

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTILÁN

OTORGAMIENTO DE CRÉDITO A LAS EMPRESAS PYMES

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA

PRESENTAN:

ALINE ELIZABETH MARTÍNEZ LOERA

MARLENE ORTIZ ZÁRATE

ASESOR: C.P. JOSÉ JACINTO RODRÍGUEZ GASPAR



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.

AGRADECIMIENTOS DE ALINE.

Agradezco a Dios, por todas las cosas que tengo las buenas que me dan tantas alegrías y las malas que me permiten crecer. Gracias a Jesús que para mí es la máxima expresión de amor en la tierra. A mi mamá por su apoyo, por su amor incondicional, mami te quiero mucho ¡Gracias! Y a mi papá por su amor y brindarme la oportunidad de superarme, ¡Muchas Gracias! A mis hermanas Gaby, Angélica e Ivone, por su amor y su amistad. A mi esposo Ricardo un gran ejemplo de superación e integridad. A Sabina por su maravillosa amistad. A mis profesores, en especial los que dirigieron este trabajo, por compartir sus conocimientos, por sus exigencias, porque hacen de la Universidad una gran experiencia mi agradecimiento y admiración. A mis amigos.

AGRADECIMIENTOS DE MARLENE.

Quiero agradecer a Dios principalmente ya que me ha permitido disfrutar este logro así como muchos otros que me ha otorgado, a Juan Carlos mi esposo ya que gracias a su apoyo y estímulo he podido terminar este trabajo, a mi mamá ya que con su ejemplo me enseñó que todo lo que uno se propone en la vida se puede lograr si se lucha por conseguirlo. A los profesores y a la Universidad de donde obtuve los conocimientos que me han servido en el ámbito laboral para superarme día con día. Y a Diego mi bebé que fue la gran inspiración para terminar mis estudios.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
OBJETIVO	2
CAPITULO 1	
ORIGEN Y EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS	
1.1 Definiciones	3
1.2 Objetivos y Finalidad	4
1.3 Clasificación	5
1.4 Funciones de las empresas industriales	11
1.5 Funciones de las empresas comerciales y de servicios	12
CAPITULO 2	
EL SURGIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	
2.1 Concepto	13
2.2 Antecedentes históricos	16
2.3 Origen y evolución	28
2.4 Importancia	29
2.5 Importancia en el ámbito mundial	32
2.6 Ventajas	32
2.7 Desventajas	35

CAPITULO 3

INFORMACIÓN FINANCIERA

3.1 Aspectos básicos	36
3.2 Estados financieros externos	37
3.3 Aspectos legales a considerar	38
3.4 Objetivos de los estados financieros	40
3.5 Principales estados financieros	41
3.6 Estados financieros proforma	45

CAPITULO 4

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO

4.1 Objetivos del análisis y evaluación del crédito	48
4.2 Resumen ejecutivo	49
4.3 Análisis cualitativo	51
4.4. Análisis de mercado	52
4.5 Análisis de competencia	52
4.6 Razones financieras	54

CASO PRÁCTICO	64
----------------------	----

CONCLUSIONES	96
---------------------	----

BIBLIOGRAFÍA	100
---------------------	-----

INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo esta desarrollado en una empresa PYME de remodelación, que pretende incursionar en la industria de la construcción, con un desarrollo de 20 de viviendas de interés social.

La empresa “Concepto Inmobiliario” esta solicitando un financiamiento denominado “crédito puente” a una SOFOL, dejando como garantía el terreno donde se pretende construir el proyecto “Residencial del bosque”. Esta cuenta con 7 años de operación y debido a la oportunidad de negocio que representa la industria, y la experiencia profesional de sus socios, ha decidido realizar dicho proyecto.

Actualmente el mercado de créditos hipotecarios, ha tenido un crecimiento debido a la estabilidad de las tasas de interés, los cambios en el INFONAVIT, y el apoyo del gobierno.

Todos estos factores han influido favorablemente en el surgimiento de las empresas desarrolladoras de vivienda, en los puntos demográficos de mayor crecimiento del país, como son el Estado de México, Puebla, Jalisco, Nuevo León, Michoacán, Guanajuato y el D. F. donde se construyen viviendas para todos los mercados, es decir viviendas de interés social, medio y residencial. Algunas empresas, cuentan con financiamientos de Sofoles, y bancos, las PYMES forman parte de sus clientes, aunque las condiciones de financiamiento, no sean las mas rentables para la empresa desarrolladora.

OBJETIVO.

El presente trabajo tiene por objeto, analizar la viabilidad de la solicitud de crédito de la empresa “Concepto inmobiliario” a una Sociedad financiera de objeto limitada (SOFOL), para la construcción del fraccionamiento “Residencial del Bosque” integrado por 20 viviendas de un prototipo con valor de \$500,000.00 pesos, el proyecto se ubica en Tlalnepantla, Estado de México y va dirigido al mercado de interés social.

Para otorgar este financiamiento es necesario realizar un estudio que analice la información jurídica, técnica, y financiera.

El trabajo realizado se enfoca al estudio financiero de la empresa “Concepto Inmobiliario”, donde un aspecto clave es el análisis de la situación financiera de la empresa, a través de razones financieras, y haciendo una propuesta de las condiciones del crédito, así como destino, plazo, tipo del contrato, garantías, porcentaje de financiamiento, comisiones, tasa de interés etc.

El estudio también considera las características generales de la empresa y sus accionistas.

Otro aspecto básico son las características principales del proyecto destacando, su ubicación, competencia y comercialización.

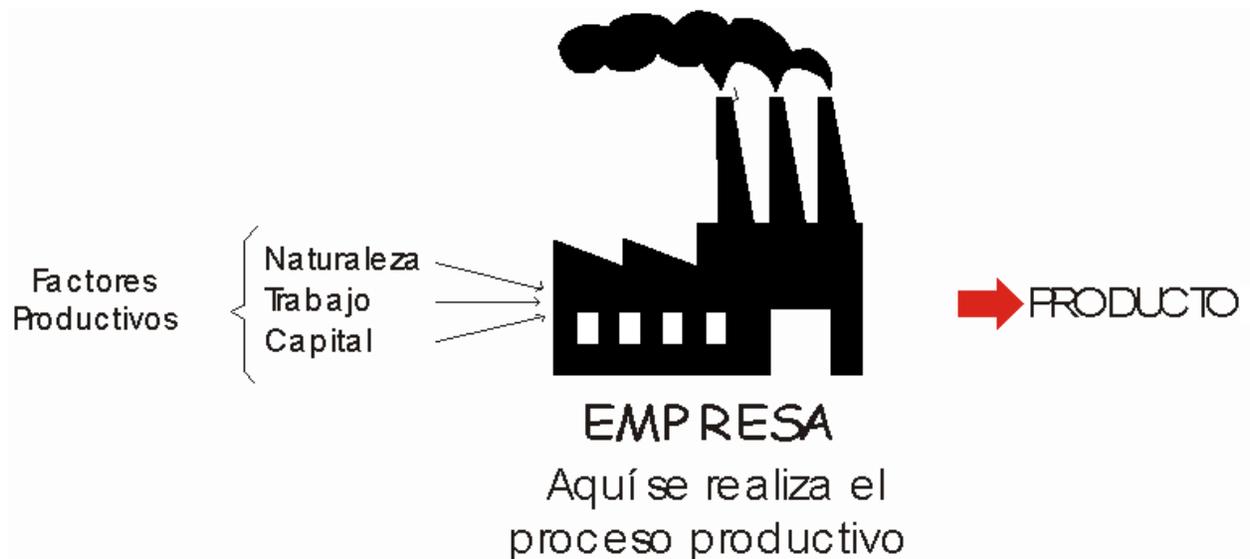
Esta información se encuentra en el estudio de crédito que se presenta al comité de crédito para la autorización del financiamiento del proyecto, y en algunos casos puede haber requisitos adicionales solicitados por el mismo.

1.1 Definiciones.

A continuación enunciaremos las diferentes definiciones que dan algunos autores sobre la palabra empresa así tenemos que el autor Munich Galindo y García nos dice que “La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes intermedios (materias primas y productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos (básicamente trabajo y capital)”.

Por su parte el autor Agustín Reyes Ponce dice que: “La empresa es un grupo social en el que, a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y /o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad.”

Para terminar, el autor Sergio Hernández y Rodríguez dice que: “Es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción”.



A la conclusión que llegamos después de considerar los diferentes puntos de vista de cada autor es que “Una empresa es una organización del sistema económico, que mediante una determinada combinación de recursos y materiales (factores) permite a través de la gestión eficiente de un conjunto de actividades de producción, distribución y consumo de bienes y servicios a sus titulares obtener de ello un beneficio o utilidad.”

1.2 Objetivos y finalidad.

Para poder desarrollar su actividad, la empresa necesita disponer de una tecnología que especifique que tipo de factores productivos precisa y como se combinan; asimismo, debe adoptar una organización y forma jurídica que le permita realizar contratos, captar recursos financieros, si no dispone de ellos y ejercer sus derechos sobre los bienes que produce; la empresa es el instrumento universalmente empleado para producir y poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, tales como materias primas, maquinaria y equipo, mano de obra, capital, etc. Toda empresa engloba una amplia gama de personas e intereses ligados entre sí mediante relaciones contractuales que reflejan una promesa de colaboración.

Al referirnos al término empresa u organización, se viene a la mente unas personas que están trabajando en distintas áreas pero con un fin determinado lo cual hace recordar y contemplar la organización, como una serie de partes interrelacionadas e interdependientes, que trabajan y funcionan en un todo unificado; hay que tener en cuenta que la sociedad es un sistema dinámico que interactúa y responde a los factores que la afecta lo mismo ocurre con la empresa. De tal manera hay que entender como primer aspecto que, cuando se refiere al término empresa en un sentido amplio se hace

referencia a toda ejecución de un plan de gran alcance, para lograr este se requiere la colaboración permanente de varias personas para hacerla realidad.

No hay que olvidar al empresario, porque sin éste la empresa sería un ente muerto en nuestra sociedad ya que este toma las decisiones mas adecuadas para la empresa como son decisiones cuantitativas, (se hace referencia al análisis de los valores en los libros contables de la empresa así como al aumento y la disminución de los precios, cantidades de producción y ventas); así como las decisiones empíricas que se basan en la experiencia de situaciones anteriores y de la observación del medio que rodea a la misma, ya que la empresa como se anoto anteriormente se retroalimenta de su entorno que lo rodea que es su mercado; con estas facetas se puede manejar la "telaraña" de tareas y acciones que están relacionadas en una empresa debido que es un sistema relacionado de procesos administrativos productivos y funcionales para lograr un objetivo.

1.3 Clasificación.

TIPOS DE EMPRESAS:	
Procedencia del capital	Públicas
	Privadas
Magnitud	Pequeña
	Mediana
	Grande
Constitución legal	Sociedad Anónima
	Sociedad de Anónima de capital Variable
	Sociedad de Responsabilidad Limitada
	Sociedad Cooperativa
	Sociedad de Comandita Simple
	Sociedad en Comandita por acciones

	Sociedad en nombre colectivo
Industriales	Primarias
	Secundarias
	Comerciales
	Servicios

El avance tecnológico y económico ha originado la existencia de una gran diversidad de empresas; estas pueden clasificarse desde diversos puntos de vista dependiendo del aspecto desde el cual se le considere; así, existen las siguientes clasificaciones:

- **Según la procedencia del capital.**

Dependiendo del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan sus actividades, las empresas se clasifican en:

- Públicas en este tipo de empresas el capital pertenece al Estado y, generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.
- Privadas lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa.

Pueden ser nacionales, cuando los inversionistas son nacionales o nacionales y extranjeros, y transnacionales, cuando el capital es preponderantemente de origen extranjero y las utilidades se reinvierten en los países de origen.

- **Según la magnitud de la empresa.**

Es uno de los criterios más utilizados y se dice que de acuerdo con el tamaño de la empresa se establece que puede ser pequeña, mediana o grande; pero al aplicar este enfoque hay dificultades al establecer límites; para hacerlo existen diversos criterios los más usuales son:

Financiero el tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital.

Personal ocupado este criterio establece que una empresa pequeña es aquella, en la que laboran menos de 250 empleados; una mediana, aquella que tiene entre 250 y 1000 trabajadores; y una grande es aquella que se compone de más de 1000 empleados.

Producción este criterio califica a la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción; así, una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, o sea que su producción es artesanal, en ocasiones puede estar mecanizada, pero generalmente la maquinaria es obsoleta y requiere de mucha mano de obra. Una empresa mediana puede estar mecanizada como en el caso anterior, pero cuenta con más maquinaria y menos mano de obra. La gran empresa es aquella que esta altamente mecanizada y /o sistematizada.

Ventas establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas. Según este criterio, una empresa es pequeña cuando sus ventas son locales, mediana cuando sus ventas son nacionales, y grande cuando cubre mercados internacionales.

Criterio de Nacional Financiera éste es uno de los criterios más razonables para determinar el tamaño de la empresa; para ésta institución una empresa grande es la más importante dentro del grupo correspondiente a su mismo giro; la empresa chica es la de menor importancia dentro de su ramo, y la mediana es aquella en la que existe una interpolación entre la grande y la pequeña.

Debe mencionarse que aunque los criterios anteriores son auxiliares para determinar la magnitud de la empresa, ninguno es totalmente correcto, pues no son aplicables a cada situación específica, ya que las condiciones de la empresa son muy

cambiantes. Por otra parte, pueden servir como orientación al determinar el tamaño de la empresa.

- **Criterio Económico.**

Las empresas pueden ser:

Nuevas se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, y que contribuyen en forma importante al desarrollo económico del mismo.

Necesarias tienen por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, siempre y cuando el mencionado déficit sea considerable y no tenga su origen en causas transitorias.

Básicas aquellas industrias consideradas primordiales para una o más actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país.

Semibásicas producen mercancías destinadas a satisfacer directamente las necesidades vitales de la población.

Secundarias fabrican artículos no comprendidos en los grupos anteriores.

- **Criterio de constitución legal.**

De acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa, ésta puede ser: Sociedad Anónima, Sociedad Anónima de capital Variable, Sociedad de Responsabilidad Limitada, sociedad Cooperativa, Sociedad de Comandita Simple, Sociedad en Comandita por acciones y Sociedad en Nombre colectivo.

- **De acuerdo a la actividad o giro.**

Las empresas de acuerdo al criterio de clasificación de la actividad que realizan o desarrollan se dividen en tres tipos o clases (pertenecen a las empresas de carácter privado), que son las siguientes:

Industriales.

La actividad primordial de éste tipo de empresas es la producción de bienes o productos mediante la transformación y /o extracción de materias primas. Son de dos tipos:

Primarias. Extractivas: explotan los recursos naturales, ya sea renovables y no renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplos de este tipo de empresas son las pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

Secundarias. Manufactureras: son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

Empresas que producen bienes de consumo final. Por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos, etc.

Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las empresas de consumo final. Por ejemplo: productoras de papel, materiales de construcción, maquinaria pesada, maquinaria ligera, productos químicos, etc.

Construcción se dedican a la realización de obras públicas y privadas.

Comerciales. Son intermediarios entre productor y consumidor; su función primordial es la compra – venta de productos terminados en el lugar y monto adecuado (comerciantes). Son de tres tipos:

Mayoristas: son empresas que efectúan ventas en gran escala a otras empresas (aquellas que venden a mayoristas o minoristas), que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.

Minoristas o detallistas: las que venden productos al menudeo, o en cantidades al consumidor.

Comisionistas: se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por ésta función una ganancia o comisión.

El minorista puede comprarle directamente al mayorista o al productor. El comisionista por su parte, puede recibir mercancía directamente del minorista, del mayorista o bien del productor.

De Servicio. Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y que persiguen fines lucrativos.

A personas: a este grupo pertenecen los técnicos, los que brindan un servicio a la comunidad y piden cierta remuneración ya que establecen un costo: taxistas, electricistas, plomeros, la enseñanza y comunicación, etc.

A profesionistas: a este grupo se le asignan los despachos de contadores, los asesores, los consultores, y demás lugares en los que laboran los profesionistas y cobran por sus servicios. A empresas: aquí se incluyen las financieras, bancarias, hospitales, casa de bolsa, agencias de publicidad, etc.¹

¹ Hernández y Rodríguez, Sergio Introducción a la Administración un enfoque teórico práctico pág. 359

1.4 Las funciones de las empresas industriales.

En cada una de las empresas que pertenecen a la división de empresas privadas, existen ciertas funciones que se realizan y que son de gran importancia para la satisfacción de los objetivos y fines empresariales; en las empresas industriales se realizan ciertas funciones, que pueden resumirse en las siguientes:

Se compra materia prima.

Se almacena materia prima.

Se transforma la materia prima.

Se almacena el producto terminado.

Se vende.

Se gana, existen ingresos.

Se vuelve a producir.

Se debe determinar un costo dentro de la empresa de acuerdo a lo que cuesta la materia prima directa, a la mano de obra (u obreros) y a los cargos indirectos; en éste tipo de empresas industriales debe llevarse además de una Contabilidad General, una Contabilidad de Costos; esto es el saber cuanto cuesta producir artículos, y así poder complementar la contabilidad general.

1.5 Las funciones de las empresas comerciales y de servicios.

Tanto en las empresas comerciales como en las de servicio, se establece la Contabilidad General únicamente, sin embargo podemos establecer ciertas diferencias que son las siguientes: ²

Se compra artículos terminados.

Se almacenan.

Se venden.

Se gana, existen ingresos.

Se compran nuevamente artículos terminados.

Se debe determinar un costo en base al precio a que se compran los artículos terminados; hay que tener en cuenta que éste precio será diferente al precio en que se vendan. En lo que respecta a las empresas de servicios podemos decir que sus funciones son las siguientes:

- Dan servicios y reciben un ingreso.
- Determinan un costo.
- Determinan una ganancia.

Costo

EL Costo se determina en base a las necesidades de la empresa. En caso de que no exista factura: el Ingreso – Costo = Ganancia.

² Fuente de Información en la página www.monografias.com.mx

2.1 Concepto.

Comenzaremos por definir el significado de la palabra “pymes” ¹(que son pequeñas y medianas empresas), tienen las siguientes características: Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios), capital suministrado por los propietarios, fundamentalmente área local de operaciones y tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa

El sector a considerar.

El problema varía de acuerdo al sector de la economía que se considere y aún dentro de cada uno de éstos al tipo de empresa considerada.

Variables que se tienen en cuenta para determinar la dimensión de una empresa

- Cantidad de personal
- Monto y volumen de la producción
- Monto y volumen de las ventas
- Capital productivo

Estas son algunas de las variables que se tienen en cuenta para determinar la magnitud de las empresas. Cada país tiene sus propios topes, sobre todo en lo que respecta a la cantidad de personal, que en general oscila entre 50 y 500 personas. Así se consideraría que una empresa es:

- Pequeña: hasta alrededor de 50 personas

¹ Rodarte, Mario y Berta Zinder (2004) las empresas pequeñas y medianas frente al mercado artículo tomado de la revista ejecutivos de finanzas pág. 23

- Mediana: entre 50 y 500
- Grande: más de 500

Esto depende del país y del sector productivo o de servicios en el que realice sus actividades. Además esos topes se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social.

Caracterización de pequeña y mediana empresa

Sector Industrial.

- Personal Ocupado 300 empleados
- Ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) \$18.000.000
- Activos productivos \$10.000.000

Sectores Comercial y de Servicios.

- Personal ocupado 100 empleados
- Ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) \$12.000.000
- Patrimonio Neto \$12.500.000

Sector Minero.

- Personal ocupado 300 empleados
- Ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) \$18.000.000
- Activos productivos \$10.000.000

Sector Transporte.

- Personal ocupado 300 empleados
- Ventas anuales (sin IVA ni impuestos externos) \$15.000.000

Sector Agropecuario.

- Ingreso bruto anual (sin IVA ni impuestos internos) \$1.000.000
- Capital productivo \$3.000.000

¿Poco productiva?

La afirmación de que las “pymes” son poco productivas enfrenta tres problemas:

No se indica si se está considerando la productividad laboral o algún otro tipo de índice de productividad parcial. Lamentablemente la variación de índices de productividad total según el tamaño de empresas, no ha sido calculada. "Poco" es una referencia en el ámbito de comparación. ¿Cuál es el nivel de comparación? ¿Empresas de mayor tamaño? ¿Empresas similares en el mundo?

Al ser la productividad solo un indicador de los resultados obtenidos el que una empresa sea "poco productiva" es una conclusión terminante como para recomendar su extinción.

Relación tamaño-productividad.

Tanto el análisis teórico, como estudios estadísticos realizados indica que existe una relación entre tamaño de empresa y productividad; dado que mayores tamaños en la estructura significa mayor concentración en los resultados, existe también una leve correlación positiva entre concentración y productividad. La relación tamaño-productividad debe analizarse por sector de la economía. En los sectores manufactureros y agropecuarios el fenómeno de economías de escala tiene mucha importancia; en algunos casos, este tema define el tamaño óptimo mínimo de una planta o empresa, esto no quiere decir que no existan oportunidades para empresas pequeñas.

La aparición de nuevas tecnologías, por un lado, y la búsqueda de una contemplación entre resultados económicos y sociales, por otro está llevando a la

industria en otros países, a diseñar plantas industriales de un tamaño en muchos casos inferior al que hubiera adoptado una década atrás. Si esta tendencia se generaliza, a largo plazo esta conducta empresaria modificará la estructura industrial.

2.2 Antecedentes históricos

El surgimiento de las “pymes” a nivel mundial, se dio primordialmente en (Alemania, Brasil, Japón y México) de los cuales haremos un análisis en los párrafos siguientes comenzando por **Alemania**.²

Al término de la 2^{da} Guerra Mundial, éste país, enfrentó la tarea de reconstruir su economía; a partir de 1949, su ministro de Economía, el Dr. Ludwig Erhad, implantó un plan económico de varias etapas, dentro de un esquema conocido como “Economía Social del Mercado”.

Su filosofía básica se ubica dentro de las escuelas del neoliberalismo y centró su gestión en un esquema altamente competitivo, a través de un orden económico basado en la capacidad expansiva de una empresa privada. Ello implicó una liberación gradual en varios de los controles en el mercado interno.

Según este esquema económico, la lucha competitiva puede describirse como un proceso de fuerte concentración en el cual las empresas van tomando una posición creciente en el mercado, a la vez que mejoran su rentabilidad al ir generando “economía en escala”, perfeccionamientos técnico-organizativos y reducciones de precios.

Medidas adoptadas:

Dentro de este enfoque, para este diagnóstico es importante destacar la actitud seguida con las empresas de menor dimensión. En 1952, se propició, una ley, para

² Kloter y otros, Marketing Internacional, editorial Prestice House, año 2004 pág.147

combatir los monopolios, que dio origen a la creación de la Oficina de Carteles que asumió desde esa fecha la tarea de vigilar la gestión de las empresas que tienen una posición monopólica u oligopólica en el mercado interno.

Las primeras investigaciones, demostraron que la productividad comparativa de las empresas de menor dimensión resultaba ser inferior a la de las empresas grandes. No obstante ello, no era recomendable su eliminación, sino por el contrario, era vital para la economía encarar su superación permitiéndose acceder a las técnicas de organización y a las tecnologías más acordes a su dimensión.

Para implementar estas ideas, se asignaron líneas de créditos y subsidios para mejorar su posición en el mercado por vía de la racionalización de su actividad. Durante el decenio 1957/1966, los créditos ascendieron al equivalente de 1000 millones de dólares y los subsidios a 400 millones de la misma moneda.

Simultáneamente, por iniciativa de dos universidades (Bonn y Colonia) se crearon en cada una de ellas institutos de investigación específicos para las empresas de menor dimensión.

La asistencia de las “pymes” surgió en **Brasil**³ como consecuencia del proceso de planificación con el objeto de evitar la concentración económica, la polarización a través de la retribución regresiva del ingreso y la presión demográfica hacia la marginalidad de bastos sectores de la población.

El diagnóstico inicial demostró que la baja productividad relativa del sector, podía ser modificada con la combinación de la asistencia financiera condicionada a la asistencia gerencial para racionalizar la empresa. Esta acción fue centralizada en el CEBRAE, (Organismo que actúa en los 22 estados brasileños y subvenciona hasta el

³ Helio Jaguaribe, revista MERCOSUR y las alternativas de ordenamiento mundial, <http://www.gestion.com>

55% de las actividades; la parte restante queda a cargo de organismos regionales). La asistencia es en 3 campos; consultoría, investigaciones y capacitación empresarial.

Medidas adoptadas:

Ante la existencia de ciertas fronteras propias del tamaño de una pequeña o mediana empresa (insuficiencia gerencial, el reducido reciclaje tecnológico, la escasa capacidad de endeudamiento) era necesario crear una estructura que asistiera gerencial, tecnológica y financieramente a las “pymes” brasileñas. Así nació la CEBRAE (Organismo estatal dedicado a la asistencia gerencial). Pero antes fue necesario dilucidar una cuestión vital para un organismo de esta especie. ¿Qué es lo primero: la asistencia financiera o la asistencia gerencial?

El sistema de asistencia cumple 4 funciones; consultoría integral, investigaciones, oportunidad de inversión, (capacidad exportable de la pequeña y mediana industria, etc.) y capacitación empresarial (a nivel gerencial e intermedio, básicamente). A fines de 1977, habían realizado 6.500 consultorías y capacitado a 4.500 cuadros empresariales. También se instrumentaron programas especiales; acciones colectivas (centrales de venta, bolsas de subcontratación, servicios comunes de contabilidad, etc.) y otros.

Las PYMES brasileñas son alrededor de 1.140.000. Esta cifra da la idea de la dimensión en que debe operar el Centro. Pero éste no es su problema mayor. El campo de batalla más difícil está en la resistencia al cambio propio de este tipo de empresas que se niega a aceptar si más es lenguaje tecnográfico de los financieros del CEBRAE. Y ésta es la 2^{da} cuestión vital que debe resolver un organismo de esta naturaleza. Las últimas reuniones internacionales han demostrado que la América Latina ya ha importado suficiente tecnología de gestión de los países industrializados. Y que, a menudo, esa tecnología no se adapta a sus necesidades.

Desde 1955 hasta la fecha para **Japón**⁴, la importancia del sector no se ha modificado y representa el 99% total de los establecimientos, el 77,1% de las fábricas instaladas y el 50,2% de las ventas minoristas y mayoristas del país.

El plan de desarrollo económico destaca que existen 4 categorías de actividades en las cuales es indispensable la presencia de las empresas de menor dimensión; donde la demanda fluctúa rápidamente por los cambios de moda, gastos, estacionalidad y otras razones que originen una extremada adaptabilidad a las variaciones de los consumidores, donde existen restricciones en el suministro continuo de materia prima, donde es posible la automatización por razones tecnológicas o porque existe una gran variedad de ítems de escasa cantidad y donde no se requiera excesivo capital ni tecnología.

A pesar de la población numerosa del Japón, a pocos años de producirse la actividad económica empezaron a surgir dificultades en la obtención de mano de obra en forma intensiva, una de las características básicas para las actividades de las empresas en análisis. Por ello comenzó a crearse interés para la racionalización efectiva de los lugares de trabajo y además se lograron permisos especiales para permitir la incorporación de la fuerza laboral de personas de edad avanzada y mujeres en tareas de imposible automatización.

La necesidad de entrar en los organismos internacionales de crédito obligó paulatinamente a abrir las protecciones iniciales de la economía japonesa; en tal sentido comenzó a sentirse la competencia de los países asiáticos cercanos, lo que puso más en evidencia la necesidad de elevar la productividad y la incorporación de tecnología moderna.

Medidas adoptadas:

⁴ Artículo de la revista cambio y continuidad en el proceso de globalización internacional en negocios año 2003 pág. 21

A pesar de existir, desde 1949, una ley para la promoción de la modernización de la pequeña empresa, en 1970, debido a las circunstancias antes apuntadas, se vio la conveniencia de adoptar un conjunto de medidas específicas que sirvieron de asistencia a dichas empresas.

Como primera medida, se amplió la asistencia financiera desde el organismo pertinente, la Small Business Promotion Corporation; esta asistencia estaba supeditada al reconocimiento de las medidas de incremento en la productividad y aquéllas que favorezcan la integración entre empresas del sector.

Se dictó una ley de protección para los subcontratistas a fin de defenderlos sobre las demoras en los pagos y estableciendo una política impositiva específica, se propició la modernización de los servicios de distribución especialmente los mayoristas de mercaderías a través de fondos especiales creados en la Small Business Promotion Corporation; se aportó equipos especiales para hacer investigaciones en las prácticas comerciales y además se brindó asistencia por el entrenamiento de personal de ventas en negocios.

En **México**⁵ desde la crisis de 1995, las pequeñas y medianas empresas del país, columna vertebral del aparato productivo y del empleo, no existieron para el sistema financiero. Acostumbradas a sobrevivir en un ambiente difícil, ahora comienzan a ver puertas abiertas en los bancos y otros intermediarios financieros.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) son la base de la economía mexicana. De las poco más de tres millones de unidades económicas establecidas en el país, 95 por ciento tienen entre uno y 10 trabajadores y, aunque generan siete de cada 10 empleos y aportan casi 70 por ciento del producto interno bruto, están al margen del financiamiento bancario.

⁵ Información obtenida de la página www.nafiinsa.com.mx

Las difíciles condiciones de subsistencia del sector, particularmente entre las microempresas, no reduce su número aunque sí merma su peso económico. El Censo Económico cuatrienal del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), registró en 1998 dos millones 844 mil 308 empresas, de las cuales 95.7 por ciento eran micro; 3.1 pequeñas; 0.9 medianas y 0.3 grandes.

En el censo de 2004, cuyos resultados se dieron a conocer en julio pasado, el número de empresas en el país fue de tres millones cinco mil 157; esto es, un incremento de 7.1 por ciento respecto del censo anterior, pero con una composición diferente. Entre los establecimientos se cuentan los puestos instalados de modo fijo en las calles y no sólo los locales más formales.

Del total de empresas registradas, 95 por ciento eran de tamaño micro y se redujeron 0.7 por ciento; mientras las pequeñas crecieron 0.8 por ciento, 3.9 por ciento del total; la proporción de las medianas se mantuvo y las grandes disminuyeron de 0.3 a 0.2 por ciento. Según estas cifras, 99.8 por ciento de las unidades económicas del país son Pymes.

Su distribución en el territorio nacional es muy desigual: 52.1 por ciento de los negocios censados se concentra en seis estados del centro del país y el Distrito Federal (DF): México (12.1), Jalisco (7.1), Veracruz (6.1), Puebla (5.5), Guanajuato (5.0), Michoacán (4.7), DF (11.4); mientras que 50 por ciento de la producción nacional se genera en el DF, México, Nuevo León, Jalisco y Campeche. De los empleos generados, 20 por ciento radica en el DF y 10 en el estado de México.

En cuanto al giro de actividad en que se ubican, de acuerdo con el INEGI y la Secretaría de Economía (SE) 53 por ciento de las Pymes se dedican al comercio, 35 por ciento a los servicios y 12 por ciento a la industria.

A partir de 2002 la banca comercial e intermediarios, así como las sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles), cajas de ahorro, uniones de crédito y arrendadoras, abrieron la puerta del crédito a las Pymes. Actualmente ofrecen, en conjunto, más de 20 productos de financiamiento con características similares, como el monto, que fluctúa entre 20 mil y 550 mil pesos, y no requiere garantías hipotecarias y ofrecen tasas de interés presuntamente competitivas.

Las condiciones varían conforme aumenta el monto de los créditos, ya que algunos superan 11 millones de pesos y sí requieren garantía hipotecaria.

Banamex, por ejemplo, lanzó al mercado en 2003 dos productos para el sector: Crédito Revolvente Impulso Empresarial y Crédito con Garantía Hipotecaria, explicó Michel Abizaid Bucio, coordinador de Estrategia Comercial.

El primero está diseñado para financiar capital de trabajo, opera como una línea de crédito, lo que permite al cliente disponer continuamente del dinero sin tener que reiniciar cada vez el trámite de contratación "que pudiera representar una pérdida de oportunidades entre el término del plazo del crédito anterior y la apertura del nuevo", destacó el directivo.

El monto del préstamo va de 20 mil a 550 mil pesos con una tasa variable equivalente a la tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE) de la fecha que corresponda, más un margen de 11.4 por ciento. Las disposiciones del efectivo son vía electrónica, sin penalizaciones por prepago.

En cuanto a los requisitos, aseguró que Banamex ha tratado de llevarlos al mínimo posible, para no obstaculizar el trámite, y sólo pide documentos que avalen la constitución formal de la empresa, como el alta ante la Secretaría de Hacienda para personas físicas, y el acta constitutiva para personas morales, así como una antigüedad de operación mínima de dos años.

Abizaid precisó que el banco no hace diferencias en el tamaño de las Pymes y el programa incluye desde las más pequeñas hasta las consideradas medianas, con ventas de 25 millones de dólares al año. En este esquema ha otorgado 15 mil créditos, con un monto promedio de 100 mil pesos.

El segundo producto, que arrancó a finales de 2003, es un crédito con garantía hipotecaria, plazos de uno a cinco años con todas las variantes intermedias; dos opciones de tasas, fija y variable y montos desde 300 mil hasta dos millones 250 mil pesos.

Banamex considera que el repunte del financiamiento a las Pymes obedece al potencial de negocios que representa la atención a las pequeñas y medianas empresas, básicamente por el volumen de mercado que significan.

En la competencia por el mercado de las Pymes Banorte también lanzó dos productos: Pro Negocio destinado específicamente a las micro empresas con un máximo de cinco empleados, y Crediactivo para la pequeña y mediana empresa.

En el primer caso creó una Sofol, llamada Créditos pro Negocio, que este año inició operaciones en 20 ciudades del país con 39 sucursales y ofrece créditos con montos de 10 mil a 50 mil pesos para financiar tanto capital de trabajo como activos fijos, con plazos de hasta dos años, en pagos fijos quincenales o mensuales y una tasa de interés promedio de 3.5 por ciento mensual.

José Carlos Martínez, director de Créditos pro Negocio, explicó que sólo se pide a los solicitantes presentar una identificación oficial, un comprobante de domicilio y autorización para consultar el Buró de Crédito.

A la fecha, Pro Negocio ha autorizado 11 mil 800 créditos por 233 millones de pesos, principalmente entre microempresas con no más de tres empleados, y espera cerrar el año con 16 mil clientes y una cartera cercana a los 400 millones de pesos.

Con Crediactivo, que opera desde 1997, Banorte atiende a la pequeña y mediana empresa con cuatro modalidades. Tres de financiamiento (Crediactivo Paraguas, Comercial y Empresarial) con montos que van de 100 mil a 11.5 millones de pesos, y el programa Empuje Alianza Pymes, que ofrece asesorías en créditos, tecnología, capacitación, comunicación y legal.

El programa ha registrado crecimientos anuales de la cartera de entre 30 y 50 por ciento desde 2003, con un saldo de siete mil millones de pesos y 10 mil clientes hasta octubre del 2005. Enrique Catalán Guzmán, director general empresarial de Grupo Financiero Banorte, expuso las metas para 2006: llegar a ocho mil 780 millones de pesos en saldo y 11 mil 500 clientes. Entre los planes también figura un futuro empaquetamiento de productos para las Pymes, que incluya, por ejemplo, chequera, banco en su empresa y tarjeta de disposición de Credi Activo

POCO Y CARO

Banamex y Banorte no son los únicos que compiten por el mercado. Los demás bancos, Sofoles e instituciones como Nacional Financiera han comenzado a voltear hacia el sector de las Pymes, pero todos lo hacen con extrema precaución, pues el financiamiento para el sector está todavía muy lejos de los niveles alcanzados en el hipotecario y el automotriz.

Hasta agosto de 2005, la banca comercial, Sofoles y organismos públicos habían destinado 89 mil 491.2 millones de pesos para el otorgamiento de 373 mil créditos hipotecarios. En contraste, hasta junio de este año, las Pymes habían recibido de los mismos bancos e intermediarios no financieros 13 mil 979 millones de pesos en

financiamiento, casi 14 por ciento del crédito liberado en el sector hipotecario, con un promedio de 200 mil pesos por préstamo.

Los créditos otorgados por la banca a las Pymes pasaron de tres mil 193 en 2002 a 57 mil 167 en lo que va de este año, mientras los concedidos por intermediarios financieros no bancarios como las Sofoles, entre otros, aumentó de 301 a tres mil 67 en igual periodo. De acuerdo con estas cifras, el número de empresas que han recibido financiamiento representa apenas poco más de dos por ciento del total de Pymes del país.

Es verdad que hay gran variedad de programas, pero el crédito con la banca y los intermediarios es todavía muy caro e inaccesible", aseguró Alejandro Salcedo, director del Centro de Desarrollo Empresarial de la Asociación Latinoamericana de Micro, Pequeños y Medianos Empresarios (Alampyme).

Todos tienen esquemas de crédito para Pymes: bancos y Sofoles. Todos ofrecen acceso sin aval, sin garantías, pero en la revisión de los requisitos se frena todo, porque si, por ejemplo, el micro o pequeño empresario tiene pérdidas o algún adeudo en el Buró de Crédito, no se autoriza la solicitud, explicó.

Destacó que las tasas de interés son otro problema, pues, aunque se anuncian como competitivas, están muy lejos de serlo, porque en realidad fluctúan entre 14 y 20 por ciento en el caso de los bancos y hasta 33 por ciento o más en cajas de ahorro y otros intermediarios, y que a diferencia de otros países en México no hay créditos de largo plazo para las pymes, el plazo máximo es de cinco años y la mayoría de los préstamos se conceden a uno o dos años.

El Gobierno Federal tiene diversas iniciativas que buscan ayudar a los pequeños y medianos empresarios. En esta sección te estaremos presentando cuáles son estos esfuerzos y cómo te pueden ayudar. ⁶

Catálogo de opciones de financiamiento

- [Nafinsa: consulta la sección de financiamiento pymes >](#)
- [Microcréditos >](#)
- [Fondo de fomento para la integración de cadenas productivas >](#)

Otros recursos para pymes

Secretaría de Economía

- [Sitio de la Secretaría >](#)
- [Contacto Pyme >](#)
- [Inteligenciacomercial>](#)
- [Normatividad empresarial >](#)
- [Industria y comercio >](#)
- [Minería >](#)

Portal e-México

- [Sitio del portal e-México >](#)
- [e-Economía >](#)
- [Capacitación >](#)
- [Comercialización >](#)

⁶ Artículo obtenido e la pagina www.contactopyme.com.mx

- ✦ [Comercio exterior >](#)
- ✦ [Cursos en línea >](#)
- ✦ [Desarrollo de negocios >](#)
- ✦ [Desarrollo de proveedores >](#)
- ✦ [Financiamiento >](#)
- ✦ [Impuestos >](#)
- ✦ [Información oportuna sobre mercados >](#)
- ✦ [Investigación y desarrollo >](#)
- ✦ [Medios ambiente >](#)
- ✦ [Negocios con el gobierno >](#)
- ✦ [Pequeñas y medianas empresas >](#)
- ✦ [Servicios en línea >](#)
- ✦ [Trámites para operar o iniciar un negocio >](#)

Red Crece

- ✦ [Sitio Red Crece >](#)

Compite

- ✦ [Sitio Compite >](#)

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

- ✦ [SAT >](#)

Secretaría de la Función Pública

- ✦ [Portal Ciudadano >](#)

→ [Compranet >](#)

→ [Tramitanet >](#)

Comisión Intersecretarial de Política Industrial

→ [Sitio CIPI >](#)

2.3 Origen y evolución

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Pymes, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas; por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado.

Estas que, en su mayoría, son capital intensivas y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía; por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En su evolución este sector tuvo tres etapas perfectamente definidas. Las “pymes” en general y las dedicadas al sector industrial en particular, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía brasileña en los años 50’y 60’ durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. Para el caso a que hacemos referencia el modelo exhibió gran dinamismo lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido realizar un “proceso de aprendizaje” con importantes logros aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, etc.

Estas limitaciones antes comentadas fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los 70', época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80'; esta sería entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las "pymes".

Por el contrario, los cambios que se vienen sucediendo desde 1990 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las "pymes", con algunos obstáculos que aún deben superarse

2.4 Importancia.

La importancia de las "pymes" ⁷ en la economía se basa en:

- Asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

⁷ Bekerman Marta y Sirlin Pablo Patrón de especialización y política comercial año 2005 pág. 156

- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.
- Obtienen economía de escala a través de la cooperación ínter empresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.

La importancia de las “pymes” como unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, las “pymes” poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas micro, pequeñas y medianas, constituyen una parte sustancial de la economía.

El panorama actual de la pequeña y mediana empresa, en general, indica la presencia de un sentimiento generalizado de desaliento, excepto en algunos pocos ramos. Tal sentimiento, aunque con variaciones del contexto de base objetiva que pueden agravar aún más las expectativas de futuro de la pequeña y mediana empresa, ya sea observada en 1975, según el conocimiento histórico directo de varias empresas con estas características y las declaraciones públicas realizadas en aquel entonces por sus conductores.

Aún resulta arriesgada la hipótesis, parecía ser una constante de este tipo de organizaciones el estado de crisis permanente; que si bien puede adquirir signos diferentes y aún opuestos, también se manifiesta en situaciones de veloz crecimiento.

Cabe entonces preguntarse cuáles son los determinantes de ese estado. A los fines de su mejor análisis, se propone dividirlos entre los de origen externo y los de origen interno y, para cada uno, cruzar la variable de: cambio- no cambio posible.

- Determinantes externos de posible o difícil cambio o modificación: son los vinculados con la adquisición de tecnología de alto costo y alta complejidad de manipulación, que producen serias limitaciones de producción en escala y, por lo tanto, de riesgosa amortización, así como el requerimiento de capitales no disponibles. Además, la existencia o formación de mano de obra altamente calificada, difícil de preparar y retener por parte de las pequeñas y medianas empresas; son los vinculados con la permeabilidad de mercados, nuevos productos, nuevos sistemas de distribución, menores costos por mejor adquisición de materia primas o productos intermedios, mejor incorporación de recursos humanos.
- Determinantes Internos de imposible o difícil cambio o modificación: nos referimos a las características que, por muy arraigadas en los dirigentes, resultan poco permeables a los cambios, por esa misma razón de estar circunstanciadas con la personalidad básica de tales dirigentes. Cabría esperar en este sentido que los cambios se produjesen al entrar en vigencia el esquema sucesorio, siempre que el sistema de delegación fuese efectivo, por una parte, y que los nuevos conductores posean algunas particularidades diferenciales respecto a sus antecesores, por la otra, de posible o relativamente fácil cambio o modificación: nos referimos a las variables de decisión que, aún cuando se vinculan con estilos personales, son más externas a la personalidad básica y por lo tanto más permeables a los cambios. Tienen que ver con estrategias que denominamos de concertación. Si bien no se pretende que estos determinantes posean valor absoluto, su discriminación permitía fundamentalmente la posibilidad, amplitud y dificultad relativa de producir cambios en la conducción de

la pequeña y mediana empresa. A su vez, pone en evidencia las diferencias básicas con las empresas de grande o muy grande dimensión, en donde los problemas son otros, y la magnitud de los cambios se vincula, por ejemplo con la inercia de las estructuras racionales y burocráticas.

2.5 Importancia en el ámbito mundial.

En la comunidad europea, las “pymes” representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios; es por eso que en las "reuniones de los jefes de estado de la comunidad europea se subraya la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre las “pymes”.

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes.

En Brasil, representan un 60% del total de la mano de obra ocupada y contribuyen al producto bruto en aproximadamente un 30%. Si atendemos a nuestro nivel de eficiencia es interesante saber que las “pymes” de Italia, con similar nivel de mano de obra ocupada contribuyen al PBI en casi un 50%.

2.6 Ventajas.

Las organizaciones son simultáneamente estructuras de gran inercia peor con gran plasticidad, lo que le otorga posibilidades de cambios casi ilimitadas.

La paradoja de las pequeñas y medianas empresas radica en que, por un lado, esta en mejores condiciones para incorporar cambios, por otro lado, es habitualmente la más resistente en hacerlo.

Superar la resistencia al cambio será más posible si además de comprender la importancia de ésta, de estar adecuadamente informado, etc., pudiese articularse un proceso de cambio planificado, gradual y en etapas. En la medida en que los cambios puedan administrarse, es decir, pensarlos, diseñarlos, implementarlos y evaluar sus consecuencias, significará manejarlos.

Como hay cambios que se pueden hacer o no. Independientemente de los beneficios de una u otra decisión hay otros que no pueden dejar de hacerse, sería interesante ponderar anticipadamente cada cambio a tres categorías: promisorios, peligrosos e irrelevantes.

En aquellos cambios que, como dijimos pueden programarse al esquema gradualista, significará comenzar por aquellos que representan el menor riesgo. Por ejemplo: aumentar el grado de delegación por parte del dirigente en situaciones tales como: Cuando éste no puede hacer frente al problema con un enfoque superficial y cuando su actuación personal no representa una clara ventaja comparativa.

Hay un ejercicio que se ha propuesto a dirigentes de PYMES, consiste en escribir sobre una hoja de dos columnas las tareas que estimaban que deberían no delegar. En la otra, aquellas que podían delegarse. El resultado frecuente de esta constatación era que se evidenciaba un claro desfase entre lo que se pensaba y lo que se hacía; esto constituyó un interesante disparador para planear cambios en materia de delegación.

Además de ir generando una organización más flexible, los avances en cuanto a delegación permitirán al empresario disponible de tiempo para intensificar o iniciar las gestiones en las cuales su participación podía ser ventajosa o aún necesaria. Nos referimos en particular a la posibilidad de obtener una visión de negocios más clara, menos comprometida con el hora a hora y más con el futuro. Si el ocuparse del detalle puede implicar perder la perspectiva del conjunto, estaremos comprometiendo de algún modo o medida la supervivencia y el crecimiento de la empresa.

Creemos estar en condiciones de afirmar que el futuro de las pequeñas y medianas empresas estará íntimamente ligado al tipo de transacciones que pueda establecer con el contexto, es decir, con el medio externo a ellas, ya sea con otras organizaciones privadas o estatales, instancias económicas, políticas, sindicales y sociales. De no ser así, difícilmente pueden subsistir cualquiera sea el esfuerzo para alcanzar en tales condiciones un alto grado de eficiencia y eficacia.

De ahí el énfasis en el tema del cambio, orientado hacia un nuevo modo de entender los negocios, que tienden a romper con los esquemas individualistas y autocráticos y apunta a un estilo participativo, en el cual las posibilidades de asociación e integración constituyan alternativas abiertas.

Estas afirmaciones deberán significar cambios importantes para la actividad interna de las organizaciones en cuanto a estilo y liderazgo; en su estructura cambios mediante los cuales la creatividad, la mayor iniciativa individual y el crecimiento de cada uno de los hombres que la constituyen sea posible.

Si esta perspectiva es básicamente compartida, es importante entender que tales cambios para el futuro deben ser iniciados hoy. No será esta una decisión apresurada, sino que corregirá una generalizada dificultad en tal sentido.

Para quienes están dispuestos a iniciar los cambios señalados será importante que los mismos respondan a una planificación y no a un impulso desenfrenado que, por ganar tiempo, pase por alto los datos de la realidad actual.

Este desafío no solo debe ser asumido por los propietarios de las pequeñas y medianas empresas sino por todos aquellos colaboradores que, desde dentro o fuera de las instituciones, deseen automáticamente preservarlas. No es el consentimiento cómodo el que produce los cambios sino la actitud arriesgada de quienes tienen un punto de vista y lo defienden. Los cambios que se produzcan generarán inevitable

algún grado de conflicto que se agregará a los ya existentes que por cierto no son pequeños ni ciertos. Pero parecería que no hay otra forma para resolver de base los problemas organizaciones de hoy y anticipar la subsistencia para el mañana.

2.7 Desventajas.

- Falta de financiamiento adecuado para el capital-trabajo como consecuencia de la dificultad para acceder al mercado financiero.
- Tamaño poco atrayente para los sectores financieros, ya que su capacidad de generar excedentes importantes con relación a su capital no consigue atrapar el interés de los grandes conglomerados financieros.
- Falta del nivel de calificación en la mano de obra ocupada.
- Dificultades para desarrollar planes de investigación.

A las “pymes”, les resulta muy difícil hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, a las trabas aduaneras, a la falta de transparencia en las modificaciones legislativas, todo lo cual les insume costo de adecuación proporcionalmente más altos que las empresas grandes y les dificulta considerablemente poder mantenerse en el mercado.

3.1 ASPECTOS BÁSICOS.

En el otorgamiento de un crédito la información financiera que presenta la empresa es un requisito indispensable, esta información se conoce por medio de sus estados financieros.

Esto se debe a la importancia de que los recursos prestados sean canalizados, a empresas sólidas y que justifiquen el importe otorgado en función de solvencia y liquidez aceptables, que presenten buena composición de recursos propios (capital) y ajenos (pasivos), utilidades que aseguren el pago del capital y de los intereses del crédito. La información financiera generalmente solicitada es el balance general y estado de resultados, de los dos últimos ejercicios anuales, y los parciales trimestrales con una antigüedad no mayor a 90 días, acompañados de sus relaciones analíticas de sus principales cuentas (clientes, acreedores diversos, proveedores, etc.). En caso de créditos a largo plazo también se solicitan estados financieros presupuestados que permitan tener una visión a futuro de la empresa. Dependiendo del tamaño de la empresa estos serán dictaminados o no. Esta información deberá ir firmada por el representante legal de la empresa y por el C. P. que lo está realizando generalmente, va acompañada de una copia de la cédula profesional del contador.

Los Estados Financieros tienen diferentes características según tengan fines internos o externos, a continuación se detallan las características principales de cada uno de ellos.

3.2 ESTADOS FINANCIEROS EXTERNOS.

DICTAMEN FISCAL.

Los estados financieros son preparados de forma periódica, generalmente mensual, y para el control de la administración de la empresa, por lo tanto incluyen información adecuada a las necesidades de la empresa, establecida por las áreas de Contraloría o finanzas. Por lo general estos se derivan de programas computarizados, que se usan para llevar la contabilidad y a veces pueden estar sujetos a ajustes o errores por lo que su confiabilidad es limitada.

Estos estados financieros referidos al ejercicio fiscal completo pueden ser más objetivos y omitir información analítica, y contienen efectos contables como el levantamiento del inventario físico, provisiones de impuestos, gratificaciones anuales y todos los demás aspectos que no se reconocen en estados financieros parciales.

DICTAMEN FINANCIERO.

Se refiere a los estados financieros realizados por un Contador Público independiente a la empresa, quien después de haber realizado un estudio minucioso de los mismos emite su opinión respecto de la razonabilidad de las cifras en ellos. Cuando esta opinión se emite sin recomendación alguna se denomina **dictamen limpio**; en caso de que el contexto general se encontró satisfactoriamente pero, hubo alguna partida de relativa importancia en la que el auditor tuvo limitaciones para su revisión o encontró inconsistencia u omisión, entonces la opinión se emite con alguna reserva o salvedad, misma que se manifiesta en el dictamen a esta situación se le denomina dictamen con salvedad.

DICTAMEN FISCAL.

Este dictamen, es realizado por un Contador Público que este registrado ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Publico, tiene el propósito de verificar que la empresa ha cumplido con todos los requisitos que señalan las leyes y ordenamientos fiscales para el ejercicio de sus actividades y que ha realizado el pago de los impuestos que le corresponden.

Este dictamen, posee un alto grado de confiabilidad por las responsabilidades que implica tanto para el dictaminador como la empresa dictaminada, ya que esta función delegada es como una extensión del área de auditoría de la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico.

3.3 ASPECTOS LEGALES A CONSIDERAR.

GRUPO.

Esto es en caso que la empresa que solicita el crédito forme parte de un grupo de empresas correlacionadas entre sí por participación accionaria (25 % en adelante tomando como base el 100%), o por tener los mismos accionistas, o porque se encuentren bajo una misma administración deben estudiarse conjuntamente y se valora el riesgo del grupo.

GARANTÍAS.

Esto se refiere a los bienes que serán garantía del crédito, el valor de estos debe ser igual o mayor al importe del crédito otorgado.

DICTAMEN JURÍDICO.

Esto se refiere a todos los aspectos legales que serán verificados por la institución que otorgará el crédito como son actas constitutivas, reformas posteriores, escrituras de las garantías (que estén libres de gravamen) y demás aspectos legales que permitan garantizar la legalidad y respalden el crédito.

DOCUMENTACIÓN LEGAL.

Acta constitutiva y poderes en el caso de las sociedades, verificando que contengan los datos del registro público de comercio, todas las actas de asambleas generales y modificaciones hechas posteriormente a su constitución así como alta de hacienda. Cuando hay garantía hipotecaria se requiere de las escrituras correspondientes para verificar que se encuentren libres de gravamen.

AVAL.

No en todos los casos de otorgamiento de un crédito se requiere de un aval, en los casos que sea necesario, se solicita la misma información que se pide al titular del crédito.

BURÓ NACIONAL DE CRÉDITO.

Debido a que se trata de información confidencial, las instituciones de crédito solicitan una carta firmada por el representante legal de la empresa, así como de todos sus accionistas para tener información de su historial crediticio. El buró de crédito nos da información de la solvencia moral y económica de las empresas.

3.4 OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

La contabilidad, produce información indispensable para la administración y el desarrollo de las empresas y por tanto es procesada y concentrada para uso de la gerencia y las personas que trabajan en la empresa. Por la necesidad de dar a conocer información resumida y general a la propia gerencia o a terceros interesados en su desarrollo se preparan los estados financieros básicos.

Los estados financieros proporcionan un informe de la situación general de la empresa. Los números ahí contenidos muestran su situación financiera, y analizando esta información se pueden medir aspectos que permiten su crecimiento, y tomar acciones correctivas para su desarrollo. Los Estados financieros van dirigidos a los accionistas, la gerencia del mismo y acreedores bancarios, posteriormente el interesado externo que, en el desarrollo de las economías mas evolucionadas es el público en general.

OBJETIVO.

El objetivo, es informar sobre la situación financiera de una empresa a una fecha y por un período determinado, así como obtener información acerca de:

- El nivel de rentabilidad
- Solvencia de la empresa
- Liquidez de la empresa para enfrentar sus obligaciones
- Capacidad de crecimiento
- Flujo de fondos

CARACTERÍSTICAS.

- **Utilidad:** Su contenido debe ser significativo, relevante, veraz, y comparable debe además de ser oportuno.
- **Confiabilidad:** Deben ser estables, consistentes, objetivos y verificables.
- **Provisionalidad:** Contienen estimaciones para determinar la información que corresponde a cada período contable.

3.5 PRINCIPALES ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros básicos son:

BALANCE GENERAL.

Muestra los activos, pasivos y capital contable a una fecha por un período determinado; aspectos a considerar:

Nos muestran un aspecto general de la empresa, en conjunto con las relaciones analíticas nos permiten saber, con que bancos trabaja, la liquidez que tiene, quienes son sus principales clientes, y que porcentaje de ello podrían ser cuentas incobrables, quienes son sus deudores diversos, sus acreedores, sus pasivos a corto plazo y nos permite aplicar a ellos las razones financieras que resultan un importante elemento en la medición del riesgo para el otorgamiento de un crédito.

Al estudiarlos debemos de tomar en cuenta si se están realizando de acuerdo a las Normas de Información financiera, si aplica el boletín B-10, si de acuerdo a su historial financiero es posible determinar tendencias, a su situación financiera.

El consejo Mexicano para la investigación y Desarrollo de Normas de Información financiera (CINIF) organismo independiente encargado del desarrollo de la normatividad aplicable en México emite una nueva normatividad consistente en el Marco Conceptual establecido en la Serie NIF A. La nueva serie A representa el marco conceptual que sustenta el resto de los boletines y se refiere a los principios contables básicos.

En las notas a los Estados Financieros, existen situaciones contingentes o de riesgo adicional.

Esta información es útil para que en combinación de los otros Estados Financieros se pueda:

- Determinar la liquidez de la empresa
- Conocer su flujo de efectivo
- Cuentas por cobrar, conocer su rotación de inventarios
- Determinar como se registran los enganches de sus clientes
- De acuerdo a las expectativas de negocio y de comercialización considerar si se aprecian variaciones importantes

ESTADO DE RESULTADOS.

Es un estado financiero básico que presenta información relevante acerca de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un período determinado. Muestra los ingresos, costos y gastos, y la utilidad o pérdida resultante en período determinado. Nos permite conocer el método contable de reconocimiento de ingresos, que tipo de ingresos tiene, del total de ingresos registrados que proporción corresponde a ingresos o ventas no realizados.

Esta información es útil para que en combinación de los otros Estados Financieros se pueda:

- Evaluar la rentabilidad de una empresa
- Estimar su potencial de crédito
- Evaluar el desempeño de una empresa
- Medir riesgos
- Repartir dividendos
- Determinar las partidas que mayor repercusión tienen en el costo integral de financiamiento (gastos financieros, efecto monetario o repomo, resultado cambiario, productos financieros)
- Identificar las variaciones en cada una de las cuentas que integran el costo integral de financiamiento.
- Variaciones en los productos financieros
- Determinar el comportamiento que ha tenido el efecto monetario se ha motivado por las tendencias de mayores o menores activos monetarios.
- Cuantificar las proporciones de utilidad neta respecto a los rubros de ingresos, costo de ventas o costo de operación
- Identificar el impacto del resultado fiscal en la utilidad neta
- Evaluar el impacto que representan las partidas extraordinarias en la utilidad neta
- Determinar si se aprecia razonable la utilidad neta en comparación con otras empresas con el mismo perfil de negocio.

Los elementos que integran el Estado de Resultados son: Ingresos, costos, gastos, ganancias, pérdidas, utilidad neta.

ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE.

Que muestra los cambios en la inversión de los propietarios de la empresa durante a una fecha determinada.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA.

El estado de cambios en la situación financiera muestra 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 período determinado. (boletín B12)

El objetivo de este estado es proporcionar información relevante y relativa a un período determinado, para que los usuarios de los Estados Financieros tengan elementos adicionales a los proporcionados por los otros estados financieros para:

- Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos
- Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación
- Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, y en su caso para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
- Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de las transacciones de inversión y financiamiento de la empresa

Los recursos generados o utilizados durante el período se deberán clasificar para fines del presente estado en:

- de operación como ejemplo de estas partidas se pueden mencionar, depreciación amortización, cambios netos en impuestos diferidos a largo plazo, la participación en las utilidades de subsidiarias
- financiamiento, como ejemplo se pueden mencionar, créditos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las operaciones con proveedores y acreedores relacionados con la operación de la empresa, amortización a los créditos (sin incluir intereses), incrementos de capital por recursos adicionales incluyendo la capitalización de pasivos, reembolsos de capital, dividendos pagados, excepto los dividendos en acciones.
- Inversión: como ejemplo se pueden mencionar: adquisición construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo. Adquisición de acciones de otras empresas con carácter permanente. Préstamos efectuados por la empresa. Cobranzas o disminución en pesos constantes, de créditos otorgados¹

3.6 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.

Los que generalmente requieren las instituciones de crédito para financiar un proyecto son el balance general y el Estado de Resultados, cuando se trata de proyectos a corto plazo que irán acompañados de relaciones analíticas que nos permiten conocer más a fondo la situación de la empresa. En el caso de proyectos a largo plazo también se requiere de estados financieros presupuestados, ya que es importante saber la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a largo plazo.

¹ El texto referente a aspectos básicos, estados financieros externos, aspectos legales a considerar, objetivos de los estados financieros, y principales estados financieros, fue extraído del módulo de “otorgamiento de crédito puente” de la empresa crédito y casa SOFOL. Pág. 5

Para que las empresas vivan y crezcan con éxito deben basar su futuro, en un plan que se han de ejecutar, el cuál debe incluir las políticas relativas al personal, calidad, imagen, creación de mercados, etc., el presupuesto a largo plazo es un parámetro, un punto de referencia para establecer el presupuesto a corto plazo siendo muy conveniente analizar las desviaciones que existen entre uno y otro plan.

La planeación a largo plazo toma en cuenta las condiciones en su entorno y es mas que una proyección de tendencias, porque incluye las estrategias o acciones futuras que deben realizarse, para que ocurran acontecimientos que de otra manera no sucederían, con el fin de lograr los objetivos de la empresa y fijar el curso de acción que se ha de seguir. Los objetivos de la planeación a largo plazo son principalmente los siguientes:

- Proporcionar una imagen de lo que será la empresa. Es por tanto una guía para las personas encargadas de la dirección.
- Mantener un curso de acción. Señala las acciones que deben llevarse a cabo paso a paso para lograr los objetivos, pudiendo los directores de la empresa administrar con decisión y evitar errores así como la duplicación de esfuerzos.
- Facilitar los financiamientos futuros. Al conocerse la estructura financiera futura es posible, con la debida anticipación, gestionar y obtener los recursos de necesidades futuras, proporcionando información de cuánto y cuando se requiere, para que propósito y el tiempo en que puede ser liquidado.

La información financiera de la planeación a largo plazo debe sintetizarse en cuadros que sean accesibles al lector y puedan ser analizados e interpretados con facilidad.

Debe seleccionarse la información relevante, condensando conceptos de la misma naturaleza e incluso eliminando detalles y algunos conceptos que carezcan de importancia.

Índice de la síntesis financiera:

- Revisión histórica de resultados del año actual y los cinco años anteriores.
- Resumen de objetivos de los resultados del año actual y de los cinco años futuros.
- Contribución marginal por línea de productos del año en curso y de los cinco años futuros.
- Volúmenes de venta por producto.
- Comparación de objetivos de resultados futuros del plan actual y del plan del año anterior. ²

² El texto del punto 3.6 Estados financieros pro forma fue extraída del libro “planeación financiera” del autor Joaquín A. Moreno Fernández, primera edición México 2003. pág 116

4.1 OBJETIVO DEL ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO.

Este estudio se realiza con la finalidad de evaluar el riesgo al momento de otorgar un crédito, en la actualidad las instituciones de crédito toman todas las precauciones al momento de otorgar un crédito, esto debido a las malas experiencias de años anteriores; por lo que hoy en día se analiza la empresa en todos los aspectos posibles a fin de que ese crédito sea recuperado en condiciones adecuadas. Los aspectos a considerar son los siguientes:

- Contar con información financiera necesaria y suficiente.
- Que las garantías ofrecidas tengan una proporción adecuada, al monto del crédito solicitado.
- Que la situación de la empresa sea sólida para afrontar sus obligaciones con los acreedores.
- Conocer los antecedentes y experiencia de la empresa.
- Solvencia económica y moral de los accionistas.
- Mercado: Quién compite con ella, cuál es la posición que tiene en el mercado, como son sus precios en comparación con la competencia. Etc.

Entorno económico: Este aspecto se refiere al entorno externo es decir inflación, situación económica del país, momento político, estabilidad de las tasas de interés precio del dólar, comportamiento de las udis y todos aquellos factores que no se tiene

control sobre ellos y que definitivamente influyen en el crédito de manera contundente y directa. ¹

4.2 RESUMEN EJECUTIVO.

Tiene una gran importancia ya que en el otorgamiento de un crédito las instituciones deben involucrarse totalmente en el proyecto para poder emitir un juicio lo más objetivo posible; los aspectos a considerar son los siguientes:

- Sinopsis del cliente: En este apartado se comenta toda la información que se tiene sobre la empresa como por ejemplo su trayectoria, cuando se fundo, como se ha desarrollado, cuáles han sido sus principales modificaciones, sus logros mas destacados, su principal competencia, y por supuesto el momento actual que vive la empresa. Se puede incluir también un organigrama de la empresa, acompañada por el currículo de los principales de la empresa, donde se describa su trayectoria profesional, y así conocer que tan involucrados se encuentran con el negocio, también se solicita esta información de los gerentes de la empresa, esto nos permite tener un panorama de cómo funciona la empresa y las capacidades profesionales de su personal.
- Sinopsis del proyecto: Es donde se comenta la información que tenemos del proyecto, que importancia tiene para la empresa, a que tipo de mercado se dirige el producto, su impacto social, cuál es su principal competencia, cuáles son sus características principales etc.

¹ Concepto extraído del libro Fundamental of Corporate credit analysis, Autores Blaise Ganguin , John Bilardello Editorial McGraw Hill, Estados Unidos,2005 pág. 20

- Solicitud de la empresa: Aquí podemos conocer datos generales de la empresa, cuando se fundo, si tiene otro crédito con otras instituciones financieras, etc.
- Términos y condiciones del proyecto: Se refiere a las características específicas del crédito es decir; si la tasa de interés es fija o variable, el plazo, las garantías, condiciones específicas etc.

Elementos sobresalientes del estudio de crédito: Que aspectos podemos destacar del proyecto a financiar por ejemplo si la empresa ya tuvo un crédito con la institución financiera como se comporto: pago puntualmente o hubo que renegociar etc.

Recomendaciones de apoyo: Se refiere a todos los aspectos positivos que tiene el proyecto, todas sus fortalezas, y todas las razones que se tienen para apoyarlo, todos los elementos que resultan favorables.

Comportamiento en pago de intereses y comisiones: Se refiere al historial crediticio de la empresa; la forma que ha afrontado sus obligaciones.

Vigencia contractual en proyectos anteriores: Cuál es la situación actual de la empresa con referencia a los créditos contratados con la institución de crédito.

Áreas de oportunidad: Este punto nos permite tener un punto de vista mas objetivo de la empresa, y es normal que tenga aspectos que mejorar, por lo que es importante detectar estos aspectos.

4.3 ANALISIS CUALITATIVO.

Información de la empresa: Constitución de la empresa y sus modificaciones a los estatutos; confirmación de existencia de dictamen jurídico a documentos legales y de verificación de sociedades.

Última participación accionaria: Verificación ante el Registro Público de la Propiedad y Comercio, de modificaciones a la misma; obtención de datos registrados. Razones a las modificaciones accionarias.

Calidad y experiencia de la empresa y de su administración, revisar su capacidad de administración y departamental.

Referencias de crédito: Buró Nacional de Crédito y otras instituciones de crédito. Esta información nos permite ver la forma que la empresa afronta sus obligaciones y es muy determinante en el momento del otorgamiento del crédito.

Referencias comerciales: Proveedores de los principales insumos. Se solicitan por lo menos cuatro y esto nos permite verificar el comportamiento de crédito de la empresa.

Riesgo de grupo: Se refiere a sí la empresa forma parte de un grupo en este caso se analiza a todas las empresas que forman parte del grupo.

Funcionamiento filial de las empresas: Este punto se refiere a las operaciones que realiza la empresa ínter compañías.

4.4 ANÁLISIS DE MERCADO.

Direccionamiento del proyecto: a que segmento va dirigido, nivel socioeconómico, núcleo familiar, hábitos y costumbres del cliente potencial, y la forma en que la empresa piensa dar a conocer su producto, que medios va utilizar (periódicos, revistas especializadas, radio etc.)

Respaldo profesional: Se refiere al organigrama de la empresa y una descripción de la trayectoria profesional de los principales de la empresa comentando sus logros, experiencia en el ramo, participación en los proyectos de la empresa y en otros proyectos que se consideren importantes, anexando el currículum de ellos.

Capacidad de absorción: Se refiere a la capacidad de la empresa para colocar su producto en el mercado.

4.5 ANÁLISIS DE COMPETENCIA.

Su producto contra la competencia: Definir claramente las ventajas del producto. Así como mencionar sus fortalezas contra la competencia, es también importante conocer sus debilidades frente a la competencia para tener una visión objetiva del producto.

Plan de comercialización: se refiere a razonar y argumentar la comercialización proyectada, cuáles son las estrategias de la empresa para colocar su producto en el mercado, cuanto gastara en ello etc.

Razonar la comercialización respecto al plazo del crédito solicitado: Es congruente el flujo de efectivo, como desplazara su producto en relación con el tiempo que va durar el proyecto.

Experiencia en proyectos anteriores: Esto es comparar el proyecto que esta desarrollando actualmente con experiencias anteriores de la empresa y así poder medir el riesgo que posiblemente este tomando la institución de la empresa.

Ritmos de comercialización: Se refiere a si se están realizando las ventas del producto de acuerdo a lo proyectado.

RESPONSABILIDADES.

Respecto de la investigación de crédito:

Obtención de la información cualitativa y cuantitativa necesaria y suficiente para efectuar el análisis y evaluación de las solicitudes de autorización de crédito respaldando los planteamientos.

Obtener la verificación de las sociedades ante el registro público, de las propiedades de la empresa como de las propiedades para garantía hipotecaria, así como de los avalistas y/o obligados solidarios.

Obtener referencias comerciales y crediticias de la empresa, en el caso de referencias comerciales se refiere aquéllos proveedores de la mayor cantidad de insumos o recursos para su actividad comercial.

Llevar a cabo las entrevistas necesarias para la obtención de información suficiente que permita una óptima evaluación del crédito.

Se deberá realizar un análisis profundo del solicitante, así como de los avalistas y/o obligados solidarios con el objeto de valorar el riesgo involucrado en la solicitud, conociendo y entendiendo el negocio.

Deberá garantizar una adecuada integración del expediente de crédito dándole mantenimiento que permita integrar los elementos de juicio obtenidos tanto de la investigación de crédito como del cliente, y de otros externos, o internos.

Documentar en expediente los compromisos y entrevistas realizadas con la empresa, lo que permita guardar una adecuada historia en el mismo expediente.

Deberá aclarar al departamento de crédito cualquier duda, así como entregar cualquier documentación adicional que se requiera para una adecuada evaluación del riesgo.

4.6 RAZONES FINANCIERAS.

Las razones financieras representan una herramienta valiosa en el estudio financiero ya que representan información para la toma de decisión de un crédito, como por ejemplo su nivel de endeudamiento, como se desplaza su inventario, su liquidez (en el caso de los créditos a corto plazo) etc.

Por el tipo de información que proporcionan, las razones financieras analizan desde diferente perspectiva la empresa, dividiéndose de la siguiente manera:

- Razones de solvencia.
- Razones de apalancamiento.
- Razones de actividad.
- Razones de rentabilidad.

- Capital de trabajo.

RAZONES DE SOLVENCIA.

Se refieren a la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo; ya que nos muestran índices de solvencia de la misma; y como se afectaría la empresa en caso de contratar un crédito con una institución financiera, relacionando su efectivo, con otros activos circulantes, con sus obligaciones a corto plazo con proveedores y acreedores, proporcionan una medida de liquidez rápida, considerando que las de mayor uso son las siguientes:

$$\text{RAZON DE SOLVENCIA CIRCULANTE} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE (- inventarios)}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

La razón de solvencia circulante se refiere a dividir los activos circulantes o de corto plazo representados por cuentas como caja, (efectivo) bancos, (pagarés fondos de inversión de inmediata realización, cuentas de cheques, etc.) cuentas por cobrar, (de corto plazo) sobre los pasivos circulantes o de corto plazo, representados por acreedores, cuentas por pagar, impuestos, etc. Como resultado obtendremos el grado en el cuál las obligaciones de la empresa a corto plazo se encuentran cubiertas por activos, que se estima se conviertan en efectivo en un período similar al del vencimiento de estos pasivos.

Como se muestra en la fórmula esta razón se obtiene de la siguiente manera: activo circulante menos inventarios, este resultado se divide sobre el pasivo circulante. Se calcula de esta manera porque los inventarios resultan el menos líquido de los activos circulantes de una empresa, y sobre ellos será más probable que ocurran pérdidas, en caso de una liquidación de la empresa.

Esta prueba resulta muy utilizada, ya que nos muestra la capacidad de la empresa, para cubrir sus obligaciones a corto plazo, además de que asegura que la empresa cubrirá mas rápidamente ya normalmente los inventarios están constituidos por insumos y no por un producto terminado.

$$\text{PRUEBA RÁPIDA O LIQUIDEZ} = \frac{\text{EFECTIVO Y VALORES REALIZABLES}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Esta Razón nos muestra la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones a corto plazo, utilizando solo los activos más líquidos, como son efectivo y valores realizables y aunque nos muestra la liquidez de la empresa no hay que perder de vista los otros activos circulantes no considerados en esta razón financiera.

RAZONES DE APALANCAMIENTO O ESTABILIDAD.

Estas razones sirven para medir el grado en el cuál la empresa ha sido financiada mediante deudas.

Las razones de apalancamiento nos indican los fondos proporcionados por los accionistas de la empresa en comparación con el financiamiento obtenido por los acreedores de la empresa.

Para que una empresa resulte atractiva a un acreedor es necesario comprobar el compromiso o confianza que los accionistas muestran a la empresa mediante las aportaciones que estos realizan al capital contable esto muestra la seguridad que ellos tienen en la empresa. Cuando los socios solo han aportado una pequeña cantidad del

financiamiento total, el riesgo de la empresa se apoya principalmente en los acreedores.

Al manejar la mayor parte de los recursos mediante financiamiento, los accionistas reciben los beneficios de tener el control de la empresa con una pequeña inversión.

Por lo tanto los recursos aportados por los socios deben ser mayores que los proporcionados por los acreedores. Esto se traduce en un grado de apalancamiento positivo o favorable, esto es elemento importante para una institución de crédito que otorga recursos para apoyar un proyecto a una empresa.

La fórmula de apalancamiento se muestra a continuación:

$$\text{APALANCAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

Esto es apalancamiento es igual a Pasivo total (pasivo corto plazo, + pasivo diferido) sobre capital contable, esto da como resultado la proporción existente entre las inversiones realizadas por los accionistas y los recursos obtenidos a través de financiamiento externo, en consecuencia si el apalancamiento tiene como resultado 1 la inversión de los socios es igual a la de los recursos obtenidos a través de financiamiento externo.

Si el apalancamiento es menor a 1 la inversión de los accionistas es mayor a la otorgada por fuentes externas. En los casos que el apalancamiento sea mayor a 1 los pasivos serán superiores a la inversión de los socios.

El pasivo total representa todas las deudas de la empresa a terceros como son acreedores, proveedores, impuestos, por pagar, gastos, y están contemplados a corto y largo plazo.

El capital contable esta conformado por el capital social, reservas, utilidades del período y utilidades retenidas.

Las instituciones de crédito requieren de un nivel de apalancamiento de uno o menor, ya que mientras sea mas bajo el porcentaje que arroje, representa mayor confianza en los accionistas en su propia empresa.

En consecuencia cuando el apalancamiento se acerque o eleve por arriba de la unidad, será un riesgo mayor para la institución financiera.

RAZONES DE ACTIVIDAD.

Sirven para medir la efectividad con que la empresa utiliza los recursos que tiene.

Intervienen factores, como el nivel de ventas, comparándolo con las inversiones en las diversas cuentas del activo. Existe un saldo óptimo o adecuado entre las ventas y las distintas cuentas de activo, aunque no siempre es posible mantener esta relación, estas razones nos permiten determinar la eficiencia de la empresa, y si los saldos que mantiene en sus cuentas son los adecuados para su nivel de ventas.

$$\text{ROTACIÓN DE CARTERA} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{CUENTAS POR COBRAR}}$$

La rotación de cartera se determina dividiendo las ventas entre las cuentas por cobrar, nos indica cuantas veces recuperamos las ventas a crédito, durante un período determinado de tiempo.

$$\text{PERÍODO PROMEDIO DE COBRO (DÍAS CARTERA)} = \frac{\text{CUENTAS X COBRAR}}{\text{VTAS PROM X DÍA}}$$

Esta razón nos permite conocer la eficiencia de la empresa para recuperar sus ventas a crédito, (cobranza) con lo que podemos ver si este departamento esta aplicando acciones y políticas adecuadas. A mayor plazo otorgado por la empresa para sus ventas; también su período de cobro será mayor. Si una empresa recupera rápidamente sus cuentas por cobrar, al convertirlas en efectivo, tendrá oportunidad de generar nuevas ventas, empezando un nuevo ciclo de producción.

$$\text{ROTACIÓN DEL INVENTARIO} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIO}}$$

Esta razón nos muestra el número de veces que los inventarios se utilizan durante un período determinado de tiempo y nos indica si la empresa desplaza adecuadamente sus inventarios para convertirlos en ventas.

En ambas razones (rotación de inventario, período promedio de cobro) se calculan tomando como base el costo del producto y no las ventas para que sea congruente con la cuenta de inventarios (porque esta cuenta se registra a precio de costo).

$$\text{ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVO FIJO}}$$

Esta razón mide la eficiencia de los activos fijos de la empresa, se obtiene dividiendo las ventas sobre la suma de los activos fijos. El resultado se valora de acuerdo al giro de la empresa.

$$\text{ROTACIÓN DE LOS ACTIVOS TOTALES} = \frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

Esta razón nos indica la eficiencia relativa con la que la empresa usa sus activos con la finalidad de generar ventas.

RAZONES DE RENTABILIDAD.

Estas razones nos permiten conocer que tan rentable es una empresa, es decir si tiene una administración adecuada que le permita generar utilidades que es el objetivo general de las empresas. Las razones financieras que hemos mencionado resultan de utilidad para determinar la forma en que esta operando una empresa, también para conocer si se administran adecuadamente sus recursos, las razones de rentabilidad nos permiten complementar esta información y saber como esta siendo administrada una empresa. Las razones de rentabilidad que nos permiten conocer mayor información de las empresas, respecto a su rentabilidad se presentan a continuación.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS O MARGEN NETO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$$

Nos indica el porcentaje de utilidad neta, que se esta obteniendo por cada peso vendido, no existe un parámetro predeterminado, para emitir un juicio favorable o no,

nos proporciona una medida de rentabilidad que puede ser comparada con otras empresas del ramo.

Al determinar el margen de rentabilidad, tendremos información suficiente que nos permite conocer que factores de costo o gasto están afectando el margen de rentabilidad final, y así ser más objetivos en el análisis.

$$\text{MARGEN BRUTO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS}}$$

Nos muestra el porcentaje de utilidad bruta por cada peso vendido, es decir que tan eficiente esta siendo el margen de utilidad con relación al costo de producción. Si una empresa tiene altos costos de producción su margen bruto será menor con relación a empresas con costos bajos, Lo importante de esta razón es descubrir si el costo puede ser o no reducido para obtener mayores márgenes de utilidad bruta, o en caso de tener variaciones fuertes, determinar la causa de estos cambios en el costo.

$$\text{MARGEN NETO DE OPERACIÓN} = \frac{\text{UTILIDAD DE OPERACIÓN}}{\text{VENTAS}}$$

Una vez reducido el costo y los gastos de operación del total de ingresos, obtenemos la utilidad de operación, la cuál esta disponible para cubrir otro tipo de gastos de la empresa, como son los gastos financieros e incluso para cubrir pasivos a largo plazo con terceros, ya que este margen no esta asociado directamente con la producción o venta del producto.

El propósito de esta razón es medir la efectividad de producción y ventas del producto de la empresa, al generar ingreso antes de impuesto en intereses para la empresa. En consecuencia sea cuál sea el nivel de ventas de una empresa, cuánto

más alto sea el margen operativo la empresa tendrá un mayor flujo de utilidades y un mayor margen de rentabilidad.

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

Esta Razón nos permite medir el rendimiento sobre todo el capital invertido dentro de la empresa.

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

Esta razón nos permite conocer el rendimiento sobre el capital invertido por los accionistas de la empresa. Ambas razones nos determinan el margen de rentabilidad o productividad que se tiene sobre la inversión realizada ya sea en forma total o bien destacando la participación de los socios y de terceros, en los dos casos resulta conveniente buscar promediar las cifras de inicio y final del ejercicio analizado por las posibles variaciones que pudieran darse en el período.

CAPITAL DE TRABAJO.

La administración del capital de trabajo abarca todos los aspectos de la administración de los activos y pasivos circulantes, la relación entre ellos, y la relación entre capital de trabajo y las inversiones de capital e inversiones a largo plazo. El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes, menos los pasivos a corto plazo, incluyendo créditos, salarios e impuestos, acumulados por pagar.

Determinamos el capital de trabajo al realizar una resta: activos circulantes, menos pasivos circulantes, el resultado son los recursos con los que cuenta la empresa para llevar a cabo su ciclo financiero. Considerando el costo de lo producido y/o vendido, así como los gastos de operación implicados podemos determinar el costo operativo diario, dividiendo la suma anterior, entre el número de días del período analizado. Entonces dividimos el capital de trabajo neto y lo dividimos entre el costo operativo diario, entonces podremos conocer el tiempo que se puede financiar con recursos propios al ciclo de conversión de activos.

De esta manera, ya contamos con una unidad de medida de capital de trabajo, y estamos en posibilidad de decir si es suficiente o insuficiente, si lo medimos en función del ciclo operativo de la empresa.

Si el capital de trabajo resulta suficiente para cubrir el ciclo operativo de la empresa y se tiene un remanente se puede pensar que el excedente se podría encaminar a financiar otras inversiones de la empresa como son activos fijos o bien realizar inversiones que le permitan tener un soporte para imprevistos.

Si el capital de trabajo resulta insuficiente para cubrir el ciclo operativo de la empresa es evidente que requiere de financiamiento para poder cubrir su ciclo operativo. Para poder determinar que parte del activo circulante es el que necesita financiamiento será necesario analizar tanto el capital de trabajo, como otras razones financieras conjuntamente y así dar un diagnóstico objetivo y adecuado a las necesidades de la empresa.²

² La información de las razones financieras fue obtenida del modulo de otorgamiento de crédito de la empresa Crédito y Casa Sofol. pág 26

CCASO PRÁCTICO “CONCEPTO INMOBILIARIO, S.A. DE C.V.”

El presente estudio tiene como finalidad analizar la viabilidad del proyecto "Residencial del bosque", desarrollado por la empresa Concepto Inmobiliario S.A. de C. V.

Concepto inmobiliario inicia sus operaciones hace 7 años, como una empresa dedicada a la remodelación de oficinas, sus clientes principales son empresas trasnacionales con corporativos ubicados en Santa Fé, Lomas y Polanco.

La empresa tiene muy bien definida su estrategia de negocio. Planea iniciar operaciones dentro del Estado de México como un productor de vivienda de la zona, y que en estos 7 años que tiene operando, ha demostrado seriedad, y calidad en sus servicios de remodelación y acondicionamiento de oficinas, el siguiente paso es incursionar en el mercado de la construcción con el proyecto "Residencial del bosque".

Lo que buscamos al otorgar este crédito, es establecer una relación de negocios permanente que nos permita ser su principal proveedor de recursos financieros, y participar como socio comercial en sus proyectos presentes y futuros de construcción.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente tiene por objeto someter a consideración del Comité de crédito la solicitud de la empresa "Concepto Inmobiliario S. A. de C. V." Para la obtención de un crédito simple con garantía hipotecaria para la construcción del proyecto Residencial del Bosque que estará integrado por 20 departamentos de un prototipo con valor de \$500,000.00 pesos, ubicado en el Estado de México y

dirigido al mercado de interés social cuya comercialización será a través del INFONAVIT, en sus diferentes esquemas. A continuación se detalla la presente solicitud:

DESTINO DEL CRÉDITO:	CONSTRUCCIÓN DE 20 DEPARTAMENTOS "RESIDENCIAL DEL BOSQUE"	
TIPO DE CONTRATO:	A.C.S.G.H.	
FUENTE DE RECURSOS:	PROPIOS	
GARANTIA:	HIPÓTECA S/ EL TERRENO A CONSTRUIR Y ADICIONALES	
PROYECTO:	RESIDENCIAL DEL BOSQUE	
VIVIENDAS TOTALES:	20	
INDIVIDUALIZACION:	SHF	
ETAPA:	UNICA	
TIPO DE VIVIENDA:	B6	
VALOR VIVIENDA:	\$500,000.00	M. N.
VALOR PROYECTO:	\$10,000,000.00	M. N.
PORCENTAJE DE FINANCIAMIENTO:	60%	S/ VALOR PROYECTO
MONTO DEL CREDITO:	\$6,000,000	M. N.
PORCENTAJE DE ANTICIPO:	20%	S/ MONTO DEL CREDITO
MONTO DEL ANTICIPO:	\$1,200,000.00	PESOS
TASA DE INTERÉS:	TIIE+4	
COMISIONES:	2.5% SOBRE EL VALOR PROYECTO	
APERTURA DE CRÈDITO:	0.62%	SOBRE EL VALOR DEL PROYECTO
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD:	1.88%	SOBRE EL VALOR DEL PROYECTO
PAGO DE COMISIONES:	100% en el anticipo	

PROPUESTA DE AUTORIZACION DE CREDITO

NOMBRE DEL CLIENTE CONCEPTO INMOBILIARIO S.A. DE C.V.		GRUPO EMPRESARIAL	SUJORSAL MEXICO, D.F.	FECHA 01 - Ago - 2006
ACTIVIDAD CONSTRUCCIÓN Y VENTA DE INMUEBLES	RFC COI 980816 IN6	FECHA DE CONSTITUCIÓN 16/08/98	DURACIÓN 99 AÑOS	DOMICILIO DE LA SOCIEDAD México, D.F.
PRINCIPAL ACCIONISTA RICARDO SOLORZANO JUAN CARLOS MENDOZA	ADMINISTRADOR RICARDO SOLORZANO JUAN CARLOS MENDOZA	CALIF. CARTERA NA	FECHA DE CALIFICACION NA	

LINEAS DE CREDITO

Cifras en Mles

FECHA DE AUTORIZACION	LINEA DE CREDITO	NOMBRE DEL PROYECTO	MONTOS ORIGINALES		RIESGOS ACTUALES		SOLICITUD		TOTALES	
			UDIS	MN.	UDIS	MN.	UDIS	MN.	UDIS	MN.
	LINEAS SOLICITADAS									
	Apertura de Crédito Simple con Garantía Hipotecaria	RESIDENCIAL DEL BOSQUE 20 DEPARTAMENTOS INTERES SOCIAL B5 1 PROTOTIPO 20 DEPTOS. 500,000.00 EDO. DE MEXICO						\$10,000,000		\$10,000,000
VALOR UDI		SUBTOTAL EMPRESA MN.						\$10,000,000		\$10,000,000
FECHA		RESTO DEL GRUPO MN.								
		TOTAL GRUPO MN.						\$10,000,000		\$10,000,000

DATOS FINANCIEROS (miles de pesos)

CONCEPTO				CONCEPTO			
VENTAS	15,486	22,102	8,634	UTILIDAD / VENTAS	1%	8%	1%
UTILIDAD NETA	223	1,735	88	CRECIMIENTO VENTAS	NA	43%	-53%
ACTIVO TOTAL	2,141	4,409	8,834	APALANCAMIENTO	1.30	0.49	3.13
PASIVO TOTAL	1,211	1,444	6,695	CAPITAL DE TRABAJO	64	2,410	1,504
CAPITAL CONTABLE	929	2,965	2,140	LIQUIDEZ	1.05	2.67	1.22
CAPITAL SOCIAL	50	350	400	PRUEBA ACIDA	1.05	2.50	1.22

CARACTERISTICAS DE LOS FINANCIAMIENTOS

NOMBRE DEL CLIENTE CONCEPTO INMOBILIARIO S.A. DE C.V.		GRUPO EMPRESARIAL 0	SUCURSAL MEXICO, D.F.	FECHA 01 - Ago - 2006				
CARACTERISTICAS DE LOS CREDITOS SOLICITADOS								
NOMBRE DEL PROYECTO RESIDENCIAL DEL BOSQUE		UBICACIÓN EDO. DE MEXICO	DESTINO DEL CREDITO CONSTR./INDIV.	MONTO SOLICITADO 6,000,000.00	MONEDA PESOS	RECURSOS M.N.		
% FINANCIAMIENTO 60.00%		SOBRE LA BASE DE: valor de venta del proyecto		TASA AL CLIENTE TIE+4	TASA AL FONDO Mensual vencido			
SUBASTAS (3)		FECHAS (3)		TIPO (3)	SOBRETASA	ASIGNACION DE RECURSOS A (3)		
TIPO DE VIVIENDA B6		1A. ETAPA 20	2DA. ETAPA 0	TOTAL 20	% COMISION 0.62%	CONCEPTO COMISIÓN INTEGRAL DE 2.5% SOBRE EL VALOR DEL PROYECTO		
TOTAL					1.88%	Apertura del crédito Valor del Proyecto Estudio de Factibilidad Valor del Proyecto		
% DE ANTICIPO 20%		SOBRE LA BASE DE: Importe del monto del cred. 60% S/VALOR PROYECTO		PLAZO 24	A PARTIR DE LA FECHA DE: firma contrato de crédito		CONDICIONES ESPECIALES DE DISPOSICION operar antic.y 1ra. Ministración con copia certificada, aviso preventivo y/o folio de inscripción RPP.	
TIPO DE GARANTIA TERRENO	PROPIETARIO DEL INMUEBLE CONCEPTO INMOBILIARIO SA DE CV		SUPERFICIE 500 MTS	Nº. REGISTRO 4512	TOMO 34	FECHA 12'09'2003	RPP 230952	
GARANTIAS PERSONALES Terreno en garantía con un valor de 2,000,000.00						PATRIMONIO (\$)	BIENES INM	FECHA:
CONDICIONES ESPECIALES								
Comisiones tanto de apertura de crédito como de factibilidad pagaderas de la siguiente manera: 4 partes iguales								
Garantías hipotecarias arriba descritas.								
COMITÉ DE CREDITO								
ALINE ELIZABETH MARTINEZ LOERA								
DIRECTOR								
MARLENE ORTIZ ZARATE		RECOMENDACIONES DEL COMITÉ DE CREDITO						
SUBDIRECTOR								
GEORGINA MORENO FLORES								
EJECUTIVO DE PROMOCIÓN								

REFERENCIAS COMERCIALES			
BANCO O EMPRESA BBVA BANCOMER	DIRECCION P. De la reforma 305 esq. Prado norte Lomas de Chap.	TELEFONO 33333333	FECHA DE VENCIMIENTO N/A
PERSONA ENTREVISTADA ALEJANDRO DE LA VEGA	PUESTO Ejecutivo Pyme	TIEMPO DE SER CLIENTE 5 años	N/A
COMENTARIOS Cliente desde hace 8 años con la razón social Arch Corp de México S. A. de C. V. Y con la razón social de Arco desarrollo Inmobiliario S. A. de C. V. Desde 03-02-03 siempre ha manejado buenos saldos en sus cuentas y nunca se ha sobregirado			
BANCO O EMPRESA INTEGRA	DIRECCION AV MEXICO ATIZAPAN	TELEFONO 58226751	FECHA DE VENCIMIENTO 60 DIAS
PERSONA ENTREVISTADA MIREYA LOERA	PUESTO Depto. De contabilidad	TIEMPO DE SER CLIENTE 5 años	MONTO DEL CREDITO \$30,000.00
COMENTARIOS Conocen la empresa desde hace 5 años tienen buena solvencia moral y económica además de contar con una línea de crédito entre \$15,000.00 hasta \$30,000.00 hasta por 60 días			
BANCO O EMPRESA CORPORACION FH	DIRECCION COACALCO EDO. DE MEXICO	TELEFONO 58792800	FECHA DE VENCIMIENTO 60 DIAS
PERSONA ENTREVISTADA HECTOR OLIVARES	PUESTO Director General	TIEMPO DE SER CLIENTE 5 años	MONTO DEL CREDITO \$50,000.00
COMENTARIOS Conocen a la empresa desde hace 5 años la consideran solvente, seria, honesta, además de otorgarle un crédito hasta por 60 días por \$50,000.00			
BANCO O EMPRESA INTER REMODELACIONES	DIRECCION CHICAGO, COL NAPOLES	TELEFONO 55273653	FECHA DE VENCIMIENTO 60 DIAS
PERSONA ENTREVISTADA ANTONIO DUEÑAS	PUESTO Director General	TIEMPO DE SER CLIENTE 6 años	MONTO DEL CREDITO 60,000.00
COMENTARIOS Es un cliente conocido desde hace 6 años con solvencia moral y económica por lo que manejan una línea de crédito de 60 días hasta por \$60,000.00			
BANCO O EMPRESA JAE INSTALACIONES	DIRECCION NAUCALPAN EDO DE MEXI	TELEFONO 53172061	FECHA DE VENCIMIENTO N/A
PERSONA ENTREVISTADA Ing. Rafael Barra Licona	PUESTO Director comercial	TIEMPO DE SER CLIENTE 3 años	MONTO DEL CREDITO
COMENTARIOS Recomiendan ampliamente a la empresa a quien conocen desde hace tiempo y con quien mantienen una excelente relación comercial, además de que cuentan con una reconocida solvencia moral y económica en la plaza.			
BANCO O EMPRESA	DIRECCION	TELEFONO	FECHA DE VENCIMIENTO
PERSONA ENTREVISTADA	PUESTO	TIEMPO DE SER CLIENTE	MONTO DEL CREDITO
COMENTARIOS			
Nota: La empresa solo tiene cuenta vigente en BBVA Bancomer			
Nota: la empresa subcontrata la obra por lo que no se cuenta con carta de referencias de proveedores de materiales.			

La empresa "CONCEPTO INMOBILIARIO S. A. DE C. V." Fue constituida el 16 de agosto de 1999. Desde la fecha de su constitución como sociedad mercantil se ha conducido bajo el liderazgo del Lic. Ricardo Solórzano Espejel y el Ing. Juan Carlos Mendoza. Como grupo se han distinguido en la industria de la remodelación.

El Lic. Ricardo Solórzano tiene una exitosa trayectoria laboral en empresas del medio, fue director en Lomelín bienes raíces, y consultor independiente de Grupo Inverterra. Es Arquitecto por la Universidad Anahúac y tiene una Maestría en "sistemas constructivos" por el Colegio de Arquitectos.

El Sr. Juan Carlos Mendoza es Ingeniero civil por el Instituto Politécnico Nacional, posee una gran trayectoria laboral, trabajo como director en "casas Beta".

Ambos socios han hecho de Concepto inmobiliario una empresa de reconocida calidad en el medio de la remodelación y acondicionamiento de oficinas.

La presente solicitud tiene como objeto la obtención de recursos para la construcción del fraccionamiento " Residencial del Bosque" ubicado en el Estado de México con recursos en moneda nacional, a una tasa de interés de TIIE +4 comisiones del 2.5 % integral sobre valor de proyecto pagadera al momento de recibir el anticipo.

Dicho proyecto se encontrará ubicado en el Estado de México. en la calle de Mariano Escobedo no. 111 en la Colonia Tlalnepantla en el municipio de Tlalnepantla, ubicada aproximadamente a 45 minutos del D.F.; dicha colonia tiene acceso a importantes centros de comerciales ubicados en Satélite, además de estar rodeada de comercios como Bancos Iglesias restaurantes etc. Con acceso a importantes vías de comunicación, y 20 minutos al metro Rosario

etc. El desarrollo será integrado por 1 edificio con 20 departamentos, compuestos por un total 2 recámaras con cocina sala, comedor 1 baño completo, patio de servicio.

La administración de la empresa esta integrada por un equipo de personas con amplia experiencia profesional, en el ramo de las diferentes áreas (dirección de arquitectura, dirección de proyectos, y dirección de ventas, además del área de administración y finanzas).

Concepto inmobiliario tiene más de 7 años de experiencia cuenta con una estructura financiera bien definida y con un crecimiento sólido, que presenta una tendencia a la alza en los resultados netos. Además de que presenta indicadores financieros (apalancamiento y liquidez, entre otros,) en buenos niveles y de igual forma con tendencias favorables.

La presente solicitud de crédito se apoya en virtud de las siguientes razones: Es una empresa que tiene probada experiencia en el ramo de la remodelación, en México. Tiene un gran equipo de profesionales en todas sus áreas y busca otorgar al consumidor una vivienda de interés social, con acabados de buena calidad. La ubicación del proyecto cuenta con una alta demanda debido a la cercanía con áreas industriales, centros comerciales, escuelas, bancos y todos los servicios.

ESTUDIO DE MERCADO

PRODUCTO

El proyecto en cuestión es denominado: "Residencial del bosque ", el cual cuenta con 20 departamentos en total, cuya construcción se llevará a cabo en

una etapa constructiva; la cuál consta de 20 departamentos con un precio \$500,000.00 Pesos.

El desarrollo será integrado por 1 edificio con 20 departamentos de 2 recámaras con cocina, sala, comedor, 1 baño completo y patio de servicio. Este desarrollo contará con todos servicios públicos tales como agua potable, drenaje, energía eléctrica, alumbrado público y pavimentación.

Se considera que la primera etapa de construcción se llevará a cabo en un plazo de 24 Meses.

DESCRIPCIÓN DE LA PLAZA

El municipio de Tlalnepantla, cuenta con una población de 516,255 habitantes, y con 147,181 viviendas, de las cuales el 98.9% cuentan con energía eléctrica, el 98.3% con agua entubada y el 98.3% con drenaje, lo que significa que Tlalnepantla cuenta con excelentes servicios públicos. El promedio de habitantes por vivienda es de 3.4 personas.¹

El proyecto cuenta con una buena ubicación, ya que se encuentra muy cerca de las avenidas principales, vías de comunicación de alta importancia en el D. F. cuenta con electrificación aérea, agua potable, drenaje y alcantarillado.

COMPETENCIA

Existen 4 desarrolladores que son competencia de "Residencial del Bosque", el primero de ellos es: " Llave Bienes Raíces" con 25 viviendas divididas en 3 prototipos, se denomina edificio Chapultepec y se ubica en Atizapan Cuenta con terrenos de 63 m2 y precios que van desde \$503 mil, a \$630 mil pesos. El segundo desarrollador es Hogares Apex quien tiene un desarrollo denominado

¹ Fuente: www.inegi.com

"Paseos San Rafael" con 24 viviendas, ubicados en Naucalpan, tienen desde 57m² a 61 m² de construcción a un precio que va desde \$454 mil hasta \$565 mil pesos. El tercer desarrollador se denomina Provi y tiene un desarrollo en la calle Sadi Camot en la colonia México Nuevo con 22 departamentos, que van de 62 m² a 65 m² de terreno y construcción, sus precios varían de \$480 mil a \$580 mil pesos y el cuarto desarrollador es independiente y tiene un desarrollo denominado Díaz Covarrubias en el municipio de Tlalnepantla que va desde 56 m² a 72 m² y consta de 24 departamentos, a un precio que varia de \$512 mil a 597 Mil pesos.

MERCADO POTENCIAL

El Distrito Federal se considera entre las ciudades más pobladas del mundo tomando en cuenta parte del estado de México (área metropolitana) cuenta con una población de 21 millones de habitantes. La población de hombres entre 20 y 44 años es de 4 '189,500 de ésta población solo el 73.90% es económicamente activa lo que da un total de 3'096,041 la tasa de desempleo abierto en hombres es del 1. 06% que al multiplicarla por la por el de PEA nos da un total de 328,180 personas. De acuerdo a los precios de la vivienda, esta se puede adquirir a través de un crédito de apoyo a INFONAVIT, o FOVISSSTE o un crédito bancario.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA DE VIVIENDA

Actualmente se han estado implementando políticas por parte del gobierno para repoblar las delegaciones del centro del país y eliminar la sobrepoblación en la periferia, lo que se denomina bando dos y norma 26 la cuál facilita y aumenta la densidad de construcción en el centro, cabe mencionar que la

delegación que nos compete entra en esta situación en cuanto a número de habitantes el municipio de Tlalnepantla ha variado en 2 puntos porcentuales de crecimiento negativo, existen 1556 familias sin vivienda, 14,075 viviendas en deterioro total, 71,385 y existen 4,828 nuevas familias. Actualmente El C. Presidente de la República Vicente Fox ha establecido y comunicado extensamente una meta de que se construyan anualmente 750,000 viviendas para el 2006, esto implica un crecimiento del 33% compuesto anualmente dado que en la actualidad se construyen 240,000 viviendas. Para que se logre este crecimiento se han implementado cambios estructurales muy importantes, en reglamentación y financiamiento en los sectores público y privado.

ANÁLISIS DEL PRECIO.

La empresa "Concepto Inmobiliario", tiene como nicho de mercado un nivel socioeconómico medio y medio bajo. El precio del conjunto "Residencial del Bosque" se compone de 1 prototipo con 20 departamentos a un precio de \$500,000 Pesos.

ANÁLISIS DE VENTAS Y COMERCIALIZACIÓN.

La empresa tiene entre sus estrategias de mercadeo, ubicar los desarrollos en zonas que se encuentren accesibles a zonas industriales, cuentan con una estrategia denominada Push que incluye el aspecto promocional el uso de pendones, señalización, volanteo permanente, mantas, lonas, caballetes y carnavales (banderolas).

Existe otra estrategia denominada Pull que consiste en ocupar espacios en medios masivos de comunicación como lo son periódicos de circulación local y nacional y la exposición en espectaculares y una alianza con comercializadoras externas.

Se trata de un conjunto de viviendas de interés social que se pretende desplazar en 24 meses.

ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presentan los Estados Financieros de los últimos 3 años de la compañía "Concepto Inmobiliario"

CONCEPTO INMOBILIARIO S. A. DE C. V.
Balance General al 31 de Diciembre de 2004
(en miles de pesos)

ACTIVO			PASIVO		
<u>Circulante</u>			<u>Circulante</u>		
Caja y Bancos	100,000.00		Proveedores	612,000.00	
Clientes	380,000.00		Impuestos por pagar	268,000.00	
Inventarios	0.00		Acreeedores diversos	332,000.00	
Anticipo a proveedores	0.00		Apartados y enganches	0.00	
Obra en proceso	0.00			1,212,000.00	
Obra terminada	0.00				
Deudores diversos	595,000.00				
Cuentas por cobrar filiales	0.00				
Impuestos por compensar	201,000.00				
		1,276,000.00			
<u>Fijo</u>			<u>CAPITAL</u>		
Inmuebles y equipo neto	813,000.00		Capital social	50,000.00	
Inversiones a largo Plazo	52,000.00		Utilidades retenidas	656,000.00	
		865,000.00	Utilidad del ejercicio	223,000.00	
				929,000.00	
TOTAL ACTIVO		\$ 2,141,000.00	TOTAL PASIVO + CAPITAL		\$ 2,141,000.00

CONCEPTO INMOBILIARIO S. A. DE C. V.
Balance General al 31 de Diciembre de 2005
(en miles de pesos)

ACTIVO		PASIVO	
<u>Circulante</u>		<u>Circulante</u>	
Caja y Bancos	456,000.00	Proveedores	157,000.00
Clientes	736,000.00	Impuestos por pagar	595,000.00
Inventarios	0.00	Acreedores diversos	692,000.00
Anticipo a proveedores	250,000.00	Apartados y enganches	0.00
Obra en proceso	0.00		<hr style="width: 100%;"/>
Obra terminada	0.00		1,444,000.00
Deudores diversos	2,412,000.00		
Cuentas por cobrar filiales	0.00		
Impuestos por compensar	0.00		
	<hr style="width: 100%;"/>		
	3,854,000.00		
<u>Fijo</u>		<u>CAPITAL</u>	
Inmuebles y equipo neto	502,000.00	Capital social	350,000.00
Inversiones a largo Plazo	53,000.00	Utilidades retenidas	880,000.00
	<hr style="width: 100%;"/>	Utilidad del ejercicio	1,735,000.00
	555,000.00		<hr style="width: 100%;"/>
			2,965,000.00
TOTAL ACTIVO	<u><u>\$ 4,409,000.00</u></u>	TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u><u>\$ 4,409,000.00</u></u>

CONCEPTO INMOBILIARIO S. A. DE C. V.
Balance General al 31 de Julio de 2006
(en miles de pesos)

ACTIVO		PASIVO	
<u>Circulante</u>		<u>Circulante</u>	
Caja y Bancos	3,911,000.00	Proveedores	211,000.00
Clientes	422,000.00	Impuestos por pagar	983,000.00
Inventarios	0.00	Acreedores diversos	521,000.00
Anticipo a proveedores	481,000.00	Apartados y enganches	<u>4,980,000.00</u>
Obra en proceso	0.00		6,695,000.00
Obra terminada	0.00		
Deudores diversos	3,169,000.00		
Cuentas por cobrar filiales	0.00		
Impuestos por compensar	<u>216,000.00</u>		
	8,199,000.00		
<u>Fijo</u>		<u>CAPITAL</u>	
Inmuebles y equipo neto	582,000.00	Capital social	400,000.00
Inversiones a largo Plazo	<u>53,000.00</u>	Utilidades retenidas	1,651,000.00
	635,000.00	Utilidad del ejercicio	<u>88,000.00</u>
			2,139,000.00
TOTAL ACTIVO	<u><u>\$ 8,834,000.00</u></u>	TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u><u>\$ 8,834,000.00</u></u>

CONCEPTO INMOBILIARIO S. A. DE C. V.

Estado de Resultados del 1 al 31 de Diciembre de 2004
(en miles de pesos)

VENTAS	Importe	% S/Ventas
Ventas Netas	15,486,000.00	100.00%
Costo de Ventas	<u>11,990,000.00</u>	77.42%
Utilidad Bruta	3,496,000.00	22.58%
Gastos de operación	<u>3,317,000.00</u>	21.42%
Utilidad de Operación	179,000.00	1.16%
Pérdida monetaria (Ganancia)	0.00	0.00%
Otros gastos (productos)	0.00	0.00%
(Productos financieros)	-44,000.00	-0.28%
Gastos financieros	<u>0.00</u>	0.00%
Utilidad Antes de Impuestos	223,000.00	1.44%
I. S. R. / Impuesto al activo	<u>0.00</u>	0.00%
Utilidad Neta	<u><u>223,000.00</u></u>	1.44%

CONCEPTO INMOBILIARIO S. A. DE C. V.

Estado de Resultados del 1 al 31 de Diciembre de 2005
(en miles de pesos)

VENTAS	Importe	% S/Ventas
Ventas Netas	22,102,000.00	100.00%
Costo de Ventas	<u>16,026,000.00</u>	72.51%
Utilidad Bruta	6,076,000.00	27.49%
Gastos de operación	<u>4,308,000.00</u>	19.49%
Utilidad de Operación	1,768,000.00	8.00%
Pérdida monetaria (Ganancia)	42,000.00	0.19%
Otros gastos (productos)	0.00	0.00%
(Productos financieros)	-9,000.00	-0.04%
Gastos financieros	<u>0.00</u>	0.00%
Utilidad Antes de Impuestos	1,735,000.00	7.85%
I. S. R. / Impuesto al activo	<u>0.00</u>	0.00%
Utilidad Neta	<u><u>1,735,000.00</u></u>	7.85%

CONCEPTO INMOBILIARIO S. A. DE C. V.

Estado de Resultados del 1 al 31 de Julio de 2006
(en miles de pesos)

VENTAS	Importe	% S/Ventas
Ventas Netas	8,634,000.00	100.00%
Costo de Ventas	<u>6,255,000.00</u>	72.45%
Utilidad Bruta	2,379,000.00	27.55%
Gastos de operación	<u>2,309,000.00</u>	26.74%
Utilidad de Operación	70,000.00	0.81%
Pérdida monetaria (Ganancia)		0.00%
Otros gastos (productos)	0.00	0.00%
(Productos financieros)	-18,000.00	-0.21%
Gastos financieros	<u>0.00</u>	0.00%
Utilidad Antes de Impuestos	88,000.00	1.02%
I. S. R. / Impuesto al activo	<u>0.00</u>	0.00%
Utilidad Neta	<u><u>88,000.00</u></u>	1.02%

ANÁLISIS CUANTITATIVO

Se analizaron estados financieros auditados a Diciembre del 2005 realizados por la contadora Edith Vázquez Rangel con cédula profesional No.23455643, con la razón social Concepto Inmobiliario S. A. de C. V. y los del 2004, los cuales no presentan los lineamientos del boletín B-10 (reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros), así como los internos al 31 de Julio del 2006. Todas las cifras se expresan en miles de pesos para facilitar la interpretación.

Análisis Cuantitativo – ESTADO DE RESULTADOS

CONCEPTO/FECHA	31/12/2004	% VTA	31/12/2005	% VTA	% INC	31/07/2006	% VTA	% INC
Ventas Netas	15,486	100%	22,102	100%	43%	8,634	100%	-61%
Costo de Ventas	11,990	77%	16,026	73%	34%	6,255	72%	-61%
UTILIDAD BRUTA	3,496	23%	6,076	27%	74%	2,379	28%	-61%
Gastos de Operación	3,317	21%	4,308	19%	30%	2,309	27%	-46%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	179	1%	1,768	8%	888%	70	1%	-96%

"Concepto Inmobiliario S. A. de C. V." durante el ejercicio 2004 registra ventas por \$15,486 mil, en el ejercicio del 2005 las ventas se incrementan 43 puntos porcentuales, con relación al ejercicio anterior, alcanzando \$22,102 mil y en el ejercicio 2006 muestran una tendencia a la baja, debido a que se trata de un negocio cíclico, donde la experiencia de años anteriores muestra que el repunte es en el segundo semestre del año.

En el 2004 el costo de ventas representa el 77% del total de los ingresos, para el cierre del ejercicio del 2005 el volumen de operación aumenta y los costos de venta disminuyen 4 puntos porcentuales con respecto al ciclo anterior, esto debido a mejoras en la administración y que ha mayor número de clientes se pueden reducir los costos en materia prima (mayor volumen menos costos).

Al cierre del ejercicio 2004 "Concepto Inmobiliario S, A. de C.V." se recupera de un ejercicio anterior (2003) donde tuvo una pérdida retomando su tendencia

obteniendo una utilidad del ejercicio por \$223 mil , dentro de la cuenta de gastos de operación se registran gastos de naturaleza fija pero que pueden variar sus montos de un período a otro , aunque existen estándares, por lo que se puede tener un presupuesto para ello , cabe mencionar que la empresa trabaja bajo un esquema de subcontratistas, es decir que si para un proyecto requieren de carpintero o albañiles, contrata el personal solo por el tiempo necesario del proyecto disminuyendo así sus gastos fijos, y que por su naturaleza no son necesarios. En el ejercicio 2005, la cuenta de gastos de operación asciende a \$4,308 mil disminuye un 2% respecto al 100% de sus ventas que resulta poco considerable en relación con el ejercicio anterior, el punto interesante es que aunque no se disminuyeron los gastos de administración el porcentaje de utilidades se incremento en un 678% incrementando el ritmo para el ejercicio del presente año teniendo utilidades al 31 de julio del 2006 por \$88 mil.

CONCEPTO/FECHA	31/12/2004	% VTA	31/12/2005	% VTA	% INC	31/07/2006	% VTA	% INC
UTILIDAD DE OPERACIÓN	179	1%	1,768	8%	888%	70	1%	-96%
Pérdida Monetaria (Ganancia)		0%		0%	0%		0%	0%
Pérdida Cambiaria (Ganancia)		0%	42	0%	0%		0%	-100%
Otros Gastos (Productos)		0%	-9	0%	0%		0%	-100%
(Productos Financieros)	-44	0%		0%	-100%		0%	0%
Gastos Financieros		0%		0%	0%	-19	0%	0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	223	1%	1,735	8%	678%	88	1%	-95%
I.S.R. / Impuesto al Activo		0%		0%	0%		0%	0%
Part. en los resultados de subs./ Reserva legal		0%		0%	0%		0%	0%
UTILIDAD NETA	223	1%	1,735	8%	678%	88	1%	-95%

Durante el ejercicio 2004 se obtuvo una utilidad de \$223 mil recuperándose de una pérdida del ejercicio anterior (2003) situación que la empresa pudo superar, consolidando sus resultados para el ejercicio 2005 incrementando sus utilidades en 678% obteniendo utilidades por un monto de \$1,735 mil.

Análisis Cuantitativo – PASIVO CIRCULANTE

Concepto / Fecha	31-Dic-04	% Act	31-Dic-05	% Act	% Incr	31-Jul-06	% Act	% Incr
Bancos Corto Plazo	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Créditos Puente	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%

Otros Documentos	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Proveedores	612	29%	157	4%	-74%	211	2%	34%
Impuestos por Pagar	268	13%	595	13%	122%	983	11%	65%
Cuentas por Pagar Filiales	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Acreedores Diversos	332	16%	692	16%	108%	521	6%	-25%
Apartados y Enganches	0	0%	0	0%	0%	4,980	56%	0%
Otras cuentas por pagar y pasivos acumulados	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Porción Circulante Deuda L.P.	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
PASIVO CIRCULANTE	1,212	57%	1,444	33%	19%	6,695	76%	364%
PASIVO TOTAL	1,212	57%	1,444	33%	19%	6,695	76%	364%
TOTAL PASIVO + CAPITAL	2,141	100%	4,409	100%	106%	8,834	100%	100%

Bancos a Corto Plazo

Durante el ejercicio 2004 Concepto Inmobiliario realizó varios proyectos pero en ninguno manejo líneas de crédito con ningún banco, esto debido a que cuando necesitaron recursos se financiaron con fuentes provenientes de los mismos socios, por lo que no recurrieron a ninguna institución financiera y mantienen el saldo de esta cuenta en ceros. Dicho financiamiento era pagado conforme iba avanzando su proyecto y se liquidaba a corto plazo. Para el ejercicio 2005 mantienen esta situación y los únicos créditos que manejan son los que le otorgan sus proveedores manejando un plazo máximo de 60 días. Lo mismo sucede para el ejercicio parcial al 31 de julio del 2006.

Otros documentos: Nada que manifestar al respecto ya que en ninguno de los tres ejercicios maneja saldos en esta cuenta.

Proveedores

La cuenta de proveedores tiene un saldo de \$612 mil al 31 de diciembre del 2004, lo que representa el 29% del valor del pasivo constituida principalmente por anticipos a clientes por lo que se considera fueron mal clasificados estos montos ya que se debió abrir una cuenta de anticipo a clientes y no manejar en una sola cuenta orígenes tan diversos de los pasivos cabe mencionar que el

100% de dichos pasivos son de corto plazo por lo que no representan un riesgo en la capacidad de endeudamiento de la empresa.

Al 31 de diciembre del 2005 la cuenta de anticipo a proveedores tiene un saldo de \$157 mil lo que representa un 4% del valor pasivo mas capital y un a disminución del 74 % en relación con el año anterior por lo que se puede ver que se redujo el monto considerablemente, continúan no clasificando adecuadamente algunas de las cuentas de su pasivo, ya que no manejan la cuenta de anticipo de clientes. Al cierre del ejercicio parcial al 31 de julio del 2006 la cuenta de proveedores presenta un saldo de \$ 211 mil lo que representa un incremento del 34 % en relación con el ejercicio anterior, derivado de los proyectos que actualmente maneja la empresa, estas obligaciones son a corto plazo, paralelas a los tiempos que ellos otorgan a sus clientes, para cubrir sus pagos por lo que no representan un riesgo en la capacidad de endeudamiento de la empresa.

Impuestos Por Pagar

Esta cuenta se integra de la provisión de impuestos federales y de previsión social a que esta obligada la empresa, (ISR e IVA retenido a personas físicas e IMPAC) que deberán ser cubiertos en el primer mes del ejercicio siguiente lo que afecta a resultados y la integración de impuestos por recuperar. Los saldos que se presentan en esta son: \$ 268 mil para el ejercicio 2004, \$595 mil para el cierre del 2005 y \$983 mil al 31 de julio del 2006.

Acreedores Diversos

Al cierre del ejercicio 2005 "Concepto Inmobiliario S. A. de C. V. Presenta un saldo de \$692 mil y esta compuesto en su mayor parte por anticipo de clientes,

por lo que se considera que hubo un error al momento de clasificar estos conceptos, el 48 % de este monto esta constituido por uno de sus clientes principales y la mayor parte de la cuenta un 98% esta constituida por anticipos de sus clientes. En el ejercicio al cierre del 2004 se trata del mismo caso en una pequeña parte de la cuenta se encuentran acreedores diversos de montos no considerables, mientras que la mayor parte esta constituida por anticipos a clientes.

En el ejercicio parcial 2006 se corrige esta situación ya que el saldo que representa esta cuenta \$521 mil esta constituido exclusivamente por acreedores diversos, disminuyendo un 25% respecto al ejercicio anterior (2005).

Apartados Y Enganches

"Concepto Inmobiliario " es una empresa en el área de remodelación de inmuebles, la experiencia adquirida de esta empresa se basa en proyectos de remodelación en corporativos, y que fueron concluidos a sus clientes, por lo que manejan hasta el ejercicio al 31 de julio del 2006 saldos por \$4,980 mil lo que representa enganches y apartados de los clientes que piensan adquirir su vivienda.

Otras Cuentas Por Pagar

El saldo de 2004 se refiere a intereses por pagar, mismos que fueron liquidados a principios del año 2005. De igual forma el saldo por 14 M que se refleja a julio del 2006 es por el mismo concepto.

Análisis Cuantitativo – ACTIVO CIRCULANTE

Concepto / Fecha	31-Dic-04	% Act	31-Dic-05	% Act	% Incr	31-Jul-06	% Act	% Incr
Caja y Bancos	100	5%	456	10%	356%	3,911	44%	758%
Clientes	380	18%	736	17%	94%	422	5%	-43%
Inventarios	0	0%	0	6%	0%	0	0%	-100%
Terrenos por Desarrollar	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Derechos Fiduciarios	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Anticipo a Proveedores	0	0%	250	6%	0%	481	5%	92%
Obra en Proceso	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Obra Terminada	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Deudores Diversos	595	28%	2,412	55%	305%	3,169	36%	31%
Cuentas por Cobrar Filiales	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Impuestos por Compensar	201	9%	0	0%	-100%	216	2%	0%
ACTIVO CIRCULANTE	1,276	60%	3,854	87%	202%	8,199	93%	113%
ACTIVO TOTAL	2,141	100%	4,409	100%	106%	8,834	100%	100%

Caja y Bancos

Al cierre 2004 la empresa registra un saldo en esta cuenta por \$ 100 mil compuesta en un 100% por cuenta corriente (cheques) con rendimiento mensual y tasa anualizada (muy simbólica) en la institución financiera BBVA Bancomer así como una pequeña cuenta en Bital. El resto corresponde al flujo normal de tesorería. Para el cierre del año siguiente (2005) la empresa cierra con un saldo de \$456 mil que corresponde al flujo normal de tesorería. Al cierre del ejercicio parcial al 31 de julio del 2006 se presenta un saldo de \$3,911 incrementándose significativamente debido al dinero recibido por concepto de enganches y apartados que de alguna manera demuestra el interés que ha despertado el proyecto.

Clientes

La empresa al cierre del ejercicio 2004 tiene un saldo de clientes de \$380 mil siendo su principal cliente Danone de México S. A. de C. V. Mencionando

también a clientes como Pfizer S. A. de C. V., Nbiocare dental productos S. A. de C. V. de Pablo Pérez y Almaraz, Servicios de comercialización etc. Durante el ejercicio del 2005 los clientes fueron principalmente empresas trasnacionales destacando Pfizer S. A. de C. V. GE Internacional México, AIG seguros interamericana, De Pablo Pérez y Almaraz. Gaya S. A. de C. V., Samsung, Electronics, Ford Motor Company, Global Consumer services, entre otros cerrando el ejercicio con un saldo de \$ 736 mil incrementándose en un 94 % respecto al 2004. Al 31 de julio del 2006 maneja un saldo de \$422 mil, y esta cuenta esta compuesta por proyectos que están realizando principalmente con GE Internacional, AIG Seguros interamericana, etc. No se cuenta con reservas para cuentas incobrables ya que los proyectos se desarrollan en base a un presupuesto y se va cobrando conforme el avance del proyecto, y no han registrado ninguna cuenta incobrable gracias a esta política.

Inventarios

El giro de la empresa es de remodelación. En plática con su contadora la señora Edith Vázquez Rangel, me comento que ellos trabajan de acuerdo a las necesidades del cliente mencionando que si este requiere de alfombras, vidrios, maderas, se subcontrata el personal necesario para ello y también se adquieren las materias necesarias para llevar a cabo la remodelación por lo que no es conveniente contar con almacén ya que cada cliente tiene necesidades diferentes. Dentro del desarrollo de la empresa cabe mencionar que no tienen cuentas incobrables ya que el cliente va pagando conforme avanza el proyecto de remodelación, entonces si no paga no se continúa con el proyecto.

Terrenos Por Desarrollar

Como se ha mencionado anteriormente Concepto Inmobiliario tiene amplia experiencia en remodelación y diseño de interiores, incursionando con el proyecto "Residencial del Bosque" en el mercado de la construcción por lo que no maneja saldos en esta cuenta. Por lo que se refiere al terreno en el que se construirá el proyecto "Residencial del Bosque" esta a nombre de uno de los socios Juan Carlos Mendoza.

Anticipo a Proveedores

Durante el ejercicio 2004 "Concepto Inmobiliario S. A. de C. V. " concluyo su ejercicio con saldo en ceros en esta cuenta, esto debido a que el material se adquiere de acuerdo al proyecto que se esta desarrollando en ese momento y la va pagando el cliente de acuerdo al avance de obra. Durante el 2005 el ejercicio se concluye el ejercicio con saldo en anticipo a proveedores por \$250, mil para garantizar los precios de los proyectos que se están realizando en ese momento, debido al ajuste normal de los precios en los materiales al inicio del año con esta medida no se afecta el presupuesto del cliente, ni los costos de la empresa. En el ejercicio parcial al 31 de julio del 2006 presenta un saldo de \$481 mil compuesto principalmente por materiales para sus proyectos de remodelación. Incrementándose en un 92% respecto al 2005.

Deudores Diversos

Cuenta compuesta por gastos por comprobar relacionados con la operación del negocio (papelería, prestamos a empleados publicidad etc.) y que no se han entregado las facturas correspondientes. En plática con la contadora Edith Vázquez Rangel me comento que en algunos casos los clientes que no requieren factura se registran como deudores diversos y posteriormente ese dinero es usado por los socios por lo que posteriormente se convierte en gastos

de administración. Los saldos ascienden a \$ 595 mil para 2004, aumentando en un 305 % en el 2005 y aumentando en un 36 % para el 2006, \$2412 mil para 2005 y al cierre parcial del 2006 es de \$3,169 mil.

Impuestos Por Compensar

Es la cantidad que resulta de los anticipos del impuesto sobre la renta e impuesto al activo por recuperar originado en el año 2004 y ya no continúa al 2005 ya que fueron compensados en su momento y ya no se refleja al cierre del ejercicio. Al cierre del 31 de julio del 2006 este rubro tiene un saldo de \$216 mil por los conceptos antes mencionados.

Análisis Cuantitativo – NO CIRCULANTE

Concepto / Fecha	31-Dic-04	% Act	31-Dic-05	% Act	% Incr	31-Jul-06	% Act	% Incr
ACTIVO CIRCULANTE	1,276	60%	3,854	87%	202%	8,199	93%	113%
Inmuebles Y Equipo Neto	813	38%	502	11%	-38%	582	7%	16%
Cuentas por cobrar a largo plazo	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Inversiones en Acciones y Valores	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Depósitos en garantía	52	2%	53	1%	2%	53	1%	0%
Otros Activos	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
ACTIVO TOTAL	2,141	100%	4,409	100%	106%	8,834	100%	100%

Inmuebles y Equipo Neto

Se refiere a mobiliario y equipo de oficina y cómputo. Del cierre 2004 al 2005 varía 38% a la baja derivado de la venta de los vehículos así como de equipo de cómputo. Este saldo de igual forma se ve afectado por el efecto de la depreciación. En los Estados Financieros parciales al 31 de julio del 2006 se tiene un saldo de \$582 mil este se incremento debido a la adquisición de un

chevy “popular” modelo 2006 utilizado para promover los servicios de la compañía.

Depósitos en Garantía

Se presentan saldos menores. Los saldos al 2004 son \$52, mil, en el 2005, presenta saldos de \$53, mil, y lo mismo para el ejercicio parcial al 31 de julio del 2006.

Análisis Cuantitativo – CAPITAL CONTABLE

Concepto / Fecha	31-Dic-04	% Act	31-Dic-05	% Act	% Incr	31-Jul-06	% Act	% Incr
PASIVO CIRCULANTE	1,212	57%	1,444	33%	19%	6,695	76%	364%
Acreedores a Largo Plazo	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Compañías Afiliadas Largo Plazo	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
PASIVO TOTAL	1,212	57%	1,444	33%	19%	6,695	76%	364%
Capital Social	50	2%	350	8%	600%	400	5%	14%
Aportaciones para Futuros Aumentos de Capital	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Reserva Legal	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Superávit por Reevaluación de Inventarios	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
Utilidades Retenidas	656	31%	880	20%	34%	1,651	19%	88%
Utilidad del Ejercicio	223	10%	1,735	39%	678%	88	1%	-95%
Actualización del Capital Contable	0	0%	0	0%	0%	0	0%	0%
CAPITAL CONTABLE	929	43%	2,965	67%	219%	2,139	24%	-28%
TOTAL PASIVO + CAPITAL	2,141	100%	4,409	100%	106%	8,834	100%	100%

Capital Social

Actualmente la empresa cuenta con un capital de \$ 350 mil de los cuáles \$50 mil corresponde a la parte del capital social fijo y \$300 mil a la parte variable , derivado de una aportación de recursos por parte de los socios , dicha cantidad

fue incrementada en el 2005 con la intención de fortalecer la estructura de capital de la empresa.

Utilidades Retenidas

Al cierre del 2005 la empresa con \$ 880 mil de utilidades retenidas de los períodos anteriores, durante el ejercicio 2005 para ubicarse en \$1,735 mil. Se registran utilidades considerables en este período (2006) lo que provoca la variación a la alza del 24 % al cierre del ejercicio al 31 de julio del 2006 Se espera que esta tendencia continúe puesto que se esperan resultados positivos al cierre del año 2006. La empresa cuenta con la política de reinversión de utilidades.

Utilidad de Ejercicio

Es importante decir que la empresa cuenta con la política de reinversión de utilidades. Como se comento anteriormente se esperan buenos resultados de la empresa para el cierre del ejercicio 2006. Estos resultados sin lugar a dudas contribuyen a un fortalecimiento de la estructura financiera de la empresa.

Análisis Cuantitativo – BALANCE GENERAL

Concepto / Fecha	31-Dic-04	% Act	31-Dic-05	% Act	% Incr	31-Jul-06	% Act	% Incr
ACTIVO TOTAL	2,141	100.0%	4,409	100.0%	105.9%	8,834	100%	100.4%
PASIVO TOTAL	1,212	56.6%	1,444	32.8%	19.1%	6,695	76%	363.6%
CAPITAL CONTABLE	929	43.4%	2,965	67.2%	219.2%	2,139	24%	-27.9%

APALANCAMIENTO (PT/CC)

Apalancamiento	1.30	0.49	-62.7%	3.13	542.7%
----------------	------	------	--------	------	--------

Apalancamiento

En el período 2004 la empresa presenta un apalancamiento en el orden de 1.30 % se considera un nivel muy óptimo esto es debido a que la empresa no maneja pasivos con instituciones financieras. Para el cierre del ejercicio 2005 la empresa cierra con un nivel de apalancamiento .49 que aunque en monto se incremento el pasivo total no así en la proporción que se incrementaron el activo total que creció mas del 100% (comparando los resultados del 2004/2005) y el capital contable que se incremento notablemente en un 187 % derivado de los buenos resultados que fortalecen a la empresa y le permiten tener un menor riesgo, y una mayor capacidad para enfrentar obligaciones, además cabe mencionar que no tienen obligaciones a largo plazo. Por otro lado se obtienen buenos resultados netos además de aportaciones de recursos por parte de los accionistas, lo que fortalece la estructura de capital de la empresa, provocando un aumento en este indicador para alcanzar un nivel de 3.13 al cierre de julio del 2006, nivel esta tendencia pretende revertirse al cierre del año 2006, teniendo como objetivo un apalancamiento menor a la unidad.

Por lo anterior consideramos una estructura financiera con un buen nivel de apalancamiento y con capacidad de endeudamiento, por lo que puede soportar la carga financiera derivada de la contratación de los créditos puente solicitados en la presente ya que aún con el impacto que estos pueden tener en la estructura financiera no afectarían gravemente su capacidad de operación y crecimiento.

Capital de Trabajo

El capital de trabajo de la empresa presenta una tendencia creciente en el tiempo como se puede ver al cierre del ejercicio del período 2004 obtiene \$942 mil que es un nivel óptimo para el ramo, al cierre del 2005 eleva sus niveles a \$2,410 mil manteniendo buenos resultados. Para el ejercicio parcial al 31 de julio del 2006 cierra con un saldo de \$1504.

Análisis Cuantitativo – ACTIVO Y PASIVO CIRCULANTE

Concepto / Fecha	31-Dic-04	% Act	31-Dic-05	% Act	% Incr	31-Jul-06	% Act	% Incr
ACTIVO CIRCULANTE	1,276	59.6%	3,854	87.4%	202.0%	8,199	93%	112.7%
Activo circulante menos inventarios	1,276	59.6%	3,604	81.7%	182.4%	8,199	93%	127.5%
PASIVO CIRCULANTE	1,212	56.6%	1,444	32.8%	19.1%	6,695	76%	363.6%
Liquidez	1.05		2.67		153.5%	1.22		-54.1%
Prueba del ácido	1.05		2.50		137.1%	1.22		-50.9%
Días Cartera	9		12		3	15		3
Días Inventario	0		6		6	0		(6)
Días Proveedores	18		4		(15)	10		7
Ciclo Operativo	(10)		14		24	5		(10)

En cuánto a la capacidad de cumplir con las obligaciones de corto plazo "Concepto Inmobiliario S. A. de C.V. " muestra índices de liquidez en excelentes niveles de acuerdo al sector y con una perspectiva a la alza en el tiempo, como se puede mostrar en los resultados al aplicarse las razones financieras (liquidez). En los resultados del período 2004, muestra una liquidez conservadora que se ve duplicada en los resultados del ejercicio 2005, y para los resultados parciales al 31 de julio del 2006 obtienen niveles del 1.22.

En cuánto al índice de la prueba del ácido, no obstante es claro un incremento de este debido a que el activo circulante esta compuesto en su mayor porcentaje por la cuenta de clientes, cabe mencionar que las obras se realizaron con un 50% de anticipo se les va facturando con el avance de obra manifestando sus balances generales de los tres ejercicios (2004, 2005, y

parcial al 31 de julio del 2006) inexistente la cuenta de inventarios esto elevó la liquidez de la empresa como se puede ver en los indicadores.

Análisis Cuantitativo – FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO

Se analizó el flujo de efectivo del proyecto denominado "Residencial del Bosque, a un plazo de 24 meses del cuál a continuación se muestran los siguientes resultados:

Concepto		Costo del Terreno en Pesos Moneda Nacional			Utilidad Bruta antes ISR
No. De viviendas a promocionar	20	Superficie m2	Valor m2	Valor Terreno	m.n. S/Valor Proyecto
Costo total del terreno	3,000,000.00	500.00	\$6,000.00	\$3,000,000.00	
Valor de la vivienda (prom. aprox. de 1 prototipo)	500,000.00	Valor proyecto	10'000.000.00	M.N.	20.06%
Porcentaje de financiamiento gmac	46.00%	Valor Crédito	6'000,000.00	M.N.	
Porcentaje de financiamiento Rec. Propios	54.00%	Valor Costo	7'994,000.00	M.N.	
		Utilidad Bruta (antes de ISR)		2,006,000	

Razonabilidad de Premisas para Proyección.

Se revisaron las premisas para proyección mismas que se consideran razonables en comparación con proyectos similares. No se aprecia alguna anomalía en la representatividad de las premisas.

Costos Indirectos de la Promoción

De acuerdo a las premisas, el presupuesto en este renglón representa el 17.32% del costo total del proyecto, cifra que consideramos en buenos niveles

para el sector; esto es en base al análisis que realizó nuestra área técnica y sobre la base de nuestro análisis del flujo en cuestión.

Costos y Gastos Financieros

El costo financiero se proyectó sobre la base de una tasa anual sobre saldos insolutos del 14.40%, mismo que representa un 6.58% del costo total del proyecto, lo cual resulta razonable en comparación con otros proyectos del mismo tipo de vivienda, así como de conformidad a la expectativa de nuestra institución.

Comercialización.

Se realizará a través de INFONAVIT en un plazo 12 meses. Se espera la individualización del 100% del proyecto al mes de ABRIL del 2008.

Rentabilidad Del Proyecto.

La utilidad antes de impuestos es de 20.06 % por lo que se considera un proyecto de buena rentabilidad adecuada para el sector.

CONCLUSIONES.

Actualmente las empresas pequeñas y medianas representan una parte muy significativa de la economía de México, por lo que apoyar su desarrollo es muy importante, pues estas permiten la generación de empleos.

El sector de la vivienda ha tenido un gran crecimiento en los últimos 5 años, esto se debe a diversos factores entre ellos:

- La demanda no satisfecha de vivienda.
- Crecimiento demográfico.
- Concentración de la población en puntos geográficos estratégicos.
- Las SOFOLES, abrieron el camino, en este sector.
- Los cambios que ha tenido el INFONAVIT han sido muy importantes, y permiten tener acceso a mayor número de personas mediante esquemas muy atractivos para adquirir un crédito de vivienda, dirigida a segmentos de vivienda de interés social (b5) e interés medio (b6).
- Los bancos ya están participando lo que permite que los productos de créditos hipotecarios sean atractivos a un número importante de personas.
- Hoy en día también la economía informal tiene acceso a los créditos hipotecarios.
- El apoyo del gobierno ha sido muy importante.

Esto ha permitido el surgimiento de empresas que desarrollan viviendas de interés social medio y residencial , en el caso que nos ocupa nos referimos a un desarrollo

ubicado en el estado de México, en el municipio de Tlalnepantla, que es uno de los puntos mas urbanizados del Estado de México, resulta muy atractivo para la gente ya que se encuentra rodeado de empresas, escuelas, centros comerciales, restaurantes, bancos, así como todos los servicios y es una vivienda de interés social por lo que se encuentra al alcance de un mayor número de personas y resulta que es la de mayor demanda. Esta vivienda se puede adquirir a través de crédito INFONAVIT, FOVISSSTE, en sus diferentes esquemas, y créditos bancarios que de acuerdo al producto pueden ser en Moneda nacional UDIS, de tasa fija (entre 9.75 y 15 % tasa anualizada) tasa variable que se determina de acuerdo a la inflación (TIIE + determinados puntos) la mayoría de ellos contempla esquemas de pago a capital sin penalización por lo que el producto resulta atractivo. Estos factores han permitido el surgimiento de empresas que inician con pequeños proyectos, generalmente se trata de profesionales que se desarrollan en grandes empresas desarrolladoras y que su experiencia laboral les permite conocer como realizar estos proyectos,

Estas empresas pequeñas y medianas (PYMES) representan la iniciativa de Ingenieros Arquitectos, Contadores por lo que son básicas en la economía del país, financiarlas con el paso de los años puede convertirlas en importantes generadoras de empleo y riqueza.

Un gran acierto en el gobierno del Presidente Vicente Fox ha sido el apoyo a este sector que resulta un círculo virtuoso. El surgimiento de tantas PYMES en la construcción genera que las empresas ofrezcan mejores características (acabados, sistemas de construcción, ubicación, diseño, etc.) por lo que es muy importante apoyarlas con tasas competitivas, para que tengan la oportunidad de desarrollar y competir con grandes corporativos como Geo, Urbi, Viveica, que dominan el mercado, y que cuentan con muchos recursos financieros.

Nuestro caso práctico se enfoca a una PYME, “Concepto Inmobiliario” consideramos viable el apoyo debido a que es un desarrollo pequeño acorde al crecimiento que ha tenido la empresa, consideramos que los factores que se mencionan al principio de este texto, resultan aspectos favorables para la empresa, aunque es importante mencionar los siguientes riesgos:

- Que la comercialización del proyecto no sea en el tiempo estimado, y no se cuente con los recursos para liquidar el crédito. Mitigante: Se va contratar una fuerza de ventas especializada, con amplia experiencia en la venta de inmuebles por lo que es poco probable que esto suceda.
- En la actualidad existe un enorme crecimiento de empresas desarrolladoras de vivienda por lo que existe una gran oferta del producto. Mitigante: Esta oferta se compensa con la gran demanda de la población, por una vivienda que cuente con todos los servicios, y que cuente con una ubicación privilegiada para tener acceso al trabajo, escuelas, centros comerciales etc.
- Que el valor del inmueble no sea acorde al mercado y no cubra el valor del crédito otorgado. Se solicito previamente a la empresa un estudio de mercado, donde se verifico el precio de venta, planos del proyecto, (arquitectónicos, instalaciones, estructurales, memoria de cálculo, mecánica de suelos, memoria descriptiva, factibilidades,) para poder realizar un avalúo del proyecto, y así corroborar que todos los permisos y licencias se encuentren vigentes, en orden y que amparen todos los aspectos del proyecto
- Inestabilidad económica, existe la probabilidad debido a que nos encontramos muy próximos al cambio del poder ejecutivo, el actual presidente Fox a

apoyado el sector vivienda, y se prevé continuidad en la estabilidad de las tasas de interés, y en general en la economía, lo que permite que se sigan contratando créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda.

Por lo que nuestra conclusión se resume en apoyar el financiamiento del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA.

BEKERMAN Marta y Sirlin Pablo, (2004) Patrón de especialización y política comercial: Brasil Editorial Eudeba, 5ta edición, 210 p.

BLAISE, Ganguin John Bilardello, (2005) Fundamental of Corporate credit analysis: Estados Unidos Editorial McGraw Hill, 5ta edición, 439 p.

CRÉDITO Y CASA SOFOL, (2004) Módulo de “otorgamiento de crédito puente”, 120 p.

HERNÁNDEZ y Rodríguez, Sergio, (2003) Introducción a la Administración, un enfoque teórico y práctico: México Editorial McGraw – Hill Interamericana, 4ta edición, 418 p.

KLOTTER y otros, (2004) Marketing Internacional, Editorial Prentice House, 3ra edición, 159 p.

MORENO, Fernández Joaquín A., (2003) Planeación financiera: México Editorial Grupo Patria Cultural, 1ª edición, 185 p.

MUNICH, Galindo y García, Martínez, (2001) Fundamentos de Administración: México Editorial Trillas, 6ta edición, 240 p.

REYES, Ponce Agustín, (2004) Administración de Empresas Teoría y Práctica: México Editorial Limusa, 8va edición, 188 p.

REVISTAS.

Quijado José, (2004) “Oportunidades de la innovación en la micro, pequeña y mediana empresa” artículo tomado de la revista cambio y continuidad en el proceso de la globalización internacional publicación mensual Agosto, No 8 México, 96 p.

Rodarte Marío y Berta Zindel, (2004) “Las empresas pequeñas y medianas frente al mercado” artículo tomado de la revista ejecutivos de finanzas publicación mensual Año XXX mayo, No. 5 México, 75 p.

PÁGINAS DE INTERNET UTILIZADAS.

www.contactopyme.com.mx (2005)

www.creditoycasa.com.mx (2006)

Helio Jaguaribe, MERCOSUR y las alternativas de ordenamiento mundial,
www.gestion.com (2004)

www.infonavit.gob.mx (2006)

www.inegi.gob.mx (2005)

www.monografias.com.mx (2006)

www.nafinsa.com.mx (2006)