿Quiénes son los principales consumidores de los productos de la compañía? ¿Son productores, distribuidores intermediarios o consumidores finales?
- f) ¿Cuál es la composición o localización geográfica de los clientes?

TENDENCIAS DEL MERCADO

Una vez identificado el mercado es posible investigar las tendencias en el comportamiento que éste muestra. Esta información se puede acceder, ya que las empresas están agrupadas en cámaras, las cuales regularmente emiten la evolución histórica y señalan las tendencias a esperar. Adicionalmente en los periódicos financieros aparecen comentarios de la mayor parte de las industrias, realizados por analistas financieros o por las asociaciones que conforman a la industria.

Algunas preguntas a las que deberá buscarse respuesta son:

- a) ¿Cuáles son los productos principales de la compañía?; Son artículos básicos o de lujo y si están, sujetos a riesgos por cambios en la moda.
- b) ¿Reflejan los productos las tendencias tecnológicas?, ¿existen riesgos de que caigan en desuso?
- c) ¿Podría la demanda de los consumidores por el producto reducirse en el futuro por algún motivo? ¿Existen sustitutos competitivos para los productos de la compañía?
- d) ¿Podría algún suceso potencial afectar la habilidad de la compañía para vender su producto?
- e) ¿Podría la reglamentación gubernamental afectar la habilidad de la compañía para vender sus productos?

PODER NEGOCIADOR DE LOS COMPRADORES

Dentro de la información que se obtiene al analizarse a los clientes de una empresa, está el dimensionamiento del poder de negociación de los compradores, que definiremos como el ejercicio de fuerza que realiza un cliente o un conjunto de estos para forzar la baja en precios; negociar una calidad superior o más servicios haciendo que las empresas ofertantes compitan entre ellas, todo lo anterior reduce la rentabilidad de la solicitante. Se considera que los clientes tendrán un mayor poder si dentro de la industria se presentan los siguientes casos:

Un cliente concentra o compra grandes volúmenes de las ventas totales del ofertante. En estos casos además de que el cliente podrá ejercer presión a la baja en precios, lo cual representa un riesgo para el banco acreedor, puede darse un efecto de cascada en el caso de que el cliente del acreditado falte en sus pagos, ocasionando que el acreditada incumpla con sus compromisos financieros.

Los productos que se venden son estándar o poco diferenciados. En este caso los compradores siempre podrán encontrar proveedores alternativos, resultando menos riesgoso otorgar un crédito a una empresa que ofrece un producto que por sus características resulta difícil de sustituir.

El producto ofrecido no es importante para la calidad de los productos o servicios del comprador. Cuando la calidad de los productos que ofrece el acreditado resulta importante para sus clientes, estos últimos serán por lo general menos sensibles al precio.

CICLICIDAD

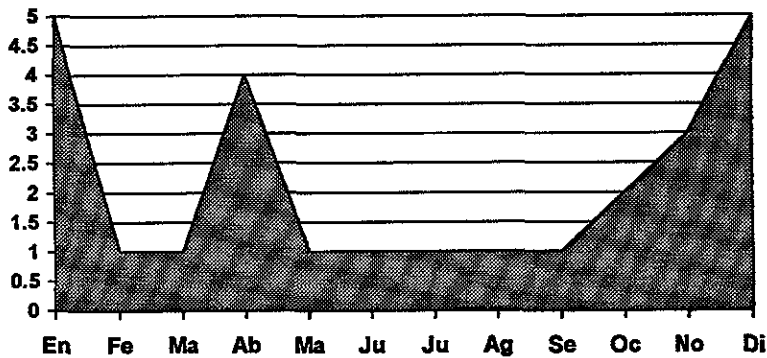
En una industria pueden existir dos posibles tipos de ciclicidad: temporal y de la industria; la primera se refiere al caso cuando un producto tiene una mayor demanda durante cierto periodo de tiempo, por ejemplo los juguetes, que durante la época navideña reportan una mayor demanda; mientras que la ciclicidad de la industria se refiere al plazo de vida que tiene todo negocio y que invariablemente se presenta como un periodo de crecimiento, estabilidad y decrecimiento

Ciclicidad del Mercado. Resulta importante la comprensión de la existencia de un tipo de ciclicidad dentro de una industria, ya que de ésta dependerán sus necesidades de financiamiento. Continuando con el ejemplo de los juguetes (ver gráfica 3), la empresa requerirá financiamiento para cubrir sus necesidades de capital de trabajo temporal, ya que deberá comprar las materias primas necesarias a mediados del año para poder vender en la época decembrina. Las preguntas que el analista deberá hacerse son:

- a) ¿La industria presenta ciclos?
- b) ¿En qué medida es cíclica? Se requiere dimensionar el alcance de sus auges y depresiones.
- c) ¿Las ventas y utilidades de la industria aumentan y caen en igual medida que la economía en general, o las oscilaciones son más exageradas hasta el punto que una recesión casi quiebra a la industria? Cuanto mayores sean las oscilaciones, mayor será el riesgo para el banco.

Como ejemplo de negocios cíclicos tenemos: juguetes y electrodomésticos y como ejemplo de negocios no cíclicos están los alimentos básicos y medicinas.

Se concluye afirmando que las industrias de menor riesgo son aquellas que no se ven afectadas por los ciclos comerciales, mientras que las industrias de máximo riesgo son aquellas que son tan sensibles al ciclo que los períodos de recesión causan quiebras generalizadas en la industria.



GRAFICA 3

Ciclicidad de la industria. Este tipo de ciclicidad se presenta en todo producto, el cual tiene un ciclo de vida que consiste en: arranque, crecimiento, meseta y decrecimiento. El primero se da en las industrias emergentes, son industrias recién formadas o recién revitalizadas gracias a cambios en tecnología, necesidades de los clientes, costos de producción, u otros cambios que hacen que un nuevo producto o servicio ofrezca una oportunidad viable de negocios. Por ejemplo, el desarrollo de las computadoras personales y los video juegos, fue resultado de avances en la tecnología de chips para computadoras y menores costos de producción.

El nuevo producto empieza con pocas ventajas y grandes posibilidades, requiriendo importantes inversiones en mercadotecnia, desarrollo de tecnología, etc., por lo que la empresa presentará flujos negativos; en este punto entrarán al mercado una gran cantidad de nuevas empresas, pero el plazo de vida de ellas será corto. Las industrias emergentes crecen rápidamente, tal vez tienen un crecimiento del 50 al 100% anual.

Posteriormente, el producto tendrá un explosivo crecimiento en ventas y las empresas empezarán a consolidarse, pero a pesar de las importantes ventas, la empresa seguirá requiriendo grandes inversiones, por lo que su flujo de efectivo será marginal. La meseta se dará cuando el mercado se

haya saturado, las empresas líderes se hayan identificado y los requerimientos de inversión en tecnología, mercadotecnia, etc. disminuyan; en este punto es de esperar que el flujo de efectivo sea positivo. Las industrias maduras crecen más modestamente. En una industria madura, como la fabricación de pinturas, los productos y servicios están más estandarizados y nuevos productos surgen con menos frecuencia. Las industrias maduras pueden permanecer en la etapa de madurez durante muchos años; tal vez puedan llegar a revitalizarse o puedan decaer.

Finalmente el mercado empieza a decrecer, las industrias en decadencia han experimentado una baja consistente en las ventas unitarias durante mucho tiempo, pero la inversión es poca por lo que el flujo de efectivo será nuevamente marginal.

RIESGO Y EXITO EN LAS INDUSTRIAS EMERGENTES.

Riesgos claves.

- *Incertidumbre sobre la tecnología y la falta de estandarización.* Debido a su reciente creación, y la inexistencia de patrones a seguir, las empresas que están ensayando nuevos y diferentes enfoques para el desarrollo de sus productos, con el fin de reducir los costos de producción y satisfacer las necesidades de los clientes. No existe ningún conjunto de expectativas estándar acerca de las configuraciones del producto o acerca de la aplicación de nuevas tecnologías para productos.
- *Altos costos iniciales pero drástica reducción de costos.* Cuando las empresas desarrollan un nuevo producto y comienzan a venderlo, sus costos de producción bajan a medida que aprenden más acerca de la producción, y a medida que reparten los costos iniciales de desarrollo y producción, entre un mayor número de unidades.
- *No han surgido estrategias ganadoras claras.* Cada compañía en la industria tendrá enfoques ligeramente diferentes a medida que explora el mercado. Ninguna estrategia o grupo de estrategias han surgido como ganador definitivo. Todavía no se tienen enfoques estandarizados.

- *Las compañías recién formadas surgen casi cada semana.* Muchas personas están tratando de entrar en los mercados que crecen día con día; se presta mucha atención a nuevas formas de capturar nichos de mercado.
- *Las empresas en las industrias emergentes casi siempre tienen necesidades claras de financiamiento.* Necesitan financiar el crecimiento de las ventas, la expansión de la planta, así como parte de sus operaciones y requieren de realizar inversiones en investigación y desarrollo. Desde su perspectiva los problemas son evidentes. Las fuentes de reembolso no siempre son claras y por lo general son muy variables. Después de todo, si no existen estrategias ganadoras definitivas y si la industria está cambiando casi a diario, es difícil pronosticar cuáles serán las fuentes de reembolso. Las variaciones más probables son el resultado de:
 - *Administración inexperta.* Debido a que el producto y la industria pueden ser muy recientes, nadie tiene una buena base de experiencia. Aprenden sobre la marcha.
 - *Control de costos.* Existen dificultades en mantener los costos bajos y para enfrentar la escasez de materia prima, así como problemas en la estandarización en los procesos de producción y en el control de calidad.
 - *Venta de productos.* No existe una fórmula estándar para determinar los precios y empaques de los productos. Nadie sabe cómo se venderán los productos y quiénes serán los clientes más rentables.
 - *Desarrollo de nuevos productos.* El producto que lanza la compañía en un principio puede volverse obsoleto rápidamente. Para continuar enfrentando a la dura competencia, la compañía debe desarrollar y ampliar sus líneas de productos.

Variables claves de éxito.

En cierto sentido, casi todos los aspectos de la operación de la compañía en una industria emergente son variables claves de éxito, en especial si las compañías en la industria son relativamente nuevas, de uno o dos años. Debido a que no se tienen estándares en la industria, no hay una clara

determinación de las variables de éxito, dados los riesgos identificados anteriormente; sin embargo, se pueden hacer algunas generalizaciones:

- *Producción.* Las compañías tienen que dominar la producción, reducir costos y ser consistentes en la calidad y en el tiempo de producción.
- *Mercadotecnia y servicio a clientes.* Debido a que los clientes son un tanto renuentes en un principio, es importante ofrecer una buena capacitación y buen servicio de apoyo al cliente. Por ejemplo, los primeros sistemas de computadoras personales no eran muy fáciles de manejar y muchos fabricantes no ofrecían capacitación y apoyo adecuado a sus clientes. Muchos compradores potenciales decidieron posponer las compras para evitar la frustración de tener un producto que era difícil de usar.
- *Distribución.* Uno de los aspectos más importantes es el de distribuir el producto a los clientes. Si el producto es en realidad nuevo y revolucionario, la red de distribución formada por personal de ventas, mayoristas y minoristas será inadecuada y puede fracasar bajo la presión de mucha demanda, escasez del producto y calidad inconsistente. Si los canales de distribución se ven alterados o destruidos por completo, deben adecuarse o incluso sustituirse. Los distribuidores necesitan estar motivados para hacer que los productos de la compañía lleguen a manos de los clientes.
- *Proveedores.* En una industria en rápida expansión, los proveedores pueden cambiar también rápidamente. Los nuevos proveedores parecen satisfacer la gran demanda de material; los viejos proveedores son eliminados al no poder enfrentar los cambios. A medida que se desarrollan nuevos canales de abastecimiento tal vez se vea que son inadecuados y que deben cambiarse por nuevos canales que funcionen mejor y a precios más económicos.
- *Definición en la estructura de la industria.* A medida que la industria se desarrolla, las compañías tendrán experiencia y verán con claridad las preferencias de los clientes. Pueden haber diversos avances reales en los productos que establezcan el matiz y los estándares de la industria. Por ejemplo, cuando se introdujeron por primera vez las computadoras personales, la computadora de cada fabricante importante utilizaba un sistema operativo único. Las compañías

que promovían el sistema que se convirtió en estándar de la industria, habían desarrollado ventajas significativas en comparación con las compañías que tuvieron que cambiar sus productos para adaptarse al nuevo estándar. Las compañías con éxito se convirtieron en líderes reconocidos, y otras compañías siguieron su ejemplo. Esta estructura reduce las oportunidades para que los seguidores introduzcan nuevas ideas y estándares que puedan ser más ventajosos para ellas.

RIESGO Y EXITO EN LAS INDUSTRIAS MADURAS.

La mayoría de sus clientes operarán en industrias maduras o en proceso de maduración, donde la atmósfera es más ordenada que en las industrias emergentes. A medida que baja la velocidad de expansión de la industria:

- *Aumenta la competencia para obtener mayor participación en el mercado.* Ya no hay espacio para nadie más; el aumento de clientes para una compañía significará una pérdida para otra. Las empresas comienzan a competir directamente por los mismos clientes.
- *Cambia la estrategia de competencia.* Las empresas promueven sus productos sobre la base de precios bajos y servicio con la compra; ya no se centran en las nuevas características y beneficios, ni en la nueva tecnología.
- *Los clientes se vuelven más conocedores,* han comprado los productos antes, saben lo que quieren y cómo comprarlo.
- *Surgen estándares de producto.* A medida que las compañías adquieren experiencia, identifican las configuraciones del producto que mejor funciona en términos de demanda del consumidor así como de producción y distribución. Estas configuraciones se convierten en estándares de tamaño, características, empaque, etc. Como resultado, se introducen nuevos productos con menos frecuencia. Los cambios tienden a ser pequeñas modificaciones de los estándares existentes.

A consecuencia de estos cuatro factores, disminuye la tasa de expansión de planta y personal; también baja la rentabilidad de la industria (suma de utilidades de todos los participantes de la

industria), a medida que las compañías reducen sus precios y ofrecen más servicios en busca de mayores ventas y más participación de mercado.

La mayoría de las empresas en una industria madura han existido ya algún tiempo; se formarán pocas compañías nuevas y pocos más entrarán en la industria provenientes de otras industrias. Las compañías con éxito seguramente utilizan estrategias claras

La red de proveedores y los canales de distribución están bien establecidos, aunque están sujetos a cambios con el tiempo. Los equipos de administración centrarán su atención en la reducción de costos de operación y producción y los precios del producto. Se dedica mucho tiempo y esfuerzo a la planeación y al presupuesto a largo plazo. Las compañías hacen énfasis en el servicio que ofrecen a sus clientes como una manera de inducir a los clientes a probar sus productos.

Riesgos Claves.

Cuando se conceden financiamientos a empresas en las industrias maduras, las necesidades de financiamiento generalmente serán bastante claras: sustitución y mejoramiento de su planta industrial, expansión y equipamiento, financiamiento del ciclo operativo temporal, y en ocasiones financiamiento a largo plazo de activos circulantes (capital de trabajo permanente).

Las fuentes de reembolso también serán más fáciles de identificar y analizar porque las operaciones de la empresa tienden a ser rutinarias. Se tendrá un buen récord como base para evaluar a la compañía y decidir si puede hacer frente a los riesgos de la industria. Una industria madura representa un bajo riesgo para el banco, el desempeño de la industria, en general, es menos variable que el desempeño de una industria emergente.

Variables claves de éxito.

Mientras que las variables de éxito en las industrias emergentes están relacionadas con el desarrollo del producto y el establecimiento de canales de distribución, las variables de éxito en las industrias maduras están relacionadas con un delicado equilibrio entre la producción y la mercadotecnia.

- *Control de costos.* Debido a que la competencia se centra ahora mucho más en los precios bajos, la administración debe trabajar constantemente para mantener los gastos generales y los costos de venta bajo control y centrarse en mayores resultados.
- *Innovación.* La empresa debe hacer énfasis en nuevas técnicas y equipo de manufactura que reduzcan los costos de fabricación y permitan ofrecer precios más bajos a los consumidores. Mientras que las compañías en las industrias emergentes tienden a diseñar productos exclusivamente teniendo en mente las necesidades de sus clientes en nueva tecnología, sin mucha consideración por el precio como factor limitante, las compañías en las industrias maduras trabajan más intensamente en rediseñar productos para lograr una manufactura más barata sin pérdida de características y beneficios importantes.
- *Mercadotecnia.* Por lo general, se hace énfasis en tres áreas:
 - *Aumentar ventas a los clientes existentes.* El aumento de ventas a los clientes con que ya se cuenta es casi siempre menos costoso que realizar nuevas ventas con nuevos clientes.
 - *Seleccionar clientes con más cuidado y más conocimiento.* Lo relevante es encontrar segmentos del mercado en donde la empresa esté lista para ofrecer sus servicios que además sean muy rentables. Las compañías en las industrias maduras prestarán poca atención en los clientes que no sean muy rentables o que no representen buenas perspectivas a largo plazo para sus productos.

Vender en los mercados internacionales para aumentar ventas y volumen de producción, reduciendo así los costos por unidad.

Las empresas con más éxito estarán interesadas en la reducción y el control de costos, por una parte, y en el aumento del servicio y apoyo al cliente, por la otra. Las decisiones se basan en estudios y planeación estratégica, a diferencia de las decisiones que realizan las compañías emergentes, que tienden a poner en marcha de inmediato sus decisiones con el propósito de realizar utilidades lo antes posible.

RIESGO Y EXITO EN LAS INDUSTRIAS EN DECADENCIA.

La supervivencia es la más alta prioridad de las empresas en las industrias en decadencia. Año con año, las compañías en una industria en decadencia confrontan una mayor incertidumbre sobre la *magnitud del deterioro en la demanda para los productos de la industria a la que pertenecen*. Debido a que las ventas están disminuyendo se da un proceso de extinción de estas compañías.

Las empresas mejor manejadas dentro de las industrias en decadencia intentarán diversificarse o encontrar y dar servicio en segmentos del mercado que todavía ofrezcan oportunidades. Tratarán de aumentar su participación en el mercado hasta el punto en el cual puedan sobrevivir y tal vez prosperar.

Las otras empresas cuyos costos son demasiado altos o cuyos productos no se distinguen por llevarse una parte significativa del mercado, deben decidir si finiquitan su inversión en el negocio o enfocan sus esfuerzos, buscando aprovechar sus puntos fuertes en ciertos segmentos para generar efectivo mientras sea posible.

Riesgos Claves.

Los riesgos de otorgar financiamiento a una industria en decadencia son por lo general, muy grandes. Las compañías dentro de la industria con frecuencia no están seguras de contar con buenas estrategias de supervivencia. La clave real, desde su perspectiva, es el análisis del negocio que se va a evaluar. Aunque la industria en general pueda estar en decadencia, una empresa determinada puede ser muy rentable durante muchos años ofreciendo servicios en uno o más segmentos del mercado, en los cuales la demanda pueda todavía ser fuerte y bastante estable. El sujeto de crédito potencial puede tener productos patentados únicos para los cuales haya mercado, o costos lo suficientemente bajos para ofrecer atractivos precios a cierto tipo de cliente. La empresa puede tener clientes cautivos, para los cuales no les sea fácil cambiar de productos. Si éstos y otros elementos de la estrategia de la empresa la convierten en una compañía exitosa aún en una industria en decadencia, se puede tener en ella una relación rentable.

Variables claves de éxito.

El control de costos, un análisis muy disciplinado y la sección de clientes rentables son factores críticos. Se debe seguir muy de cerca la rentabilidad y el flujo de efectivo de las empresas dentro de una industria en decadencia.

Si la empresa tiene una estrategia, se tendrá que entender perfectamente y seguir los avances de la compañía hacia sus objetivos. Por ejemplo, si la compañía decide ser líder en el mercado dentro de un segmento en particular, se debe concentrar en los mismos puntos que las empresas en las industrias maduras: mantener los costos bajos, aprovechar al máximo los canales de distribución, etc. Debe encaminar sus esfuerzos para servir a sus clientes mejor que la competencia y vender sólo a los más rentables.

Resumen de riesgo de madurez.

Las industrias maduras son las que ofrecen menor riesgo mientras que las industrias emergentes y en decadencia presentan mayor riesgo. A la mitad se encuentran las industrias en proceso de maduración, que están en la transición entre la emergencia y la madurez.

Es importante señalar que el ciclo de vida de un producto no necesariamente tendrá que darse como está arriba descrito, ya que dependiendo de lo bien o mal administrada que está una empresa variarán sus flujos. Sin embargo resulta importante que el analista de crédito pueda ver el punto en el que se encuentra la solicitante de crédito, ya que una empresa que arranque será demasiado riesgosa para un crédito bancario, mientras que en la fase de crecimiento la empresa tendrá requerimientos de financiamiento a largo plazo, en la fase de meseta sería lógico que los créditos que requiera fueran de corto plazo para cubrir faltantes de financiamiento.

3.1.2.2 COMPETIDORES

Es importante identificar el nivel de competencia de una industria; mientras mayor sea la competencia menor será la rentabilidad, por lo anterior es importante tener la sensibilidad para identificar correctamente la existencia de competencia, por ejemplo, las cadenas de tiendas departamentales

SEARS y El Palacio de Hierro no son competencia, ya que cada una está enfocada a diferentes mercados. Por otra parte se encuentra el caso de la Coca-Cola y la Pepsi Cola, en estos productos la competencia es fuerte, requiriéndose importantes inversiones para mantener el margen de participación. Otro caso es el de Telmex, una empresa que en telefonía local no tiene competencia y sin productos sustitutos, lo que le ha permitido obtener una importante rentabilidad. Por lo anterior es posible afirmar que para que sea competencia los participantes deben de hacer exactamente lo mismo ante los ojos del comprador.

Para identificar a los competidores del solicitante de crédito se puede utilizar el concepto de segmentos del mercado. La industria automotriz por ejemplo, es un grupo muy conocido de compañías cuyos productos son casi sustitutos entre sí. Dentro de ella, existen segmentos de mercado que atienden necesidades específicas. Mercedes Benz diseña sus productos y servicios para un grupo específico de consumidores; Nissan para otro segmento; General Motors para otro segmento más. Algunas compañías de automóviles venden productos que compiten en varios segmentos, por ejemplo, Ford fabrica autos deportivos así como autos familiares y de lujo. Todas estas compañías son parte de la industria automotriz pero no siempre compiten directamente por atraer a los mismos consumidores, con mucha frecuencia se concentran en diferentes segmentos del mercado.

Existen sectores en los que el ambiente de competencia pudiese ser descrito como “implacable” (por ejemplo, las refresqueras), en tanto en otros sectores industriales la competencia sería como “política” o “caballerosa”. La competencia intensa es resultado de diferentes factores estructurales que interactúan, entre los que se pueden mencionar:

Gran número de competidores que están igualmente equilibrados. Cuando el sector está dominado por una o pocas empresas, entonces, existen pocas posibilidades de error en la fuerza relativa y el líder o líderes pueden imponer disciplina.

Crecimiento lento en el sector industrial. La competencia para la participación en el mercado es mucho más volátil que la situación en la cual el crecimiento rápido del sector asegura que las empresas pueden mejorar al solo mantenerse al paso del sector industrial.

Falta de diferenciación o costos cambiantes. Cuando se percibe al problema o servicio como o casi sin diferencia, la elección por parte de los compradores está basada principalmente en el precio y servicio y da como resultado una intensa competencia por precio y servicio

Hay que recordar que todo el medio ambiente evoluciona y el grado de competencia no es la excepción; al nacer un sector la competencia es baja, porque existen pocas empresas en el medio, sin embargo las posibilidades de crecimiento es tal que nuevos competidores entran al mercado; al madurar la industria los nichos se van ocupando, el mercado se empieza a agotar y la competencia se incrementa. Asimismo existen otros factores para que el grado de competencia cambie, como puede ser una innovación tecnológica, ya que nueva maquinaria puede incrementar la oferta en el mercado.

Al igual que en el aspecto de clientes, mucha de esta información se podrá conseguir en las publicaciones de las agrupaciones empresariales o en los periódicos especializados en finanzas.

PRODUCTOS SUSTITUTOS

El identificar a la competencia directa, es el primer paso que el analista debe dar para obtener un panorama completo del sector, ya que las ventas de una empresa pueden verse afectadas por los productos sustitutos, que son aquellos que realizan la misma función o satisfacen la misma necesidad que los productos que ofrece la industria en cuestión. Para evaluar la vulnerabilidad de los productos sustitutos adecuadamente, se presentan ejemplos con el fin de ampliar el alcance e importancia de este punto:

Si se ve a los criadores de pollo y a los agricultores de trigo, como parte de una sola industria, la de alimentos, con toda razón se podría decir que la industria no es vulnerable a productos sustitutos, no se conoce ningún sustituto de la comida. Lo mismo podrá decirse de las industrias del vestido y de muebles, por ejemplo. Así que si se quiere determinar la vulnerabilidad de un producto ante productos sustitutos, se deberán considerar tanto los segmentos del mercado como los de la industria, así como la industria global. Con frecuencia hay bastante competencia entre los segmentos de la industria, por ejemplo, cuando suben los precios de la carne de res, los consumidores comprarán más pollo.

También hay competencia entre las industrias. Cuando sube el precio del aislante de fibra de vidrio, los consumidores pueden usar productos alternativos, como polietireno que es producido por una industria diferente.

Los productos sustitutos limitan las utilidades en los tiempos normales, porque los consumidores generalmente cambiarán a productos sustitutos si se vuelve demasiado grande la diferencia entre el precio del producto de una industria y el precio del sustituto.

Por lo tanto, si una empresa se encuentra en una industria en la cual no existen productos sustitutos, la industria tiene un mayor control sobre el diferencial entre el costo y el precio de sus productos. En cambio, si existen sustitutos se carece de ese control, ya que su capacidad de aumentar los precios depende en gran medida de lo que suceda con los productos sustitutos. Por ejemplo, si los precios del pollo bajan drásticamente y los precios de la carne siguen constantes, los consumidores comprarán más pollo.

3.1.2.3 PROVEEDORES

Como su nombre lo indica, los proveedores son aquellos que proveen de insumos a una empresa y que los requieren en sus operaciones cotidianas; entre estos requerimientos se encuentra la materia prima y la mano de obra (este último punto se trata en el aspecto psicosocial del análisis interno de la empresa, por lo que aquí solo se tratará el caso de los proveedores de materia prima).

Los proveedores de materia prima pueden representar un factor de riesgo dependiendo de lo siguiente: el origen de los productos y la fuerza de negociación.

ORIGEN DE LOS PRODUCTOS.

Este representa uno de los puntos finos del análisis, requiriéndose saber el origen de la materia prima y la proporción que ésta guarda respecto al producto final, buscando identificar aquellos aspectos que

podrían ocasionar que la empresa no pueda allegarse de este material o que de manera abrupta pueda incrementar su precio dejando fuera del mercado a la empresa.

Los factores a considerar son los siguientes:

- a) ¿Quiénes son los proveedores principales de materia prima de la compañía? ¿Tiene la compañía varios proveedores o sólo uno? Si se perdiese la relación con un proveedor principal, ¿podrían otros proveedores suministrar la materia prima necesaria?
- b) ¿Qué factores afectan el precio de la materia prima; cuál es la perspectiva para estos precios?
- c) ¿Hay materia prima sustituta aceptable, y qué efecto puede tener la sustituta sobre los costos de producción, calidad del producto y demanda por el producto?
- d) ¿Pueden los proveedores obtener siempre la materia prima?
- e) ¿Existen factores que pudieran afectar la disposición de los proveedores de obtener y vender la materia prima, tales como controles de precios gubernamentales o la disponibilidad de divisas?. Se considerará como factor de riesgo cuando la materia prima sea de importación, especialmente cuando el producto final tenga como mercado principal el nacional, lo cual implica un riesgo cambiario, el cual puede atenuarse cuando la empresa es exportadora.
- f) También debe considerarse el caso de un cambio en las legislaciones tanto por aspectos ecológicas como por aspectos proteccionistas.
- g) ¿Podrán los proveedores entregar la materia prima a la compañía y si existen sucesos potenciales que pudieran impedir la entrega?
- h) ¿Existe algún riesgo de descomposición de la materia prima antes de que sea entregada a la empresa para su elaboración?

FUERZA DE NEGOCIACIÓN.

Los proveedores, en general, pueden ejercer su poder de negociación elevando precios o reduciendo calidad o servicios, ello puede afectar los beneficios de una empresa incapaz de repercutir los aumentos de costos en sus propios precios. Las condiciones que hacen poderosos a los proveedores son el reflejo de aquellos que hacen fuertes a los compradores, siendo mayor su poder de negociación si se presentan los siguientes factores:

El mercado está dominado por pocas empresas y más concentrado que el sector al que vende. Los proveedores que venden en un mercado más fragmentado, por lo general, podrán ejercer una influencia considerable sobre los precios, calidad y condiciones.

Que no estén obligados a competir con otros productos sustitutos. Por ejemplo, las grandes empresas proveedoras de endulzantes compiten agudamente con una diversidad de productos, lo cual los pone en desventaja frente a sus clientes, aún cuando en lo individual son pequeños frente a sus proveedores.

Cuando los proveedores venden un producto que es un insumo importante para el negocio del comprador, que los productos del proveedor estén diferenciado o impliquen costos por cambio del proveedor.

Cuando se evalúa la dependencia hacia el proveedor, se trata de determinar en qué medida la situación de la industria del cliente puede verse afectada por eventos en otras industrias. Si se encuentra que hay una gran dependencia, se necesita analizar tanto a la industria del cliente como las industrias de las que depende. Se deben considerar las relaciones de dependencia tanto del lado del abastecimiento (en caso de una industria muy dependiente de sus proveedores) y del lado de la demanda (en casos de una industria muy dependiente de sus clientes).

En el lado del abastecimiento, se le puede prestar a una empresa que engorda ganado para su venta. La fuente de alimento más importante del ganado son los granos. Si la cosecha de granos es mala y suben los precios, la empresa no tiene muchas alternativas, más que comprar el grano al mejor precio y reducir su margen de utilidad.

Otra dependencia muy visible se presenta en las industrias de vidrio, acero y llantas que son proveedoras de la industria automotriz. Cuando baja la producción y las ventas de los fabricantes de automóviles, se presenta una baja en la producción y ventas de las industrias relacionadas dependientes; industrias que pudieran haber estado manejando muy bien su negocio hasta que cayó el mercado de automóviles.

En resumen, cuanto más dependiente sea la industria en la que se encuentra el posible sujeto de crédito de una o dos industrias, mayor será el riesgo potencial de otorgarle financiamiento. Cuanto

más diversificada esté la cadena de abastecimiento y la base de clientes de una industria menor será el riesgo.

3.1.2.4. AMENAZA DE INGRESO

Es la amenaza que representan nuevas empresas que entran al sector y que aportan oferta adicional en el mercado. Esto puede obligar a bajar los precios o inflar los costos de los fabricantes existentes, reduciendo la rentabilidad.

La amenaza de ingreso dependerá de las barreras existentes para ello, aunado a la reacción de los competidores existentes. Si las barreras son altas y/o el recién llegado puede esperar represalias por parte de los competidores establecidos, la amenaza de ingreso es baja. Existen seis principales barreras para el ingreso:

*Las economías de escala*¹³. Las cuales frenan el ingreso, obligando a la nueva empresa a producir en gran escala; corriendo riesgo de una fuerte reacción por parte de las empresas existentes o tener que entrar en una escala pequeña y aceptar una desventaja en costos. Las economías de escala pueden estar presentes en cada función del negocio (producción o fabricación, compras, mercadotecnia, etc).

En un sector con fuertes economías de escala, las empresas de ingreso reciente tendrán costos elevados y deberán soportar de inicio grandes pérdidas, porque los precios pueden ser inferiores o iguales al costo, hasta tener experiencia y alcanzar los costos de las empresas establecidas

Diferenciación del producto. Se refiere a que las empresas existentes tienen identificación de marca y lealtad entre los clientes. La diferenciación crea una barrera para el ingreso de nuevas empresas obligando a los que participan a realizar grandes gastos para superar la lealtad existente del cliente. A esto se le llama mercado cautivo.

¹³ Se definirá a la economía de escala, como el abatimiento de costos debido al incremento en la producción. Es decir, suponiendo que un fabricante paga una renta de \$100 y manufactura 100 productos, significaría que dentro del costo de ese producto esta \$1 por renta. En cambio si se manufacturan 1,000 productos dentro del costo de ese producto estaría \$0.1 por renta.

Requisitos de capital. La necesidad de invertir importantes recursos financieros para competir crea una barrera de ingreso, en particular si se requiere invertir importantes sumas para publicidad riesgosa o agresiva en proyectos de investigación y desarrollo. Un ejemplo de esto se encuentra en la industria de computación o extracción de minerales.

Costos cambiantes. Esto se refiere a los costos en que incurre un comprador al cambiar de un proveedor a otro. Los costos pueden incluir los costos de capacitación de los usuarios, el costo de nuevo equipo auxiliar, el costo de probar y calificar el nuevo producto. Si estos costos son elevados el nuevo ingreso deberá ofrecer una gran mejoría para convencer al comprador. Un ejemplo es la penalización que aplicarán algunas de las nuevas compañías de telefonía de larga distancia en el caso que una persona decida cambiar del proveedor del servicio.

Acceso a canales de distribución. Si los canales tradicionales de distribución ya sirven a un producto o empresa, la nueva empresa o el nuevo producto deberá persuadir a los canales que acepten su producto mediante reducción en costos, asignaciones para publicidad compartida y similares. Cuanto más limitados sean los canales de mayoreo o menudeo para un producto y cuanto más los tenga atados los competidores existentes, más difícil será el ingreso al sector industrial.

Desventajas en costos independientes a las economías de escala. Tales como: tecnologías de productos patentados, acceso a materias primas a precios menores a los del mercado, ubicación favorable, subsidios gubernamentales, etc.

Curva de aprendizaje o experiencia. Los costos bajarán debido a que los trabajadores mejoran sus métodos y se vuelven más eficientes. Este punto es más importante conforme el equipo es más sofisticado, y resulta de máxima importancia en las ramas que incorporan un elevado contenido de mano de obra y operaciones complejas de montaje.

Política gubernamental. El gobierno puede limitar o incluso impedir el ingreso de nuevas industrias con controles tales como requisitos de licencias o normas de control ecológico. Este último aspecto a tomado gran importancia, requiriéndose en muchas ramas industriales autorizaciones especiales, que pueden resultar tardadas y costosas por los estudios de impacto ambiental que deben realizarse,

además de dar la pauta a las empresas establecidas para obtener información anticipada de la nueva empresa.

Es necesario señalar que comprender el concepto de la amenaza de ingreso, así como el de las barreras que impiden que una nueva empresa incurra en un mercado, tiene una doble finalidad para un analista de crédito, ya que además de permitirle saber qué tan cubierta está una empresa ante la eventualidad que una nueva empresa la desplace, está el poder vislumbrar los problemas que tendría que superar una solicitante de crédito, en caso que el destino de los recursos sea para financiar el incursionamiento en un nuevo mercado.

3.2 ANTECEDENTES CREDITICIOS

En un principio la práctica bancaria se basaba en el conocimiento que se tenía del solicitante, cuando el prestigio personal y profesional, es decir, su solvencia moral resultaba suficiente para basar en ella el tomar la decisión de otorgar o no un crédito. Con el paso del tiempo y el crecimiento de los bancos, así como de los solicitantes de crédito, esta práctica, si no se fue perdiendo, sí dejó de tener la relevancia que había tenido. No es sino recientemente cuando gracias a las nuevas tecnologías en informática y telecomunicaciones se hace posible el conocer y calificar la experiencia como deudor de una persona física o moral, optimizando el manejo de información para tomar decisiones más acertadas y oportunas. Entre estas herramientas se encuentran: el SENICREB y el Buró Nacional de Crédito.

3.2.1 SENICREB

El SENICREB, cuyas siglas significan, Servicio Nacional de Información de Crédito Bancario, es un instrumento que el Banco de México pone a disposición de empresas financieras, que permite consultar, a través de un módem una base de datos indexada al Registro Federal de Contribuyentes. Esta base de datos se actualiza mensualmente con información proporcionada por todos los bancos registrados ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, los cuales cada mes deben enviar al Banco de México un reporte de los saldos, tipos de crédito, moneda y condición que guardan sus acreditados.

Es importante señalar que los reportes del SENICREB tienen una antigüedad de dos meses al momento de emisión, es decir en febrero de 1998 se podrá consultar información a noviembre de 1997.

Este servicio solo se encuentra a disposición de empresas financieras (banco de primer piso, banca de desarrollo, diversos fideicomisos de fomento, etc.) las cuales deberán inscribirse ante el Banco de México y pagar una mensualidad base, así como una cuota por consulta.

Cabe mencionar que la experiencia personal de autor con este sistema, no ha sido del todo satisfactoria, ya que se han dado casos, primordialmente con personas físicas, en que se le reporta sin responsabilidades a alguien que sí las tiene, además de no resultar del todo oportuna, por el desfazamiento en la emisión de la información antes mencionado

3.2.2 BURO NACIONAL DE CREDITO

Este es el último sistema de información crediticia que se cuenta en México, el cual es ofrecido por la empresa privada Trans Union de México, S.A. de C.V. (filial mexicana de la Trans Union, compañía multinacional de burós de crédito), que actualmente brinda sus servicios de información de experiencia crediticia de personas físicas. Para ello cuenta con una base de datos, que incluye un historial de 24 meses, teniendo para ello las siguientes fuentes:

- Instituciones Bancarias
- Tiendas Departamentales y Comerciales
- Emisiones de Tarjetas de Servicio
- Sistemas de Crédito Automotriz
- Instituciones Hipotecarias
- Arrendadoras
- Compañías de Telefonía Celular
- Otras empresas que otorgan créditos para bienes y/o servicios

Este reporte contiene (ver anexos):

- Datos generales
- Resumen total de las cuentas

- Registro de cuentas y correspondiente manejo
- Mensajes de alerta
- Historial crediticio de 24 meses
- Número de reportes solicitados al BNC sobre el investigado

Por la naturaleza de la información, y para no romper con el secreto bancario sólo se tiene acceso a estos reportes bajo una serie de rigurosos requisitos, siendo el más importante la autorización expresa de la persona investigada para que se realice dicha búsqueda. Existiendo severos castigos para aquellos que hagan mal uso de estos informes, que van desde perder sus derechos como usuarios del sistema, hasta la inhabilitación para desempeñar un empleo o cargo dentro del sistema financiero mexicano por un plazo de 6 meses a 10 años.

Este servicio se pone a disposición de:

- Entidades financieras
- Personas físicas o morales que de forma habitual y profesional otorgan crédito
- Personas físicas y morales con actividades análogas o similares al otorgamiento de crédito
- Así como, entidades financieras o no financieras que aporten y actualicen la base de datos de sus acreditados bajo los estándares requeridos para tales efectos.

Actualmente esta en proceso formación el Buró de Crédito para personas morales, el cual se espera empiece a funcionar en el corto plazo.

3.3 ANALISIS CUANTITATIVO

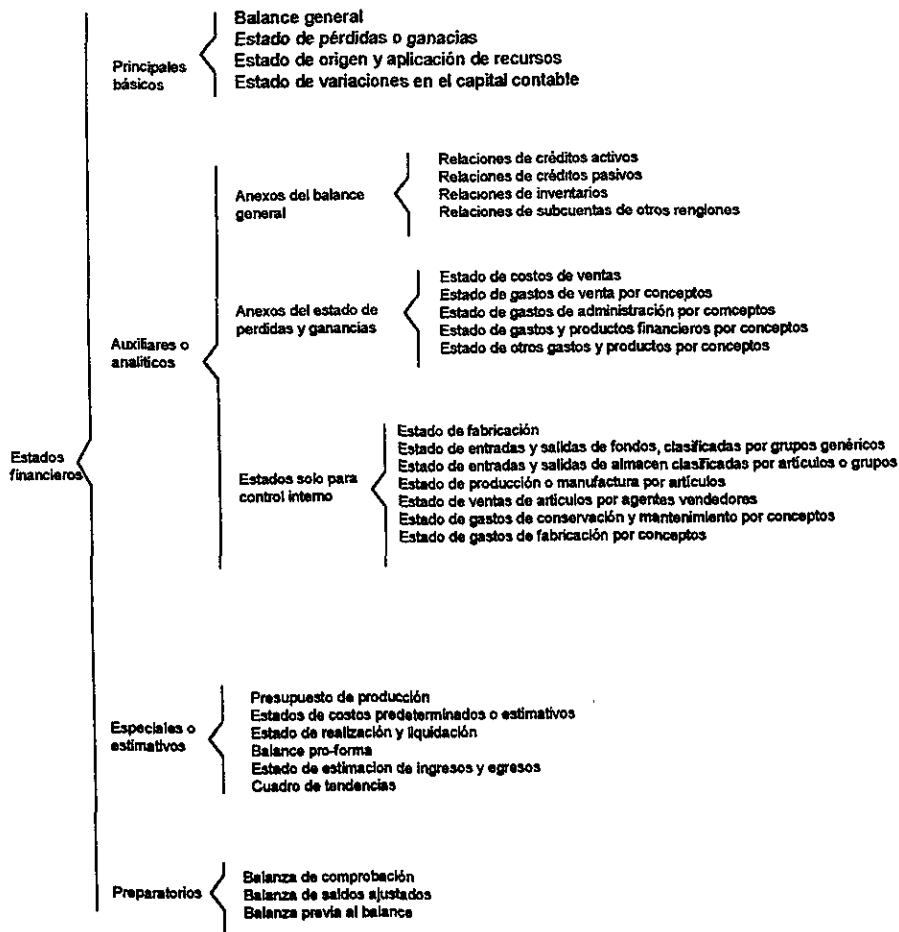
3.3.1 LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros proveen una importante fuente de información sobre una compañía, sus operaciones, su estructura financiera y sus ganancias. La evaluación de los estados financieros históricos de una empresa puede proveer indicadores claves que contribuyen a predecir dificultades o indicar la probabilidad de éxito en su capacidad de pago respecto de sus compromisos financieros en algún momento futuro.

Los estados financieros son esencialmente una alternativa para el conocimiento detallado de un negocio, sus operaciones, y su gerencia; son las herramientas más útiles disponibles para el análisis de crédito. En el pasado, sin embargo, los bancos concedían préstamos exitosos donde se recuperaba el 100% del principal y los intereses, sin tener estados financieros que les asistieran en la evaluación de un cliente para el otorgamiento del crédito. Lo que les faltaba en información financiera detallada lo compensaban con el conocimiento personal de sus clientes y las actividades comerciales de éstos, de su habilidad gerencial y solvencia moral. Actualmente el tamaño y complejidad crecientes del mercado ha diluido la habilidad de las instituciones bancarias para acceder a información personal completa sobre cada solicitud de préstamo.

Los estados financieros han evolucionado como herramientas primordiales para asistir a los gerentes en la operación del negocio (estados financieros internos) y para asistir a los inversionistas y acreedores externos en la evaluación de la administración de la empresa (estados financieros publicados). Al usarlos como base del análisis en lugar del conocimiento personal del negocio, resulta importante no perder de vista el hecho de que todos los préstamos son gerenciales, es decir, el banco otorga un crédito solamente cuando tiene la plena confianza en la habilidad de la gerencia de la empresa y en esa habilidad para pagar los préstamos.

Debido a las cada vez más complejas necesidades de información, la forma de presentación de la información financiera se ha desarrollado, creándose una gran cantidad de reportes especializados, los cuales se clasifican como sigue¹⁴.



¹⁴ Es importante señalar que a pesar de existir una gran cantidad de reportes financieros, se considera que el analista de crédito solo tiene necesidad de recurrir a los estados financieros básicos (Estado de situación financiera, Estado de resultados y Estado de cambios en la situación financiera), así como los anexos del balance general (relaciones analíticas de todas las partidas del balance).

Los estados financieros principales o básicos, serán aquellos en los que el analista centrará su atención, ya que debido a la abundancia de cifras informativas e importancia de las mismas, le permitirán una apreciación global de la situación financiera y productiva de la empresa que las originó.

3.3.1.1 ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

Este reporte, también conocido como balance, muestra la situación financiera de una organización a una fecha determinada, describiendo como están integrados los activos, pasivos y capital contable de una empresa. Su importancia radica en que presenta en un mismo reporte la información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y de financiamiento

Visto desde la manera más simple el balance se divide en dos, el lado izquierdo, en donde se reflejan las aplicaciones y el lado derecho, donde aparecen las fuentes. El lado izquierdo se le denomina activo, en el que se agrupan todos los bienes tangibles e intangibles que conforman a la empresa. Por su parte, en el lado derecho están las fuentes de financiamiento, internas y externas, a las que se recurrió para financiar los activos reflejados en el lado izquierdo. Esta concepción está fundamentada en el principio de la partida doble, la cual señala que cada operación implica un origen y una aplicación de recursos por los mismos montos.

Al observarse el lado derecho del estado de situación financiera, se aprecia que este se divide de acuerdo al origen de los recursos con los que se financiaron los activos, pudiendo ser internos a la empresa (capital) o externos (pasivos), dando origen en la siguiente ecuación:

ACTIVO	=	PASIVO	+	CAPITAL
Bienes que conforman a la empresa		Obligaciones que se tienen con terceros		Inversión de los Accionistas

ACTIVO

El activo es el conjunto de todos aquellos bienes tangibles e intangibles que conforman a la empresa y las cuentas que lo integran se presentan de acuerdo a su disponibilidad y destino dentro de la organización, dividiéndose en activo circulante y activo no circulante (activo fijo o diferido). Las partidas que se presentan en primer término corresponden al activo circulante, que son todos aquellos activos que se han de convertir en efectivo en un año o dentro del ciclo normal de operaciones de la empresa y están destinados a generar utilidades por medio de su rotación, mientras que el activo no circulante no es convertible con mucha frecuencia en efectivo.

Las principales partidas del activo circulante y sobre las cuales será necesario que el analista de crédito ponga especial atención son las siguientes:

Efectivo. Representa aquellas inversiones que es posible realizar de una manera inmediata sin restricciones, estando constituidas por el total de moneda en curso legal y sus equivalentes, giros bancarios, depósitos a la vista, cuentas bancarias de cheques, e inversiones temporales (cuya convertibilidad en efectivo puede realizarse en el instante que lo requiera la empresa), etc., siempre y cuando sean propiedad de la empresa.

Cuentas por Cobrar. Representan los derechos del negocio contra los deudores (clientes) que normalmente surgen de las ventas de mercancía o por la prestación de servicios dentro de las operaciones normales de la empresa. Las cuentas por cobrar siempre implican un riesgo inherente, por lo que podrán venir acompañadas de una estimación para cuentas incobrables.

En caso de existir cuentas por cobrar que la empresa sabe de antemano que se harán efectivas a un plazo mayor a un año o fuera del ciclo normal de operaciones de la empresa (por ejemplo, cuentas por cobrar a empresas asociadas) deberán de relacionarse en la sección de activos no circulantes.

Inventarios. En este rubro se deben agrupar las partidas que representan las mercancías que la empresa vende para sus operaciones o aquellas que son utilizadas para prestar sus servicios. Esta partida incluye inventario terminado, inventario en proceso, materia prima, materia prima en trámite

o pago a proveedores. La partida de inventario regularmente se presenta en el balance a su costo de adquisición ajustado por la inflación ¹⁵.

Por su parte el activo no circulante son aquellos bienes tangibles e intangibles de la empresa cuyo plazo de realización es mayor a un año o que no se tienen considerado deshacerse de ellos, las principales partidas que aparecerán regularmente son los activos fijos, cuentas por cobrar a largo plazo y activos diferidos.

Los activos fijos de un negocio (también denominados planta y equipo) consisten en los bienes tangibles de una compañía destinados a la producción u operación pero que no están sujetos a la compra-venta frecuente y regular como una actividad comercial normal. La planta consiste mayormente en el terreno y bienes depreciables, tales como edificios y equipo. Los activos fijos son necesarios para la operación de un negocio, pero su naturaleza es tal que no son fácilmente convertibles en efectivo para pagar obligaciones, o no es la intención de la gerencia convertirlos en efectivo. Entre los activos fijos más relevantes se pueden encontrar: terrenos; edificios, maquinaria y equipo, equipo de transporte, etc.

Dentro de los activos no circulantes también se agrupan a aquellas inversiones a largo plazo, como pueden ser las inversiones en acciones, las cuentas por cobrar a más de un año y los activos intangibles, los cuales sin ser materiales corpóreos son aprovechados para el negocio, por ejemplo, patentes, concesiones, desarrollo de tecnología, etc.

También se consideran como activos no circulantes los activos diferidos que son pagos realizados por anticipado, que abarcan varios periodos contables y que tienen la característica de ser amortizables.

PASIVO

El pasivo son aquellas obligaciones presentes derivadas de operaciones pasadas que tiene la empresa con terceros y representan las fuentes de financiamiento externas a las que la empresa a recurrido

¹⁵ Existen diferentes técnicas para la valuación del inventario, sin embargo para los fines de la presente se considerara que su valor es ajustado por la inflación.

para financiar su activo. Los pasivos se clasifican de acuerdo a su fecha de liquidación o vencimiento, denominándose como pasivos a corto plazo o circulantes a las obligaciones que vencerán antes de un año, mientras que las obligaciones que superen dicho plazo serán considerados como pasivos a largo plazo.

Las principales partidas del pasivo circulante son:

Proveedores o cuentas acumuladas por pagar. Las cuales representan los adeudos a los proveedores de mercancías o materias primas adquiridas a crédito, las cuales se relacionan con el giro normal de la empresa.

Documentos por pagar. El cual consiste en préstamos bancarios o comerciales que ha recibido una empresa, para lo cual celebró un contrato de crédito en el cual se compromete a pagar una cantidad determinada en un cierto plazo. Los documentos por pagar generalmente generan intereses, los cuales se registran en el estado de resultados.

Porción circulante de los pasivos a largo plazo. Esta integrados por la fracción de los adeudos, que a pesar de estar contratados a largo plazo, vencerá en un plazo inferior al año.

Los pasivos a largo plazo son aquellos cuyo vencimiento es a un plazo mayor a un año, y regularmente están constituidos por obligaciones financieras a largo plazo y diversas reservas.

CAPITAL CONTABLE

Representa la participación de los accionistas sobre los activos de una empresa. Su composición es la siguiente: Capital social, reservas, actualización de capital, resultado del periodo y utilidades acumuladas.

En el capital social, se registran las aportaciones de los socios o propietarios de la empresa y se divide en capital social fijo y capital social variable. La parte fija es la aportación de los accionistas que no puede ser aumentado o disminuido sin reformar los estatutos de la sociedad y elaborar una nueva escritura pública ante notario, mientras que la parte variable si puede modificarse a voluntad

de los socios, pudiendo aumentarse o retirarse capital sin necesidad de realizar una nueva escritura ante notario.

Resultados del periodo, es la pérdida o la ganancia que una empresa obtuvo en sus operaciones durante el periodo que se resume en el estado de resultados.

Utilidades acumuladas, son las ganancias acumuladas de operaciones pasadas que no se pagaron en dividendos, sino que se revirtieron en la empresa, es importante que éstas no se consideren como efectivo.

En base a todo lo anterior, el balance se puede resumir en el siguiente cuadro:

ACTIVO ACTIVOS CIRCULANTES ACTIVOS NO CIRCULANTES ACTIVOS FIJOS ACTIVOS DIFERIDOS	PASIVO PASIVOS CIRCULANTES PASIVOS FIJOS
	CAPITAL CAPITAL SOCIAL UTILIDAD DEL PERIODO UTILIDAD ACUMULADA REEXPRECIONES

3.3.1.2 ESTADO DE RESULTADOS

Como se vio en el punto anterior, en el lado izquierdo del balance general se refleja el ciclo de conversión de activos; es decir, cómo una compañía fabrica su productos, los vende y genera efectivo, mientras que el lado derecho muestra el financiamiento requerido para respaldar estos activos. Por su parte, el estado de resultados resume las pérdidas o ganancias, producto de la conclusión de ciclos sucesivos de la conversión de activos durante un periodo de tiempo.

Las utilidades son la fuente de crecimiento de un negocio y la medida del éxito gerencial, son las que mantienen y/o incrementan el capital, siendo las ganancias las que proveen una fuente primaria del efectivo que puede ser utilizado para amortizar deudas. El estado de resultados es la herramienta principal para evaluar el funcionamiento operacional general de una compañía y su productividad en un periodo determinado.

El análisis de productividad requiere una comprensión de los factores que influyen o determinan los ingresos de una empresa por conceptos de ventas una vez descontados sus gastos. La estructura de costos operacionales de una compañía es función del ciclo de conversión de activos, de las condiciones de la industria, de la economía en general y de la habilidad de la gerencia para controlar los costos. La composición del estado de resultados es la siguiente:

Ventas	
Devoluciones	
Descuentos	
Rebajas	VENTAS NETAS
Costo de Ventas	
* Gasto de Depreciación	UTILIDAD BRUTA
Gastos de Operación	
Gastos de Administración	
Gastos de Ventas	
Gastos de Distribución	
Gastos de Promoción	
* Gasto de Depreciación	Gastos de operación
	UTILIDAD DE OPERACIÓN (UAGFIR)
Costo Integral de Financiamiento	
** Otros Gastos(productos)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS
ISR Y PTU	UTILIDAD NETA

* El gasto de depreciación se incluye generalmente con el costo de los productos vendidos para un fabricante y con los gastos de ventas, generales y administrativos para un comerciante o prestador de servicios.

** En ocasiones se originan partidas de ingresos o gastos que no corresponden al giro normal de la empresa. Algunas ganancias o pérdidas son tan poco frecuentes que no son genéricas de la actividad de la empresa, en tal caso es necesario mostrar en el estado de resultados cual hubiera sido la utilidad neta del ejercicio de no haberse presentado dichas partidas. A estas partidas se les denomina partidas extraordinarias y es necesario distinguirlas de las partidas normales y de otros ingreso y gastos.

Las ventas son el ingreso proveniente de las operaciones ordinaria de la empresa, ya sea por la venta de algún producto o el ofrecimiento algún servicio, dependiendo del giro de la empresa.

El costo de ventas es el valor que posee el bien o servicio que se ha vendido, su valuación será en función del giro de la empresa; por ejemplo si es una comercializadora, se calculará restando al inventario inicial el inventario final y sumándole las compras durante el periodo. Mientras que en una empresa fabricante su cálculo es más complicado, ya que incluye el costo de materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación, debiéndose tener cuidado de no incluir los gastos de administración del negocio, ni los gastos de ventas, ni los financieros. Si al empresa es de servicios no se presenta el costo de ventas, y sólo se reflejan sus egresos en los gastos de operación.

Al restar el costo de ventas de las ventas del periodo se obtendrá la utilidad bruta; su análisis permite valorar al área de producción y al departamento de ventas, porque el costo de ventas refleja las compras y el costo de producción.

Los gastos de operación están integrados por todos aquellos egresos en los que incurre una empresa en sus operaciones normales; dependiendo de su naturaleza estos egresos se podrán clasificar como gastos de venta, administración, distribución, etc.

La resta de los gastos operativos de la utilidad bruta arroja la utilidad operativa, que también se le designa como utilidad antes de gastos financieros o UAFIR; el analizar la utilidad que en este momento posea la empresa es de vital importancia, ya que con estos "recursos" será con los que la empresa cuente para hacer frente a sus obligaciones financieras.

A la utilidad operativa se le deducirá el costo integral de financiamiento, el cual está conformado por los intereses financieros pagados y ganados, así como por las fluctuaciones cambiarias y la posición monetaria, con lo que se obtendrá la utilidad antes de impuestos. Es importante señalar que así como las ventas se registran al momento de facturarse, lo cual implica considerar aquellas ventas hechas a crédito, así también los diferentes conceptos que integran el costo integral de financiamiento se registrarán una vez que se devenguen y no hasta que se paguen.

Posteriormente se deducen las partidas extraordinarias y los impuestos, que son el Impuesto Sobre la Renta y la Participación a los Trabajadores de las Utilidades obtenidas durante el periodo, obteniéndose finalmente la utilidad neta del periodo en cuestión.

3.3.1.3 ESTADO DE CAMBIOS EN EL CAPITAL CONTABLE

Se entiende como capital contable a la diferencia que existe entre el activo y el pasivo, diferencia que al iniciar operaciones la empresa está representado por su capital social pagado o inversión de los accionistas; esta inversión al cabo de cierto tiempo sufre modificaciones debidas a lo siguiente:

- a) Registro de utilidades o pérdidas
- b) Creación o incremento de la reserva legal o estatutarias
- c) Aumentos o disminuciones en la inversión de los accionistas (capital social suscrito y pagado)

La formulación de este estado permite analizar los movimientos en la inversión de los accionistas, utilidades distribuidas o no en el ejercicio de que se trate, reservas estatutarias y utilidades obtenidas. Su constitución tiene los siguientes lineamientos:

Inversión de los accionistas al iniciarse el ejercicio
más
Reserva legal
Otras reservas estatutarias o de capital
Utilidades por distribuir (detallada por años)
menos
Pérdidas acumuladas (detallada por años)
igual a
Capital contable al iniciarse el ejercicio
más
Utilidad del periodo (o pérdida del mismo, en cuyo caso la misma pasa deductivamente)
Incremento en las reservas legal y estatutaria
menos

Dividendos a los accionistas

Aplicaciones a reservas legal y estatutarias

igual a

CAPITAL CONTABLE AL TERMINAR EL EJERCICIO

3.3.1.4 ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

El estado de cambios en la situación financiera, es el estado financiero básico que muestra en pesos constantes¹⁶ los recursos generados o utilizados en la operación, los cambios principales ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.

Este reporte se basa en la comparación de dos estados de situación financiera (balance), en donde se registran los incrementos o decrementos que se han dado rubro a rubro, posteriormente de acuerdo a su naturaleza positiva o negativa se considerarán como origen o aplicación de recursos. Para facilitar su análisis estos incrementos o decrementos se agrupan en: recursos generados por la operación, financiamiento u otras fuentes e inversión o aplicación de recursos.

Las actividades de financiamiento incluyen la obtención de recursos de los accionistas y el reembolso o pago de los beneficios derivados de su inversión; los préstamos recibidos y su liquidación y la obtención de otros recursos mediante operaciones a corto y largo plazo.

Las actividades de operación generalmente están relacionadas con la producción y distribución de bienes y prestación de servicios, actividades a las que normalmente se dedica la empresa. Normalmente las actividades de operación están relacionadas con transacciones y otros eventos que tienen efectos en la determinación de la utilidad neta y/o con aquellas actividades que se traducen en movimientos de los saldos de las cuentas directamente relacionadas con la operación de la entidad y que no quedan enmarcadas en las actividades de financiamiento o de inversión más adelante definidas.

¹⁶ La expresión de "pesos constantes" representa el valor o poder adquisitivo de los pesos a la fecha del balance general (último ejercicio reportado tratándose de estados financieros comparativos).

Las actividades de inversión o aplicación de recursos, incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la compra y venta de deudas, de instrumentos de capital, de inmuebles, maquinaria y equipo y de otros activos productivos distintos a aquellos que son considerados como inventarios de la empresa.

Este estado vincula el resultado neto del periodo con el cambio en la estructura financiera y el reflejo de todo ello en el incremento o decremento de efectivo y de las inversiones temporales al final del periodo.

Dentro del conjunto de actividades desarrolladas por la empresa, se ha hecho cada vez más evidente que los recursos se generan y/o utilizan en tres áreas principales:

- Dentro del curso de sus actividades
- Como consecuencia de los financiamientos obtenidos y de la amortización de los mismos, tanto a corto como a largo plazo.
- En función de las inversiones y/o de desinversiones efectuadas.

Consecuentemente, los resultados generados o utilizados por la operación resultan de adicionar o disminuir el resultado neto del periodo (o antes de partidas extraordinarias cuando las haya), los siguientes conceptos:

- a) Las partidas del estado de resultados que no hayan generado o requerido el uso de recursos o cuyo resultado neto no éste ligado con las actividades de financiamiento o inversión. Los movimientos en estimaciones de valoración de los activos circulantes no se consideran en esta conciliación. Ejemplo: la amortización, depreciación, participación a los trabajadores de las utilidades de las compañías subsidiarias
- b) Los incrementos o reducciones (pesos constantes) en las diferentes partidas relacionadas directamente con la operación de la entidad, disminuidas de las estimaciones de valuación correspondiente. Estas partidas regularmente son: incrementos o disminuciones en cuentas por cobrar a clientes, inventarios o cuentas por pagar a proveedores.

Los recursos generados o utilizados en actividades de financiamiento comprenden principalmente:

- a) Créditos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las operaciones con proveedores relacionados con la operación de le empresa.

- b) Amortizaciones en pesos constantes efectuadas a estos créditos.
- c) Incrementos de capital por recursos adicionales, incluyendo la capitalización de pasivos.
- d) Reembolsos de capital.
- e) Dividendos pagados, excepto por los dividendos en acciones.

Los recursos generados o utilizados en actividades de inversión comprenden las siguientes transacciones:

- a) Adquisición, construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo.
- b) Adquisición de acciones de otras empresas con carácter permanente.
- c) Cualquier otra inversión o desinversión de carácter permanente.
- d) Préstamos efectuados por la empresa.
- e) Cobranzas o disminuciones en pesos constantes de créditos otorgados.

En algunos casos, determinadas transacciones pueden tener características de más de uno de los grupos antes mencionados. La clasificación que finalmente se siga deberá ser la que se considere que refleja mejor la esencia de la operación, en base a la actividad económica más relevante de la empresa.

Mecanismo de operación

Se deberá partir de la utilidad o pérdida neta, o antes de pérdidas extraordinarias si las hubiera. De haberlas, los recursos generados o utilizados en la operación, se deberán presentar antes y después de partidas extraordinarias.

Los cambios en la situación financiera se determinan por diferencias entre los distintos rubros del balance inicial y final, expresados ambos en pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance general más reciente, clasificados en los tres grupos arriba mencionados.

Aquellos movimientos contables que solo representan traspasos y no implican modificaciones de la estructura financiera de las empresas, como es el caso de la capitalización de utilidades, incrementos en la reserva legal, etc., se compensarán entre sí omitiéndose su presentación en el estado de cambios en la situación financiera; por el contrario, si el traspaso implica modificación en la estructura financiera, como es el caso de conversión de pasivo a capital, de adquisición de activos mediante

contratos de arrendamiento financiero, etc., se deberán presentar los dos movimientos por separado. En el caso de que la empresa efectúe la actualización de algunos renglones de sus estados financieros, el resultado por tenencia de activos no monetarios surgido durante el periodo, deberá eliminarse del saldo final de la partida que le dio origen y de la correspondiente del capital contable, antes de hacer las comparaciones respectivas.

3.3.2 ANALISIS DE LA INFORMACION FINANCIERA

En los puntos anteriores se describió de manera general los principales estados financieros. En los siguientes capítulos se describirá la metodología que se deberá seguir para poder dar una opinión respecto a la evolución financiera que ha presentado la empresa y su situación en un momento determinado.

El análisis de la información financiera se hará de manera vertical y horizontal. El análisis vertical se refiere a las observaciones que se puedan hacer sobre el balance y estado de resultados de un periodo, mientras que el balance horizontal es la comparación hecha entre una serie de periodos consecutivos. Al análisis horizontal se le llamará análisis de tendencias, donde se observarán las tendencias a la baja y alta entre los diferentes renglones que integran los estados financieros.

Es importante señalar que la mejor manera para apreciar el desarrollo de un negocio es con la comparación de estados financieros de la propia empresa, ya que el comparar la información de una serie de años consecutivos, proporcionará más información utilizable que un estado aislado aunque sea el último formulado, siendo el balance y estado de resultados los estados de mayores posibilidades analíticas al analizarse en forma comparativa.

Como primer paso, se realizará el análisis vertical de los periodos. Para facilitar el análisis de la información, ésta se simplificará de dos formas: los porcientos; que reflejan el peso relativo que tiene una determinada partida dentro de la estructura financiera de la empresa y las razones financieras, que relacionan dos aspectos de información financiera entre sí. El uso de los porcientos será mayor al analizar el estado de resultados, donde los costos y gastos, así como los diferentes niveles de utilidad

se comparan con las ventas o ingresos del periodo. Por su parte el uso de razones está centrado en el análisis de las principales partidas del balance.

Una vez obtenidas las principales razones financieras y porcentos de los periodos contables que se están analizando, éstos se comparan entre sí. El balance comparativo muestra los cambios de la situación financiera, con él se aprecian los aumentos y disminuciones que se han dado en cada una de las diferentes partidas que integran el activo, pasivo y capital entre dos o más fechas. El comparativo de estados de pérdidas o ganancias indicará los niveles de productividad de la empresa, así como las partidas que han motivado las variaciones que arrojó el balance comparado.

Para una mejor comprensión de la información, ésta se agrupa de la siguiente manera:

- Evolución de los ingresos.
- Análisis del circulante; se buscará conocer los niveles de liquidez y la conformación del ciclo financiero.
- Estructura financiera; se analizará la composición de los pasivos y el nivel de apalancamiento.
- Origen y aplicación de recursos; conocer la calidad de la administración de la empresa.
- Capacidad de pago, este punto se enfoca a la información que proporciona el estado de resultados, que incluye la capacidad de pago de la empresa (UAFIR) y la composición del costo de financiamiento de la misma.

Es importante señalar que al realizarse el análisis, debe de considerarse cualquier carácter estacional del negocio (ver ciclicidad en el punto 3.2.2). Las tendencias fundamentales se deben evaluar sólo entre plazos iguales, y a pesar de que se compare un balance general al 31 de diciembre con un balance al 31 de mayo debe tenerse en mente que pueden darse posibles distorsiones.

3.3.2.1 INGRESOS

Dentro del análisis financiero que se realiza a un solicitante de crédito, el análisis de los ingresos es de vital importancia, ya que las ventas o ingresos además de ser la principal fuente generadora de utilidades serán generalmente la fuente de repago del crédito solicitado. Entre los puntos que se deben

observar están: la evolución que han tenido sus ingresos; tanto de manera nominal como real, y la división que presentan sus ventas conforme a las distintas unidades de negocio¹⁷ que la solicitante pudiera presentar.

Crecimiento nominal. A través de este cálculo se podrá conocer el incremento o decremento que han presentado los ingresos reflejados en el estado de resultados. La fórmula a aplicar es la siguiente:

$$\frac{\text{Ventas del año 1} - \text{Ventas del año 0}}{\text{Ventas del año 0}}$$

Ventas del año 0

Formula 1

Es importante señalar que no se considera acertado el comparar períodos desiguales en su plazo. Por ejemplo: en el cuadro siguiente resultaría erróneo comparar las ventas obtenidas durante todo el período de 1996, contra los ingresos de los tres primeros meses de 1997, así que las ventas se “anualizan”, es decir, se calculan las ventas que se obtendrían al término de 1997, en caso de continuar con la tendencia presentada a marzo, siendo esta cantidad la que se compara contra las ventas obtenidas en 1996. En este caso para obtener los ingresos anualizados, se dividen las ventas obtenidas en x meses entre el mismo número de meses y se multiplica por 12; en este ejemplo sería como sigue: $(3,700 / 3) * 12 = \$ 14,800$. Es necesario no dejar de lado que esta operación no considera los posibles ciclos que las actividades normales de la empresa pudiera presentar durante el año.

Empresa X

Periodo	Diciembre 1995	Diciembre 1996	Marzo 1997
Ingresos por venta	\$ 11,000	\$ 14,000	\$ 3,700

Aplicando la fórmula 1 para los datos arriba descritos se obtendrían los siguientes resultados:

¹⁷ La unidad de negocio es un concepto que sirve para agrupar los diferentes productos o servicios ofrecidos por una empresa, por ejemplo, en el caso de la compañía telefónica Telmex, es posible dividir sus actividades en telefonía local, telefonía de larga distancia y telefonía celular; cada una de estas área conformaría una unidad de negocios la cual tendrá clientes, proveedores y distribuidores diferentes y enfrentará a distintos competidores.

	DIC 1995-96	DIC 1996 - MAR 1997
Crecimiento nominal	27.27%	5.71%

A primera vista y haciendo un análisis básico sobre el crecimiento nominal que presentaron las ventas de la empresa X, se podría afirmar que la solicitante ha mostrado una buena evolución en sus ingresos, con un satisfactorio incremento en las ventas de 1996 y un crecimiento menos importante durante los tres primeros meses de 1997, el cual se continua considerando aceptable. Sin embargo, es necesario señalar que estos resultados no consideran un factor que tiende a distorsionar casi toda cifra financiera, la inflación, la cual debe descontarse a través del cálculo de la tasa de crecimiento real.

Crecimiento real. El cálculo de las tasas reales es un intento para reconocer y descontar los efectos de la inflación sobre resultados económicos. Ejemplo, una empresa en el año 1 vende 100 productos anuales con un valor de \$ 1.00, obteniendo ingresos por \$ 100. Durante el año 2 la economía presentó una inflación del 10%, lo cual implica un incremento del 10% en los costos y gastos de la empresa, que probablemente se reflejarán en sus precios, haciendo que la empresa venda sus productos en \$ 1.10. Si suponemos que la empresa continúa vendiendo los 100 productos anuales obtendrá ingresos por \$ 110. Si se calcula el crecimiento nominal este será de un 10%, lo cual es erróneo, ya que la empresa continúa vendiendo la misma cantidad que el año anterior. Más aún, si la empresa vendiera únicamente 91 productos sus ingresos con el nuevo precio serían de \$ 100.1, lo cual podría hacer pensar que mantiene el mismo nivel de ventas que el año anterior, cuando en realidad ha presentado un importante retroceso.

Al proceso de descontar la inflación de las cifras de ventas se le denomina deflactar, el cual consiste en considerar el primer año como punto de referencia y traer a valor presente las cifras de los periodos siguientes; el desarrollo de este cálculo, con sus operaciones aritméticas se resume como sigue:

- a) Se obtienen las cifras del índice nacional de precios al consumidor¹⁸ de las fechas que se compararan, en el caso del ejemplo que se analiza sería como sigue:

¹⁸ Cifra emitida por el Banco de México a través del Diario Oficial.

Fecha	INPC
Diciembre de 1995	157.04
Diciembre de 1996	200.39
Marzo de 1997	211.60

- b) Se considera el primer período como el punto de referencia, hacia el cual se traerán las ventas de los períodos subsecuentes a valor presente, para ello se obtienen las tasas que deberán aplicarse, conforme a la siguiente fórmula:

$$(\text{INPC (período 1)} / \text{INPC (período 0)}) - 1$$

Aplicando en el caso ejemplo:

$$(\text{INPC (dic 96)} / \text{INPC (dic 95)}) - 1 = \text{Factor (1), sustituyendo tenemos } 200.39 / (157.04 - 1) = 0.27604$$

$$(\text{INPC (mar 97)} / \text{INPC (dic 96)}) - 1 = \text{Factor (1), sustituyendo tenemos } 211.60 / (200.39 - 1) = 0.0559$$

- c) Se aplican los factores arriba descritos a las ventas, con la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas período 1} / (1 + \text{factor(1)})$$

$$\text{Ventas período 2} / ((1 + \text{factor (1)}) * (1 + \text{factor (2)}))$$

Al aplicar el procedimiento arriba descrito se obtiene el siguiente cuadro:

	Diciembre 1995	Diciembre 1996	Marzo 1997
Ventas	\$ 11,000	\$ 14,000	\$ 14,800 ¹⁹
Ventas Deflactadas	\$ 11,000	\$ 10,135	\$ 10,116
Crecimiento Real		(7.86) %	(0.187)%

Como se observa, la empresa ha presentado un decremento en sus ingresos, lo cual contrasta con los resultados obtenidos al considerar únicamente el crecimiento nominal de las ventas.

¹⁹ Ventas anualizadas

3.3.2.2 ANALISIS DEL CIRCULANTE

El objetivo del análisis de la liquidez de una compañía es el evaluar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, su solvencia de efectivo actual y su capacidad de permanecer solvente en caso de adversidades, lo cual se hará en base a los conceptos de capital de trabajo y ciclo financiero, los cuales fueron tratados anteriormente, pero con un enfoque distinto.

La definición estricta del capital de trabajo neto se refiere a la resta de los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Sin embargo, mas allá de la simple operación aritmética, el capital de trabajo se constituye por los recursos que la empresa tiene para poder soportar su ciclo financiero y determinar la posición de liquidez de la compañía, la cual es necesaria para su supervivencia.

La administración del capital de trabajo abarca todos los aspectos del manejo de los activos y pasivos circulantes, requiriéndose de una comprensión de las interacciones existentes entre los pasivos circulantes, los activos circulantes, el capital y las inversiones a largo plazo. Esta visión tiene una particular importancia para las empresas pequeñas, las cuales tienen un acceso relativamente limitado a mercados de capital a largo plazo, requiriendo sostenerse en base al crédito de sus proveedores y préstamos bancarios a corto plazo, ambos afectan el capital de trabajo al aumentar los pasivos circulantes.

Como se mencionó anteriormente, a través de sus operaciones, la empresa crea un ciclo (ver punto 2.4.1), que inicia con la compra de materias primas y el reconocimiento de las cuentas por pagar; posteriormente esta materia prima se almacena, procesa, y vende, generando posiblemente cuentas por cobrar. A este proceso se le denomina ciclo financiero y su comprensión es fundamental para la evaluación del circulante. En cada uno de los pasos que comprende el ciclo financiero se incurre en un costo, al añadir valor a la materia prima original, ya sea mediante costos de mano de obra u otros costos de manufactura o el costo de financiamiento de las cuentas por cobrar. Este costo adicional se refleja directa o indirectamente en el valor agregado del activo y se espera que esto refleje un aumento real en el valor del producto. Sin embargo, cada vez que se incurre en un costo, existe el riesgo correspondiente de que no se recupere la inversión mediante la venta del producto y el cobro de efectivo, lo cual impediría que la empresa cumpliera con sus obligaciones financieras. A este factor

de incertidumbre se le denominará, riesgo comercial, que varía de industria a industria y dependerá del ciclo de conversión específico que tenga la empresa analizada.

El riesgo comercial variará de acuerdo a la duración del ciclo de conversión. Generalmente, cuanto más largo sea el ciclo de conversión de activos y mayor el valor añadido durante el proceso de producción, mayor es el riesgo comercial en las operaciones de la compañía. Se puede identificar el riesgo comercial mediante un examen de la estructura del activo de una compañía. Se puede comparar, por ejemplo, la estructura del activo de un fabricante de automóviles con la de un comerciante de acero:

	Fabricante de Automóviles	Comerciante de Acero
Activos		
Efectivo y Valores Negociables	5	5
Cuentas por Cobrar	10	30
Inventario (Total)	45	55
Materia Prima	10	
Producto en Proceso	20	
Producto Terminado	15	55
Planta y Equipo	<u>40</u>	<u>10</u>
	100	100

Con su largo ciclo de conversión de activos, el fabricante de automóviles añade considerable valor a la materia prima que compra originalmente, considerándose un riesgo comercial alto, ya que resulta necesario mantener una inversión alta en activos fijos requeridos para el proceso de producción (la cual no resulta probable que se convierta en efectivo), elevados montos en inventario en materia prima y producto terminado, los cuales no tienen valor de mercado alguno, ya que existe poca o nula demanda por autos a medio terminar.

En contraste, el comerciante de acero, cuyo negocio es sencillamente comprar acero como un artículo de comercio y vendérselo a otro, tiene un ciclo de conversión de activos corto, ya que añade poco valor a la materia prima que compra. Además, tiene una inversión baja en activos fijos. En comparación con el fabricante de automóviles, se puede considerar como bajo el riesgo comercial para el comerciante en acero.

En base a lo anterior es posible hacer dos generalizaciones:

1. Se puede identificar el riesgo comercial mediante un examen de la naturaleza del ciclo de conversión de activos y la estructura del estado de situación financiera, particularmente del lado izquierdo del balance.
2. El riesgo comercial aumenta con la duración del ciclo de conversión de activos y la cantidad de valor agregado del proceso de producción.

Llegado a este punto es posible definir un nuevo concepto: la liquidez; la cual se define como la proximidad al efectivo. Generalmente, cuanto más largo es el ciclo de conversión de activos de una compañía, menos líquidos son sus inversiones en inventario. Se ha visto, por ejemplo, que el inventario en la etapa de productos en proceso tiene muy poco valor realizable, ya que hay muy poca demanda por productos a medio terminar. Una compañía con un ciclo corto de conversión de activos, tal como un supermercado u otro detallista, probablemente tendría un inventario más líquido.

La liquidez dentro de la estructura financiera del activo de una compañía es importante, porque es mediante la conversión de activos en efectivo que una compañía puede pagar sus obligaciones cuando vencen. Dado que sus pasivos son obligaciones, si una compañía no paga sus deudas oportunamente puede verse obligada a declararse en suspensión de pagos e irse a la quiebra y liquidación; como al banco le interesa otorgar financiamiento a un negocio en marcha, la evaluación de liquidez es un objeto importante del análisis de crédito.

Para resumir, el analizar como una compañía administra su inversión en activos, permite evaluar el riesgo comercial (el riesgo de que la compañía no pueda realizar el valor de inversión en sus activos), la calidad o liquidez de las inversiones de la compañía en activos circulantes y la eficiencia en el uso de sus activos circulantes. A continuación se hace referencia a cada uno de los componentes principales de la inversión en activos de una compañía: inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, y se tratarán puntos específicos a considerar en la evaluación de cada caso.

Rotación del Inventario²⁰.

La relación de la rotación del inventario se calcula dividiendo el inventario entre el costo de ventas, la cifra que resulta indica el número de veces durante el período que el inventario fue convertido en efectivo o cuentas por cobrar.

El concepto de rotación del inventario se expresa frecuentemente en términos del número de días promedio en que el inventario permanece en la empresa antes de venderse. El cómputo consiste en dividir el monto del inventario entre el costo de ventas y multiplicarlo por 360 días.

$$(\text{Inventarios} / \text{Costo de ventas}) * 360 = \text{Días en que se recupera la inversión en el Inventario}$$

La cifra de rotación del inventario puede ser comparada con la rotación de compañías similares en la industria. La tasa de rotación del inventario variará considerablemente de industria a industria. Un comerciante de carne fresca, que es un producto perecedero, tendrá una rotación más alta que la de un fabricante de maquinaria pesada, donde cada unidad puede tomar varios meses para terminarse. La cifra de rotación no representa una respuesta propiamente, sino más bien un indicador de posibles problemas que tienen que ser analizados a fin de evaluar el efecto sobre la calidad o salida del inventario y, en última instancia sobre la seguridad en el otorgamiento del crédito.

El inventario de un fabricante generalmente se desglosa en tres componentes: materia prima, productos en proceso y productos terminados. La evaluación de este desglose puede señalar un desbalance que pudiera indicar problemas en la habilidad de una compañía para realizar su inventario. Un nivel pequeño de inventario de materia prima podría conducir a varias conclusiones, dependiendo del negocio del cual se trate; si la materia prima tiene que ser embarcada desde un punto distante, por ejemplo, el caucho del sureste de Asia, un nivel bajo de materia prima puede indicar demoras potenciales en la etapa de productos en proceso y la pérdida de oportunidades de venta. Un nivel bajo de materia prima en otra compañía, causado por una huelga en la industria de los

²⁰De acuerdo a las técnicas contables existen dos tipos de valuación del inventario (primeras entradas primeras salidas, últimas entradas primeras salidas). Sin embargo, no se considera que para efectos del análisis de crédito sea relevante la técnica que se haya aplicado.

proveedores, puede indicar una posible escasez de materia prima que elevaría el precio a un punto donde los costos totales estarán sobre el precio al cual se puede vender el producto terminado.

Una cantidad excesiva de materia prima pudiera indicar que la empresa estuvo especulando sobre el aumento de precio del producto terminado, o podría indicar que la compañía estuvo comprando prudentemente en exceso respecto de sus necesidades actuales debido a una escasez anticipada en el suministro. Una gran cantidad de productos terminados en el inventario de una compañía puede indicar que el inventario en la etapa de productos en proceso, en consideración del tiempo que toma fabricar el producto a la luz de las ventas proyectadas para el futuro inmediato, ineficiencia en la producción o existencia de un problema laboral, o por otro lado, podría indicar la conclusión exitosa de una temporada de ventas.

Estos son sólo unos ejemplos de situaciones e interpretaciones posibles, que indican que la información obtenida del estado financiero, unida a un cierto conocimiento de la industria y condiciones económicas, puede ser muy útil para obtener una serie de posibles causas y efectos que pueden ayudar a evaluar los riesgos en el otorgamiento de un financiamiento.

Rotación de Cuentas por Cobrar.

La tasa de rotación de las cuentas por cobrar ofrece un indicador de calidad y de la eficiencia de la gerencia en sus gestiones de cobro. La rotación de las cuentas por cobrar se refiere al número de días que las cuentas por cobrar permanecen pendientes antes de que se cobre efectivo y se calcula dividiendo las cuentas por cobrar entre las ventas de crédito, como sigue:

$$(\text{Cuentas por cobrar} / \text{Ventas netas}) * 365 = \text{Días en que se recuperan las cuentas por cobrar}$$

Las cuentas cargadas contra pérdidas son aquellas que la compañía ha considerado incobrables. Se calculan restando la reserva para cuentas incobrables, como sigue:

$$\begin{aligned} & \text{Cuentas por Cobrar Brutas} \\ & - \text{(Reserva para Cuentas Incobrables)} \\ & = \text{Cuentas por Cobrar Netas} \end{aligned}$$

Las cuentas por cobrar representan el derecho de cobro de una compañía contra sus clientes por productos vendidos o servicios prestados, por las cuales todavía no ha recibido efectivo. Un objetivo primordial del análisis de cuentas por cobrar es tomar una decisión en cuanto a la calidad de las propias cuentas, es decir, la probabilidad de que efectivamente se conviertan en efectivo.

Los factores a considerar en una evaluación de cuentas por cobrar incluyen lo siguiente:

- **Términos de Crédito:** los términos de pago ofrecidos por una compañía a sus clientes varían de industria a industria y se determinan en función del tipo de cliente y el grado de competencia dentro de la industria del vendedor. Un alto grado de competencia puede indicar la necesidad de conceder plazos de crédito más largos a fin de establecer una ventaja competitiva.
- **Costos de mantener las cuentas por cobrar:** aunque el uso de plazos de crédito puede ayudar a promover las ventas, existen ciertos costos asociados por mantener cuentas por cobrar, tales como el gasto por intereses sobre el dinero tomado a préstamo para respaldar las cuentas por cobrar, costos de teneduría de libros y costos de mantener un área especial para la recuperación de la cartera de clientes.

Rotación de las cuentas por pagar.

La tasa de rotación de las cuentas por pagar tiene una doble función, por una parte indica que tan buen "pagador" es el solicitante de crédito, lo cual es deseable conocer, por ser un deudor en potencia al banco. Adicionalmente, esta razón permitirá conocer el financiamiento que está recibiendo por parte de los proveedores, la cual además de ser una fuente de financiamiento sin costo, permite continuar el ciclo de conversión de efectivo sin requerir efectivo. Esta razón se calcula como sigue:

$$\text{(Cuentas por Pagar) / Compras} \times 365 = \text{Días que tarda la empresa en pagar sus deudas}$$

Como se observa el denominador son las compras de materia prima realizadas durante el año, sin embargo, regularmente no se dispone de esta información, por lo que se puede, en ocasiones, utilizar el costo de la mercancía vendida como denominador, lo cual hasta cierto punto no resulta del todo correcto, ya que el costo de ventas incluye además del costo de la materia prima adquirida, otro tipo de costos en que se incurre al añadirle valor agregado al producto. Por ejemplo, una cadena de

tiendas departamentales, por lo general no fabrica o añade valor agregado a su mercancía, así pues, el costo de las mercancías vendidas consiste primordialmente en las compras. Sin embargo, en los casos en que existe un importante valor agregado, como el caso del fabricante, el uso del costo de la mercancía resultará inadecuado. Por lo anterior se recomienda, cuando es posible obtenerlo, usar como denominador el importe de las compras.

Una vez que se han calculado los plazos que tardan en realizarse cada uno de los elementos que conforma el ciclo financiero, es posible calcular la duración total de éste, para lo cual se realizará la siguiente operación:

$$\begin{array}{rcl} & \text{Días de realización del inventario} & \\ + & \text{Días para el cobro a clientes} & \\ - & \text{Días de financiamiento de los proveedores} & \\ = & \text{Plazo del ciclo financiero que requiere} & \\ & \text{financiar la empresa con recursos propios.} & \end{array}$$

Adicionalmente a las razones descritas arriba existen otras que permiten evaluar la liquidez de la empresa, entre éstas están la razón de liquidez y la de la prueba del ácido.

RAZON DE CIRCULANTE O DE LIQUIDEZ

Esta es una de las razones de uso más general y frecuente al realizar el análisis financiero, su fórmula es:

$$\text{activos circulantes} / \text{pasivos circulantes}$$

Se supone que cuanto más alta sea esta razón, mayor será la capacidad de la empresa hacer frente a sus compromisos de corto plazo, sin embargo la razón tiene que ser considerada como una medida aproximada de liquidez, debido a que no toma en cuenta la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes. Es decir, una empresa que tenga activos circulantes compuestos principalmente de efectivo y partidas por cobrar corrientes en general, tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten en inventarios principalmente; por consiguiente es necesario utilizar herramientas de análisis más detalladas para evaluar en forma crítica la liquidez de la empresa.

RAZÓN DE LA PRUEBA DEL ÁCIDO

Esta razón es una variación del índice de liquidez, conocida como la prueba del ácido, es calculada limitando los activos corriente al efectivo, valores negociables, y cuentas por cobrar, i.e., aquellos activos que podrían ser convertidos en efectivo rápidamente.

Prueba de Acido= (Efectivo + Valores Negociables + Cuentas por Cobrar) / Pasivos circulantes

La prueba del ácido es un indicador más riguroso y cetero de la liquidez a corto plazo en términos de que evalúa que tan cubiertos se encuentran los acreedores corrientes sin depender de la venta de los inventarios existentes. La confiabilidad de la prueba del ácido como indicador de la liquidez de corto plazo depende de la calidad de las cuentas por cobrar o el valor en el mercado de los valores. En algunos negocios, el inventario podría ser convertido en efectivo más rápidamente que las cuentas por cobrar de otros negocios, y es un ejercicio hacer un estudio de los hechos en cada caso, a fin de determinar si se incluyen cuentas por cobrar o se excluyen inventarios en el cálculo de la prueba del ácido.

En base a la información obtenida por las razones arriba señaladas se recomienda se prepare el siguiente cuadro, el cual permitirá facilitar su análisis:

	Fecha 1	Fecha 2
Capital de trabajo	X	X
Razón de liquidez	X	X
Razón de la prueba del ácido	X	X
Plazo de rotación de cuentas por cobrar	X	X
Plazo de realización del inventario	X	X
Ciclo financiero	X	X
Plazo de financiamiento de los proveedores	X	X

Este cuadro, así como las razones financieras, permiten obtener una visión más amplia de la situación de la empresa si se hace de manera comparativa, recordando siempre que la información tiene una mayor validez cuando las fechas de evaluación son a las mismas, es decir, diciembre de 1995 es comparable con diciembre de 1997, ya que de esta manera se minimizan las distorsiones por

fenómenos de ciclicidad, ya sea por parte de sus compradores o de los proveedores. En caso de que la información sea a diferentes fechas, el analista deberá tratar de identificar si existe algún tipo de ciclicidad.

3.3.2.3 ESTRUCTURA FINANCIERA

Al realizar el análisis de la estructura financiera se busca evaluar las fuentes de financiamiento a las que recurrió el solicitante para poder realizar sus operaciones, para hacerlo el analista enfocará su análisis en el lado derecho del balance, y determinará si las fuentes internas de financiamiento (capital contable) y las fuentes externas (pasivos) se encuentran balanceadas.

Para lograr lo anterior se deberán evaluar los niveles de endeudamiento, lo que implica comparar los compromisos que la empresa tenga con sus acreedores externos, contra la inversión en capital contable, permitiendo conocer como están respaldados estos pasivos en cuanto a la inversión de los accionistas se refiere. Es importante que el analista evalúe la capacidad de la empresa para satisfacer las reclamaciones de sus acreedores, especialmente cuando el banco puede convertirse en uno de ellos, para ello se plantean las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el nivel de deuda con relación al nivel de patrimonio en la estructura de capital de la empresa?
- ¿La composición de los activos de la empresa es tal que el efectivo generado por la exitosa terminación del ciclo de conversión de activos resultará suficiente para pagar a los acreedores?
- ¿Cómo es la composición de los pasivos en cuanto a sus plazos?, ¿Sus compromisos se concentran en el corto plazo?
- ¿Qué porcentaje de los pasivos son en moneda extranjera?, ¿la empresa genera suficientes divisas para cubrirse en caso de fluctuaciones cambiarias?

Dos criterios regirán el análisis de la estructura financiera de una firma:

1. Relación entre Vencimiento: El tipo del financiamiento debe guardar correspondencia con el tipo de activos que se estén financiando. Los fondos a corto plazo deben respaldar necesidades a corto plazo y los fondos a largo plazo, necesidades a largo plazo.

La correspondencia entre plazos aplicada a las finanzas de los negocios, se conceptualiza mejor en términos de estabilidad y flexibilidad. El financiamiento a corto plazo le provee flexibilidad a la gerencia, es decir, la habilidad para tomar fondos prestados y pagarlos de forma que guarde correspondencia con la expansión y contratación temporal de los activos corrientes. El financiamiento a un plazo más largo provee estabilidad en la base de financiamiento.

2. Riesgos del Negocio: Los dueños del patrimonio, y no los acreedores, tienen que absorber el riesgo del negocio. Los bancos no están en posición de proveer capital para cubrir riesgos.

Las razones que se utilizarán para evaluar la estructura financiera son: apalancamiento financiero y porcentaje de los adeudos financieros. Los niveles considerados como deseables en los índices obtenidos pueden variar de acuerdo a las diferentes industrias, por lo que el analista, dentro de lo posible, deberá buscar conocer los parámetros que manejan otras empresas en el ramo y así poder compararlos con los de la solicitante.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Esta razón señala el grado de respaldo en que la inversión de los accionistas de la empresa garantiza a sus acreedores, es decir, indica que tan comprometido se encuentra su patrimonio y que tan ampliamente están respaldadas estas obligaciones con sus activos. Para obtenerla se dividen los pasivos totales entre en capital contable, como sigue:

$$\text{Deuda total} / \text{Capital contable}$$

Uno de los principios primordiales que rigen la evaluación por el banco de la estructura financiera de una compañía es que el riesgo del negocio debe ser absorbido por los dueños de la firma; por lo tanto,

una firma con un riesgo de negocio alto, debería idealmente tener un patrimonio de los dueños mayor que el requerido para una firma con un riesgo de negocio bajo. El nivel de apalancamiento considerado como aceptable, se relaciona también con la estabilidad de los ingresos de una empresa, generalmente, a mayor estabilidad de los ingresos, más alto es el apalancamiento que se considera correcto para una empresa.

A partir de esta razón financiera existen toda una serie de variantes, entre las cuales se encuentran:

Pasivo Corto Plazo
Pasivo Total

Esta razón nos indica el peso que tienen los adeudos a corto plazo (menos de un año) con respecto al adeudo total. Esta razón se encuentra fuertemente ligada con las razones de liquidez y dependiendo de ésta se considerará como sano para la empresa el nivel de apalancamiento a corto plazo.

Pasivo Largo Plazo
Pasivo Total

Esta razón, contraparte de la anterior, nos indica el porcentaje que representan los pasivos a largo plazo dentro de los pasivos totales, existe una tendencia a considerar que mientras más alta sea esta razón mejor para la empresa.

Pasivo Corto Plazo
Capital Contable

Al poner como denominador el capital contable se obtiene los porcentajes que guardan los adeudos a corto o largo plazo con respecto a la inversión de los accionistas.

Otra posible variante de esta razón considera los pasivos que la empresa pueda tener en monedas extranjeras, la cual tiene una especial importancia en un país como el nuestro, donde de manera cíclica se presentan importantes fluctuaciones cambiarias.

$$\text{Pasivo en Moneda Extranjera} / \text{Pasivo Total}$$

En caso que la empresa se encuentre endeudada con pasivos en moneda extranjera es importante relacionarlo con sus ingresos, siendo importante que la empresa realice regularmente ventas en esa divisa, ya sea de manera directa o indirecta a través de ventas a un exportador directo o vendiendo un

producto que se cotice en dólares y que genere flujos suficientes para hacer frente a sus compromisos.

Entre las principales fuentes de financiamiento están:

Proveedores y gastos acumulados por pagar, que se consideran como las fuentes de financiamiento tradicionales disponibles a una compañía en el curso normal de sus operaciones. Este tipo de deuda tradicionalmente no supone costo explícito y mientras mayor sea el tiempo en que la deuda operativa permanece disponible, menor será el financiamiento adicional, que regularmente implica un costo financiero. Para cuantificar este tiempo se tiene la razón financiera de pago a proveedores (ver ciclo financiero).

Los préstamos o documentos por pagar, que abarcan toda forma de deuda que tenga un costo explícito y devengue intereses, los préstamos pueden ser a corto o largo plazo. Los préstamos a corto plazo son aquellos pagaderos dentro del término de un año, así como la porción circulante de cualquier deuda a largo plazo.

PORCENTAJE DE LOS ADEUDOS FINANCIEROS

Esta razón nos dará a conocer que proporción de la deuda total son pasivos con instituciones financieras, lo cual es importante si consideramos que estos adeudos regularmente generan un gasto para la empresa (el cual se refleja en el estado de resultados, disminuyendo el margen de operación), además de representar una importante aplicación de efectivo, reduciendo los flujos generados por la operación. El cálculo de la razón es como sigue:

Pasivos financieros / Pasivo total

Es importante que el analista conozca al detalle los pasivos financieros, en cuanto a nombre del acreedor, monto y fecha de vencimiento; clasificar los pasivos por su vencimiento, analizando si esta deuda no implicará problemas para servir el crédito solicitado. Como variables de esta razón tenemos:

Pasivos Financieros a Corto Plazo

Pasivo Total

Como numerador se utilizará el monto de los adeudos con instituciones financieras a corto plazo, ya sea los contratados a menos de un año o la porción circulante de los pasivos contratados a largo plazo. Esta razón se considera importante, porque los pasivos bancarios, regularmente son los adeudos de más alta exigibilidad, así que mientras más alto sea el resultado, se considera mayor el riesgo para la empresa.

En base a las razones arriba señaladas es posible hacer el siguiente cuadro, el cual facilitará el análisis:

	Fecha	Fecha
Pasivo Total / Capital Contable	X	X
Pasivo a Corto Plazo / Pasivo Total	X	X
Pasivo a Corto Plazo / Capital Contable	X	X
Pasivo Bancario o Financiero / Pasivo Total	X	X

3.3.2.4 CAPACIDAD DE PAGO

Estas razones, también llamadas de cobertura han sido diseñadas para relacionar los gastos financieros de una empresa con su capacidad para cumplir con ellos. Las razones de cobertura a pesar de enfocarse en los resultados obtenidos en el Estado de Resultados, pueden ser consideradas como complemento de las razones de apalancamiento, ya que los gastos financieros son generados por los pasivos reflejados en su balance. Es importante señalar que los gastos financieros dependerán del tipo de moneda, tasa y plazo en el que fueron contratados, es por ello que resulta necesario conocer todos estos datos para tener la visión más exacta posible sobre las responsabilidades que enfrenta la empresa.

DETERMINAR LA UTILIDAD ANTES DE GASTOS FINANCIEROS (UAFIR)²¹

Una de las herramientas más importantes para determinar la capacidad de pago que posee una compañía, es la UAGFIR, que es el importe que una compañía tiene disponible para hacer frente a sus compromisos financieros, generados por obligaciones bancarias.

La UAGFIR, que no es sino la utilidad operativa antes de gastos financieros, es el remanente que la empresa obtiene después de que sus ingresos totales netos se le descuenta su costo de ventas y gastos operativos. Para que se considere que la empresa posee capacidad de pago, este resultado deberá ser positivo, ya que si es negativo significa que la empresa no obtiene los ingresos necesarios para su operación con lo que será imposible que cubra cualquier responsabilidad generada por cualquier otro compromiso.

RELACION DE LA UAGFIR CON LOS GASTOS FINANCIEROS

Esta es una de las razones de cobertura tradicionales, y consiste en dividir la razón de las utilidades antes de intereses e impuestos (UAGFIR) entre el importe de los gastos de intereses de este periodo, como sigue:

$$\text{UAGFIR} / \text{Gastos Financieros}$$

Si la proporción es menor a la unidad, la empresa no tiene la capacidad de pago suficiente para afrontar su actual carga financiera, y si es solicitante de un nuevo crédito tendrá problemas para liquidar sus adeudos. En este caso es necesario investigar si existen atenuantes, como un decremento en sus ventas por alguna ciclicidad en las mismas o algún incremento en sus costos y gastos por alguna eventualidad, como podría ser la descompostura de alguna maquinaria que incrementara sus costos de manera temporal.

UAGFIR MAS PRODUCTOS FINANCIEROS

Si la empresa solicitante normalmente genera productos financieros como parte de su actividad,

²¹ Utilidad Antes de Gastos Financieros

y son considerados como un factor de ingresos constante, es posible tomar en cuenta estos recursos al evaluar su capacidad de pago, en estos casos se maneja la siguiente razón:

$$(UAGFIR + \text{Productos Financieros}) / \text{Gastos Financieros}$$

El cálculo es parecido al que es utilizado en la razón anterior, difiriendo en que en el numerador a la UAGFIR se le suman los productos financieros. En este caso es necesario que el analista de crédito conozca la naturaleza de los productos financieros, para así poder determinar que tan regular será el ingreso de estos recursos.

Cabe mencionar que los productos financieros regularmente provienen del crédito que la solicitante otorga a sus clientes, cobrando un porcentaje de intereses, como ejemplo se puede mencionar a las agencias automotrices, o bien a una empresa de servicios financieros como American Express. Otra posibilidad son los intereses que se obtienen por concepto de manejo en su tesorería, es decir los intereses generados por las inversiones realizadas con sus excedentes de efectivo, un ejemplo de esto son las grandes cadenas comerciales, como Comercial Mexicana que cobran al contado y pagan a crédito a sus proveedores.

Estructura de Costos y Gastos.

Debido a que los costos y gastos afectan de manera directa a la UAGFIR es importante analizar la evolución que estos han presentado, la estructura de estas partidas variarán de acuerdo a la industria y a la situación específica de la empresa, por ejemplo, una empresa comercializadora no presentará los costos de venta en que incurre una manufacturera. Para poder iniciar su análisis es necesario el diferenciar entre costos y gastos, los primeros están relacionados con los egresos efectuados para la manufactura o producción de algún bien, mientras que los gastos son originados por la propia operación de la empresa, ejem: gastos administrativos, gastos de venta, luz, teléfono (ver punto 3.2.1.2, Estados de Resultados). Los costos pueden dividirse como sigue:

Costos Fijos, son aquellos que, en teoría, no varían en forma significativa con el nivel de producción. Los costos fijos incluyen gastos de depreciación (la asignación de costos de activo fijo a un periodo

determinado), el costo de los gastos generales (agua, servicios, luz, etc.), necesarios para mantener en funcionamiento la planta u oficina, etc

Costos Variables, son aquellos que varían con los niveles de producción. Los más evidentes son los costos de mano de obra por hora y materia prima. A medida que aumenta la producción, la compañía necesita comprar más materia prima y contratar a más trabajadores, etc.

Una razón financiera útil para comprender la estructura de costos y gastos es la razón de apalancamiento operativo, cuya fórmula es la siguiente:

$$\text{Apalancamiento Operativo} = \text{Costos Fijos} / \text{Costos Totales}$$

Se dice que las compañías tienen un alto apalancamiento operativo si una gran porción de sus costos corresponden a costos fijos más que variables. De ésta manera pueden ser significativamente más rentables a grandes volúmenes de producción (en relación con la capacidad en planta) que a un bajo volumen.

Una compañía tiene un bajo apalancamiento operativo si una menor proporción de sus costos corresponden a costos fijos y un alto porcentaje corresponde a los variables. Dicha compañía tiene una ventaja si disminuye el volumen porque fácilmente puede reducir sus costos variables.

Es necesario señalar que dentro de la información financiera que normalmente manejará un analista de crédito, no se detallará la proporción de los costos fijos y variables, por lo que resultará necesario solicitarle esta información de manera adicional al solicitante del crédito.

Gastos de Operación

El nivel de gastos de operación es función, mayormente, de las técnicas de venta usadas por una firma. Las técnicas de venta están relacionadas con el tipo de negocio y la naturaleza de la competencia. Cabría esperarse que una tienda departamental, por ejemplo, tuviese gastos de venta y administración considerablemente más altos que un fabricante de piezas de componentes. En una

tienda de departamentos, una porción considerable del costo de mano de obra y la inversión mayoritaria en activos fijos están relacionadas directamente con el esfuerzo de ventas.

Por otro lado, un fabricante de piezas de componentes que vende mayormente a otros fabricantes tendría gastos de venta y administración relativamente bajos, y los gastos de mano de obra y depreciación relacionados directamente con las actividades de producción aparecerían reflejados en la sección de costo de los productos vendidos del estado de ganancias y pérdidas.

También, debido a la escala de distribución o métodos de ventas empleados por los fabricantes, existirá una variación considerable en el nivel de gastos de venta y administración. Por ejemplo, un fabricante que venda a través de mayoristas independientes o agentes de ventas que operan sobre una base de comisiones tendrá un nivel de gastos menor que el de uno que mantenga su propia red de vendedores, almacenes y/o locales para ventas al por menor.

Si la relación de costos y gastos de una compañía difiere significativamente de la de sus competidores, debe investigarse la razón de esta diferencia. Una relación por encima de la norma podría indicar que la firma está vendiendo en una área más amplia que sus competidores y haber incurrido por tanto en gastos de ventas mayores, o podría ser que el producto de la compañía es inferior al de sus competidores y requiere por más publicidad para vender el mismo volumen.

Para facilitar el análisis de las razones financieras arriba señaladas, es conveniente construir el siguiente cuadro:

	FECHA	FECHA
UAGFIR	X	X
PRODUCTOS FINANCIEROS	X	X
GASTOS FINANCIEROS	X	X
UAGFIR / GASTOS FIN.	X	X
UAFIR / (G. FINANC. + PROD. FINANC.)	X	X

3.3.3 LIMITACIONES DE LAS RAZONES FINANCIERAS

A pesar de que por sus bases matemáticas la información financiera debería de ser totalmente fidedigna, su preparación puede verse distorsionada por una gran cantidad de aspectos. Su preparación, presentación y contenido dependerá de a quien está dirigida dicha información, por ejemplo: el fisco, los accionistas o los propios administradores. Esto ha creado incluso el desarrollar disciplinas contables especializadas en ordenar esta información, como la contabilidad administrativa y contabilidad financiera, en donde los resultados obtenidos pueden ser diferentes y no por ello erróneos. Así también se pueden citar ciertos intereses personales, por ejemplo, el disminuir las utilidades para evadir impuestos o mejorar sus números para solicitar un crédito.

Adicionalmente, es necesario no perder de vista que las razones deben ponerse dentro del contexto de la industria, por ejemplo, un aceptable nivel de apalancamiento de un banco será por mucho superior al de un fabricante de zapatos. Y aun dentro de la misma industria las razones pueden resultar engañosas, un alto nivel de rotación de inventarios no necesariamente es indicio de una buena administración de capital de trabajo, ya que puede ser indicio de serios faltantes de inventario, existiendo la posibilidad que la empresa enfrente cuellos de botella. De igual modo, cuando el análisis de razones financieras indica que los patrones de una empresa se apartan de las normas de la industria, ello no es una indicación que algo ande mal, ya que la solicitante puede poseer tecnología única o alguna ventaja competitiva que de manera contable se aprecia pero no se explica. Sin embargo, tales desviaciones proporcionan una base para cuestionamientos y una mayor investigación y análisis.

Las razones por lo tanto, son herramientas útiles, las que deben usarse con juicio y precaución, y no en forma mecánica y sin criterio.

4.1 INTRODUCCION

El caso práctico que a continuación se presenta se basa en una solicitud de crédito real. Sin embargo, por aspectos de confidencialidad el nombre de la empresa es ficticio y ciertos aspectos -no relevantes para la evaluación- fueron modificados.

La solicitud de crédito se realizó en julio de 1997, la información financiera de la solicitante es al 30 de junio de 1997 y el análisis de la industria se realizó en base a la información que se contaba a esa fecha. Se considera que las fechas de dicha información son irrelevantes, ya que lo que se desea ejemplificar es la metodología a seguir.

La evaluación se realiza desde la perspectiva de la institución financiera que recibe la solicitud de crédito, considerándose necesario señalar que la metodología de análisis puede variar según el banco o intermediario financiero.

La empresa que se analizará de acuerdo a la metodología propuesta, es Ejemplo, S.A. de C.V., compañía privada constituida formalmente el 3 de octubre de 1980, dedicada a la fabricación y comercialización de loseta cerámica para pisos y recubrimiento de paredes de alta calidad. La planta productiva se ubica en la ciudad de Calera, Zacatecas, teniendo sus oficinas de representación en la ciudad de México. El 92% de sus ventas las realiza en el mercado nacional, mientras que el 8% restante se exporta, principalmente a Perú; sus canales de distribución son a través de comercializadoras exclusivas, dentro de las principales ciudades de la república mexicana, así como en Lima, Perú.

El análisis de la solicitud de crédito se dividirá en tres partes:

- Evaluación de los riesgos de la industria, a fin de conocer y analizar el sector en que la solicitante opera.
- Análisis de la estructura interna de la empresa.
- Análisis financiero.

La empresa solicita un crédito refaccionario por \$ 16'000,000, a un plazo de 5 años, incluyendo 12 meses de gracia en capital. Estos recursos se destinarán a la adquisición de maquinaria y equipo de origen italiano, cuyo objetivo es la reconversión de la planta, permitiéndole consolidar sus operaciones en el área de esmaltado, secado y la edificación de los diversos locales.

Para efectos del presente trabajo se considera que se cuenta con la información completa, por ejemplo: actas constitutivas, de poderes y distribución accionaria actual; pólizas de seguros vigentes, reportes de visita ocular por parte de los ejecutivos, etc.

4.2 EVALUACIÓN DE LOS RIESGOS DE LA INDUSTRIA.

La solicitante es fabricante de mosaicos y azulejos, sin embargo la información a la que se pudo acceder es referente al sector de los minerales no metálicos para la construcción, el cual comprende las siguientes actividades: fabricación de mosaicos, azulejos, mármoles, muebles de baño, tabiques y ladrillos. Se considera que las conclusiones a las que se llegue del análisis del sector son aplicables a la industria del mosaico y azulejo.

El sector de los minerales no metálicos para la construcción, representa el 3.7% del PIB manufacturero y el 0.7% del PIB total. Está conformado por 9,000 establecimientos, que en 1994 emplearon a 18,212 personas.

De acuerdo al INEGI, el valor de la producción del sector alcanzó \$3,531.3 mdp en 1995, que se componen de la siguiente forma: 52.9% a azulejos y loza, 24.9% sanitarios, 5.7% ladrillos y tabiques no refractarios y 16.6% a ladrillos y tabiques refractarios y de revestimiento.

Consumidores

El sector de los minerales no metálicos para la construcción se enfoca principalmente a abastecer las obras de edificación de vivienda y edificación, por lo que al considerar que la solicitante es proveedor de la industria de la construcción, el análisis de los consumidores se centra en esta industria.

Generalidades de la industria de la construcción

La industria de la construcción representó el 3.7% del PIB en 1995 y el 25.7 de la inversión bruta. Además generó 827,769 empleos directos de acuerdo a datos del IMMS, de los cuales 236,866 fueron permanentes y 590,903 fueron eventuales; por su parte el sector formal de la construcción (empresas afiliadas a la CNIC²²) registró 281,252 empleos, de los cuales 109,961 eran de planta y 171,292 eventuales.

²² Cámara Nacional de la Industria de la Construcción.

Esta industria genera un importante efecto multiplicador sobre el resto de la economía, ya que es intensiva en el uso de mano de obra e impacta en 36 ramas de actividad, al demandar productos como: recubrimientos, cemento, ladrillo, acero, aluminio, plástico, madera, vidrio, pintura, maquinaria, equipo, servicios de diseño e ingeniería, etc.

A nivel regional, el PIB del sector construcción se encuentra concentrado en cinco estados, que agrupan el 52.4% del total: D.F. con 22.8%, Estado de México con 12.5%, Jalisco con 6.8%, Veracruz con 5.4% y Nuevo León con 4.9%

Por tipo de obra, el valor agregado de la construcción se compone así: 49.0% Vivienda, 23.3% edificación no residencial (escuelas, oficinas, hospitales, centros comerciales y hoteles); y, 27.7% construcción industrial y de infraestructura.

Por otra parte, se estima que casi la mitad del valor de la producción es generado por el sector formal y la otra mitad por el sector informal.

a) Sector Formal

Este sector está constituido por las empresas registradas en la CNIC, el cual se encuentra altamente concentrado debido a que el 2.3% del total de empresas (estratificadas como grandes), absorbieron el 60.7% de la producción en 1995.

Por tipo de obra, la destinada a la edificación de vivienda, edificios para hospitales, comercios e industrias, escuelas, hospitales y hoteles, representa el 34.8%; la construcción de obras de transporte (como carreteras, vialidad urbana, metro, vías férreas, obras marítimas, puentes y autopistas) representa el 24.2%; las obras relacionadas con la extracción de petróleo y petroquímica el 13.0%; las obras de agua de riego y saneamiento el 8.4%; las obras de electricidad y comunicaciones el 7.4%; y otras obras (como instalaciones mineras, señalización, etc.) el 12.2% restante.

Las principales empresas del sector son: ICA, Tribasa, GMD, Gutsa, Bufete Industrial, Protexam, Sarem, Grupo GEO, Fondo Opción, Sidek, ARA, y EPN.

b) Sector Informal

Este segmento está constituido por micros, pequeñas y medianas empresas de alcance local y regional, cuyo principal cliente es el privado. Las obras más importantes son la edificación y remodelación residencial y comercial, así como la infraestructura en pequeña escala, como caminos vecinales, escuelas, clínicas y parques.

La industria de la construcción se caracteriza por su elevada vulnerabilidad al ritmo de la actividad económica, tasas de interés, el gasto público y el ingreso de la población. Por lo que es la primera en sentir los efectos de las crisis, pero también la que encabeza los procesos de recuperación, por lo que el mercado ha presentado una ciclicidad sexenal.

Por otra parte, no es posible hablar de una ciclicidad en la industria, ya que a pesar de presentarse un escenario de empresas maduras, la crisis ha debilitado a las compañías más fuertes, las cuales presentan en su mayor parte cartera vencida con bancos, lo que permite que compañías pequeñas (como es el caso de Grupo GEO) incursionen en mercados de una manera agresiva. Adicionalmente, el grueso de la población ha visto afectado su nivel de ingresos, a lo que ha ocasionado que proliferen las empresas de construcción informal.

Como efecto de los programas de apoyo a los deudores, las reestructuras realizadas y las restricciones al crédito, el saldo destinado a la construcción, disminuyó 33.2% en términos reales de diciembre de 1994 a mayo de 1995, periodo en el el índice de morosidad con la banca pasó de 6.2% en diciembre de 1994 a 19.7% en el periodo señalado. A este respecto es necesario señalar que a pesar de que la construcción es un sector vinculado al mercado interno, cerca de una tercera parte del crédito a la construcción (excluyendo el de vivienda) estaba otorgado en moneda extranjera (28.0% en 1994, 33.1% en 1995 y 29.4% en junio de 1996). Lo anterior, junto con los rezagos en el ejercicio del gasto público en la primera mitad de 1996, explican los elevados niveles de cartera vencida con instituciones financieras.

Situación actual de la industria de la construcción²³

Durante los primeros nueve meses de 1996, el PIB de la construcción acumuló un aumento de 8.2%, monto que no es muy elevado si se considera que durante 1995 disminuyó el 23.3%. Además, este

²³ Análisis realizado en base a información al 31 de septiembre de 1997.

comportamiento del PIB total contrasta con la evolución del sector formal que acumula una caída de 5.9% al mes de septiembre, lo cual implica que buena parte de la recuperación del sector se debe al sector informal, específicamente a la edificación, reparación y remodelación de vivienda, locales comerciales y oficinas.

Durante 1996, la industria de la construcción ha mantenido niveles de actividad bajos, debido a la lenta recuperación del mercado interno, la escasez del crédito, el incipiente aumento de la obra pública y el retraso en las privatizaciones y concesiones de obras de infraestructura.

Para el cierre de 1996, se estimaba un crecimiento de 10.2% en el PIB de la construcción y de 4.1% en el valor de la producción del sector formal. La diferencia entre dichos crecimientos se explica por la edificación del sector informal.

Perspectivas de la industria de la construcción

Como resultado de la lenta recuperación de la demanda interna, la poca disponibilidad de financiamiento, el crecimiento del gasto público en inversión física en ciertos tipos de obra, el retraso en los procesos de privatización y concesión de obras de infraestructura y la disminución en el poder adquisitivo de la población, se calculaba que el PIB de la construcción crecer en 10.5% en 1997 y 11.6% en 1998, año en el que alcanzaría el nivel de 1994.

Cabe destacar que el crecimiento de la construcción durante 1997, se consideraba que no sería generalizado, sino que dependería mucho del tipo de obra de que se tratara. Así los sectores más dinámicos serían los relacionados a la construcción industrial y de infraestructura, impulsados por los incrementos de la inversión física gubernamental y las políticas de privatización de infraestructura ferroviaria, portuaria, aeroportuaria, de telecomunicaciones, petroquímicas y la enajenación de plantas generadoras de energía eléctrica.

Por su parte la vivienda crecería lentamente, impulsada por los programas de apoyo gubernamentales, destacando las viviendas de interés social y los programas de mejoramiento de casas habitacionales, lotes con servicios y vivienda progresiva.

Finalmente, los sectores más rezagados serán los directamente relacionados al mercado interno, como la edificación de inmuebles comerciales y de oficinas.

Competidores

Al ser la solicitante una productora de losetas cerámicas para la vivienda residencial, se determinó que sus principales competidores son: Porcelanite, Interceramic, Ladrillera Monterrey (Lamosa), Santa Julia, Keramika, Pavillion, Pisos y azulejos Necesa, Productos Mintza, Vitromex, Cerámica, Ideal Standar y Dal-Monte; estas empresas tienen productos que compiten con los de la solicitante. Existe en esta industria un ambiente de alta competencia, ya que la mayoría de las empresas, con excepción de Porcelanite, comparten canales de distribución. Sin embargo se puede calificar como “caballerosa” la convivencia entre empresas, ya que la mayoría de los participantes han buscado diversificar sus ventas al extranjero, antes de recurrir a competir en precios en el mercado interno, lo que seguramente provocaría una escalada en la baja de precios.

Es importante señalar que Ejemplo, S.A. de C.V. tiene enfocada su producción al estrato de la clase media alta y alta, lo que la coloca en una posición de desventaja competitiva ante empresas como Ladrillera Monterrey y Santa Julia que también ofrece productos de bajo precio.

Proveedores

Las principales materias primas utilizadas en la industrialización de azulejos y artículos sanitarios de cerámica son: arcillas no refractarias, arena sílica, caolín, feldespato, cuarzo, talco industrial, resinas de poliestireno, silicato de calcio y de sodio, cenizas de sosa y algunos productos químicos como: colorantes, pigmentos, esmaltes vitrificantes, pastas de cerámica, resinas y pinturas. Todos estos productos son de procedencia nacional; la solicitante señaló que en caso de que alguno de sus proveedores fallara, no existiría problema para encontrar sustitutos en el mercado nacional. Adicionalmente no se pudo determinar la existencia de algún monopolio, concentración de producción o ventaja competitiva que pudiera darle poder de negociación a alguno de sus proveedores.

Amenaza de Ingreso

En general, la fabricación de mosaicos y azulejos es una actividad intensiva en mano de obra (lo que implica fuertes inversiones en capacitación), sus plantas tienen una alta dispersión geográfica y el tamaño de empresa es predominantemente pequeño y mediano. Dada la poca diferenciación del producto y sus características físicas (peso y dimensiones) la competencia se basa en precio, servicio y ubicación. Es común que las plantas se ubiquen cerca de las minas y sigan una estrategia de atender mercados regionales, con el fin de disminuir costos de transporte.

Las empresas gozan de la protección de barreras de entrada, derivadas del conocimiento del mercado, la red de distribución, el arraigo regional de las marcas y una fuerte competencia vía precios.

Conclusiones del Sector de minerales no metálicos para la industria de la construcción

Situación Actual

Durante 1996, el sector ha mostrado una cierta mejoría respecto a la fuerte contracción observada en 1995. Así, durante los primeros ocho meses del año, el sector mostró un crecimiento acumulado de 0.8% , como resultado de los siguientes factores:

- a) La puesta en marcha de los programas de vivienda del Infonavit (99,000 viviendas, del FOVI (70,000 viviendas) y de la CNIC (25,000 viviendas), a pesar de que han mostrado retrasos.
- b) La reanudación de algunos proyectos de centros comerciales y desarrollos turísticos.

Durante los primeros ocho meses de 1996, la evolución por segmentos del sector no ha sido heterogénea, mostrando las losas cerámicas una contracción del (0.8%), mientras que las baldosas cerámicas lisas muestran un crecimiento del 25.2% y las baldosas cerámicas texturizadas han crecido el 11.9% y los azulejos el 5.3%

Como resultado del margen de subvaluación del tipo de cambio, se estima que durante 1996 las exportaciones crecieran 8.1%, alcanzando el nivel de 352.4 mdp, mientras que las importaciones serían de 329.1 mdp.

En el sector existen factores que se consideró pueden representar ventajas o desventajas, según el caso, como sigue:

Factores Positivos	Factores Negativos
<ul style="list-style-type: none"> • Competitividad en la exportaciones, la adopción de tecnología moderna con algunas empresas ha posibilitado disminuir costos de producción que, junto al margen de subvaluación del tipo de cambio real, impulsan la competitividad del sector. • Préstamo del banco mundial por 45 mdd para la construcción de vivienda de interés social, que se canalizara a través del FOVI y Fonhapo durante 1997, principalmente. • Esquemas de autofinanciamiento, que ha empezado a proliferar ante la escasez de crédito bancario. • Barreras de entrada, las empresas gozan de la protección de barreras derivadas del conocimiento del mercado, la red de distribución, el arraigo regional de las marcas y una fuerte competencia vía precios. • El país cuenta con una abundante cantidad de reservas de caliza y arcillas en muy diversas regiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lento crecimiento del mercado interno. Debido a la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y el lento crecimiento del nivel de empleo. • Cartera vencida hipotecaria, el problema de la cartera vencida y de la reestructura en UDIS seguirán latentes en la medida en que la recuperación económica del mercado interno siga siendo lenta y el rezago en las salarios reales continúe. • Reestructuración del sistema de salud pública, que tiene detenidas las inversiones para construcción y remodelación de hospitales del IMSS e ISSSTE.

Perspectivas

Debido al lento crecimiento del mercado interno y las restricciones crediticias de los bancos este sector mostrará una lenta recuperación, la cual no será generalizada, ya que segmentos como ladrillos, baldosas cerámicas y en menor medida azulejos, se recuperarán más rápidamente por estar relacionados con la edificación informal y de interés social; mientras que otros segmentos como mármoles y muebles para baño de color se recuperaran más lentamente, debido a su dependencia de sectores como vivienda media y residencial, así como de los inmuebles comerciales y de oficinas.

Las empresas exportadoras, con inversiones en tecnología, penetración de mercados regionales y certificados de calidad en sus procesos productivos mostrarán un mayor dinamismo.

4.3 ANALISIS DE LA ESTRUCTURA INTERNA DE LA EMPRESA

OBJETIVOS Y VALORES

La empresa no sigue algún objetivo de manera específica, sin embargo, la empresa ha decidido especializarse en el nicho de loseta cerámica de alta calidad para pisos y recubrimientos de paredes, teniendo como mercado objetivo la vivienda media alta y residencial.

Dentro de las prioridades de la solicitante se encuentra el obtener los más altos niveles de calidad, teniendo como objetivo a corto plazo el invertir en tecnología de punta.

SUBSISTEMA TECNICO

Como se menciono anteriormente, la fabricación de mosaicos y azulejos es una actividad intensiva en mano de obra, requiriendo una alta especialización en aptitudes y conocimientos. Así mismo la tecnología requerida se muestra especializada y con vistas de convertirse en poco tiempo en obsoleta, por lo que se requiere una continua inversión en maquinaria y equipo.

En este respecto, la empresa presenta una regular posición, ya que a pesar de poseer tecnología con tendencia a convertirse en obsoleta en el corto plazo, la alta capacitación que se le ha dado al personal le permite mantener aceptables estándares de calidad. Por otra parte, la maquinaria que se

desea comprar con el crédito solicitado pondría a la solicitante en la punta de la tecnología utilizada por las empresas del sector, sin que se considere que existan problemas para adaptar la nueva tecnología a su proceso productivo, por que según comenta la empresa, el uso de esta maquinaria no requiere una elevada especialización, además de contar con una amplia experiencia en la capacitación de su personal.

SUBSISTEMA PSICOSOCIAL

Debido a que la mano de obra es utilizada de manera extensiva y requiere de una cierta especialización, la solicitante tiene como prioritario el tener una baja rotación de personal, por lo que se considera como prioritario el mantener una buena relación con sus trabajadores. Finalmente se puede comentar la inexistencia de sindicatos y no existen antecedentes de huelga o problemas laborales serios.

SUBSISTEMA ADMINISTRATIVO

A pesar de presentar una estructura propia de una empresa familiar, la administración, de acuerdo a su currícula, se considera capacitada, con un alto nivel académico y una larga trayectoria profesional.

4.4 ANALISIS CUANTITATIVO

EJEMPLO, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PRESENTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	
Circulante:		A corto plazo:	
Caja y Bancos	645,130	Proveedores	4'565,331
Clientes	12'727,705	Documentos por pagar	3'553,571
Inventarios	6'895,899	Cuentas por pagar	3'249,534
Anticipos I.S.R.	<u>183,264</u>	Impuestos por pagar	5'381,045
Total circulante	20'451,998	Provisión para PTU	<u>282,139</u>
		Total corto plazo	17'031,620
		Largo Plazo	
		Documentos por pagar	<u>27'389,600</u>
		Pasivo Total	44'421,220
Fijo		Capital contable:	
Prop., Planta y Eq.	241'468,408	Capital social 1/	62'251,179
Deprec. Acum	<u>(70'751,349)</u>	Exceso en Act. de capital 2/	10'835,947
Total fijo.	170'717,059	Util x activos no monet.	143'198,423
Diferido:		Resultados acum.	(63'439,531)
Gastos preop.	769,863	Resultados del ejerc.	<u>(5'227,173)</u>
Cobros anticipados	<u>101,145</u>	Total capital	<u>147'618,845</u>
Total diferido	<u>871,008</u>	PASIVO Y CAPITAL	5192'040,065
TOTAL ACTIVO	5192'040,065		

Los estados financieros se encuentran auditados.

EJEMPLO, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS AL 1 DE ENERO DE 1995 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

Ingresos por ventas	60'480,880	100.0
Costos de producción	49'110,115	81.1
Utilidad (pérdida) bruta	11'370,765	18.8
Gastos de operación	7'769,126	12.8
Utilidad de operación	3'601,639	5.9
Costo integral de financiam.	8'241,377	13.6 *
Impuesto al activo	587,439	1.0
Utilidad (pérdida) neta	(5'227,173)	(8.6)

* No se cuenta con desglose

EJEMPLO, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PRESENTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996

ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	
Circulante.		A corto plazo.	
Caja y Bancos	1'718,285	Proveedores	5'057,879
Clientes	12'026,484	Documentos por pagar	9'411,608
Inventarios	6'325,370	Cuentas por pagar	2'636,639
Artículos I.S.R.	<u>4,126</u>	Impuestos por pagar	5'273,208
Total circulante	20'074,265	Provisión para PTU	<u>220'930</u>
		Total corto plazo	22'600,264
		Largo Plazo	
		Documentos por pagar	<u>15'589,600</u>
		Total Pasivos	38'189,864
Fijo		Capital contable:	
Prop., Planta y Eq.	241'687,781	Capital social 1/	62'251,179
Deprec. Acum	<u>(75'169,814)</u>	Exceso en Act. de capital 2/	13'415,752
Total fijo.	166'517,967	Util x activos no monet.	143'198,423
Diferido:		Resultados acum.	(68'666,704)
Gastos preop.	720,004	Resultados del ejerc.	<u>(997,076)</u>
Cobros anticipados	<u>79'202</u>	Total capital	<u>149,201,574</u>
Total diferido	<u>799'206</u>	PASIVO Y CAPITAL	518'391,438
TOTAL ACTIVO	518'391,438		

Los estados financieros se encuentran auditados.

EJEMPLO, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS AL 1 DE ENERO DE 1996 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996

Ingresos por ventas	61'477,034	100.0
Costos de producción	50'663,837	82.0
Utilidad (pérdida) bruta	10'813,197	18.0
Gastos de operación	7'462,768	12.0
Utilidad de operación	3'350,429	0.7
Costo integral de financiam.	3'817,492	6.0 *
Impuesto al activo	530,013	1.0
Utilidad (pérdida) neta	<u>(997,076)</u>	<u>(1.6)</u>

* No se cuenta con desglose

EJEMPLO, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PRESENTADO AL 30 DE JUNIO DE 1997

ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	
Circulante:		Corto plazo:	
Caja y Bancos	523,722	Proveedores	9'211,749
Clientes	15'824,891	Documentos por pagar	21'981,158
Inventarios	6'820,588	Cuentas por pagar	
Anticipos I.S.R.		Impuestos por pagar	3'343,735
Total circulante	<u>23'169,201</u>	Provisión para PTU	<u>1'783,305</u>
		Total corto plazo	36'319,947
Fijo		Largo Plazo	
Prop., Planta y Eq.	242'606,753	Documentos por pagar	<u>520,000</u>
Deprec. Acum	<u>(75,169,815)</u>	Total Pasivo	36'839,947
Total fijo.	167'436,938		
		Capital contable:	
Diferido:		Capital social 1/	9'860,000
Gastos preop.	720,629	Exceso en Act. de capital 2/	
Cobros anticipados	<u>387,379</u>	Util x activos no monet.	154'635,549
Total diferido	<u>1'108,008</u>	Resultados acum.	(15'350,022)
		Resultados del ejerc.	<u>5'728,673</u>
		Total capital	<u>154'874,200</u>
TOTAL ACTIVO	\$191'714,147	PASIVO Y CAPITAL	\$191'714,147

- 1/ En los ejercicios de 1995 y 1996 se integra por capital fijo, variable y por efecto de reexpresión. Al finalizar el ejercicio de 1997 se aplicará el efecto de reexpresión correspondiente.
- 2/ El exceso en la actualización del capital se originó debido a que la actualización de los activos no monetarios fue superior a la actualización del capital social, resultados acumulados y de otros conceptos de reexpresión y representa la ganancia de la inversión originada por la inflación.

EJEMPLO, S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS AL 1 DE ENERO DE 1997 AL 30 DE JUNIO DE 1997

Ingresos por ventas	47'936,157	100.0
Costos de producción	35'915,380	74.9
Utilidad (pérdida) bruta	12'020,777	25.1
Gastos de operación	5'050,927	10.5
Utilidad de operación	6'969,850	14.6
Gastos Financieros	1'728,782	3.6
Productos Financieros	177,465	0.3
Otros Ingresos	310,140	0.7
Impuesto al activo	0	0
Utilidad (pérdida)meta	5'728,673	11.9

4.6 ANTECEDENTES

Empresa constituida el 9 de abril de 1981 bajo la denominación social de Ejemplo, S.A. de C.V., en la ciudad de Calera, Zacatecas, según se expresa en la escritura 12,212, constituyéndose como sociedad anónima de capital variable y registrada en el número 355, folios 163-164, volumen 31 de comercio, en el Registro Público de la Propiedad y el Comercio de Zacatecas, Zac..

El objeto de la sociedad es: compra-venta y fabricación de todo tipo de productos cerámicos, cuales quiera que sea su forma, uso o destino.

La empresa inició operaciones con un capital social de \$ 25,000 y actualmente cuenta con un capital de \$ 9,860,000, de los cuales \$375,000 es fijo y los restantes \$ 9'485,000 es capital variable. Su distribución accionaria actual es la siguiente:

<u>Nombre</u>	<u>Monto</u>	<u>%</u>
Lic. Pablo Ramírez Morales	188,000	50.13
Ing. E. Gerardo Ramírez Morales	186,995	49.87
Sr. Jesús A. Ramírez Morales	2	0
Sr. Ricardo L. Ramírez Morales	2	0
Sr. Raymundo A. Ramírez Morales	<u>1</u>	<u>0</u>
	\$ 375,000	100.00

La empresa es administrada por el Lic. Pablo Ramírez Morales, quien funge como Director General.

La compañía se dió de alta ente la Secretaria de Hacienda y Registro Público con el registro federal de contribuyentes: EJM-810103-T12

4.6 EVOLUCION EN VENTAS

	12/95	12/96	6/97 *
Ventas	60'480,880	61'477,034	47,936,157
Crecimiento Nominal		1.6%	55.9%
Crecimiento Real		(20.4)%	37.3%

* Ventas actualizadas

La solicitante tiene como fuente de recursos la fabricación y comercialización de loseta cerámica de alta calidad para pisos y recubrimientos de paredes, usando como materia prima básica caolín y sílice. Su principal mercado es la industria de la construcción, en el nicho de la vivienda media alta y residencial. Sus principales productos son el recubrimiento cerámico y el piso cerámico, dividiéndose sus ventas en 50% y 50%, respectivamente.

Con la tecnología actual únicamente se producen pisos de 33x33 cm y recubrimientos de 20x20 cm, con la adquisición de la nueva maquinaria y equipo se podrán producir losetas de 20x30 cm, 20x40 cm y 25x30 cm, que el mercado exige.

La capacidad actual de su planta es cercana al 100%, calculándose que con el proyecto se incremente en 62.5%, además de bajar sus costos, elevar la calidad y obtener nuevos productos, lo que le permitirá captar mercados nuevos o no satisfechos.

En la evaluación en sus ingresos se observa durante 1996 un decremento en sus ingresos. Durante la primera mitad de 1997 se aprecia un importante incremento en sus ventas, producto de la reactivación que empieza a tener la industria de la construcción, así como al inicio de la exportación de su producción.

El 92% de sus ventas las realiza en el mercado nacional y el 8% restante en el extranjero, principalmente en Perú, teniendo únicamente experiencia de un año como exportador

Ejemplo, S.A. de C.V. ha definido una política de distribución con comercializadoras exclusivas, principalmente mayoristas dentro de las principales ciudades de la República Mexicana, como el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey.

Entre sus principales clientes se encuentran:

- El Globo, S.A. de C.V. Zacatecas, Zac.
- Azulejos Económicos de Occidente, S.A. de C.V. Guadalajara, Jal.
- Acabados, Pisos y Azulejos, S.A. de C.V. D.F.
- Azulejos y Sanitarios Mayvi, S.A. de C.V. D.F.
- Pisos y Azulejos Mexicali, S.A. de C.V. Mexicali, B.C.
- Pisos y Azulejos del Norte, S.A. de C.V. Chihuahua, Chih.
- Ferretería Anahuac de Hermosillo, S.A. de C.V. Hermosillo, Son.
- Aceros y Laminados de Tuxtla, S.A. de C.V. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.

La empresa cuenta con dos yacimientos propios, ubicados a no más de 5 Km. de su planta, con reservas evaluadas con una vida útil de 25 años (según cubicación efectuada por personal técnico de experto en la materia), si se considera el incremento en producción que este proyecto implica, la vida útil de los yacimientos es de 13.83 años, mayor al plazo del crédito solicitado.

4.7 ANALISIS DEL CIRCULANTE

	12/95	12/96	6/97
Capital de trabajo	(23'996,222)	(18'115,599)	(13'673,746)
Razón Circulante	0.46	0.53	0.63
Razón de la Prueba del Acido	0.30	0.36	0.44
Rotación de cuentas por Cobrar	76	70	79
Rotación de Inventarios	51	45	45
Financiamiento de Proveedores	33	36	62

Desde diciembre de 1994 la empresa muestra una baja liquidez, ya que a pesar de mantener elevados montos en caja y bancos, la concentración de sus pasivos en el corto plazo ha provocado importantes déficits en el capital de trabajo. Sin embargo es necesario mencionar que se aprecia una tendencia positiva, ya que el déficit en el capital de trabajo se reduce en 43%, de diciembre de 1994 a agosto de 1996, observándose esta misma tendencia positiva en las razones de liquidez y prueba del ácido.

Por otra parte, durante 1995 se presentó un sensible decremento en el ciclo financiero, al reducirse en 12 días el plazo de recuperación de cuentas por cobrar e inventarios. Sin embargo, a agosto de 1996 estas partidas mostraron un incremento de 9 días, pero el mayor plazo de financiamiento de los proveedores le permitió soportar este aumento.

Esta baja liquidez es importante, ya que con el financiamiento solicitado se presentará un incremento en su capacidad de producción, lo cual implica que la empresa requerirá elevar los montos de capital de trabajo temporal y permanente. Al comunicarse con la solicitante para investigar si estos recursos se habían considerado, ésta respondió que no encontraba problema alguno a aportarlo con recursos propios.

4.8 ESTRUCTURA FINANCIERA

	12/95	12/96	6/97
Apalancamiento Financiero	0.30	0.26	0.24
Deuda a largo Plazo / Capital Contable	---	---	---
Deuda Bancaria / Deuda Total	0.70	0.65	0.61
Deuda bancaria / Capital Contable	0.21	0.17	0.15

De acuerdo a los resultados arriba presentados, se estima que la empresa posee una sólida posición financiera, sin embargo si se analiza la composición del capital contable, se observará que el 95.9% y el 99.9% de su capital contable al 31 de diciembre de 1995 y 30 de agosto de 1996, respectivamente, corresponde a partidas por revaluación (utilidades por pasivos no monetarios), esta situación coloca a la empresa en una posición desventajosa, ya que estos recursos no representan ingresos reales. Adicionalmente existen dos puntos que es necesario mencionar: las fuertes pérdidas que la empresa presenta al 31 de diciembre de 1994 y 1995 y la aparente reducción que presentan las pérdidas acumuladas a agosto de 1996, la cual a primera vista podríamos suponer que se debe a una aportación de capital por parte de los accionistas, sin embargo dicha aportación de recursos no se ve reflejada en ninguna parte del balance (un incremento de activo o una reducción de pasivo), por lo que se supone que la diferencia es únicamente producto del método contable, ya que la información financiera de 1996 es interna, mientras que la información de 1994 y 1995 es auditada.

De acuerdo a su información financiera al 30 de junio de 1997, la empresa tiene los siguientes pasivos bancarios:

OTORG.	VENCIM.	TIPO	MONTO	SALDO
11-Feb-92	1999	Hipotecario	4'100,000	3'991,558
10-feb-92	1999	Refaccionario	6'000,000	2'920,000
26-Ago-94	1998	Simple c/ aval	2'200,000	500,000
26-Ago-94	1998	Hipotecario	14'569,600	14'569,600
12-Dic-94	1997	Quirografario	<u>520,000</u>	<u>520,000</u>
			\$27'389,600	\$22'501,158

Como se aprecia por las fechas de vencimiento de sus pasivos, la empresa tiene un abultado programa de amortizaciones de sus créditos bancarios en el corto plazo.

4.9 CAPACIDAD DE PAGO

	12/95	%	12/96	%	6/97	%
UAFIR	3'601,639	5.9	3'350,429	5.4	6'969,850	14.5
Productos Financieros	N.A.		N.A.		177,465	0.3
Gastos Financieros	8'241,377	13.6	3'817,920	6.0	1'728,872	3.6
UAFIR/ Gtos. Financieros	(0.43)		(0.87)		4.03	
<u>UAFIR + Produc. Financ.</u>						
Gastos Financieros	(0.43)		(0.87)		4.13	

Al finalizar 1995 la solicitante mostraba una nula capacidad de pago, sin embargo, el monto de los gastos financieros y la carga que representaban dentro de sus resultados habían disminuido de una manera importante (pasando del 13.6% al 6.0%, de diciembre de 1995 a diciembre de 1996, respectivamente). Al finalizar agosto de 1997, la empresa muestra una importante reducción en sus costos y gastos, los cuales de manera global bajaron 8.6 puntos porcentuales, lo cual, junto con el decremento que ha presentado su carga financiera, le permitió contar con una amplia capacidad de pago.

4.10 CONCLUSIONES AL ANALISIS DE CREDITO

Conforme la metodología propuesta, el análisis debe realizarse de afuera hacia adentro, es decir desde el medio externo más global posible, hasta llegar a analizar el proceso interno de la empresa. En base a esta idea las conclusiones son las siguientes:

Se considera que la solicitante presenta una aceptable perspectiva en cuanto a sus ventas, ya que al ser proveedor de la industria de la construcción (sector en extremo sensible a los movimientos de la economía), es de esperar que al reactivarse la economía, la industria de la construcción se reactive más rápido que la mayoría de los otros sectores, sin embargo no se espera que la demanda de sus productos se incremente de una manera tan pronunciada como algunos otros nichos de mercado, por ejemplo, los azulejos y mosaicos para casas de interés social. Adicionalmente, la empresa continuará viéndose beneficiada por la exportación de sus productos.

Referente a sus proveedores, al tener la mayor parte de su materia prima asegurada, por poseer yacimientos propios, coloca a la empresa en una posición de fuerza ante sus proveedores.

La competencia se considera elevada, ya que la mayoría de las empresas del sector venden productos que compiten con los de la solicitante, tanto en precio como en calidad. Sin embargo con el crédito solicitado la empresa reduciría costos, elevaría el número de productos que ofrece y su calidad, permitiéndole consolidar su posición en el mercado. Es importante señalar que la empresa actualmente no presenta problemas de demanda en sus productos, ya que está trabajando a niveles cercanos al 100% de su capacidad, llegando incluso a presentar problemas para surtir mercancía a tiempo.

En cuanto a la amenaza de ingreso, ésta se considera baja, debido que el mercado no está creciendo lo suficiente para resultar atractivo a nuevos competidores, además la especialización técnica que se requiere constituye una barrera de entrada.

Referente a su situación interna, ésta se considera como aceptable, presentando elevados niveles de capacitación, tanto entre el personal como en la administración, además de tener un sano ambiente de trabajo. El punto débil de la empresa es su actual nivel tecnológico el cual se considera bajo, teniendo maquinaria que en el corto plazo será obsoleta.

Por su información financiera es posible hacer los siguientes comentarios:

- De diciembre de 1995 a junio de 1997, la empresa ha mostrado una excelente evolución en sus ventas, considerándose que existen elementos que permiten tener expectativas de crecimiento de la demanda interna al reactivarse la económica nacional. Debido a esta tendencia positiva se válida la demanda de un crédito para la inversión en maquinaria y equipo, ya que la planta de la solicitante se encuentra cercana al 100% de su capacidad productiva.
- En cuanto a su liquidez, ésta se observa limitada, presentando capital de trabajo negativo y una concentración de los pasivos en el corto plazo. Esta baja liquidez se considera importante, ya que la instalación y puesta en marcha de la maquinaria se estima en 6 meses, lo que puede elevar sus requerimientos de capital de trabajo.
- La estructura financiera se considera desequilibrada, debido a la concentración de estos pasivos en el corto plazo.
- En cuanto a su capacidad de pago, a junio de 1997, ésta se aprecia suficiente, gracias al decremento de 8.7 puntos porcentuales que han presentado sus costos y gastos, de diciembre de 1995 a junio de 1997

En base a todo lo anterior, el análisis de crédito deriva en no recomendar el otorgamiento del crédito bajo las condiciones en que se solicita, debido a que la situación financiera de la solicitante demerita las perspectivas de su mercado. Sin embargo, se sugiere la siguiente alternativa de financiamiento:

- Negociar con la solicitante un crédito para habilitación o avío a largo plazo, lo que le permitirá aumentar su liquidez.
- Evaluar la posibilidad de consolidar los dos pasivos hipotecarios y el refaccionario, es decir, hacer un prepago al banco acreedor, para así poder darle un nuevo crédito a un plazo mayor, esto tendrá un doble efecto, le dará una mayor liquidez y una mayor solidez a su estructura financiera. Para poder hacer esto resulta indispensable el evaluar las garantías que actualmente sustentan estos créditos, para verificar que cubren el aspecto seguridad.

CONCLUSIONES AL TRABAJO

Una vez finalizado el documento se consideran demostrados los objetivos al haberse propuesto y ejemplificado una metodología que permite conocer las necesidades de financiamiento de una persona física o moral, así como la conveniencia de otorgarle un crédito bancario.

A través de los distintos capítulos presentados, se presentaron los lineamientos generales para que el analista de crédito, conozca y comprenda el proceso de crédito dentro de un banco, el cual podemos resumir como sigue: diagnóstico de las necesidades de financiamiento que pudiese tener una persona física o moral, comprensión de los diferentes tipos de crédito que un banco comercial puede ofrecer para satisfacer dichas necesidades, descripción de la documentación que le sería requerida por parte del banco, y finalmente el planteamiento del procedimiento de análisis que permita emitir una opinión respecto a la solicitud de crédito.

Se enumeraron las posibles necesidades de financiamiento, así como los diferentes tipos de crédito que puede ofrecer un banco, lo cual, junto con la evaluación de la situación financiera de la solicitante, le permita al analista de crédito determinar las necesidades de financiamiento del solicitante.

Se presentó un desglose de la información mínima necesaria para realizar un análisis de crédito tanto de una persona física, como moral.

Se establecieron los parámetros y la metodología necesaria para evaluar una serie de aspectos cualitativos, lo que permite crear un escenario de la industria en el que se encuentra el solicitante,

identificando los riesgos que como sector pueden afectar su sano desenvolvimiento, impidiéndole que pueda hacer frente a las obligaciones que representaría el crédito solicitado. Así mismo, se propone la conceptualización de una compañía, donde se le define como una serie de conjuntos que interactúan entre sí, logrando con ello identificar sus fortalezas y debilidades internas.

Se propuso un esquema para el estudio de la información financiera, vía análisis de las razones financieras, permitiéndole al analista evaluar que tan sólida es la situación financiera de las solicitante, si tiene capacidad de incrementar su apalancamiento financiero, así como determinar si el tipo de crédito que se solicita es el adecuado para las necesidades reflejadas en el estudio, para en caso de no ser así poder orientar al solicitante respecto la alternativa que mas se adecúe a sus necesidades.

Finalmente, se propone cómo ordenar toda la información arriba descrita, para así poder tomar una decisión, efectuando una recomendación de cómo atender al cliente en cuanto a su solicitud de crédito.

En cuanto el caso práctico, como se mencionó anteriormente, se trata de una solicitud real en la cual se demostró cómo se puede realizar el análisis de crédito teniendo los elementos necesarios. A este respecto hay dos puntos que se desean señalar:

- El crédito 100% seguro es el no otorgado, es decir, toda operación conlleva un riesgo, por lo que un aspecto negativo de la empresa, que para la institución de crédito cause cualquier tipo de duda para el otorgamiento del mismo, será suficiente para la negación de la solicitud, aún y cuando la demás información estudiada refleje una situación segura y viable de crédito.

- La función del analista de crédito no es decir que no, sino buscar y agotar las posibles alternativas para poder otorgar el crédito con seguridad al banco.

A pesar que las dos sentencias arriba señaladas pueden parecer contradictorias, el equilibrio entre ellas es lo que dá al analista de crédito un grado de madurez que permite tomar las mejores decisiones de crédito.

BIBLIOGRAFIA

Administración en las organizaciones - Enfoque de Sistemas y Contingencias
Fremont E. Kast

Estrategia Competitiva - Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia
Michael E. Porter

Estados Financieros - Forma, análisis e interpretación
Ralph Dale Kennedy y Steward Yarwood McMullen

Los Estados Financieros y su Analisis
Alfredo F. Gutierrez

Reporte Anual 1996 y Reportes Mensuales
Publicaciones de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción.

PRESENTACIÓN

En años recientes la manera de hacer negocios en México se transformó significativamente. La dinámica de este proceso exige a todas las empresas fortalecer la infraestructura tecnológica, incrementar la calidad de sus servicios y, sobre todo, optimizar el manejo de la información para tomar decisiones acertadas y oportunas; todo esto para garantizar mejores resultados en un mercado altamente competitivo.

Fiel reflejo de este cambio son los sistemas de financiamiento que a diario operan miles de transacciones con Personas Físicas y Morales. La creciente demanda en este campo ha propiciado la creación de modernos sistemas de información que respondan de manera eficaz a las necesidades del mercado.

En sistemas de información crediticia usted cuenta en México con **BNC, Buró Nacional de Crédito**, complemento indispensable en el análisis de riesgo y soporte contundente en la toma de decisiones para otorgar créditos rentables para su empresa.

BNC pone a su disposición el mejor servicio de información crediticia sobre Personas Físicas, respaldado por:

- La base de datos más completa e importante del mercado, que contiene más de 16 millones de registros aportados por los principales otorgantes de crédito a nivel nacional, tales como:
 - ✓ Instituciones Bancarias
 - ✓ Tiendas Departamentales y Comerciales
 - ✓ Emisores de Tarjetas de Servicio
 - ✓ Sistemas de Crédito Automotriz
 - ✓ Instituciones Hipotecarias
 - ✓ Arrendadoras
 - ✓ Compañías de Telefonía Celular
 - ✓ Otras empresas que otorgan crédito para bienes y/o servicios.
- Sistemas que administran bases de datos relacionales, con lo que se asegura un alto grado de exactitud para integrar en un reporte los compromisos y el comportamiento de su cliente en materia de crédito.
- Algoritmos especializados que garantizan la identificación precisa del solicitante de crédito.
- Infraestructura tecnológica avanzada en sistemas y comunicaciones, que permite disponer del servicio en forma inmediata desde sus oficinas. **BNC** brinda un **Reporte de Crédito** totalmente automatizado que usted puede integrar de manera fácil a su proceso operativo

INFORMACIÓN, TECNOLOGÍA Y EXPERIENCIA

BNC, empresa líder en el mercado, tiene como socios a:

→ **Instituciones Bancarias** que aseguran la integración y actualización de las bases de datos de créditos para Personas Físicas más grande del país.

Banamex	Bancomer	Banca Serfín
Inverlat	Bitel	Confía
Banorte	Banco del Atlántico	Bancreer
Banco Mexicano	Banco Unión	Banoro
Banca Cremi	Banco del Centro	Mercantil Probusa
Banpaís	Banca Promex	Citibank
Banjército	Banco Inbursa	Banco Obrero
Banco Alianza	Banco Anáhuac	Banco Capital
Banco del Sureste	Banco Industrial	Banco Interacciones
Banco Interestatal	Banco Invex	Banco Ixe
Banco Mifel	Banco Promotor del Norte	Banco Quadrum
Banco de Oriente	Banco del Bajío	Banco de Santander

→ **Trans Union**, líder mundial en Burós de Crédito, aporta la experiencia y el desarrollo tecnológico en la integración, administración y uso de Bases de Datos.

→ **Fair, Isaac Companies**, líder mundial en desarrollo de modelos estadísticos de predicción de riesgo y evaluación del comportamiento crediticio.

BNC tiene el servicio que su Institución necesita para evaluar y reducir el riesgo en el otorgamiento y control del crédito.

BNC cuenta con políticas y sistemas de seguridad con estándares internacionales, que aseguran el adecuado manejo de las bases de datos, respondiendo estrictamente al marco legal que regula la operación de nuestra empresa y, sobre todo, a la confianza que nos conceden nuestros usuarios al depositarnos su más preciado activo: la información de su cartera de clientes.

Es importante mencionar que por seguridad de nuestros usuarios y para garantizar el Secreto Bancario, **BNC** sólo proporciona Reportes a los otorgantes de crédito que cuenten con la autorización expresa y por escrito de la persona investigada.

BNC, la base de una buena decisión.



REPORTE DE CRÉDITO PRECIOS

BNC, Buró Nacional de Crédito, pone a su disposición el servicio informativo más completo del mercado, que le permite evaluar el riesgo en el otorgamiento de créditos. **BNC** le brinda un Reporte que integra los compromisos y el comportamiento crediticio de Personas Físicas a nivel nacional, respaldado por:

- ✓ Más de 16 millones de registros aportados por los principales otorgantes de crédito de México.
- ✓ Sistemas que aseguran un alto grado de exactitud para integrar en un Reporte los compromisos de crédito.
- ✓ Algoritmos especializados que garantizan la identificación precisa del solicitante de crédito.
- ✓ Infraestructura tecnológica avanzada para disponer del servicio en forma inmediata desde sus oficinas.

El Reporte de Crédito contiene:

- ✓ Datos Generales
- ✓ Registro de cuentas y su correspondiente comportamiento
- ✓ Historial crediticio de 24 meses
- ✓ Resumen del total de las cuentas
- ✓ Mensajes de Alerta
- ✓ Número de reportes solicitados a **BNC** sobre su investigado

Es importante mencionar que **BNC** proporcionará el Reporte, siempre y cuando, su Institución cuente con la autorización por escrito de la persona investigada, según lo establecen las Reglas Generales correspondientes.

BNC cuenta con infraestructura tecnológica flexible que permite atender las necesidades de nuestros clientes. **BNC** brinda un servicio informativo totalmente automatizado que usted puede integrar fácilmente a su proceso.

A continuación se indican las opciones disponibles para consultar la Base de Datos de **BNC**, así como su correspondiente tarifa por Reporte de Crédito.

CPU/CPU	\$ 14.25 ✓
Medio Magnético	\$ 15.50
PC's (Software Viking)	\$ 20.25 (Hasta el 31 de agosto de 1996)
	\$ 26.50 (A partir del 01 de septiembre de 1996)

Los precios no incluyen I.V.A. y están vigentes a partir del 01 de junio de 1995. Estas tarifas sólo aplican para los usuarios que entreguen su base de datos completa, puntual y bajo los estándares requeridos en el Contrato de Prestación de Servicios. De acuerdo al Contrato celebrado, además de los precios indicados, el usuario, salvo si se trata de una Entidad Financiera, se obliga a pagar a Trans Union la cantidad de N\$2.99 más IVA por concepto de Gastos de Auditoría.

BNC favorece a todos sus clientes con *Descuentos por Volumen* sobre las tarifas vigentes. Ver al reverso.

BNC, la base de una buena decisión.

REPORTE DE CREDITO DEL CONSUMIDOR

INFORMACION DEL OTORGANTE

BURO NACIONAL DE CREDITO FECHA 20 OCT / 94 HORA 07 22

1 PARA BC1001-1654 BANCO UNO 2 NUMFRO DE CONTROL 12 342

INFORMACION GENERAL DEL CONSUMIDOR

3 APELLIDOS HERNANDEZ, CASTILLEJO
4 NOMBRES ING ROSA CRISTINA

5 EdN 25DIC 52 6 RFC HFCR-521225-111 7 EN ARCHIVO 12JUL92

8 DIRECCIONES
ROMULO O'FARRIL #214 RPT 01AGO80 TEL 525-555-7734
COL OLIVAR DE LOS PADRES
06771 MEXICO, DF

INSURGENTES SUR 1931-50 PISO RPT 30SEP76 TEL 525-555-1220
COL GUADALUPE INN
01121 MEXICO, DF

9 EMPLEOS
ABC ELECTRONICS VER 14SEP94 DE 23AGO'8 A 14JUN94
DR LICEAGA No. 123 TEL 774-7000 SAL N\$5.125M
COL DOCTORES CARGO GERENTE DE CONTABILIDAD
06773 MEXICO, DF

MENSAJES DE ALERTA

TRANS ALERT APARECE FECHA DE DEFUNCION EN EL ARCHIVO
TRANS ALERT EL RFC DEL CONSUMIDOR NO CORRESPONDE AL RFC EN EL ARCHIVO

RESUMEN DEL ARCHIVO

RESUMEN DEL ARCHIVO

INV-03-MAY94 INV-6MESES=01 INV-COB=01-MAY94

12 COBS=17 13 CUENTAS= 02-JUN92-JUN93 ATR-ACTUAL=01 14 ATR-HST=02 15 CERRADAS=01

NS MAX=45,000 16 LIMITE= 17 ACTUAL=52,500 18 VENCIDO =17,500 19 PAGOS=1,000

CUENTAS

CUENTAS

MON TIPO OTORGANTE / 21 FREP APERTURA 20 ULT 27 CE/PG MAXIMA MOROSIDAD 28 M
30 CRED-MAX LIMITE-CRED 22 ACTUAL 23 VENCIDO 24 PAGOS 25 #MES-30-60-90-120+

36 NUMERO DE CTA 37 OBSERVACIONES 38 24-MESES HISTORIA DE PAGO

NS 1-CC BANCO UNO JUL94 JUN92 FEB94 JUN94 MAX=JUL94-05-17,500 ROS
17,500 15,000 17,500 17,500 800MIN 024-02-03-02-02
5424554577810113 CM=CANCELADA POR EL OTORGANTE 543322154332111111111111111111

NS 1-AU BANCO DOS OCT94 JUN93 SEP94 MAX=AGO94-03-2,000 101
45,000 35,000 1,000M060 015-02-01-00-00
1232111111111111

REPORTES SOLICITADOS

SOLICITUDES

BANCO UNO 20OCT94 39 TIPO=I
DESP. COBRO UNO 05MAY94 TIPO=I
BANCO DOS 23JUN93 TIPO=I-AL 41 IMP=N\$45,000
BANCO TRES 12JUL92 TIPO=I-CC IMP=N\$15,000

DECLARACIONES DEL CONSUMIDOR

DECLARACIONES DEL CONSUMIDOR
DECLARADO 04JUL94. FUI DESEMPLEADA EN JUNIO DE 1994. AHORA TENGO UN TRABAJO NUEVO Y ESPERO CUMPLIR CON MIS OBLIGACIONES FINANCIERAS, ETC.
FIN DEL REPORTE DE HERNANDEZ, ROSA

CAMPOS EN EL REPORTE DE CREDITO

INFORMACION DEL OTORGANTE

- 1 *Clave de negocio (KOB)**, clave y nombre del otorgante
- 2 Número de control asignado al reporte de crédito

INFORMACION GENERAL DEL CONSUMIDOR

- 3 Apellido paterno, apellido materno, apellido adicional y sufijo del consumidor.
- 4 Título profesional o personal, primer nombre, y segundo nombre del consumidor
- 5 Fecha de nacimiento
- 6 Número de R.F.C.
- 7 Fecha en que BNC recibió por primera vez información del consumidor.
- 8 Dirección del consumidor (hasta cuatro direcciones), fecha en que ésta se reportó por la vez y teléfono del consumidor en esas direcciones
- 9 Nombre y dirección de hasta dos últimos empleos, acompañados por el día de verificación de los mismos, fechas en que el consumidor estaba empleado (desde/hasta), número telefónico del empleo: salario (en Nuevos Pesos Mexicanos), *base salarial** y cargo que ocupó el consumidor.

MENSAJES DE ALERTA

- 10 Los siguientes mensajes advierten inconsistencias entre la información proporcionada por el otorgante y la información contenida en el archivo de crédito del consumidor.
 - ♦ APARECE FECHA DE DEFUNCION EN EL ARCHIVO
 - ♦ EL RFC DEL CONSUMIDOR NO CORRESPONDE AL RFC EN EL ARCHIVO
 - ♦ DIRECCION(ES) NO CORRESPONDE(N) A LA(S) DEL ARCHIVO
 - ♦ APELLIDO(S) NO CORRESPONDE(N) AL(LOS) DEL ARCHIVO

RESUMEN DEL ARCHIVO

- 11 (*Primer Campo*) Número de veces que se ha solicitado el reporte de crédito del consumidor y fecha más reciente. (*Segundo Campo*) Total de solicitudes hechas en los últimos seis meses. (*Tercer Campo*) Contiene el número de solicitudes hechas por despachos de cobranza y la fecha más reciente de solicitud. Estos campos no incluyen el nombre del solicitante del reporte de crédito.
- 12 Total de cuentas en despachos de cobranza y fecha más reciente en que una cuenta enviada a despacho de cobranza fue reportada.
- 13 Total de cuentas en archivo y fechas de apertura de la primera y última cuenta.
- 14 Total de cuentas atrasadas hasta el momento, seguidas por el total de cuentas alguna vez atrasadas.
- 15 Total de cuentas cerradas o canceladas.
- 16 Tipo de moneda en Nuevos Pesos (NS) o en UDI's.
- 17 Suma de los importes históricos del uso del crédito más alto de las cuentas activas. Cuando el *tipo de cuenta** es de Pagos Fijos o Hipoteca, el monto del contrato original es incluido en el total. Si la cuenta es Revolvente o Abierta, el importe más alto de crédito utilizado por el consumidor es incluido en el total.

RESUMEN DEL ARCHIVO (cont.)

- 18 Suma total de los límites de crédito de las cuentas Revolventes o Abiertas
- 19 Suma total de los saldos actuales de todas las cuentas
- 20 Suma total de los saldos vencidos de todas las cuentas.
- 21 Suma total a pagar de todas las cuentas activas

CUENTAS

- 22 Identifica el *tipo de responsabilidad** de la cuenta y el *tipo de contrato** mediante el cual se abrió la cuenta.
- 23 Nombre del otorgante del crédito
- 24 Fecha más reciente en que se reportó la información de la cuenta.
- 25 Fecha en que el otorgante dio el crédito al consumidor
- 26 Fecha del último pago del consumidor (o fecha de compra si la última fecha de pago no está disponible).
- 27 Fecha en que la cuenta fue cerrada o pagada.
- 28 Fecha de la más alta morosidad en la *forma de pago (MOP)**, el MOP que corresponde a esta fecha y la cantidad actual atrasada
- 29 *Tipo de cuenta** y *MOP** actual
- 30 Máximo adeudo que se ha tenido en esta cuenta
- 31 Límite de crédito de la cuenta.
- 32 Saldo actual de la cuenta
- 33 Saldo vencido de la cuenta.
- 34 Si la cuenta es de tipo Revolvente o Abierta, este campo contiene el monto mínimo del pago mensual del consumidor. Si la cuenta es de Pagos Fijos o Hipoteca, este campo contiene el pago del consumidor, acompañado por la *frecuencia de pagos** y la cantidad de pagos que el consumidor debe efectuar antes de que la cuenta sea liquidada en su totalidad.
- 35 Total de pagos mensuales reportados y número de veces en que la cuenta estuvo atrasada por 30, 60, 90 ó 120 días o más.
- 36 Número de cuenta del consumidor.
- 37 *Observaciones** de la cuenta
- 38 Los números en este campo muestran 24 meses en el *histórico* de pagos**. Este campo se lee de izquierda a derecha y el primer mes representa el mes anterior de la fecha de reporte en el campo 24.

SOLICITUDES

- 39 Nombre o clave del otorgante y fecha de la consulta.
- 40 Identifica el *tipo de responsabilidad** de la cuenta especificada en la solicitud y el *tipo de contrato** del crédito solicitado.
- 41 Importe del crédito solicitado, en Nuevos Pesos (NS) o en UDI's.

DECLARACIONES DEL CONSUMIDOR

- 42 Fecha en que las declaraciones del consumidor fueron incluidas, seguidas por las declaraciones que fueron añadidas en el reporte de crédito a solicitud del mismo.

* Para la definición de las claves utilizadas en este campo, favor de referirse a: CLAVES UTILIZADAS EN EL REPORTE DE CREDITO

CLAVES EN EL REPORTE DE CREDITO

9 BASE SALARIAL

- B Bimestral
- D Diario
- H Por hora
- K Catorcenal
- M Mensual
- S Quincenal
- W Semanal
- Y Anual

35 FRECUENCIA DE PAGOS

- B Bimestral
- K Cada dos semanas
- M Mensual
- P Deducion del salario/sueldo
- Q Trimestral
- S Quincenal
- W Semanal
- Y Anual
- Z Pago minimo (solo aplica para cuentas Revolventes o Abiertas)

38 HISTORICO DE PAGOS

- D Información anulada a solicitud del Otorgante o historia de pago no disponible
- U Cuenta sin calificar
- X No reportada (generado por el sistema)
- 0 Muy reciente para calificarse
- 1 Cuenta vigente (pago adecuado)
- 2 Cuenta con atraso de 30 a 59 días
- 3 Cuenta con atraso de 60 a 89 días
- 4 Cuenta con atraso de 90 a 119 días
- 5 Cuenta con atraso de 120 días o más
- 8 Adjudicación de bien o inmueble
- 9 Corresponde al código de MOP 09, 96, 97 o 99

28 29 FORMA DE PAGO (MOP)

- UR Cuenta sin calificar
- 00 Muy reciente para calificarse
- 01 Cuenta vigente (pago adecuado)
- 02 Cuenta con atraso de 30 a 59 días
- 03 Cuenta con atraso de 60 a 89 días
- 04 Cuenta con atraso de 90 a 119 días
- 05 Cuenta con atraso de 120 días o más
- 08 Adjudicación de bien o inmueble
- 09 Enviada a despacho de cobranza
- 96 Cuenta con atraso de 13 meses o más
- 97 Cuenta castigada
- 99 Fraude

37 OBSERVACIONES

- AD Cuenta en disputa
- CC Cerrada por el consumidor
- CI Cancelada por inactividad
- CL Cuenta en cobranza pagada totalmente
- CM Cancelada por el otorgante
- CZ Cerrada con saldo en ceros
- DR Disputa resuelta pero consumidor en desacuerdo con la resolución
- FD Cuenta fraudulenta
- FP Cancel. de adjudicación de inmueble por pago
- FR Adjudicación de inmueble en proceso
- IR Adjudicación involuntaria del bien
- LS Tarjeta de crédito extraviada o robada
- MD Pago contra cuenta irrecuperable
- PC Enviada a despacho de cobranza
- PD Adjudicación del bien cancel por pago
- PL Limite de crédito anterior (el consumidor se excedió en su limite de crédito)
- RC Cuenta al corriente reestructurada
- RE Fin de reestructura
- RF Refinanciada
- RR Restitución del bien
- RS Inicio de reestructura (temporal)
- RV Cuenta vencida reestructurada
- SL Préstamo para estudiante
- ST Acuerdo por monto monetario menor
- TL Transferida a nuevo otorgante
- TR Transferida a otra área del otorgante
- UP Cuenta irrecuperable
- VR Dación en pago

22 30 TIPO DE CONTRATO

- AF Aparatos/muebles
- AL Arrendamiento automotriz
- AP Avión
- AU Compra de automóvil
- BD Fianza
- BT Bono/Letra
- CC Cuentas de crédito
- CL Línea de crédito
- CM Comodato
- CR Crédito de Débito
- HE Préstamo tipo "Home Equity"
- HI Hipotecación de vivienda
- FR Fianza
- PL Pago contra cuenta
- PS Préstamo para estudiante
- RE Bienes raíces
- RV Casa móvil
- SC Tarjeta colateralizada
- SE Préstamo colateralizado
- SM Segunda hipoteca
- ST Préstamo para estudiante
- UK Desconocido
- US Prestamo no colateralizado

17 18 25 TIPO DE CUENTA

- I Pagos Fijos
- M Hipoteca
- O Abierto (saldo a pagarse en 30.60 ó 90 días)
- R Revolvente

1 CLAVES DE NEGOCIO (KOB)

- AA Automotriz
- AF Compañía de financiamiento automotriz
- BA Financiamiento bancario de autos
- BB Banco
- BC Tarjeta de crédito bancaria
- BH Préstamo tipo "Home Equity"
- BM Préstamo hipotecario bancario
- BP Procesador de datos bancarios
- BY Línea de crédito bancaria
- CC Tienda de ropa
- DM Ventas por correo
- DS Tienda departamental
- FF Compañía de préstamos personales
- GG Tienda de abarrotos
- HH Mercancía para hogar/oficina
- II Seguros
- KK Contratista o subcontratista
- LL Ferreteria/madereria
- MM Servicios médicos/salud
- NN Compañía de viajes/entretenimiento
- OO Empresa petrolera
- QM Préstamo hipotecario no bancario
- QU Unión de crédito
- RU Bienes raíces

- RV Vehículos deportivos
- SA Servicios (agua, luz, gas)
- TA Tarjeta de telefonía
- TC Tarjeta de crédito
- TCB Tarjeta de cobranza
- ZC Cuenta corriente del otorgante
- ZI Cuenta para prueba de BNC
- ZZ Solicitudes de Buró de Crédito

26 31 TIPO DE RESPONSABILIDAD

- A Usuario
- C Obligado
- I Individuo
- J Mancomunada