

300608

26



UNIVERSIDAD LA SALLE^{2y}

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
INCORPORADA A LA U.N.A.M.

FINANCIAMIENTO BANCARIO Y BURSATIL A LA EMPRESA

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

S E M I N A R I O
DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
JESUS MANCERA MACEDO



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

PAGINA.

<u>INTRODUCCION</u>	1
CAPITULO I: GENERALIDADES DEL FINANCIAMIENTO Y EL CREDITO BANCARIO	4
1.1. ¿ Qué es el financiamiento ?.....	5
1.1.1. Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.	
1.1.2. Financiamiento interno y externo.....	6
1.1.3. Necesidades del financiamiento.....	7
1.2. Factores inherentes en la decisión del tipo de financiamiento:..	8
1.2.1. Compatibilidad.....	9
1.2.2. Utilidades.	
1.2.3. Riesgo.	
1.2.4. Control.....	10
1.2.5. Flexibilidad.	
1.2.6. Otros factores.	
1.2.6.1. Características de la economía.....	11
1.2.6.2. Disposiciones legales y fiscales.	

2.7. Créditos de habilitación o avío.....	27
2.8. Créditos refaccionarios.....	30
2.9. Créditos con garantía inmobiliaria (antes préstamo hipotecario)	31
2.10. Créditos inmobiliarios a empresas de producción de bienes o -- servicios.....	33
2.11. Préstamos para la vivienda.....	34
2.12. Otros créditos con garantía inmobiliaria.....	35
2.13. Créditos personales o al consumo.....	36
2.13.1. Préstamos personales.	
2.13.2. Préstamos para la adquisición de bienes de consumo -- duradero.....	37
2.14. Remesas en camino sobre el país o el extranjero.....	38
2.15. Reporto.	
2.16. Créditos especiales.....	40
2.16.1. Crédito por aval.	
2.16.2. Créditos sindicados.....	41
CAPITULO 3: FONDOS DE FOMENTO:.....	43
3.1. Generalidades.....	44
3.2. Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufac- turados (FOMEX).	
3.2.1. Objetivo.	
3.2.2. Naturaleza jurídica.....	45

3.2.3.	Mecánica operativa.	
3.2.4.	Apoyo a la exportación.....	46
3.2.5.	Apoyo a la sustitución de importaciones.....	47
3.3.	Fondo para el desarrollo comercial (FIDEC).....	48
3.3.1.	Definición y objetivos.	
3.3.2.	Sujetos de crédito.....	49
3.3.3.	Características técnicas y financieras.	
3.4.	Fideicomisos instituidos en relación a la agricultura (FINA)	
3.4.1.	Definición y objetivos.....	50
3.4.2.	Sujetos de crédito.....	51
3.4.3.	Características técnicas y financieras.	
3.4.4.	Otros programas.....	52
3.5.	Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña -- (FOGAIN).	
3.5.1.	Definición y objetivos.	
3.5.2.	Sujetos de crédito.....	53
3.5.3.	Características técnicas y financieras.	
3.6.	Fondo nacional de fomento al turismo (FONATUR).....	54
3.6.1.	Definición y objetivos.	
3.6.2.	Sujetos de crédito.	
3.6.3.	Características técnicas y financieras.....	55
3.7.	Fondo de equipamiento industrial (FONEI).....	56
3.7.1.	Definición y objetivos.	
3.7.2.	Sujetos de crédito.	
3.7.3.	Programas de apoyos financieros.....	57
3.8.	Fondo de garantía y descuento para las sociedades cooperativas- (FOSOC).....	59
3.8.1.	Definición y objetivos.	
3.8.2.	Sujetos de crédito.	

3.8.3.	Características técnicas y financieras.	
3.9.	Fondo nacional de estudios y proyectos (FONEP).....	60
3.9.1.	Definición y objetivos.	
3.9.2.	Sujetos de crédito.	
3.9.3.	Características técnicas y financieras.	
3.10.	Fondo nacional de fomento industrial (FOMIN).....	61
3.10.1.	Definición y objetivos.	
3.10.2.	Sujetos de crédito.....	62
3.10.3.	Características técnicas y financieras.	
3.11.	Fideicomiso de conjuntos, ciudades y parques industriales. --	
	(FIDEIN).	
3.11.1.	Definición y objetivos.	
3.11.2.	Características técnicas y financieras.....	63
3.12.	Minerales no metálicos mexicanos (M.N.M.M).....	64
3.12.1.	Definición y objetivos.	
3.12.2.	Sujetos de crédito.....	65
3.12.3.	Características técnicas y financieras.	
3.13.	Fideicomiso para la cobertura de riesgos cambiarios (FICORCA)..	66
3.13.1.	Definición y objetivos.	
3.13.2.	Características técnicas y financieras.	
CAPITULO 4: FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CASA DE BOLSA:.....		69
4.1.	Qué es la Bolsa Mexicana de Valores.....	70
4.2.	Requisitos para cotizar en Bolsa.	
4.3.	Instrumentos de financiamiento.....	75

4.3.1.	¿ Qué es una Acción ?	
4.3.1.1.	Acciones comunes.	
4.3.1.2.	Acciones Preferentes.....	76
4.3.2.	¿ Qué es una Obligación ?	
4.3.2.1.	Obligaciones Quirografarias.....	77
4.3.2.2.	Obligaciones Hipotecarias.....	78
4.3.2.3.	Obligaciones Convertibles.	
4.3.2.4.	Consideraciones Adicionales.....	80
4.3.3.	Papel Comercial.....	81
4.3.4.	Aceptaciones Bancarias.....	83
4.3.5.	Papel comercial extrabursátil (pagaré empresarial bur- sátil).....	85
4.3.6.	Cuadro comparativo de características en la emisión de distintas fuentes de financiamiento bursátiles.....	87
CAPITULO 5: ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS:.....		88
5.1.	Generalidades del Análisis e Interpretación de Estados Finan- cieros.....	89
5.2.	Elementos no financieros para fines crediticios.	
5.3.	Concepto de análisis.....	94
5.3.1.	Objetivos del análisis e interpretación.....	95
5.3.2.	A.I.E.F. para fines crediticios.....	96
5.3.3.	Los presupuestos.....	100
5.3.4.	Reglas especiales.....	102
5.3.5.	Preparación de los estados financieros.....	113
5.3.6.	Métodos y procedimientos para el análisis e interpreta- ción de los estados financieros.....	114
5.3.6.1.	Porcientos integrales.....	115
5.3.6.2.	Razones simples.....	116
5.3.6.3.	Razones Standard.....	124

5.3.6.4. Método de aumentos y disminuciones.....	125
5.3.6.5. Método de tendencias.	
5.4. Dictámen del Crédito.	
5.5. Caso Práctico.....	127
<u>CONCLUSIONES</u>	142
<u>ABREVIATURAS</u>	145
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	147

I N T R O D U C C I O N

Nuestro país ha vivido en los últimos años acontecimientos trascendentales, para la configuración de sus estructuras económicas y por tanto, para el condicionamiento de su devenir.

Los índices de inflación esperados, al igual que el gasto público presupuestado, se han excedido, y otros parámetros muestran también la necesidad de seguir actuando con decisión y realismo.

En el plano internacional, diversos factores, entre los que resalta el relativo a la competencia por los mercados petroleros, han repercutido de--terminantemente en nuestros esquemas de planeación y aplicación de polí--ticas económicas, dada la gran influencia de los ingresos provenientes de las ventas de petróleo en el contexto general de nuestra economía.

Por su parte, las medidas correctivas que paulatinamente se han venido adoptando y las relativas al plan de cambio estructural, tienen efectos de impacto en el corto plazo, como normalmente corresponde a la aplicación de disposiciones con alcance de fondo.

Se manifiestan así efectos como la reducción en los recursos del sec--tor público, que motivan recortes presupuestales, incrementos en la emisión de la deuda pública y en tasas de interés, resultantes en nuevas presiones inflacionarias, la deuda externa ha sido objeto de nuevos diferimientos negociados con los acreedores y el sector productivo resiente, entre diversas consecuencias, una acentuada escasez de crédito.

Al inversionista se le ofrece un panorama complejo, constituido por la disyuntiva entre las altas tasas y el mantenimiento del valor de los recursos, representado por la inversión en divisas, metales, bienes muebles e in--muebles y acciones principalmente.

Las empresas mexicanas atraviesan, al igual que nuestro país, por una crisis propiciada por factores estructurales y coyunturales, con motivo de las limitaciones que en materia de gastos, divisas, patrones de consumo y cuestionamientos de tipo estructural y social, se encuentran presentes en nuestra vida diaria.

El financiamiento bancario y bursátil es una herramienta necesaria para el desarrollo y fortalecimiento de la empresa, ya que de esta manera obtiene recursos frescos, para cubrir sus necesidades financieras en el cor--

to, mediano y largo plazo.

El financiamiento es una necesidad básica y constante de cualquier empresa. El monto requerido y la forma en que se puede obtener, pueden variar según el clima económico y las situaciones particulares de la empresa. Sin embargo en ciertos casos urgentes, de tal forma críticos que determinan el éxito o el fracaso, hace falta buscar fuentes de financiamiento menos conocidas.

Los problemas críticos de una empresa se hacen evidentes, en el momento que descubre su incapacidad para liquidar el servicio de su deuda. Sin embargo, las causas de este efecto pueden ser múltiples y complejas, y obedecer a una integración incorrecta del financiamiento, o a un mal funcionamiento de las actividades mercadotécnica y de producción del negocio.

El sector financiero sabe que es de vital importancia la formación real de capitales para el sano desarrollo de sus clientes, por lo que actualmente está adecuando mecanismos que faciliten, a través de diversos instrumentos financieros, la resolución de las necesidades integrales de las empresas a las que sirve, suscribiendo, incluso, porcentajes importantes de capital, que permitan, en un tiempo razonable, la consecución de las metas fijadas por la empresa.

Así, mientras que el financiamiento constituye un elemento promotor del desarrollo económico y social, es al mismo tiempo una resultante de la propia dinámica de la economía, ya que los recursos que dan lugar al financiamiento bancario y bursátil son también producto de la actividad económica. En este sentido, encontramos que existe una interrelación muy estrecha entre las operaciones de la banca, el mercado de valores y el desenvolvimiento del aparato productivo del país.

Por esta razón, resulta de particular importancia analizar los mecanismos de financiamiento, a los que la empresa puede recurrir, ya sea a través de la banca, fondos de fomento del gobierno federal y el mercado de valores. Para cumplir este objetivo, el método de investigación fué básicamente documental, apoyado en la poca experiencia, que en la práctica un servidor ha podido obtener.

El presente seminario de investigación comprende, las generalidades del financiamiento y su adecuada contratación (Capítulo 1). Da a conocer los distintos tipos o líneas de crédito bancario, abordando los bancos de

segundo piso o fondos de fomento agropecuario, industrial o comercial, establecidos por el Gobierno Federal (Capítulo 2 y 3). Asimismo profundiza en lo que representa la Bolsa Mexicana de Valores, reafirmando su posición como financiadora del desarrollo (Capítulo 4). Finalmente el poder dar una decisión, sobre el otorgamiento o no de financiamiento y en que proporción, queda en manos de los estados financieros, así como del propio análisis de los mismos, se ejemplifica a través de un caso práctico (Capítulo 5).

No queda más que el presente trabajo, sea analizado como una modesta aportación en materia financiera, ya que a pesar de la dedicación y esfuerzo realizado para culminar esta investigación, así como de toda la ayuda recibida, no cabe duda que aún existen deficiencias de las que yo asumo plena responsabilidad, por lo que pido al amable lector una disculpa.

C A P I T U L O 1

GENERALIDADES DEL FINANCIAMIENTO Y EL CREDITO BANCARIO

En los próximos años, la política económica se propone hacer frente a los requerimientos de financiamiento del desarrollo, estableciendo un equilibrio adecuado entre las necesidades y los recursos disponibles, por lo que se requiere, por un lado, fijar y ejercer el gasto en estricto apego a las prioridades del desarrollo y, por el otro, fortalecer y canalizar eficientemente el ahorro interno y reorientar las relaciones financieras con el exterior. (1)

Este capítulo esclarece, uno de los principales factores a los que se enfrenta la empresa: el desconocimiento sobre las fuentes de financiamiento existentes, que en la mayoría de los casos conllevan, a fuentes poco adecuadas que vienen a perjudicar el sano desarrollo financiero de la empresa. De ahí que el principal objetivo, sea proporcionar en forma clara y sencilla una visión general, de los puntos a considerar para la adecuada contratación del crédito.

(1) Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Miguel de la Madrid H.

1.1. Que es el Financiamiento.

Para desarrollar las actividades normales de cualquier empresa, ya sea industrial, comercial o de servicios, se requiere de una serie de elementos materiales como son: efectivo, inventarios, maquinaria, equipo, etc., todo lo cual se constituye contablemente como Activo.

La existencia de dichos activos implica la utilización de recursos que lo soporten, los cuales independientemente de la fuente de donde provengan se les conoce como financiamientos, es decir que el financiamiento viene a ser el cimiento sobre el cual descansa el activo de la empresa, visto de esta forma, el financiamiento se constituye por las partidas que se presentan del lado derecho del estado de situación financiera (balance general), y que representan el pasivo y capital de la empresa.

El glosario para el auditor de crédito de Multibanco Comermex lo define como: "Los recursos pecuniarios otorgados por el acreditante y obtenidos por el acreditado, destinados a satisfacer algún fin específico".

De lo anterior se desprende que el financiamiento, son todos aquellos recursos internos o externos utilizados para adquirir los activos necesarios para alcanzar el objeto social de cualquier empresa.

1.1.1. Financiamiento a Corto, Mediano y Largo Plazo.

- No se puede afirmar que exista regla categórica para establecer los límites que identifiquen cuando una operación debe considerarse a corto, mediano y largo plazo.

Así pues, en el desarrollo de este trabajo se considerara como corto plazo, aquel financiamiento que no excede a un año. Este tiene por objeto cubrir necesidades temporales del disponible, de hecho constituye anticipos a los cobros y en consecuencia deben en principio amortizarse precisamente con fondos obtenidos de dichos cobros. Para la empresa la disponibilidad de financiamiento a corto plazo es de importancia fundamental para su existencia. Si la empresa no puede sostenerse al iniciar sus operaciones, el futuro no tiene importancia. El financiamiento a corto plazo es necesario para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa,

tales como caja, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario. Resulta no solo peligroso, sino absurdo recurrir a financiamientos a corto plazo para cubrir necesidades a largo plazo, invirtiendo por ejemplo estos fondos en adquisición de activos fijos, cuya recuperación se obtendrá en un plazo superior al del vencimiento del crédito.

- El financiamiento a mediano plazo es aquel que excede al término de un año para su vencimiento y que puede extenderse según distintos criterios hasta 3 ó 5 años. En contraste con el financiamiento a corto plazo, significa un anticipo de beneficios en lugar de un anticipo de cobros, en consecuencia su amortización debe planearse con las utilidades, en lugar de hacerlo con las cobranzas. Si bien es cierto que en un principio su amortización se hará con beneficios, también lo es que puede consolidarse con una nueva deuda a largo plazo, es decir, puede funcionar como una operación puente para un financiamiento consolidado, que inclusive puede llegar hasta un aumento de capital. Junto con la deuda a largo plazo, contribuye al sostenimiento del activo fijo neto y del capital de trabajo. Los beneficios retenidos durante la vigencia del crédito a plazo medio, deben bastar para cubrir sus vencimientos.

- Por lo anteriormente citado se deduce que las operaciones a largo plazo, son las que exceden en los términos convencionalmente aceptados para el financiamiento a mediano plazo (5 años). Constituyen auténticos anticipos de beneficios, su destino es soportar el capital de trabajo y el activo fijo neto, su liquidación debe hacerse con el importe de las utilidades netas, más los recursos retenidos por depreciaciones y amortizaciones.

1.1.2. Financiamiento Interno y Externo.

El financiamiento interno, normalmente procede de los recursos que aportan los mismos accionistas al inicio de una empresa, así mismo para cubrir aumentos posteriores de capital, o bien esta representado por las utilidades retenidas, o por otro tipo de superávit.

El financiamiento externo lo constituyen las obligaciones provenientes de transacciones u operaciones pasadas, tales como la adquisición de inventarios o servicios, gastos en que se han incurrido, o por la obten---

ción de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo, es decir el que denominamos como pasivo.

Existen cuatro aspectos básicos en que se distingue el financiamiento interno (capital) y el externo (pasivo):

1. Vencimiento.

El financiamiento externo tiene fecha de vencimiento, debe ser liquidado en un plazo determinado de acuerdo a lo establecido entre la compañía y sus acreedores, mientras que el financiamiento interno no tiene vencimiento, no existiendo cláusula alguna en la escritura constitutiva donde se establezca cuando se devolverá la inversión a los accionistas; esta se recupera si algún otro socio compra la participación o si la compañía se liquida.

2. Derecho a un Rendimiento.

Los acreedores tienen prioridad sobre los accionistas a recibir un rendimiento, ya que los intereses son un gasto que se debe cubrir independientemente de los resultados que obtenga la empresa (utilidades o pérdidas), en contraposición de los dividendos que están sujetos al monto de las utilidades.

3. Derecho sobre los activos.

En caso de liquidación de una sociedad, los acreedores tienen preferencia sobre los bienes de una sociedad.

4. Derecho a Participar en la Administración.

Los acreedores no tienen participación directa en la administración de un negocio, aún cuando se pueden establecer ciertas restricciones sobre las decisiones de los principales.

1.1.3. Necesidades del Financiamiento.

Sin lugar a dudas las empresas necesitan obtener recursos a costos y plazos adecuados, pero no menos importante, será la dosis de agresividad e ingenio con que se deban buscar nuevos mercados, incluyendo los del exterior y nuevos productos, que permitan usar con un bajo costo la capacidad actual de nuestra planta productiva, para estar en condiciones de planear las expansiones necesarias para el futuro.

Es por esto que el financiamiento es una necesidad básica y constante de cualquier empresa. El monto requerido y la forma en que se puede obtener, pueden variar según el clima económico y las situaciones particulares de la empresa.

Un financiamiento correcto debe tener las siguientes características, todas ellas encaminadas hacia la consecución de un objetivo previamente definido:

1. Proveer los fondos suficientes para satisfacer las necesidades de financiamiento en cualquiera de las etapas.
2. Liberar a la administración de preocupaciones financieras.
3. Aumentar las utilidades y rendimiento sobre la inversión.
4. Proveer de fondos para el establecimiento y expansión de la planta, compra de equipo, inventarios, cubrir gastos operacionales, etc.

Es de suma importancia para el administrador financiero contar con información adecuada y suficiente para una correcta toma de decisiones sobre:

- ¿Cuándo debe considerar un financiamiento adicional?
- ¿Cuál es el monto del financiamiento?
- ¿Dónde se puede obtener los fondos adicionales?
- ¿Cómo obtener dichos fondos?
- ¿Cuáles son los tipos de fondos acordes a nuestras necesidades y capacidad de pago?

Estas preguntas deberán ser contestadas después de haber practicado un análisis financiero y conocer las características de los diferentes tipos de financiamiento que existen, aspectos que se tratarán en capítulos subsecuentes.

1.2. Factores inherentes en la decisión del tipo de financiamiento.

La mayor parte de bibliografía financiera coincide en cinco aspectos fundamentales, que deben ser considerados al planear los medios de financiamiento y son:

1.2.1. Compatibilidad.

Los tipos de fondos empleados, para financiar el activo, deben estar en armonía en el tipo de activo que se financia; en consecuencia, el activo circulante por ser recuperable en un período corto de tiempo debe ser financiado con fondos a corto plazo y el activo fijo con fondos a largo plazo, sería poco habil prometer pagar a un acreedor que financió un activo fijo en un tiempo mas corto, que en el que este activo producirá ingresos para la empresa. La razón para financiar los activos circulantes con fondos a corto plazo, se relaciona con el objetivo productividad de la Administración Financiera, si estos activos que se recuperan a corto plazo - en algún momento sufren una contracción, habrá un exceso de efectivo en la empresa.

1.2.2. Utilidades.

Uno de los objetivos básicos de la Administración Financiera es: optimizar el rendimiento de la inversión de sus propietarios, por lo que al planear los medios de financiamiento, debe analizarse el efecto que tienen diferentes mezclas de recursos propios y ajenos en las utilidades de los propietarios (accionistas). Estos efectos en las utilidades se conocen como apalancamiento,

El apalancamiento, es el uso que hace la empresa de los recursos ajenos en relación al de los socios, de tal forma que decimos que a mayor proporción del pasivo respecto al capital contable, existe una mayor palanca financiera ó es mayor la dependencia económica entre los socios y acreedores, siendo pasivo total entre capital contable.

1.2.3. Riesgo.

El riesgo asociado con la deuda se deriva de los pagos periódicos que se contrataron con el acreedor independientemente del nivel de las utilidades de la empresa. Una de las formas de medir el riesgo, consiste en calcular en que tanto exceden las utilidades de la empresa sobre la carga total

de la deuda, representada por los intereses y las amortizaciones al principal. Conviene señalar que los acreedores tienen preferencia sobre los accionistas en la liquidación del activo. El principal problema, al verse en vuelta una empresa en situación de insolvencia, por no pagar en los periodos convenidos; la constituye la incertidumbre de las utilidades en el futuro, como también la recuperación de los fondos invertidos.

1.2.4. Control.

El factor control de las empresas gira alrededor de la alternativa de compartirlo al emitir mas acciones comunes; en cambio si piden fondos prestados para continuar operando, no se perderá en nada el control sobre la administración del negocio, ya que los acreedores, no tienen participación en la administración de la empresa, en este caso, el control de la administración estaría asegurado, pero aumentaría el riesgo de no poder pagar la deuda y entonces perder el control, al entrar la empresa a liquidar sus activos para satisfacer las demandas de los acreedores.

1.2.5. Flexibilidad.

Este se refiere a la facilidad de ajustar las fuentes de fondos a las necesidades cambiantes de la empresa. Se busca flexibilidad con el fin de tener el mayor número de alternativas abiertas, cuando se necesite una expansión ó contracción de fondos.

1.2.6. Otros Factores.

Las decisiones de los tipos de fondos a emplear está supeditada no solo a los factores antes mencionados, sino también a una serie de características que forman parte del entorno en el que se desenvuelve la empresa y son:

1.2.6.1. Características de la Economía.

El mundo es dinámico, por lo que debe estarse alerta para aprovechar al máximo las ventajas de la situación económica presente y futura, ya que en su camino hacia la empresa los recursos pueden fluir en distintas trayectorias, debido a los cambios en la oferta y la demanda, expresados por la disponibilidad de los fondos, así como las disposiciones establecidas por las autoridades correspondientes. Cabe indicar que este factor tiene distintos efectos en las diferentes industrias.

1.2.6.2. Disposiciones Legales y Fiscales.

El empresario debe considerar el efecto que tienen las disposiciones legales y fiscales sobre las utilidades, según el tipo de financiamiento a emplear, por ejemplo, debido a que los intereses son deducibles para fines del Impuesto sobre la Renta, esto eleva la conveniencia de inclinarse por contraer pasivos.

1.3. El Crédito Bancario.

Una forma segura e institucional de realizar operaciones a crédito es aquella que se canaliza a través de un Banco. El crédito bancario puede definirse como la operación por medio de la cual una Institución Bancaria otorga diversos tipos de financiamiento a personas físicas o morales, quienes por su solvencia o la garantía que ofrecen, pueden cumplir a un plazo determinado con el pago total de la deuda contraída y los intereses que de ella deriven.

A través del crédito bancario se ha logrado incrementar la producción, generar empleos, agilizar la distribución, favorecer y posibilitar el consumo y, en general, propiciar el desarrollo de la economía.

Otro de los beneficios que se derivan del financiamiento bancario, es la posibilidad de obtener tasas de interés preferenciales, esto es, con réditos más bajos a los comerciales, cuando los créditos sean susceptibles -

de concederse con recursos provenientes de algunos de los fondos de fomento agropecuario, industrial o comercial, establecidos por el Gobierno Federal.

1.3.1. Sujetos de Crédito.

Para las operaciones de tipo bancario, son sujetos de crédito las personas físicas o morales de reconocida solvencia moral y económica, desde el punto de vista del banco, es la buena reputación de que goza una persona tanto en el medio en el que se desenvuelve en su vida privada, como en los círculos en que desarrolla sus actividades económicas.

No solo es aceptable una persona como sujeto de crédito por poseer -- bienes que en forma material garanticen el crédito solicitado, sino que se debe tener en cuenta que lleve una vida razonablemente ordenada, que se conozca como persona con sentido de responsabilidad y que sea cumplida en sus compromisos, así como los requisitos solicitados por la Sociedad Nacional de Crédito que se tratará en el Capítulo No. 5.

1.3.2. Otorgamiento del Crédito.

Una vez que el solicitante de crédito ha cubierto a satisfacción los requisitos que se le demandan, el Banco procede al estudio de su solicitud tomando en cuenta la disponibilidad de recursos para este tipo de financiamiento. Si considera que la operación planteada reúne los requisitos de seguridad, liquidez y conveniencia, se procede a la concesión del financiamiento, el cual se formaliza mediante Títulos de Crédito (pagarés, letras de cambio, cheques) y/o contratos privados o públicos.

1.4. Costo de Financiamiento.

Teniendo presente que el financiamiento, elementalmente es el usufructo de un capital ajeno por un tiempo determinado, ya sea para fines consumptivos o de producción, tiene necesariamente un costo para el que lo disfruta

ta, llámese interés, descuento, comisión, sobreprecio, recargo, etc. Por lo que es indispensable que para la selección de un financiamiento se analicen con detenimiento los diversos factores que se pactarán. Entre los que figuran: la tasa de interés, que fluctúa de acuerdo a las condiciones del mercado; si ésta es fija o variable, si el interés se cobra en forma anticipada o vencida; de la forma convenida para pagar el capital, si existen comisiones o si exigen mantener saldos promedios (reciprocidad en las cuentas); descuento por pronto pago a proveedores, etc.

Como regla general, el costo de financiamiento está en función inversa a su plazo, es decir, las operaciones a corto plazo son proporcionalmente más costosas que las que se celebran a largo plazo.

C A P I T U L O 2

TIPOS DE CREDITO

El sistema financiero mexicano como cualquier otro sistema financiero cubre el requisito de poner en contacto a oferentes y demandantes de fondos es decir, inversionistas y solicitantes de financiamiento a través de diferentes instrumentos.

Para comprender este capítulo es necesario recordar que las operaciones activas representan los préstamos que las instituciones de crédito realizan y las operaciones pasivas, los depósitos que reciben.

Para otorgar financiamiento, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus periodos de recuperación, la situación financiera o económica del solicitante, así como su capacidad administrativa y calificación moral. además de las garantías que ofrece.

2.1. Descuentos.

Concepto: Esta operación consiste en transferir en propiedad títulos de crédito, a una institución de crédito, que pagará en forma anticipada - el valor nominal del título menos una suma equivalente a los intereses que devengaría entre la fecha en que se recibe y la de su vencimiento y una comisión por la operación.

Destino: Financiamiento de las ventas documentadas.

Usuario: Empresas o personas físicas, que mantengan documentos por cobrar, provenientes de operaciones mercantiles.

Garantía: Puede solicitarse carta fianza de los principales si se trata de una empresa o de terceros solventes.

Plazo Máximo: S.N.C. de 90, y 180 días L.G.I.C y O.A. Art. 10 párrafo III.

Disposición: Revolvente durante la vigencia de la Línea de Crédito.

Amortización: Al vencimiento de cada documento.

Observaciones: Los documentos deben provenir de operaciones mercantiles efectivamente realizadas.

2.2. Préstamos Quirografarios o Directos.

Concepto: Es un préstamo documentado mediante pagarés; se denomina - también préstamo en blanco, su característica es que la principal garantía la constituye la solvencia y moralidad del que firma.

Destino: Por lo general para cubrir erogaciones imprevistas o en épocas en que los ingresos son reducidos; se destinan también para adquisiciones de mercancías o materias primas, si su proceso de fabricación -venta-recuperación es corto y encaja dentro de los plazos de este crédito.

Usuario: Los comerciantes, industriales, agricultores (si la cosecha está próxima), ganaderos (si tienen posibilidad de vender su ganado en breve plazo) y particulares inversionistas.

Garantía: No cuentan con garantía real, el aspecto de seguridad puede apoyarse obteniendo aval (es) ó coobligado (s).

Plazo Máximo: S.N.C. de 90, y 180 días L.G.I.C. y O.A. Art. 10 párrafo III.

Disposición: Revolvente dentro de la vigencia de la línea.

Amortización: Al vencimiento de los documentos.

Observaciones: Debe conocerse cuál será específicamente la inversión de crédito. no debe otorgarse para pagar pasivos a largo plazo, ni para la adquisición de activos fijos, ni destinarse a fines especulativos y su inversión deberá producir lo suficiente para su liquidación oportuna.

No es recomendable efectuar renovaciones, ya que ésta práctica refleja falta de planeación en el plazo de la operación y de liquidez por parte del cliente; sin embargo, la Ley marca un máximo de renovaciones por depósito de una o más veces, hasta un máximo de 360 días contados desde su otorgamiento.

Deberá evitarse su otorgamiento como Crédito Puente mientras se documentan créditos de medio plazo que deben contar con garantía real, en virtud del riesgo de perder la preferencia en el gravamen.

2.3. Préstamos con Colateral.

Concepto: Son similares a los préstamos quirografarios, la variante radica en que se cuenta con garantía real.

Destino: Por lo general para cubrir erogaciones imprevistas o en épocas en que los ingresos son reducidos ; se destinan también para adquisiciones de mercancías o materias primas si su proceso de fabricación -venta -recuperación, es corto y encaja dentro de los plazos de este crédito.

Usuario: Comerciantes, industriales, agricultores (si la cosecha está próxima), ganaderos (si tiene posibilidad de vender su ganado en breve plazo) y particulares inversionistas.

Garantía: Además de aval (es), deben existir garantías reales como:

- Documentos de la cartera del cliente.
- Cesión de derechos de contra-recibos: Pemex, C.F.E., etc.

Normalmente se financian el 80% del valor de las garantías.

Plazo Máximo: S.N.C. de 90, y 180 días L.G.I.C. y O.A. Art. 10 párrafo III.

Amortización: Al vencimiento de los documentos.

2.4. Préstamos Prendarios.

Concepto: Al igual que el Préstamo Quirografario, se documentan con pagarés; la variante consiste en que se cuenta con la garantía en prenda de un bien mueble. Se denomina también Préstamo Pignoraticio.

Destino: Cubrir necesidades de efectivo a través del financiamiento de sus inventarios, principalmente de su materia prima.

También puede aceptarse prenda de valores mobiliarios (obligaciones) o de renta variables (acciones) que se encuentren cotizados en la Bolsa de Valores.

Usuario: Industriales y comerciantes.

Garantía: Prenda de mercancías depositadas en Almacenes Generales de Depósito, financiándose un porcentaje del valor de la garantía, la política de la S.N.C. es del 70%.

Puede solicitarse además aval (es).

Plazo Máximo: S.N.C. de 90, y 180 días L.G.I.C. y O.A. Art. 10 párrafo III.

Disposición: Revolvente dentro de la vigencia de la línea, cubriendo la proporción y calidad de las mercancías dadas en prenda. Cuando la garantía es sustituida no debe considerarse como renovación.

Amortización: Al vencimiento de los documentos.

Observaciones: Debe procurarse que la mercancía dada en garantía sea de fácil realización y no de fácil descomposición.

La prenda de mercancías debe estar amparada con certificados de depósito y bono de prenda. Almacenes Generales de Depósito, este certificado deberá endosarse a favor de la S.N.C. No se financia más del 70% del valor de éstos.

Cuando la prenda esté constituida por valores debe vigilarse periódicamente la cotización de éstos en la Bolsa, con objeto de cuidar la proporción a financiar (50%), en caso de una baja en su valor la garantía deberá ser incrementada con títulos adicionales o liquidar la porción no garantizada.

El valor y calidad de la prenda en mercancías debe estar certificada por técnico especializado, los gastos que esta certificación origine serán a cargo del acreditado.

No deben aceptarse recibos confidenciales en vez de Certificados de Depósito, ya que las mercancías amparadas por éstos sí pueden ser embargadas por terceros.

Este tipo de préstamos es utilizado en ocasiones cuando el solicitante ha hecho uso de sus líneas de crédito en otros renglones o cuando por su situación financiera es necesario apoyar el requerimiento de crédito con garantías adicionales.

Únicamente es exigible contrato: Cuando la prenda sea sobre bienes muebles no depositados en Almacén de Depósito, excepto las prendas provenientes de Préstamos de Habilitación o Avío, Refaccionario o Hipotecario Industrial y en el caso de acciones, cuando se requiera ejercer el derecho de voto o alguna otra condición especial.

2.5. Créditos Simples en Cuenta Corriente.

Concepto: En esta cuenta se registran propiamente dos tipos de créditos:

- Los Créditos Simples que son créditos perfectamente determinados en cuanto a plazo y destino (A.C.S.).

- Los Créditos en Cuenta Corriente establecen la obligación del Banco de poner a disposición de su cliente la suma acordada en el contrato, es la clásica representación de un crédito revolvente ya que el cliente puede disponer de efectivo en el momento que desea (dentro del límite autorizado) utilizando cheques de una cuenta especialmente establecida y que se conoce con el nombre de cuenta C.C.C. Podría equipararse a una autorización de sobregiro en cuenta de cheques.

Dentro de este grupo se encuentran registrados también los siguientes créditos:

- Plan Piso.
- Financiamiento de ventas.
- Créditos comerciales.

- Cartas de crédito.
- Pagos autorizados.
- Crédito de garantía en libros.

Para los Créditos Simples y para los Créditos en Cuenta Corriente, - distintos del C.C.C., los conceptos; destino, usuario, plazo, disposición, amortización y condiciones, se establecen en contratos o formatos de --- acuerdo a lo específicamente establecido.

Por lo que toca a los Créditos en Cuenta Corriente C.C.C. se comenta a continuación cada concepto:

Destino: Cubrir necesidades eventuales de efectivo.

Usuario: Empresas comerciales o industriales de primer orden. (Triple A).

Garantía: Pueden solicitarse Aval (es), coobligado (s).

Plazo Máximo: S.N.C. de 180, y 180 días el legal.

Disposición: Revolvente durante la vigencia del contrato.

Amortización: En el contrato se fija la condición de que cuando menos una vez cada 90 días la cuenta presente saldo acreedor (es decir saldo a favor de la S.N.C.).

En la Ley Bancaria se establece que no se considera que haya renovación cuando por lo menos el 50% del saldo deudor, haya sido cubierto en al gún momento dentro de los 180 días del contrato.

Condiciones: Es necesario elaborar contrato con vencimiento a 180 -- días renovable por un periodo igual.

En virtud de que este tipo de créditos dá la posibilidad al cliente de utilizar el total contratado en el momento que desee sin necesidad de - dar aviso a la Institución, las S.N.C. han recomendado no sean promovidos y se busca la eliminación de los existentes.

2.5.1. Plan Piso.

Concepto: Es un préstamo especialmente dirigido a las Distribuidoras Automotrices, para financiar las unidades que tienen para su venta en las salas de exhibición.

Destino: Financiar las unidades automotrices nuevas (automóviles, ca-

mionetas, camiones y pick ups) que se encuentren en las salas de exhibición de los Distribuidores, destinados a su venta.

Usuario: Invariablemente las distribuidoras automotrices de vehículos nuevos.

Garantía: Prendaria sobre las unidades en exhibición y facturas expedidas por la planta armadora.

Puede incluirse aval (es).

Se financiará un máximo del 80% del valor de la garantía.

Plazo Máximo: El plazo que comunmente otorga la S.N.C. es de 120 días en el entendido de que si el cliente vende la unidad dada en garantía debe liquidar la parte proporcional del crédito que hubiera garantizado.

Disposición: Revolvente dentro de la vigencia de la línea de crédito.

Amortización: Al vencimiento de cada operación o antes si se vende la unidad dada en garantía.

Observaciones: Deberá designarse un Depositario (dentro de la distribuidora) con facultades legales para actuar como tal.

Requiere de contrato de Apertura de Crédito Simple.

Regularmente personal de la S.N.C. vigilará la existencia física en poder del distribuidor, de las unidades financiadas.

Una vez autorizado y contratado el crédito, la Institución lo notifica al cliente, el cliente solicita a la armadora le entregue cierto número de unidades para su exhibición y venta indicándole que el Banco las liquidará; la armadora checará la existencia del crédito y enviará las unidades al cliente, remitiendo las facturas de las misma al Banco para su liquidación con cargo al crédito establecido.

2.5.2. Financiamiento de Ventas.

Concepto: Es un préstamo por medio del cual se financia la cartera proveniente de la venta de bienes de consumo duradero, principalmente unidades automotrices.

Destino: Financiar la cartera de las Distribuidoras Automotrices, provenientes de la venta de automóviles, camionetas nuevas o hasta con dos -

años de uso, de autobuses, camiones y pick ups nuevos.

Usuario: Distribuidoras Automotrices y otras de bienes de consumo duradero.

Garantía: Colateral sobre los documentos a cargo de los comprados, en dosados en garantía con entrega de las facturas y prenda sobre los derechos de los contratos de compra venta con reserva de dominio.

Pueden incluirse en el contrato aval (es).

Plazo Máximo: El plazo máximo que otorga la S.N.C. es de dos años y - puede ampliarse a tres años excepcionalmente para autobuses y camiones nuevos.

Disposición: Revolvente dentro de la vigencia de la línea.

Amortización: Al vencimiento de los documentos.

Condiciones: Requiere de contrato de Apertura de Crédito Simple.

Observaciones: El objetivo del crédito es financiar la cartera de los distribuidores automotrices surgida de operaciones de venta de unidades - nuevas o hasta con dos años de uso. La garantía en este caso es la factura de la unidad, el contrato de compra-venta con reserva de dominio celebrado entre comprador y distribuidor; cesión de derechos del distribuidor a la - S.N.C., así como la serie de pagarés firmados por el comprador de la unidad.

El monto máximo a financiar es un determinado porcentaje, el cual se encuentra en función de las características del automóvil, camión de pasajeros, de carga, etc., y en base a su valor de realización. Este porcentaje se hará constar en la línea de crédito correspondientes.

Generalmente este crédito se otorga paralelamente al plan piso, ya - que ambos son complementarios de la actividad de comercialización de automotores.

2.5.3. Pagos Autorizados.

Concepto: Es un servicio que la S.N.C. ofrece solamente a la cliente - la con la que existe una gran conveniencia y consiste en efectuar pagos - por cuenta del cliente en la plaza donde radica o fuera de ella.

Destino: Hacer llegar a los beneficiarios (normalmente empleados o -

proveedores del cliente) efectivo, con la periodicidad requerida.

Usuario: Clientes con necesidades de efectivo en diversas plazas y en forma periódica.

Sólo debe concederse a clientes de reconocida solvencia y moralidad.

Plazo Máximo: S.N.C. de 180, y 180 días el legal.

Disposición: En forma periódica, no pueden acumularse los pagos, si - por alguna razón no fueron cobrados en la fecha establecida.

Observaciones: Se documenta mediante contrato, en el que se señala a quienes, cuándo, cómo y donde deben realizarse tales pagos.

El cliente se obliga a tener fondos suficientes en su cuenta de cheques, para hacerle el cargo correspondiente a cada uno de los pagos que se efectúen.

2.5.4. Créditos Comerciales.

Concepto: En este tipo de apertura de crédito la S.N.C. actúa como intermediario entre el comprador y el vendedor, la Institución puede ser el "establecedor" del Crédito Comercial cuando ella lo otorga, y "negociador" cuando únicamente efectúa la negociación del mismo, pagando por cuenta de un corresponsal, y en este sentido no otorga crédito, sino únicamente realiza la operación por cuenta de otra Institución sin responsabilidad de la primera, sin embargo a petición del Banco emisor, puede confirmarse el establecimiento de un crédito comercial irrevocable, agregando su obligación a la del Banco emisor.

Por lo tanto, se considera al Crédito Comercial como un instrumento de pago, emitido por una Institución de Crédito a solicitud y por cuenta de uno de sus clientes; su utilización garantiza al vendedor el pago del importe convenido y al comprador la recepción de la mercancía en los términos que convino.

Elementos que integran un Crédito Comercial:

Solicitante.- Es la persona a la que se le concede o establece el Crédito Comercial (comprador, importador o cliente).

Banco Establecedor o Emisor.- Es la Institución de Crédito que otorga el Crédito Comercial a solicitud del cliente, previo estudio de la viabili

dad de la operación.

Banco Negociador o Notificador.- Es otra Institución de Crédito que se encarga únicamente de recibir, negociar o pagar el beneficio del crédito, sin su responsabilidad, sin embargo a petición del Banco emisor, puede confirmarse el establecimiento de un crédito comercial irrevocable, agregando su obligación a la del Banco Emisor.

Beneficiario: Es quien recibe el beneficio del Crédito Comercial por la venta de sus productos o servicios prestados (vendedor, proveedor, exportador).

La clasificación de los Créditos Comerciales es la siguiente:

2.5.4.1. Por la Forma de Pago.

A la Vista.- Una vez negociado el Crédito Comercial, se notifica al solicitante y a cambio de la documentación legal que ampara la mercancía, liquidará su importe.

A Plazo.- En esta forma el beneficiario recibe el pago de su venta-- contra la entrega de la documentación correspondiente, por otra parte el-- solicitante no liquida de inmediato al Banco, sino que puede obtener un-- plazo máximo de 180 días para hacer el pago. También se conoce como Crédito Comercial con Refinanciamiento.

2.5.4.2. Por la Forma en que son Negociados.

A la vista.- Se conoce en cuanto a su negociación porque el beneficiario recibe después de haber cumplido con los términos y condiciones pagados, inmediatamente el pago convenido. Se suele denominar también "Al Cobro".

A Plazo.- Cuando estos se negocian, el beneficiario recibe el pago en forma diferida, siempre y cuando también se cumpla con los términos pactados; en este caso el Banco negociador le entregará debidamente aceptada una Letra de Cambio a cargo de sí mismo, al plazo que previamente se estableció. También se conoce como "Bajo Reserva" o con garantía.

2.5.4.3. Por la Intervención del Banco Corresponsal.

Notificados.- En estos Créditos Comerciales el Banco Corresponsal interviene exclusivamente avisando y entregando oportunamente la Carta de Crédito, recibida del Banco Emisor, sin incurrir en mayor responsabilidad.

Confirmados.- El Banco Emisor, de acuerdo con instrucciones del solicitante, pide al Banco Corresponsal ubicado en la Plaza en donde se tramitará la operación que adicione Su Confirmación y que por tanto se obligue, a negociar aceptando y/o pagando los giros que le presente al amparo del respectivo Crédito Comercial si los términos y condiciones son debidamente cumplidos.

2.5.4.4. Por la Obligación entre el Solicitante y el Banco Emisor.

Revocables.- Constituyen un compromiso que una al solicitante, al Banco Emisor y al beneficiario desde el inicio hasta el pago convenido, ya que el Crédito Comercial puede ser modificado o cancelado en cualquier momento sin previo aviso al beneficiario; se recomienda no establecer este tipo de Crédito Comercial.

Irrevocables.- Al contrario de lo anterior, estos representan un compromiso definitivo y no se cancela.

2.5.4.5. Por la Situación Geográfica.

De Importación.- Son los que establecen a favor de personas físicas o morales que se encuentran ubicadas en el extranjero, por cuenta de los clientes, (importadores), sirviendo para cubrir la adquisición de mercancías o servicios.

De Exportación.- Son los que establecen Bancos del Extranjero a favor de personas físicas o morales ubicadas en nuestro País y cubren el pago de exportación de bienes o servicios nacionales.

Domésticos.- Son aquellos que se establecen dentro del Territorio Nacional con las características marcadas en los últimos, además podrán ser pagaderos a la vista o a plazo.

Los Créditos Comerciales se convierten en Préstamos Quirografarios al ser refinanciados. (en caso de no existir garantía previamente establecida).

2.5.5. Cartas de Crédito.

Concepto: Las Cartas de Crédito para viajero permiten al cliente que las solicita, disponer de fondos en otras plazas de nuestro País o del Extranjero en donde existan Sucursales, Corresponsales o Bancos afiliados, hasta por el monto acordado. Además le sirven de medio de presentación o identificación.

Destino: Proporcionar efectivo en Plaza distinta a aquella en la que un cliente maneja su cuenta.

Usuario: Cuentahabiente de Cheques.

Garantía: Cuando se conceda a crédito, deberá firmarse un pagaré y un contrato de Apertura de Crédito, previo estudio de la capacidad crediticia del cliente.

Plazo Máximo: Se fija de común acuerdo con el cliente, en el caso de Cartas sobre el País pagadas en efectivo puede ser hasta un año, si son a crédito el plazo es de 180 días.

Disposición: Puede ser utilizada por el total o parcialmente; si es utilizada en forma parcial, ésta se anotará al reverso marcando el saldo por disponer; el Banco que haga el pago del último saldo tiene la obligación de remitir la carta y anexarla al cargo que haga a la Institución.

Cuando no se utilice en su totalidad, el cliente debe devolverla para darla de baja de los registros bancarios.

Amortización: Pagando al contado el total por anticipado así como la comisión.

A crédito, aceptando el Banco cargar en cuenta del cliente el importe de cada disposición, conforme se vayan recibiendo los nuevos avisos correspondientes. Debe contarse con autorización del cliente para cargar a su cuenta estas disposiciones.

Observaciones: Se formula una "Carta Identificación" con el facsímil de la firma, la cual es recomendable conservar por separado de la Carta de

Crédito.

2.5.6. Garantía de Crédito en Libros.

Esta operación contempla los mismos lineamientos anteriores y se considera como una variante, el cambio se presenta en que no existen documentos o títulos de crédito que el cliente puede negociar, el crédito se le concede sobre la base de un análisis detallado de sus registros contables, por lo que en este caso deberán reunir los siguientes requisitos;

- Los estados financieros deben estar dictaminados por Contador Público Titulado.
- La empresa deberá tener por lo menos 3 años de operación en giro.

2.6. Préstamos con Garantía de Unidades Industriales.

Concepto: A través de este tipo de créditos, la S.N.C. pone a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero de acuerdo al calendario de ministraciones previamente establecido; cabe destacar que por ningún concepto el financiamiento se podrá destinar a la adquisición o construcción de bienes inmuebles, como sería el caso de un refaccionario industrial; esta operación debe formalizarse mediante un contrato de apertura de crédito, aún cuando se documente adicionalmente con pagarés en forma semejante a los refaccionarios.

Destino: El crédito podrá aplicarse a fines distintos a los de Avío o Refaccionarios, o sea por ejemplo para consolidación de pasivos, servicio de caja o resolver otros problemas de carácter financiero de la empresa observando la limitante ya descrita en el párrafo anterior.

Garantía: La garantía para este tipo de préstamos comprenderá todos los elementos materiales, muebles o inmuebles afectos a la explotación, considerados en su unidad; y además podrá comprender el dinero en caja y los créditos a favor de la empresa así como los frutos o productos actuales o pendientes por recibir.

Cabe señalar que la garantía deberá ser otorgada en primer lugar y es

ta quedará inscrita en el contrato, así mismo se pueden pactar garantías adicionales sobre bienes de terceros.

El importe de los créditos no excederá del 50% del valor de la garantía.

Plazo: Este tipo de financiamientos generalmente son a mediano y largo plazo, por lo que se sujetarán a la tabla de amortización que se haya convenido pudiendo ser los pagos en forma mensual, trimestral o semestral, tanto de capital e intereses, pudiendo existir cierto tiempo de gracia, entendiéndose como tal que en un "x" lapso sólo se pagarán intereses sin abonar al capital.

Observaciones: Este tipo de financiamiento es susceptible de ser re-descontado en alguno de los fondos de fideicomiso que el Gobierno Federal tiene establecidos para tal efecto, lo cual permite reducir la tasa de interés a cargo del acreditado.

Como ya quedó asentado, existirá de por medio un contrato donde se formalice la operación, en el que se establecerán las garantías pactadas y se estipulen las características propias del financiamiento; éste contrato deberá ser inscrito en el Registro Público de la Propiedad.

2.7. Créditos de Habilitación o Avío.

Concepto: Es un préstamo a corto y mediano plazo por medio del cual el acreditado se obliga mediante contrato privado ratificado ante Notario o Corredor, o bien en Escritura Pública (cuando hay inmueble) a invertir el importe del Crédito en los conceptos pactados.

Destino: Para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera; auxiliando al capital de trabajo del negocio.

Únicamente puede invertirse en los siguientes conceptos:

- Adquisición de materias primas y materiales.
- Pago de jornales, salarios y gastos directos de la explotación indispensable para los fines del negocio.

En caso de créditos para la agricultura, la inversión puede hacerse -

en:

- Compra de semillas para siembra, fertilizantes.
- Pago de labores, cultivo y recolección de los productos agrícolas.
- Gastos de conservación de cultivos perennes.

El Avío ganadero está destinado a la compra de ganado de cierta edad, para engorda y venta.

Usuario: Industriales, agricultores, ganaderos.

Garantía: Las materias primas y materiales adquiridos con el crédito y con los frutos, productos o artefactos que se adquieran, aunque éstos -- sean futuros o pendientes.

La política institucional es de gravar en primer lugar artículos en -- una proporción de 1.43 a 1 con respecto al monto de crédito.

Se puede gravar además la unidad (industrial, agrícola o ganadera).

Puede incluirse adicionalmente garantía hipotecaria o fiduciaria de -- algún inmueble.

Aval (es).

La ley establece que el crédito no debe ser superior al 70% de las ga-- rantías (o sea que las garantías deben ser equivalentes al 143% del impor-- te del crédito), sin embargo pueden negociarse montos de crédito inferio-- res a lo citado anteriormente.

Plazo Máximo: S.N.C. de 3 y 3 años el legal.

Se recomienda analizar el plazo de operación dependiendo de las nece-- sidades de los clientes y de la política vigente en el Banco.

Este tipo de créditos puede ser en ocasiones revolvente, ejemplo de -- éstos: engorda de ganado en corrales, ya que el programa de engorda se lle-- va solamente tres o cuatro meses. El caso contrario sería la engorda de a-- gostadero cuyo plazo es de dos años sin revolvencia.

Disposición: A la firma del contrato o según lo pactado.

Amortización: Por lo general en mensualidades de Capital e Intereses; en ocasiones puede pactarse la amortización del capital en forma trimes--- tral, semestral o anual; la amortización de los intereses debe procurarse que sea mensual.

Observaciones: Es necesario la formulación de contrato público o pri-- vado, ratificado ante notario o corredor público.

No debe otorgarse hasta que el contrato quede inscrito en el Registro Público de la Propiedad, recabándose el certificado de gravámenes donde conste que la hipoteca aparece en primer lugar.

No conviene otorgar créditos puente en Préstamos Quirografarios pues mientras se concluye y registra el contrato, es posible que un tercero se anticipe a gravar las garantías que ya fueron establecidas.

Se efectuarán visitas periódicas para comprobar las existencias de la garantía convenida en poder del cliente y la inversión correcta del crédito (puede exigirse incluso acción penal en contra del cliente por uso indebido de las garantías, o bien por indebida aplicación del crédito conforme a lo pactado).

Recabar seguro endosado a favor de la Institución acreditante, por el importe de la garantía.

Estos créditos deben pactarse al plazo adecuado a la capacidad de pago del cliente, debiéndose tomar muy en cuenta el lapso de producción, venta y recuperación ya que los créditos a medio plazo se liquidan generalmente con las utilidades, por ello resultan indispensables los Estados Financieros Presupuestados, incluyendo el Estado de Movimiento de Efectivo (Flujo de Caja).

Este tipo de créditos pueden ser redescontados con alguno de los fondos establecidos, o concedidos con recursos propios.

Las amortizaciones vencidas por ningún motivo podrán ser renovadas.

La cancelación de gravámenes inscritos en el Registro Público, no es automática, es necesario solicitarla a la Institución.

En créditos agropecuarios es indispensable garantía prendaria e hipotecaria sobre maquinaria y equipo y en su caso sobre el ganado.

En créditos a la agricultura es aconsejable contratar un seguro agrícola integral.

El usuario de créditos a la agricultura o ganadería debe tener las siguientes cualidades: Arraigo en la plaza, experiencia y conocimiento del cultivo que se financiará, contar con maquinaria, equipo y elementos de trabajo suficientes para atender su negocio, que él mismo desempeñe su trabajo o cuando menos lo supervise.

2.8. Créditos Refaccionarios.

Concepto: Es un préstamo a mediano o largo plazo, por medio del cual el acreditado se obliga mediante contrato a invertir el importe del crédito en los conceptos pactados.

Destino: Para fomento de la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos, apoyando principalmente al elemento -fijo productivo del negocio y la liquidación de ciertos pasivos.

De acuerdo con la Ley Bancaria son para fomentar las actividades económicas señaladas por Hacienda.

También ayudan al desarrollo de la producción, reducción de costos o gastos e incremento en las utilidades del solicitante.

Únicamente puede invertirse en los siguientes conceptos:

- Adquisición y/o instalación de maquinaria.
- Construcción de obras materiales destinadas al fomento del negocio.
- Adquisición de bienes, muebles o inmuebles.
- Realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes.
- Apertura de tierras para el cultivo.
- Aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos.
- Adquisición de ganado o animales de cría.
- Pago de responsabilidades fiscales (a la fecha del contrato) y pago de pasivos provenientes de la actividad productiva o por compra de muebles o inmuebles, o ejecución de obras, siempre y cuando hayan sido contraídas dentro del año anterior a la fecha del contrato. La inversión en estos conceptos no excederá del 50% del crédito (la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros podrá autorizar un límite mayor).

Usuario: Industriales, agricultores y ganaderos.

Garantía: Los bienes adquiridos con el crédito, deben estar financiados con un máximo del 70% de su valor.

La garantía puede consistir en hipoteca o prenda según el caso, sobre las fincas, terrenos, construcciones o edificios en ellos construídos, maquinaria, instrumentos, aperos, muebles, útiles y los frutos o productos -futuros, pendientes o ya obtenidos.

También puede constituirse gravamen sobre la unidad industrial, agrícola o ganadera, completa y en primer lugar o fideicomiso de garantía.

Las garantías mencionadas en los dos párrafos anteriores deberán estar libres de gravamen o que los derechos de terceros preferentes sean subordinados a la S.N.C.

Aval(es)

Plazo Máximo: S.N.C. de 3 a 10 años, Legal Industria: 15 años, Agricultura y Ganadería 5 años.

Disposición: Según se haya acordado en el contrato.

Amortización: Por lo general en mensualidades de capital e intereses; en ocasiones puede pactarse la amortización del Capital en forma trimestral, semestral o anual, la amortización de los intereses es preferible que sea mensual.

Pueden aceptarse plazos de gracia por el pago del Capital cuando exista plena justificación.

No se deben aceptar plazos de amortización que excedan el lapso de un año.

Condiciones: Es necesario la formulación de contrato privado ratificado ante Notario o Corredor, o bien en Escritura Pública, el cual debe quedar inscrito en el Registro Público de la Propiedad.

Deberá establecerse seguro sobre los bienes afectados en garantía, pues de no hacerlo, se pueden perder las garantías.

2.9. Créditos con Garantía Inmobiliaria (Antes Préstamo Hipotecario).

Concepto: Esencialmente existen en tres modalidades:

1. Préstamos inmobiliarios a empresas de producción de bienes o servicios.

2. Préstamos para la vivienda.

3. Otros créditos con garantía inmobiliaria.

Se comenzará por exponer los lineamientos generales y posteriormente, se analizará cada uno en particular.

Destino: Aún cuando este tipo de operaciones de crédito se conceden prácticamente en función directa de la garantía, los bancos realizan además una investigación de la capacidad de pago del solicitante, pues en los casos de préstamos garantizados con casas habitación, éstos son generalmen

te pagados con recursos provenientes de los ingresos personales del propietario. En el supuesto de edificios de productos, se debe evaluar precisamente si la productividad de los inmuebles, objeto de la garantía, es suficiente para soportar los pagos de las amortizaciones del capital y sus respectivos intereses.

Documentación:

1. Escrituras en que conste el origen de la propiedad y su transmisión a favor del solicitante.
2. Planos originales autorizados.
3. Boletas de agua y predial correspondientes al último bimestre.
4. Fotos de la fachada de la finca.
5. Contratos de arrendamiento si es el caso, o bien, el contrato de construcción de la finca.
6. Alineamiento y número oficial, autorizado por la oficina de Planeación del Departamento del D.F. o del Municipio en provincia.
7. Licencia de Construcción debidamente autorizada.
8. Avalúo practicado por una institución de crédito.
9. Certificado de libertad de gravámen, expedido por el Registro Público de la Propiedad.

Además de los documentos antes mencionados, en la solicitud se deben presentar por lo menos, los siguientes datos:

1. Nombre y domicilio del solicitante.
2. Ocupación y profesión.
3. Registro Federal de Contribuyentes.
4. Ingresos mensuales comprobables.
5. Cantidad solicitada en préstamo.
6. Plazo requerido.
7. Destino del crédito.
8. Superficie y colindancias de la finca ofrecida en garantía.
9. Gravámenes que reporta y a favor de quién.
10. Estado Civil.
11. Póliza de seguros endosada o a favor del Banco, ya que las construcciones y los bienes dados en garantía, deberán estar asegurados contra riegos por una cantidad suficiente para cubrir cuando menos su valor -

destruible.

Importe: Del 50% del valor total de los inmuebles cuando se trate de construcciones especializadas que, a juicio de la Comisión Nacional Bancaria, no sean susceptibles de fácil transformación o que por sus características, tengan un mercado reducido.

Del 70% del valor de los inmuebles cuando los créditos se destinen a la construcción o mejora de habitaciones de tipo medio, que reúnan las características que señala el Banco de México.

Del 80% del valor de los inmuebles, cuando los créditos se otorguen para la construcción o mejora de viviendas de interés social que reúnan las características que marque Banxico. Este límite podrá ampliarse con la autorización de C.N.B., cuando en los contratos se pacten garantías adicionales.

En cualquier caso, los préstamos deberán garantizarse con hipoteca en primer lugar sobre los bienes para lo que se otorgue el préstamo o sobre los bienes inmuebles o inmobilizados, o mediante la entrega de los mismos bienes, libres de hipoteca o de otra carga semejante, en fideicomiso de garantía.

En el caso de préstamos para obras o servicios públicos en los que no sea posible construir hipoteca sobre los inmuebles que no estén afectos a la obra o explotación del servicio, el importe del crédito no podrá exceder de veinte veces el importe neto anual de las rentas y la garantía consistirá precisamente en la afectación en fideicomiso a favor de la entidad prestamista o de una entidad fiduciaria de dichas rentas, productos o aprovechamientos.

2.10. Créditos Inmobiliarios a Empresas de Producción de Bienes o Servicios.

Concepto: Mediante esta operación la institución de crédito, facilita a una persona llamada acreditado, dedicado a la producción de bienes o servicios, una determinada cantidad de dinero.

Destino: Adquisición o edificación de inmuebles, para obras o mejoras de los mismos, destinados al objeto social del acreditado.

Garantía: Hipoteca en primer lugar sobre los inmuebles a financiar, - además se pueden pactar garantías adicionales, sobre los activos del negocio del acreditado o sobre inmuebles u otros bienes de terceros otorgantes de garantía.

La garantía debe representar como mínimo el 200% del importe del crédito, pero no es admisible que éste se otorgue con garantía de terrenos, - ya sean urbanos o rústicos.

El plazo se establece de acuerdo al objeto de la operación generalmente a mediano y largo plazo.

Amortización: La amortización del capital generalmente se señala mediante pagos mensuales, trimestrales o semestrales, pudiendo pactarse que la primera amortización se difiera hasta el tercer año, sin que la última amortización exceda del vencimiento del contrato.

Observaciones: Generalmente, los intereses son cubiertos por el acreditado a su vencimiento o sea, mensualmente; también se establece una comisión a favor de la institución.

2.11. Préstamos para la Vivienda.

Concepto: Es la operación por medio de la cual una institución de crédito facilita al acreditado una determinada cantidad de dinero.

Destino: Compra, edificación o muestras de casa-habitación individual o en conjuntos habitacionales, mediante la constitución de hipotecas.

Dentro de estos créditos se destaca:

Vivienda tipo 1.- Las características de este tipo de vivienda son señaladas para la actual vivienda de interés social para acreditados de ingresos mínimos.

Vivienda tipo 2.- Las características de este tipo de vivienda son las señaladas para la actual vivienda de interés social tipo 'A'.

Vivienda tipo 3.- Las viviendas de este tipo deberán estar constituidas, cuando menos, por estancia, comedor, dos recámaras y alcoba definida, baño, cocina y áreas para lavado y tendido de ropa, proporcionando a dichos locales las áreas esenciales.

Vivienda tipo 4.- Las características de este tipo de vivienda son -

las señaladas para la actual vivienda de interés social tipo 'B'

Plazo: Se establece de acuerdo al objeto de la operación; generalmente se otorga este crédito a largo plazo.

Amortizaciones: Estas incluyen capital e intereses y generalmente se señala mediante pagos mensuales, sin que la última amortización exceda del vencimiento del contrato.

Garantía: Hipoteca en primer lugar sobre los inmuebles financiados, - siendo el monto del crédito del 50% al 80% sobre el valor del inmueble, - dependiendo del tipo o destino del mismo.

Además se pueden pactar garantías adicionales, sobre inmuebles, u - otros bienes del acreditado o de terceros otorgantes de garantías.

Observaciones: Para formalizar la operación, deberá celebrarse contra to en el que se estipulen las características de la operación y se constituyan legalmente las garantías pactadas, además, éste deberá quedar debida mente inscrito en el Registro Público correspondiente.

Las construcciones y los bienes dados en garantías deberán estar debidamente asegurados contra incendio y otros riesgos.

2.12. Otros Créditos con Garantía Inmobiliaria.

Concepto: Es la operación mediante la cual una institución de crédito, pone a disposición de una persona llamada acreditado, una determinada cantidad de dinero, cuyo destino no sea el indicado en el rubro de préstamos para la vivienda y préstamos inmobiliarios a empresas de producción de bienes o servicios y que exige como garantía inmuebles, mediante la celebración de un contrato.

Destino: Financiamiento para la adquisición, construcción, reparación y mejoras de bienes inmuebles.

Plazo: El plazo y forma de pago, se establecen de acuerdo con el objeto de la operación, sin que la última amortización exceda del vencimiento del contrato.

Garantía: Hipoteca en primer lugar sobre los inmuebles ofrecidos en - garantía.

Amortizaciones: Generalmente se pactan amortizaciones mensuales, iguales y sucesivas que incluyen el capital, así como los intereses.

Observaciones: Para la operación deberá celebrarse contrato en el que se estipulen las características de la operación y se constituyen legalmente las garantías pactadas. Este deberá quedar debidamente inscrito en el Registro Público correspondiente.

Para este financiamiento es necesario contar con autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, para que ésta supervise las características de la operación y en su caso, apruebe evaluando si la operación cubre con los requisitos establecidos para este tipo de financiamiento entre los cuales están los siguientes;

a) El importe del crédito no deberá exceder del 30% cuando se trate de construcciones especializadas independientemente del importe de éstas últimas.

b) El importe del crédito no deberá exceder del 50% cuando su importe exceda de un millón de pesos.

c) Las construcciones y los bienes dados en garantía deberán estar debidamente asegurados contra incendio y otros riesgos.

2.13. Créditos Personales o al Consumo.

Se otorgan a personas físicas, que reúnan las condiciones para ser sujetas de crédito, siempre y cuando exista conveniencia para la Institución.

Estos créditos se clasifican en:

- Préstamos personales.
- Préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero.

2.13.1. Préstamos Personales.

Concepto: En que el Banco preste dinero, a un plazo determinado, a personas físicas de recursos medios para cubrir gastos de naturaleza diversa que impliquen la satisfacción de una necesidad legítima y no suntuaria, tales como las de atención médica, arreglos o compostura de inmueble habitacional, impulsar el pequeño negocio artesanal y/o familiar, etc.

Amortización: La forma de pago mensual, incluyendo capital e intereses, según el plazo pactado y con el talonario que se entregue al cliente para su control.

Observaciones: Los préstamos personales no deberán otorgarse:

- a) Para pagar Pasivos.
- b) A personas Morales.
- c) A clientes en otros tipos de crédito y menos aún, para cubrir una misma finalidad.

2.13.2. Préstamos para la Adquisición de Bienes de Consumo Duradero.

Concepto: El Banco otorga a una persona física, un préstamo para la compra de bienes de consumo, tanto de línea blanca (refrigeradores, estufas, lavadoras, muebles de cocina), como de línea negra (radios, televisores y en general, artículos o aparatos eléctricos para el hogar); así también, equipos, implementos y herramientas para profesionistas, artesanos, agricultores, etc. También para la adquisición de vehículos de motor, bicicletas y otros similares.

En estos financiamientos se estipula que los bienes quedan en poder físico del acreditado, pero afectados en prenda a favor del Banco, hasta la liquidación total del financiamiento.

Amortización: El acreditado deberá amortizar el préstamo mediante pagos mensuales iguales.

Observaciones: Los financiamientos pueden otorgarse hasta por el 80% del valor de los bienes a adquirir y sin exceder las cantidades y plazos para su amortización, que de acuerdo con su clase y destino se establecen.

La productividad de estos financiamientos es inferior a la que se obtiene por el otorgamiento de Préstamos Personales, Tarjeta de Crédito y otros, además de que su período de vigencia es muy amplio, lo que hace que la revolvencia de los recursos que utiliza el Banco sea muy lenta.

Por eso se recomienda su otorgamiento siempre que implique una conveniencia extraordinaria para la Institución, como ser cuenta-habiente con arraigo mayor de un año y con promedios adecuados, o tener con el Banco inversiones a plazo, etc.

2.14. Remesas en Camino sobre el País o el Extranjero.

Concepto: Es la recepción de cheques o giros para depósito, salvo buen cobro, en cuenta de cheques, los cuales son cobrados en plaza distinta a la del que hace la recepción.

Destino: Depósito en firme de documentos foráneos.

Usuario: Comerciantes, industriales, agricultores, profesionistas, etc., que realizan ventas o prestan servicios a plazas diferentes a su residencia.

Garantía: Puede solicitarse Carta Fianza de los principales (empresas) o de terceros solventes.

Disposición: Revolvente durante la vigencia de la línea.

Observaciones: Las remesas sobre el País y sobre el Extranjero se recibirán únicamente para depósito en Cuentas de Cheques.

Se operarán solamente al amparo de una Línea de Crédito y con base al límite de operación en vigor.

Queda entendido que en todos los casos sin excepción, los documentos que se acepten como Remesas serán tomados Salvo Buen Cobro, por lo que si son devueltos, se cargarán en la cuenta de cheques del cliente o bien las liquidará de inmediato.

Ninguna Remesa devuelta por causa imputable al girador podrá ser liquidada con otra Remesa, o depositada nuevamente.

Los límites de operación para Remesas en Camino sobre el País o el extranjero, deberá ser específica para cada tipo, su operación se hará de acuerdo a las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

2.15. Reporto.

Concepto: En virtud del reporto, el Reportador adquiere por una suma de dinero, la propiedad de títulos de crédito y se obliga a transferir al Reportado, la propiedad de otros tantos títulos de la misma especie en el plazo convenido y contra el reembolso del mismo precio, más un premio; el premio, salvo pacto en contrario es a beneficio del Reportador.

Observaciones: El reporto es una operación de crédito "A Corto Plazo", máximo 45 días, aunque dicho plazo puede prorrogarse una o más veces basando para ello con la sola mención de prorrogado en el contrato y suscrita por ambas partes.

Esta operación se efectúa siempre mediante la celebración de un contrato en el cual se especifica el nombre completo del Reportador (Banco) y del Reportado (cliente) la clase de títulos objeto del reporto, su vencimiento, el precio y el premio pactado y la manera de calcularlos.

Su funcionamiento es muy semejante al del Crédito Prendario sólo que en el Reporto los Títulos-Valores pasan a ser propiedad del Reportador --- (Acreedor) y este puede, inclusive enajenarlos siempre y cuando considere que podrá adquirir otros de la misma especie para que al vencimiento pueda reintegrarlos al Reportado (cliente).

El Reporto es un mecanismo que los Bancos manejan en común con sus Sociedades de Inversión, dinamizando de esta forma el Mercado de Valores.

La Institución puede figurar tanto como Reportado como Reportador.

Cuando celebra Reportos con carácter de Reportado (quien entrega en propiedad los Títulos-Valores) lo hace con particulares o con otras Instituciones (generalmente esto último, con el fin de obtener disponibilidades transitoriamente o en alguna emergencia pero con la idea de no deshacerse de los valores).

Por otra parte, cuando la Institución opera con carácter de Reportador puede darse el caso de que sólo se constituya en el Acreedor del Reportado. - Esto es, sólo le solventa sus necesidades de disponibilidad. Aunque desde luego puede existir también la intención de adquirir transitoriamente determinados valores.

Existen además situaciones especiales por las características de los Títulos Valores objeto de la operación y las cuales confieren un endoso en propiedad "sui generis" acorde al artículo 262 de la misma Ley la cual señala que salvo pacto en contrario, los derechos accesorios de los Títulos serán ejercidos por el Reportador por cuenta del Reportado, estos son los intereses en obligaciones, dividendos en acciones y derechos del tanto.

Así mismo, si en el lapso de la existencia del Reporto existiera la necesidad de pagar alguna exhibición de títulos, el Reportado se obliga a-

proporcionar al Reportador, los fondos necesarios, cuando menos dos días - antes de la fecha en que debe ser liquidada dicha exhibición.

2.16. Créditos Especiales.

Entre otros ejemplos que se pudieran desarrollar tenemos:

- Crédito por aval
- Créditos sindicados

2.16.1. Crédito por Aval.

Concepto: Mediante el crédito por aval, aceptaciones o endosos, una - institución de crédito con previa autorización del Banco de México, se --- obliga a asumir obligaciones por cuenta de terceros garantizando, suscribiendo por aval, otorgando la aceptación o suscribiendo el endoso, el pago - de títulos de crédito.

Garantía.

Plazo: El plazo es variable según la operación que se pretenda garantizar con el aval de la Institución.

Generalmente el acreditado se obliga a proveer oportunamente de fondos a la Institución acreditante para que por conducto de ésta se haga el pago de los títulos de créditos avalados, al llegar la fecha de su vencimiento.

Observaciones: Por el otorgamiento de crédito por aval, el acreditante percibe una comisión a cargo del avalado y además en el caso de que no - hiciera oportunamente la provisión de fondos antes mencionada, se cobrarán al avalado, los intereses pactados desde la fecha en que se realice el pago de títulos, hasta la fecha en que sea reembolsado su importe.

Garantía: En caso de que el aval se hiciera efectivo en contra de la - Institución ésta se considerará en todos los derechos del acreedor.

El acreditante deberá recibir garantías adicionales, como consecuencia del establecimiento de crédito por aval.

2.16.2 Créditos Sindicados.

Definición: Un crédito a corto, mediano o largo plazo organizado por una entidad bancaria, quien invita a otros bancos a compartir el riesgo crediticio, es conocido como un Crédito Sindicado.

¿Por Qué? 1) Por la magnitud del crédito.

2) Por el riesgo crediticio.

3) Por su capacidad de límite legal de préstamos.

4) Para mantener la relación con el cliente.

5) Para establecer una relación bancaria nueva.

6) Para mantener las relaciones de corresponsalia con otras instituciones bancarias.

7) Por la utilidad inherente a recibir por comisiones de manejo y apertura.

¿Como? Los Créditos Sindicados pueden ser estructurados de la siguiente manera:

a) Crédito Sindicado Abierto.- Significa que no hay un mínimo o máximo de bancos participantes.

b) Crédito Sindicado Cerrado.- (Club Deal) significa que si hay un mínimo o máximo de bancos participantes. (Bancos Amigos).

c) Joint Venture Deals.- Significa un Crédito Sindicado compartido generalmente por 2 o 3 instituciones bancarias.

Estructura: Carta de Oferta o de Intención:

Representa la oferta del banco a la empresa detallando claramente las características básicas del crédito a ofrecer: Monto, moneda, tasa, plazo, período de gracia y las cláusulas más relevantes en cuanto a condiciones precedentes, convenios y restricciones que se incluirán dentro del contrato de préstamo.

Nota: Esta carta de oferta o de intención procede después de varias reuniones con el cliente. Durante estas reuniones el representante del banco y el cliente han discutido a fondo las necesidades financieras de la empresa ha entregado proyecciones financieras, estudios de factibilidad, balances históricos y dos tipos de información requerida.

Por el banco para su decisión crediticia. Al mismo tiempo el banco de

be preguntar a la empresa si el crédito va a ser puesto en concurso o licitación. Por último, el banco comienza a estructurar su grupo bancario a nivel de gerentes líderes y comienza a estructurar las condiciones y términos de su eventual oferta a la empresa.

Carta de Mandato:

Representa la comunicación oficial de la empresa al banco de haber aceptado las condiciones descritas en la carta oferta o de intención. De vez en cuando la carta de mandato viene en forma de una contra-oferta o bien, sugiere algunos cambios en relación a la carta oferta o de intención.

Aceptación de Mandato:

Representa la comunicación oficial del banco a la empresa de haber aceptado el mandato.

CAPITULO 3

FONDOS DE FOMENTO

Con el fin de dar una respuesta a los problemas financieros para el desarrollo de ciertas actividades del País, que por el tamaño de la empresa o por el riesgo que conlleva la misma actividad, tradicionalmente no fueron atendidos en sus necesidades de financiamiento por la banca comercial, el Gobierno Federal, a través de diferentes instituciones y/o dependencias ha venido constituyendo desde hace muchos años, fondos para el apoyo y fortalecimiento de esas actividades económicas que tan necesarias son para mantener y consolidar el desarrollo de México.

Todos estos fondos han ido surgiendo en un momento y situación específicos, algunos han tenido vida corta, otros tienen ya muchos años de existencia y en la actualidad, con la reestructuración de la actividad económica del País a través del Plan Nacional de Desarrollo y del Programa Inmediato de Reordenación Económica, también estos fideicomisos han debido sufrir modificaciones en cuanto a sus modalidades operativas, a fin de que permitan alcanzar los objetivos para los que fueron creados con racionalidad y eficiencia, en un marco de justicia y paz social.

3.1 Generalidades.

El Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo, que da nueva vida a estos Fideicomisos, puede resumirse en los siguientes puntos:

- 1) Fortalecer el ahorro interno, favoreciendo una mayor formación de capital.
- 2) Canalizar eficientemente los recursos financieros a las prioridades de desarrollo.
- 3) Reorientar las relaciones financieras con el exterior.

Dentro de dicho programa, a la banca nacional de desarrollo corresponde cumplir las siguientes tres funciones básicas:

1. Financiamiento especializado de proyectos a largo plazo y de actividades estratégicas;
2. Apoyo asistencial a zonas y grupos de bajos ingresos; y.
3. Promoción activa de inversiones, a través de una reestructuración financiera y del financiamiento temporal de capital de riesgo.

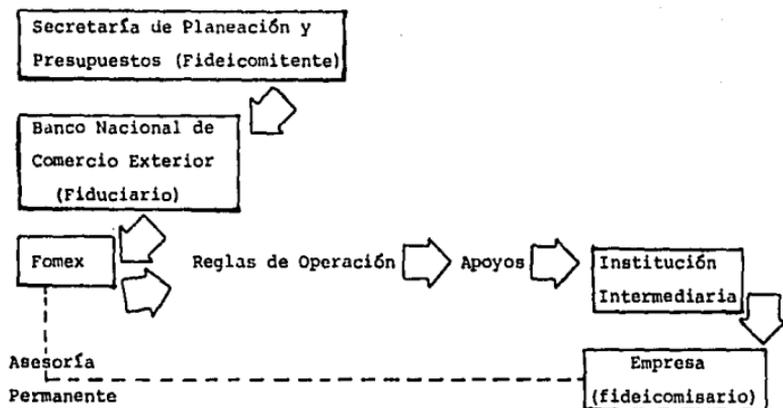
Cabe señalar que estos Fideicomisos trabajan normalmente como bancos de segundo piso o redescuento apoyando así a la banca comercial en el financiamiento al desarrollo de los proyectos mencionados.

3.2 Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex).

3.2.1. Objetivo.

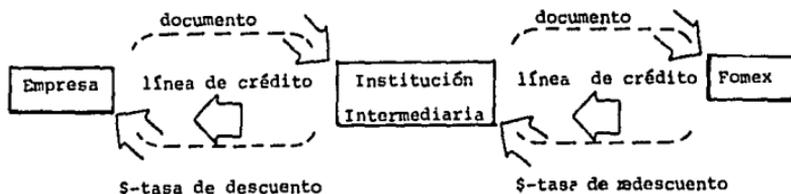
Constituido en 1962, su objetivo es propiciar el aumento del empleo, el incremento del ingreso y el fortalecimiento de la balanza de pagos, mediante el otorgamiento de créditos y/o garantías para la exportación de productos manufacturados y servicios, la sustitución de importaciones de bienes de capital y de servicios prestados por sus productores y la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas.

3.2.2. Naturaleza Jurídica.



Los financiamientos y garantías de Fomex se otorgan en función de la conveniencia de apoyar determinados productos, desarrollar ciertas ramas industriales, o en atención a la necesidad que tengan los industriales o exportadores para recibirlos.

3.2.3. Mecánica Operativa.



El fiduciario otorgará sus financiamientos a través de las Instituciones con quienes celebre contratos de apertura de línea de crédito, para el descuento de los créditos que éstas a su vez otorguen a sus acreditados.

Para obtener los financiamientos a las garantías de Fomex, los interesados presentarán solicitud por escrito al fiduciario, en los formularios-

aprobados por el mismo.

El fiduciario otorgará sus garantías a través de contratos que celebre directamente con los solicitantes.

En el caso de financiamientos, deberán existir títulos de crédito que documenten el crédito entre la Institución y sus acreditados.

El redescuento entre el fiduciario y la Institución, podrá tramitarse sin acompañar físicamente los títulos, amparando la operación a través de la solicitud y los certificados de depósito, en los que conste que dichos documentos están en poder de la Institución y son propiedad del fiduciario.

Las instituciones se obligan a entregar los recursos derivados del financiamiento a sus acreditados, en la misma fecha en que los reciba del fiduciario.

El Fondo trabaja bajo dos programas básicos: Apoyo a la Exportación y Apoyo a la Sustitución de Importaciones.

3.2.4. Apoyo a la Exportación.

Con tres Subprogramas.

1) Programa de Financiamiento a la Preexportación, encaminado a la celebración de estudios, capacitación técnica, elaboración de proyectos, producción de artículos, prestación de servicios, etc, para mejorar servicios y productos que ya se estén exportando o nuevos productos con mercado potencial de exportación.

2) Programa de Financiamiento a la Exportación, que da los siguientes apoyos: Financiamiento de ventas de productos manufacturados y servicios al exterior, elaboración de estudios de mercado, campañas publicitarias, financiamiento de gastos de instalación y operación inicial, autorización de las instituciones de crédito para que emitan cartas de créditos otorgando a los empresarios garantía de seriedad, para efectos de exportaciones.

3) Programa de Garantías de Crédito a la Exportación, que protege a -

los exportadores e instituciones de crédito del País, contra los siguientes riesgos: Servicios de preembarque, riesgos de postembarque, garantías o servicios de construcción o similares presentados por el extranjero y garantías a las instituciones por la pérdida que sufran por la emisión de las garantías contractuales que a su vez hayan otorgado.

3.2.5. Apoyo a la Sustitución de Importaciones.

Con seis subprogramas.

1) Programa de Financiamiento de Bienes de Consumo, a través del financiamiento a la producción, existencias y compraventa de bienes de consumo fabricados en las franjas fronterizas o con destino a ellas, se logra una reducción de costos, se alienta a los fabricantes a aumentar su producción, a los comerciantes a incrementar sus ventas y competir con los productos extranjeros en dichas franjas. Entendiendo por franjas fronterizas, la línea de 20 kilómetros de ancho, paralela a la línea divisoria con los países fronterizos y las zonas libres que son: La península de Baja California, la zona norte parcial de Sonora, el Estado de Quintana Roo y Tlaxcala, Chis.

2) Programa de Financiamiento a la Compra-Venta de Automóviles Populares, Fomex otorga financiamiento para la compra-venta de automóviles nacionales nuevos de categoría popular en la zona libre, así como en la franja fronteriza norte del País. Entendiendo por zona libre, la península de Baja California, la zona parcial de Sonora hasta la línea de San Luis Río Colorado y Puerto Peñasco.

3) Programa de Financiamiento de Bienes de Capital y Servicios, Fomex apoya a la industria mexicana de bienes de capital y servicios en los siguientes casos:

a. Cuando la producción y compra-venta de estos bienes y servicios en el país sustituyen importaciones.

b. Cuando la producción y compra-venta de estos bienes y servicios sean realizados por industrias cuyas actividades estén consideradas como prioritarias, de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

4) Programa de Garantía contra la falta de pago de créditos otorgados para la producción de bienes de capital, Fomex puede otorgar su garantía - contra la falta de pago por insolvencia o mora prolongada de los productores, a que están expuestos los créditos que las Instituciones conceden para la producción de bienes de capital a empresas que sustituyan importaciones o realicen actividades prioritarias conforme al Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

5) Programa de Garantía al primer adquirente de bienes de capital - contra pérdidas derivadas del mal funcionamiento de los mismos, Fomex puede otorgar su garantía para proteger al primer adquirente de un bien de capital, que se haya diseñado y fabricado por primera vez en México, contra pérdidas a las que el adquirente está expuesto durante el período inicial de funcionamiento del bien.

6) Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación (Profide), que tiene como objetivo dar apoyo financiero a las empresas exportadoras para que puedan importar los insumos que requieren, para cumplir con un plan de exportación anual.

3.3. Fondo para el Desarrollo Comercial (Fidec).

3.3.1. Definición y Objetivos.

Es un fideicomiso de fomento económico del Gobierno Federal administrado por el Banco de México, S.A. para coadyuvar en la modernización y competitividad del comercio.

Sus objetivos son: Lograr la disminución de costos de adquisición, manejo, operación, almacenamiento y distribución de los productos, de tal manera que le permita al comerciante o productor transferir una parte de los beneficios al consumidor de los productos.

Lograr el abasto oportuno y suficiente de los productos que componen la canasta de productos básicos y de consumo generalizado.

3.3.2. Sujeto de Crédito.

- a) Comerciantes detallistas.
- b) Comerciantes mayoristas.
- c) Productores de productos no procesados que comercialicen.
- d) Productores de productos procesados que comercialicen.
- e) Empresas productoras y constructoras que promuevan al desarrollo - integral.
- f) Almacenadoras generales de depósito.
- g) Unión de compra.
- h) Cadena Voluntaria.

3.3.3. Características Técnicas y Financieras.

- Tipo de Crédito.

Según el tipo de sujeto de crédito:

a) Para comerciantes detallistas, comerciantes mayoristas, productores de productos no procesados y productores de productos procesados:

- Refaccionario.
- Crédito simple.

b) Para empresas promotoras y constructoras que promuevan un desarrollo integral:

- Crédito simple con garantía hipotecaria.

c) Para almacenadoras generales de depósito:

- Refaccionario.
- Monto.

No existen montos mínimos ni máximos preestablecidos. Estos serán fijados o autorizados por el Fidec con base en las características del crédito y del acreditado.

- Participación.

Fidec 70%

S.N.C. 10%

Acreditado 20%

3.4. Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (Fira).

3.4.1. Definición y Objetivos.

Fira, son las siglas con que se conoce a los fideicomisos instituidos en relación a la agricultura, constituidos por el Gobierno Federal y representado éste por la Secretaría de Programación y Presupuesto en su carácter de fideicomitente y por el Banco de México como fiduciario.

Los principales fideicomisos que forman parte del Fira son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, conocido como "Fondo". Sus recursos los canaliza preferentemente a través de préstamos de Habilidadación o Avío y Prendarios.

- Fondo Especial para financiamientos Agropecuarios, conocido como "Fefa". Atiende principalmente solicitudes de préstamos Refaccionarios.

- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para créditos agropecuarios, conocido como "Fega". Este fideicomiso no otorga financiamientos sino que apoya a la Banca mediante garantías parciales de recuperación y reembolsos por costos de asistencia técnica, en los préstamos otorgados a los productores de bajos ingresos.

La experiencia acumulada en este aspecto, ha permitido configurar la fisonomía del Fira en su etapa actual, convirtiéndose en un instrumento económico de canalización de recursos monetarios para apoyar el desarrollo agropecuario del País, mediante el redescuento de cartera agrícola a los bancos ofreciendo paralelamente, diversos servicios de apoyo tanto a bancos como a productores.

Los objetivos del Fira son:

- Estimular una mayor participación de las Instituciones Nacionales de Crédito en el financiamiento y asistencia técnica al campo, principalmente en el sector de productores de bajos ingresos.

- Impulsar en forma integral el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias del País, la industrialización de los productos primarios y su eficiente comercialización.

- Elevar la productividad de las Empresas Agrícolas mediante servicios complementarios de asistencia técnica, capacitación y organización de productores, para mejorar los ingresos y condiciones de vida de los campe-

sinos.

Dentro del Plan de Operaciones de Descuento de Fira para apoyar financiamientos, se da el siguiente orden prioritario por líneas de producción:

1. Producción de alimentos básicos.
2. Agroindustrias.
3. Productos primarios de exportación.
4. Otros conceptos.

3.4.2. Sujetos de Crédito.

Se considerarán como sujetos de crédito los productores que pertenezcan a alguna de las siguientes categorías:

1. Productores de Bajos Ingresos (P.B.I.).
 - Ejidatarios, comuneros o pequeños propietarios en posesión legal - de sus tierras, que no excedan de la dotación marcada por la ley; - que administren o trabajen directamente sus explotaciones agropecuarias y que el producto de ellas sea la principal fuente del sostenimiento familiar.
 - Que su ingreso neto anual sea hasta 1000 veces el salario mínimo - rural legal de la región.
2. Productores de Ingresos Medios (P.I.M.).
 - Aquellos con ingreso neto anual entre 1000 y 3000 veces el salario mínimo rural de la región.
3. Otro tipo de Productores (O.T.P.).
 - Demás productores no comprendidos en ninguna de las categorías anteriores. Se contemplan dos subcategorías:
 - Productos Básicos.
 - Otros Productos.

3.4.3. Características Técnicas y Financieras.

Los tipos de crédito que otorga el Fira son:

A. Créditos de Habilitación o Avío, a corto plazo, destinados a la adquisición de semillas, insecticidas y fertilizantes; compra de alimentos,-

medicinas y concentrados; pago de salarios y gastos directos.

B. Créditos Refaccionarios a largo plazo, para invertirse fundamentalmente en la compra de maquinaria y equipo; apertura de tierras al cultivo y ganadería, construcción y realización de obras materiales, perforación de pozos y ejecución de obras de riego y ganado para pie de cría o animales de trabajo.

3.4.4. Otros Programas.

Además de los programas anteriores, el Fira maneja diversos programas especiales de apoyo como el "Programa Especial para la Producción de maíz y frijol", "Perforación de Pozos", "Programa para la Producción de Bienes Agromecánicos" y el "Programa para el Fomento de Actividades Pesqueras".

Los principales servicios que ofrece el Fira son:

- Asistencia técnica a la banca participante.
- Garantía parcial de recuperación hasta en un 80% de los créditos -- que otorgue la banca a productores de bajos ingresos.
- Capacitación y adiestramiento de productores, acreditados y técnicos de la banca participante.
- Demostración y difusión de tecnologías para la producción agropecuaria.

3.5. Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (Fogain)

3.5.1. Definición y Objetivos.

Es un fideicomiso creado por el Gobierno Federal, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que maneja Nacional Financiera, S.A., para apoyar financieramente a las industrias pequeñas y medianas.

Sus objetivos son:

- Atender las necesidades de crédito y garantías a los pequeños y medianos industriales por conducto de la banca nacional y las uniones de crédito.

- Ofrecer asistencia técnica a los empresarios de las industrias pequeñas y medianas.

3.5.2. Sujetos de Crédito.

Se consideran sujetos de crédito:

a) Industria pequeña, con capital contable de \$ 50.000.00 hasta \$ 15.000.000.00.

b) Industria mediana, con capital contable de \$ 15.000.000.00 hasta \$ 90.000.000.00 o \$ 120.000.000.00 incluyendo revaluación de activo fijo.

Siempre que se trate de industria de transformación, con capital 100% mexicano y las empresas industriales que se dediquen además a la compra y venta, siempre y cuando sus ingresos derivados de su actividad productiva hayan representado cuando menos el 60% del total durante el último ejercicio de operación.

3.5.3. Características Técnicas y Financieras.

El fondo otorga crédito de habilitación o avío para la adquisición de materias primas y materiales que requieran para la fabricación de sus productos, para el pago de rayas o salarios y en general, para capital de trabajo.

Además concede crédito refaccionario para la compra e instalación de maquinaria y equipo, para la adquisición, construcción, ampliación y modificación de naves industriales (siempre que se encuentren en parques industriales autorizados) y para pago y consolidación de pasivos, convirtiendo estos últimos en créditos hipotecarios industriales.

El plazo que se concede para la liquidación de los préstamos es de 36 meses para los créditos de habilitación o avío; 48 meses para los créditos refaccionarios; y 60 meses para los créditos hipotecarios industriales.

Fogain concede un monto máximo de \$ 30.000.000.00 para cualquier tipo de crédito, no pudiendo exceder de \$ 70.000.000.00 por empresa la suma de los montos autorizados con recursos del Fondo en los tres tipos de crédito.

Es importante enfatizar que el fondo garantiza a las instituciones--- y uniones de crédito el pago de créditos que concedan a la pequeña y media na industria; promueve proyectos de inversión en industrias pequeñas y medianas; garantiza la amortización y pago de interés de obligaciones que - emitan los industriales citados, y promueve la realización de programas - crediticios especiales en beneficio de las industrias pequeñas y medianas.

3.6. Fondo Nacional al Turismo (Fonatur).

3.6.1. Definición y Objetivos.

Constituido en 1974, es un fideicomiso manejado por Nacional Financie ra con la finalidad de realizar programas de apoyo financiero para el desa rrollo integral de proyectos turísticos en nuestro país que permitan incre mentar principalmente la oferta hotelera.

Sus objetivos son:

- Fomentar la inversión en instalaciones y actividades turísticas a - través de financiamientos preferenciales.
- Establecer instrumentos de financiamiento acordes con la realidad - económica del país y con las necesidades del sector turismo.

3.6.2. Sujetos de Crédito.

Todas aquellas personas físicas o morales dedicadas al turismo en las siguientes actividades:

- Construcción de nuevos hoteles.
- Ampliación y remodelación de hoteles.
- Condominios hoteleros.
- Empresas de tiempo compartido.
- Establecimientos de alimentos y bebidas.
- Otros proyectos como:
 - a) Campamentos de tiendas y casas rodantes.
 - b) Marinas y muelles de tipo turístico.

- c) Albergues de tipo turístico.
- d) Centros vacacionales, balnearios y centros recreativos de las zonas urbanas.
- e) Etc.

3.6.3. Características Técnicas y Financieras.

El Fondo otorga tres tipos de créditos:

- a) Refaccionario.
- b) Apertura de Crédito con Garantía de la Unidad Hotelera; y.
- c) Avfo.

En los dos primeros el crédito puede ser destinado a la construcción, ampliación y remodelación de hoteles, condominios hoteleros y empresas de tiempo compartido, realización de estudios y proyectos relacionados con actividades turísticas; y construcción de restaurantes y bares que estén en centros turísticos. En el Crédito de Avfo se puede utilizar para capital de trabajo, inventarios, y nómina.

El fideicomiso presta entre otros, los siguientes servicios:

- a) Adquiere, urbaniza, fracciona, vende y administra bienes inmuebles para proyectos turísticos.
- b) Garantiza la recuperación de los créditos que las instituciones financieras conceden a personas dedicadas a actividades turísticas.
- c) Garantiza la amortización y el pago de intereses de obligaciones que se emitan para el fomento del turismo.
- d) Suscribe acciones de sociedades dedicadas al turismo hasta por el 33% de su capital social.
- e) Adquiere obligaciones y valores emitidos por las instituciones de crédito para fomento del turismo.
- f) Descuenta a instituciones de crédito títulos provenientes de créditos otorgados para actividades turísticas.
- g) Otorga créditos directos para uso del turismo social interior.
- h) Abre créditos y otorga préstamos a instituciones de crédito para que éstas a su vez, los concedan a personas dedicadas al turismo.
- i) Contribuye a la realización de actividades culturales, artísticas

o de cualquier naturaleza, en el país o el extranjero, que puedan significar propaganda para promover la afluencia del turismo.

i) Otorga asistencia técnica en la planeación de inversiones y en la elaboración de solicitudes de crédito.

Sin embargo, la operación típica de Fonatur es el financiamiento a la hotelería, a través de tres actividades principales:

1. Garantías
2. Créditos con recursos de Fonatur.
3. Inversiones en capital de empresas con recursos del Fondo.

3.7. Fondo de Equipamiento Industrial (Fonei)

3.7.1. Definición y objetivos.

Es un fideicomiso creado por el Gobierno Federal en 1971, constituido en Banco de México, con el fin de apoyar financieramente a las empresas industriales, o de servicio que incidan favorablemente en la balanza de pagos del país.

Sus objetivos son:

- Fomentar la producción eficiente de bienes industriales.
- Inducir a las sociedades, instituciones y organizaciones auxiliares de crédito en el país (intermediarias financieras) para que tomen en cuenta la viabilidad de los proyectos de inversión en sus decisiones de crédito, mismos que estarán de acuerdo con las bases de los diferentes programas que tiene el Fonei.

3.7.2. Sujetos de Crédito.

Para aquellas empresas que:

- Produzcan bienes de capital.
- Produzcan bienes intermedios.
- Que ahorren divisas a través de la sustitución de importaciones.
- Que generen divisas al provocar exportaciones.
- Que propicien la creación de nuevas fuentes de empleo.

- Que provoquen un desarrollo regional.

3.7.3. Programas de Apoyos Financieros.

- Programa de estudios de preinversión.
- Programa de desarrollo tecnológico.
- Programa de equipamiento.
- Programa para la optimización de la capacidad instalada.
- Capital de trabajo para la fabricación de bienes de capital.
- Programa de control de la contaminación.

El programa de Preinversión, con el ánimo de apoyar a los empresarios a fundamentar mejor sus decisiones de inversión y sus solicitudes de crédito, Fonei podrá conceder préstamos para la realización de estudios de preinversión, cuando se refieran a proyectos susceptibles de ser financiados por el propio Fondo, mediante la apertura de crédito simple.

El programa de Desarrollo Tecnológico tiene el propósito de apoyar el diseño, desarrollo, investigación y adaptación de medios y procedimientos para la fabricación eficiente de productos industriales, así como el diseño, construcción y prueba de bienes de capital, incluyendo los prototipos y plantas piloto, también a través de crédito simple para la compra de información básica y de ingeniería de procesos, emolumentos al personal, materiales, equipo, servicios, gastos de capacitación, etc, referidos todos ellos al proyecto tecnológico.

Este Programa tiene la ventaja de que el Comité Técnico podrá eximir a la empresa del pago de hasta el 75% del crédito, si los resultados del programa no fueren positivos, en cuyo caso decidirá el destino de los bienes y derechos remanentes.

El Programa de Equipamiento contempla el equipamiento de nuevas plantas industriales y la ampliación y modernización o relocalización de las ya instaladas y el equipamiento, ampliación y modernización de empresas - productoras de bienes o servicios que generen o ahorren divisas, mediante el otorgamiento de créditos refaccionarios o aperturas de crédito.

Los recursos de este Programa deberán destinarse preferentemente a la adquisición de bienes de capital de origen nacional, su acondicionamiento y montaje, la construcción de edificios en que se instalen, y los gastos - preoperativos.

Fonei podrá asumir el riesgo de no recuperación hasta por la totalidad del crédito en caso de demora, suspensión de pagos o quiebra de la empresa acreditada.

El Programa para la Optimización de la Capacidad Instalada, persigue ayudar a los empresarios en el mantenimiento, adaptación, ajuste de procesos o la eliminación de cuellos de botella en la industria, destinados a elevar los niveles de eficiencia en los sistemas de producción.

Al amparo de este programa el Fonei podrá otorgar créditos:

Para cubrir los gastos y la compra de partes, componentes, maquinaria y equipos; para la reposición, mantenimiento, adaptación, ajuste de procesos o eliminación de cuellos de botella.

- Financiar estudios y asesorías para elevar los niveles de eficiencia. Con este Programa no se podrá apoyar incrementos de capacidad mediante líneas o módulos completos de fabricación.

Programa de Capital de Trabajo para la Fabricación de Bienes de Capital. Este programa trabaja con dos subprogramas que son:

a) Para la Articulación de la Industria, que busca aprovechar la capacidad instalada en las industrias y talleres, mediante la articulación de sus procesos productivos para la fabricación de bienes de capital, mediante la apertura de un crédito simple para la compra de materias primas, partes y sus componentes.

b) Para Financiar el Capital de Trabajo Permanente, que brinda apoyo para cubrir la compra de materias primas, elementos y conjuntos que forman parte de su capital de trabajo permanente.

Programa para el Control de la Contaminación, cuyo objetivo es ayudar a resolver el problema de la contaminación mediante el apoyo con créditos preferenciales a las empresas industriales establecidas en zonas de alta concentración industrial o humana, para el financiamiento del costo de los estudios, la asesoría técnica y la adquisición e instalación de maquinaria y equipos que eliminen o reduzcan los niveles de contaminación.

3.8. Fondo de Garantía y Descuento para las Sociedades Cooperativas (Fosoc)

3.8.1. Definición y Objetivos:

Es un fideicomiso manejado por el Banco de México, con la finalidad de fomentar la organización, modernización, competitividad y ampliación de las Sociedades Cooperativas.

Su objetivo es fomentar la organización, modernización, competitividad y ampliación de las Sociedades Cooperativas, sobre todo de aquellas - cuya actividad principal sea la de producción, mediante el otorgamiento de apoyos financieros, preferenciales y de la prestación de asesoría técnica que conlleve al incremento de la eficacia de los sistemas de las Sociedades Cooperativas, a la creación de nuevos empleos y a la consolidación de las fuentes de trabajo en apoyo al desarrollo económico y social.

3.8.2. Sujetos de Crédito.

Son sujetos de crédito las Sociedades Cooperativas pesqueras, mineras, agropecuarias etc.

3.8.3. Características Técnicas y Financieras.

Los tipos de crédito que concede Fosoc son:

- a) Refaccionario, para la adquisición de activos fijos.
- b) Habilitación o avío, para consumo propio de insumos directos de - producción y capital de trabajo vinculados con las adquisiciones de insumos.
- c) Créditos o préstamos simples, para la compra de artículos de primera necesidad y de consumo generalizado.
- d) Crédito simple, para la formulación de estudios de mercado y de - preinversión, asistencia técnica y capacitación.
- e) Crédito para pago parcial de pasivos, para pago de pasivos con una antigüedad no mayor de 6 meses.

f) Crédito puente, para inicio de inversiones a proyectos autorizados por Fosoc, mientras se formalizan los créditos definitivos.

3.9. Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (Fonep).

3.9.1. Definición y Objetivos.

Creado en junio de 1967, el Fonep es un fideicomiso de Fomento Económico para la solución especializada de problemas a que se enfrentan los inversionistas mexicanos, quienes arriesgan sus capitales en inversiones cuyo éxito es frecuentemente dejado al azar.

El objetivo principal del Fondo es financiar los estudios que aceleren y mejoren la preparación de proyectos o estudios generales necesarios para cumplir con los programas de desarrollo económico y social del país.

3.9.2. Sujetos de Crédito.

Son sujetos de crédito el sector público en general, el sector privado y las instituciones docentes y de investigación.

Los plazos de amortización varía de 2 a 8 años, fijados en cada caso de acuerdo a las características de los estudios.

Los sujetos de crédito del sector privado deberán hacer una aportación en efectivo cuando menos del 5% del costo del estudio de preinversión,

3.9.3. Características Técnicas y Financieras.

El Fonep actúa a través de cuatro líneas de operación:

1) "Financiamiento de Estudios y Proyectos", destinado a financiar todo tipo de estudios y proyectos de inversión que contribuyan a consolidar y acelerar el desarrollo nacional.

2) "Programa de Estudios de Fomento Económico", que tiene como objetivo principal la identificación de proyectos específicos de inversión a

través del análisis de sectores y/o regiones prioritarias, que permitan - una movilización más dinámica y eficiente de los recursos financieros disponibles para la inversión.

3) "Programa de Apoyo Directo a la Contaduría", diseñado para apoyar financieramente a firmas consultoras que tienen contratos de prestación de servicios profesionales con el sector público, para que puedan hacer frente a compromisos de liquidez para concluir adecuadamente los estudios encomendados.

4) "Programa de Capacitación y Adiestramiento para Proyectos de Desarrollo", que tiene como finalidad contribuir a fortalecer la infraestructura técnica del país, ofreciendo cursos y seminarios para capacitar y adiestrar al personal técnico y administrativo.

Los recursos del Fondo se utilizan para financiar estudios de Prefactibilidad técnica y económica; complementarios, previos a la etapa de ejecución cuya factibilidad técnica y económica haya sido demostrada, preliminares destinados a evaluar alternativas viables desde el punto de vista -- técnico y económico; generales de prefactibilidad, de carácter regional, - sectorial y subsectorial, destinados al mejoramiento de la capacidad administrativa, operacional, productiva o de mercado de empresas privadas y -- del sector paraestatal.

3.10. Fondo Nacional de Fomento Industrial (Fomin).

3.10.1. Definición y Ojetivos.

Constituido el 12 de abril de 1972, el Fondo Nacional de Fomento Industrial, tiene como fin promover la creación de nueva capacidad productiva industrial y la ampliación y mejoramiento de la ya existente, mediante aportaciones temporales de capital social, en acciones comunes o preferentes y con créditos subordinados convertibles en acciones, nunca en una -- proporción mayor al 49% de su capital.

3.10.2. Sujetos de crédito.

El Fondo puede dar su apoyo a empresarios privados mexicanos y del exterior, a campesinos productores de materias primas, a instituciones de crédito y a Gobiernos de los Estados.

Apoya preferentemente a empresas pequeñas y medianas, pero no excluye la facultad de apoyar a empresas mayores.

3.10.3. Características Técnicas y Financieras.

Fomin apoya a los empresarios mexicanos que deseen instalar nuevas industrias o ampliar las ya existentes, por medio de aportaciones de capital; con esta operación Fomin corre el riesgo del empresario y su permanencia en la compañía es temporal, ya que cuando ésta funciona normalmente o cuando lo solicitan los socios originales, el Fondo ofrece en venta sus acciones; además, el Fondo no demanda privilegio alguno, ni en la administración ni en los resultados de la empresa, si no que se comporta como cualquier socio minoritario a través de su representante en el Consejo de Administración.

Fomin ofrece además, los servicios de asistencia técnica, administrativa, legal y financiera de que dispone.

Cuando el monto de la aportación del Fondo sea mayor a un millón de pesos, se requerirá de un estudio de factibilidad técnica, económica, financiera del proyecto, que demuestre que la empresa tiene asegurado el abastecimiento de materia prima, existencia del mercado, disponibilidad de tecnología apropiada y adecuada administración.

3.11. Fideicomiso de Conjuntos, Ciudades y Parques Industriales (Fidein).

3.11.1. Definición y Objetivos.

Por Acuerdo Presidencial del 23 de diciembre de 1970, se dispuso la -

constitución de Fidein como respuesta a las necesidades de descentralización industrial y de un desarrollo armónico en el país, con la participación de seis entidades principalmente: Nacional Financiera, S.A., Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Secretaría de Programación y Presupuesto, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y Secretaría de Comercio.

Los fines del Fideicomiso son la habilitación integral de terrenos para el alojamiento de industrias, la creación de zonas habitacionales, la construcción de zonas cívicas, centros comerciales, áreas recreativas y cinturones verdes que embellezcan y protejan ecológicamente el desarrollo de la región.

Los objetivos del Fondo son:

- Fomentar la industria y promover su localización en las proximidades de los centros de población, de recursos naturales y de los puertos.
- Descentralizar la industria a través de un desarrollo regional equilibrado y propiciar un crecimiento urbano ordenado.
- Evitar la contaminación ambiental a través de una adecuada integración de áreas habitacionales, industriales, cívico-comerciales, recreativas asistenciales y educativas.
- Agrupar a las empresas en conjuntos, parques y ciudades industriales, para contribuir a proporcionar ayuda en los aspectos de organización, complementación y funcionamiento así como en el suministro de servicios.

3.11.2. Características Técnicas y Financieras.

Fidein presta los siguientes servicios:

- a) Otorga financiamientos para estimular la construcción de nuevos conjuntos industriales, centros comerciales y naves industriales.
- b) Promueve la creación de conjuntos, parques, ciudades industriales y centros comerciales en diversas entidades de la República.
- c) Promueve la participación de los Gobiernos y de las asociaciones de empresarios.
- d) Promueve ante el Ejecutivo Federal y de los Estados las obras de infraestructura requeridas o el complemento de las existentes.

e) Promueve en los conjuntos industriales tecnología, asesoramiento y financiamiento, así como el auxilio y servicios comunes.

f) Estudia y sugiere operaciones de compra-venta de terrenos y ejecución de obras de diversos tipos.

Para los financiamientos que otorga el Fondo, se conceden plazos de - hasta cinco años para pagar los sitios industriales, además de que se ofrecen incentivos fiscales necesarios para promover las inversiones que el Fideicomiso desea estimular.

Fidein apoya preferentemente el financiamiento para la construcción de edificios y adquisición de maquinaria con lo que libera recursos aplicables a capital de trabajo.

3.12. Minerales no Metálicos Mexicanos (M.N.M.M.).

3.12.1. Definición y Objetivos.

Minerales no Metálicos es un fideicomiso manejado por Nacional Financiera por medio del cual a través de la aplicación de técnicas modernas y con la organización de concesionarios, es posible diversificar la producción, haciéndola concurrir a los mercados nacionales y disponer de excedentes de estos minerales y sus derivados para la exportación.

Los objetivos del Fondo son:

- Mejorar , ampliar y desarrollar técnicas de explotación, beneficio, industrialización y comercialización de minerales no metálicos, así como - de mármoles, granito y onix, exceptuando asbestos, azufre, carbón, turba, - lignita, fluorita, grano, roca fosfórica, sal, sulfato de sodio y nitrato de sodio.

- Proporcionar asesoría técnica para la organización de los concesionarios de yacimientos de minerales no metálicos, para la exploración, explotación, beneficio y comercialización de los productos y sus derivados.

- Promover la instalación de empresas industrializadoras de productos para sustituir importaciones y en su caso favorecer exportaciones.

- Promover el estudio de procesos que incrementen el aprovechamiento

de los aludidos minerales y la realización de cursos de capacitación para ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios concesionarios.

- Otorgar créditos para financiar las actividades relativas al objeto del fideicomiso.

3.12.2. Sujetos de Crédito.

Aquellos ejidatarios comuneros, concesionarios, pequeños propietarios de yacimientos y empresas constituidas que cuenten con la documentación legal suficiente para la exploración, explotación, beneficio, industrialización o comercialización de minerales no metálicos.

3.12.3. Características Técnicas y Financieras.

Los tipos de créditos que concede el Fondo son:

- a) Habilitación o Avío;
- b) Refaccionario; y
- c) Para la exploración evaluativa de minas en operación.

El crédito de habilitación o avío deberá ser usado en capital de trabajo, para cubrir gastos directos de explotación (materias primas, materiales y mano de obra).

El crédito refaccionario proporciona recursos para el desarrollo de nuevas minas o para la ampliación o mecanización de minas en operación y para el equipamiento de nuevas plantas de beneficio o bien para la ampliación o modernización de plantas en operación.

El crédito para la exploración evaluativa de minas en operación otorga financiamiento para incrementar la capacidad de explotación, en función de una mayor cuantificación de reservas y podrá ser de dos tipos:

a) Créditos cuya operación será independiente de los resultados que se obtengan de la exploración.

b) Créditos cuya recuperación estará sujeta a que se obtengan resultados positivos de la exploración, en cuyo caso en adición al interés normal que se cobrará, se fijará previamente un cargo adicional por concepto de regalías.

El plazo de recuperación de los créditos será de 3 a 8 años, dependiendo del tipo de crédito concedido.

3.13. Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca).

3.13.1. Definición y Objetivos.

Constituido por el Gobierno Federal en marzo de 1983, tiene por finalidad efectuar operaciones que liberen de riesgos cambiarios a las empresas establecidas en el país, respecto de adeudos en moneda extranjera a su cargo, a través de programas que tiendan a evitar el otorgamiento de subsidios.

Ficorca al ser un fideicomiso con derecho de recibir del Gobierno Federal apoyos financieros extraordinarios para cumplir con las obligaciones que contraiga y tener acceso a divisas extranjeras del mercado controlado con el mismo nivel de prioridad del resto del sector público, surgió como la solución a la interrupción del proceso de renovación automática de los créditos extranjeros, la crisis en la balanza de pagos y el deterioro de las condiciones de los negocios del país.

3.13.2. Características Técnicas y Financieras.

Ficorca empezó a trabajar principalmente con el Programa "Cobertura de Riesgos Cambiarios Derivados de Endeudamientos Externos" que intentaba la renegociación de la deuda externa privada bajo cuatro principios fundamentales:

1. El Gobierno Mexicano no asumirá el compromiso de pago de la deuda privada.
2. Había necesidad de establecer algún programa que incentivara los procesos de negociación de dicha deuda.
3. Se debería tomar en consideración la difícil situación de liquidez de la mayor parte de las empresas mexicanas.

4. No podría aceptarse el otorgamiento de subsidios financieros ni de tipo de cambio para la solución del problema.

El programa empezó a trabajar en mayo de 1983 bajo cuatro sistemas:

a) Los sistemas 1 y 2 cubrían el riesgo cambiario sobre pagos del principal de los adeudos; además el sistema 2 incluía el otorgamiento de crédito en pesos para cubrir el importe de la operación de cobertura de riesgo cambiario.

b) Los sistemas 3 y 4 cubrían el riesgo cambiario sobre pagos del principal y de los intereses, hasta cierto límite preestablecido; el sistema 4 otorgó además de las características del 3, crédito en pesos para facilitar el acceso al programa de cobertura.

El requisito fundamental para participar en el Programa era la renegociación de la deuda para su pago a largo plazo, mínimo 6 años, pagando las empresas los dólares en México (a Ficorca) en moneda nacional y obligándose el Fondo, a su vez, a pagar en la ciudad de Nueva York, E.U.A., en las fechas programadas, los dólares al acreedor respectivo.

La principal característica de este Programa, fué el ser una solución a la crisis de ese momento (1982-1983), por lo cual funcionaba con las deudas contraídas con anterioridad al 20 de diciembre de 1982, y que renegociados, tenían nuevos vencimientos a largo plazo.

A partir del 15 de febrero de 1984, entró en vigor el Programa para la Cobertura de Riesgos Cambiarios para Nuevos Endeudamientos Externos, que sustituye al anterior, en el cual pueden participar las empresas establecidas en el país que contraigan o hayan contraído adeudos en moneda extranjera con fecha posterior al 20 de diciembre de 1982, pagaderos fuera de la República Mexicana, siempre que cumpla los siguientes requisitos:

1. Que el plazo de pago del adeudo sea de cuando menos 8 años.
2. Que el monto del adeudo sea por lo menos de 100,000 dólares o su equivalente en cualquier otra moneda extranjera.

Las ventajas que pueden obtener las empresas participantes en el Fideicomiso son:

a) Adquirir dólares en una fecha determinada al tipo de cambio controlado, para ser entregados en el futuro como pago de su adeudo.

b) Conseguir crédito en moneda nacional de Ficorca para la adquisi --

ción de los dólares necesarios para el pago de sus adeudos en el extranjero en una fecha futura y al tipo de cambio controlado.

c) Como los dólares comprados en una fecha determinada serán entregados por Ficorca en una fecha futura en el extranjero al acreedor correspondiente, causarán intereses calculados con base en las tasas para depósitos en eurodólares cotizados por bancos líderes internacionales.

Los interesados deberán presentar solicitud de participación en el Programa ante la institución de crédito en la que hayan realizado, o vayan a realizarse, los trámites relativos a la aplicación de las divisas objeto del adeudo.

CAPITULO 4

FINANCIAMIENTO A TRAVES DE CASA DE BOLSA

La nacionalización de la banca en septiembre de 1982, significó una reestructuración en la Historia Financiera de México y abrió las puertas para el desarrollo pleno de un Mercado de Capitales, como una opción novedosa para el manejo de los recursos por parte de ahorradores e inversionistas y una alternativa para el Financiamiento y Capitalización de la Planta Industrial Mexicana.

El Mercado de Valores en México, surgido en las postrimerías del siglo pasado, se mantuvo casi 85 años en la oscuridad, hasta que en 1975 se promulgó la Ley del Mercado de Valores.

Luego de una etapa de consolidación, las nuevas circunstancias económicas del país y la necesidad por política económica de disponer mecanismos más ágiles y eficientes para impulsar el desarrollo, obligan a que ahorradores, inversionistas y empresarios vuelvan los ojos al mercado de valores.

4.1. Que es la Bolsa Mexicana de Valores.

Es una institución privada, constituida como Sociedad Anónima de Capital Variable, autorizada para operar a nivel nacional por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Está regulada en su funcionamiento por la Comisión Nacional de Valores, organismo gubernamental que ejerce un control y vigilancia sobre los valores que se cotizan en Bolsa, sobre las Casas de Bolsa y sobre la propia Bolsa.

Entre las funciones que realiza la Bolsa destacan por su importancia las siguientes:

1) Proporciona locales adecuados para que las Casas de Bolsa efectúen sus operaciones de una manera regular y permanente.

2) Supervisa que las operaciones que ahí se realizan se lleven a cabo dentro de los lineamientos legales establecidos para regular la actividad bursátil.

3) Vigila que la conducta profesional de los Operadores de Piso (que actúan en representación de las Casas de Bolsa) se rijan conforme a elevados principios de la ética profesional.

4) Cuida que los valores inscritos en sus registros satisfagan los requisitos correspondientes, para ofrecer seguridad a los inversionistas.

5) Difunde ampliamente las cotizaciones de los valores, así como los precios y las condiciones de las operaciones que se ejecutan en su seno.

6) Realiza diversas actividades de promoción que destacan las cualidades de la inversión en valores y dan a conocer los mecanismos empleados en el mercado; también a través del Instituto Mexicano del Mercado de Capitales A.C., organiza actividades en materia de capacitación y especialización sobre el Mercado de Valores, misma que son reconocidas oficialmente.

4.2. Requisitos para Cotizar en Bolsa.

"La Bolsa debe ser la empresa más importante de los empresarios".(2)

(2) El Mercado de Valores. Reynaldo Hernández y Luis E. Mercado.

El mensaje es claro: el mercado de valores no está sólo al servicio de los inversionistas, sino que es indispensable para la vida de las empresas, - por su capacidad de conceder financiamientos en plazos, términos y costos, que no se consiguen sino en el mercado de valores.

Por otra parte, existen antecedentes claros de los problemas financieros por los cuales han atrevesado las emisoras en los últimos cuatro años.

Regularmente han buscado su financiamiento a través de los créditos - que les conceden los bancos, sin embargo, la situación económica del país, donde existen altas tasas de interés e inflación que obliga a las empresas a buscar otro tipo de financiamiento a corto y largo plazo y a financiar - sus operaciones y programas de expansión con capital de riesgo.

El mercado bursátil cuenta con la infraestructura necesaria para que los empresarios la utilicen y conozcan los mecanismos que en estos momentos se tienen en el sistema financiero mexicano. Los propios empresarios han sido inversionistas a otros negocios con la oportunidad que se les pone a su alcance para conseguir financiamientos más baratos en el corto y largo plazo.

Es el momento de que las empresas familiares busquen romper con esa - administración tradicional y procedan a cumplir con sus objetivos, multiplicando el número de accionistas.

Para inscribirse en la bolsa las empresas deben llenar básicamente - los siguientes requisitos:

- Dirigir solicitud de registro de sus acciones al Consejo de Administración de la Bolsa Mexicana de Valores.
- Definir claramente sus características: Capital Social a inscribir, número de acciones, valor nominal de las acciones.
- Si está realizando una oferta pública de acciones el tipo de oferta (primaria o secundaria), número de acciones por ofrecer, valor nominal.
- El por ciento que representa del capital social que se ofrece al público inversionista.

En el momento de firmar la solicitud la emisora se compromete a cumplir con lo señalado en el reglamento interior de la bolsa en lo referente a obligaciones y derechos de las emisoras proporcionando con su inscripción

ción original los siguientes documentos:

Copia del acta de la junta de consejo de administración que haya acordado la inscripción en Bolsa de las acciones, señalándose a la persona física que realizará los trámites relativos a la inscripción, o en su defecto certificación del Secretario del Consejo en la que hagan constar las situaciones anteriormente descritas.

Copia del oficio de autorización de la Comisión Nacional de Valores - (podrá enviarse posteriormente, ya que la autorización de la Comisión Nacional de Valores, puede tramitarse en forma simultánea a la solicitud).

Copia de la escritura de constitución de la empresa y todas y cada una de las escrituras de reformas a la primera.

Copia de la lista de asistencia a la última Asamblea de Accionistas - debidamente firmada por los asistentes y certificada por los escrutadores.

Actividad que realiza la empresa y lugares donde ubica sus plantas en la fecha de su constitución y en la actualidad.

Relación de sus empresas subsidiarias, actividad que realizan, lugares donde ubican sus plantas, monto del capital social con que cuentan y participación de la solicitante en dichas empresas, en el momento de su constitución y en la actualidad.

Consejo de Administración en funciones a la fecha de esta solicitud, comentarios acerca de la personalidad de los Consejeros y Comisarios, su intervención en otras empresas.

Relación de los principales funcionarios, sus puestos a la fecha de esta solicitud, antigüedad dentro de la empresa, currículum vitae y esquema organizacional de la empresa.

Contratos con otras firmas, empresas especialistas o agrupaciones de cualquier clase de las cuales la compañía recibe: asesoría administrativa, asistencia técnica, financiamiento, concesiones, explotación de marcas, exclusividad de ventas, etc., explicando características de los mismos.

Comentarios sobre las distintas instalaciones con que cuenta la empresa y sus subsidiarias.

Monto de inversión anual de la empresa en maquinaria y equipo en el curso de los últimos cinco años, su lugar de procedencia, monto importado y comentarios acerca de su calidad.

En el caso de empresa tipo Holding estos datos son indispensables pa-

ra cada una de sus subsidiarias:

Monto de inversión anual de la empresa en materias primas y auxiliares en el curso de los últimos cinco años, enumeración de las mismas, su importancia porcentual, su lugar de procedencia y comentarios acerca de su calidad.

Capacidad instalada y de sus subsidiarias, así como su nivel de aprovechamiento en el curso de los últimos cinco años.

Enumeración, marca y características de los bienes o servicios que componen la línea de producción de la empresa y de sus subsidiarias.

Comentarios acerca del establecimiento del precio a los bienes o servicios producidos por la empresa, enumeración y comentarios sobre sus principales competidores, penetración en el mercado y políticas de comercialización, tanto de la solicitante como de sus subsidiarias.

Enumeración y comentarios acerca de los principales centros de consumo de los bienes o servicios producidos por la empresa y por sus subsidiarias.

Estados Financieros Dictaminados por Contador Público independiente, relativos a los últimos cinco ejercicios sociales o desde la iniciación de sus operaciones cuando la empresa tenga un tiempo menor de estar operando, los correspondientes al ejercicio social de 1983 de acuerdo a los principios de Contabilidad deberán aplicar el boletín B-10 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Los dictámenes deberán contener además de la opinión del Contador Público, el Balance General, el Estado de Pérdidas y Ganancias, el Estado de Variaciones del Capital Contable, el Estado de Origen y Aplicación de Recursos y las notas aclaratorias a estos estados. Las compañías que soliciten la inscripción de sus acciones con fecha posterior a los 90 días siguientes a la terminación de su último ejercicio social, deberán proporcionar Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias y notas explicativas a los mismos, relativos a una fecha que no deberá tener una antigüedad mayor de 3 meses contados a partir del día de presentación de esta solicitud o en su defecto de la Oferta Pública. En caso de ser empresa de tipo Holding se requerirá enviar Estados Financieros Dictaminados por Contador Público independiente, relativos a los últimos 5 ejercicios sociales tanto de la misma Holding (sin consolidar) como de los consoli-

dos, así como de los Estados Financieros de cada una de las subsidiarias.

Estado de Modificaciones al capital social desde su constitución, - indicando cuál es el origen del aumento (aportaciones en efectivo o en especie, capitalizando de superávit ganado o de capital, etc.), señalando en el caso de sociedades de Capital Variable, las fechas de acuerdo de Consejo o en su caso de Asamblea de Accionistas en que se decreten los aumentos.

Aplicación de utilidades correspondientes al último ejercicio social acordado por la Asamblea de Accionistas que aprobó los Estados Financieros.

Dividendos decretados y empleo de cupones, durante los últimos cinco ejercicios sociales y además aclaraciones que se consideren pertinentes relacionadas con este punto.

Informe detallado de los planes futuros de la empresa (resaltando aspectos de capacidad instalada, capacidad aprovechada, total de producción - el precio unitario de venta, etc., por cada año proyectado) complementado con los Estados Financieros presupuestados o proforma para cinco años, estableciendo las bases que sirvieron para su elaboración y la oportunidad - con que serán puestos en práctica.

Copia del contrato de colocación celebrado con la Casa de Bolsa que - va a realizar la oferta de acciones.

Proyecto de títulos de los valores objeto de Oferta Pública.

Proyecto del prospecto de colocación.

También deberá entregar un cuestionario financiero económico que soll cita la bolsa.

Por último debe presentar información suplementaria para la valuación de sus acciones.

Número de Acciones a inscribir en circulación durante los años proyectados, es decir, la diferencia de acciones de un año a otro.

Política de dividendos en efectivo por acción durante los años proyectados.

Tasa esperada de crecimiento de los dividendos futuros.

Inversiones netas durante los años proyectados.

Tasa de rentabilidad exigida por los inversionistas, siendo ésta la - tasa mínima necesaria para inducir a los inversionistas a comprar o mantener el valor; o bien, el costo de capital de la empresa.

4.3. Instrumentos de Financiamiento.

En la actualidad los instrumentos de financiamiento que se negocian a través de bolsa son acciones, obligaciones, papel comercial, aceptaciones bancarias y papel extrabursátil.

4.3.1. ¿Qué es una Acción?

Las acciones son valores de renta variable, que representan la participación de su tenedor, en la propiedad de la empresa emisora. Las acciones integran el capital social de una sociedad anónima y son, por naturaleza, un medio de financiamiento a largo plazo. Además de los derechos de propiedad que las acciones confieren a su tenedor le otorgan también derechos en la participación de las utilidades que el negocio produzca, de voto, de preferencia en la suscripción de nuevo capital, etc. Normalmente las acciones llegan al mercado a través de una oferta pública. Esta puede ser "primaria", para la obtención de nuevos recursos financieros, o bien "secundaria", a través de la cuál los propietarios originales buscan obtener liquidez y acceso a una fuente de financiamiento futura. En cualquier caso, una vez que las acciones han sido vendidas al mercado en la mencionada oferta pública, caen en lo que podría llamarse un mercado de transferencia de valores y dinero, en el cuál adquieren su verdadera dimensión como instrumentos de inversión, al combinarse por una parte las características particulares de la empresa emisora, el entorno económico y sus perspectivas y por otra la apreciación que de lo anterior haga la gente que concurre al mercado y que en suma define la tónica general de la ecuación oferta-demanda y por lo tanto, la tendencia del mercado.

4.3.1.1. Acciones Comunes.

Son aquellas que confieren los mismos derechos e imponen las mismas obligaciones a sus tenedores. Tienen derecho a voz y voto en las asambleas de accionistas, así como a percibir dividendos cuando la empresa obtenga -

utilidades. A partir del año de 1985 sólo podrán ser nominativas.

4.3.1.2. Acciones Preferentes.

Se denomina así a las acciones que garantizan un dividendo anual mínimo; en caso de liquidación de la empresa siempre tienen preferencia sobre otros tipos de acciones que existen en circulación en ese momento. Se caracterizan además por no tener derecho a voto en las asambleas de accionistas.

Las acciones preferentes adoptan varias modalidades:

- Acciones preferentes con dividendos acumulativos:

Son aquellas en las cuales se ha pactado que, independientemente de los resultados que haya obtenido la empresa, tienen derecho a un rendimiento anual fijo y que en caso de que los resultados de la empresa en un ejercicio no le permitan cubrir el dividendo pactado, ésta se los acreditará y les será cubierto en el próximo ejercicio o hasta que las ganancias de la empresa lo permitan.

- Acciones no acumulativas; Se llaman así aquellas cuyos dividendos no se acumulan y que, por lo tanto, si en un ejercicio determinado no hay utilidades para su distribución, dan derecho a exigir un dividendo del 5% que se podrá cubrir en los años siguientes.

- Acciones participantes: Son acciones que tienen derecho a participar, además del dividendo fijo, en uno extraordinario sobre el resto de las utilidades, cuando estas llegan a superar un porcentaje determinado.

- Acciones convertibles: Son aquellas para las cuales se ha pactado que después de un período previamente fijado se transformarán en acciones comunes.

4.3.2. ¿ Qué es una obligación ?

Una obligación es una deuda pública contraída en forma colectiva por una empresa o dependencia gubernamental. El comprador de la obligación obtiene pagos periódicos de interés, normalmente trimestrales, y recibe en efectivo el valor nominal de la obligación en la fecha de vencimiento de -

la misma.

- Es una deuda ya que la empresa, a cuyo cargo están las obligaciones emitidas, ha recibido dinero en calidad de préstamo. La empresa se ha comprometido a regresar el importe recibido como crédito, en alguna(s) fecha(s) determinada(s) y pagar cierta tasa de interés por el uso de ese dinero, los pagos de intereses usualmente son trimestrales.

- El compromiso de pago y la operación de crédito son públicos, ya que la empresa emisora de las obligaciones está registrada en bolsa. Por tanto, una buena parte de las acciones de la empresa se encuentran en muchas manos, normalmente miles de manos. Precisamente por estar registradas en bolsa, la empresa tiene acceso a este mercado de crédito.

Únicamente las empresas registradas en bolsa pueden emitir obligaciones(1). Es una operación de crédito colectiva, si bien el deudor es uno solo, la empresa emisora de las obligaciones, los acreedores son cientos o miles de personas, tanto personas físicas como empresas y además personas morales.

4.3.2.1. Obligaciones Quirografarias.

Son títulos valores nominativos, emitidos por sociedades anónimas (no crediticias), están garantizados por solvencia económica y moral de la empresa, solvencia respaldada por todos los bienes y activos sin hipotecar.

El interés que devengan es constante durante toda la vida de la emisión o ajustable a la tasa de interés del mercado, y es pagadero en forma semestral contra los cupones adheridos.

La reducción de los títulos se hace mediante amortizaciones que se terminan y programan desde el inicio de la emisión, pudiendo ser por sorteo, fijos o anticipados.

Este tipo de valores requiere de un representante común de los obligacionistas ante la empresa emisora; este representante es generalmente una institución bancaria o casa de bolsa a través de su área de financiamiento.

(1). Recientemente se autorizaron excepciones. Sin embargo, aún a pesar de las nuevas reglas a este respecto, las empresas interesadas deben de satisfacer una serie de requisitos equiparables en gran medida, a una inscripción normal en bolsa.

Corporativo, este tiene la encomienda de vigilar el cumplimiento y legalidad de los compromisos que de la emisión se deriven.

4.3.2.2. Obligaciones Hipotecarias.

Estos valores son emitidos por sociedades anónimas y están garantizados por una hipoteca que se establece sobre los bienes de la empresa emisora, incluyendo los edificios, maquinaria, equipo y activos de la sociedad.

Se documentan en títulos nominativos. En su texto está consignado el nombre de la sociedad emisora, actividad, domicilio, datos de activo, pasivo y capital, balance o estado de situación financiera que se practicó para efectuar la emisión, plazo total de amortización, tipo de interés y formas de pago, en todas las emisiones de obligaciones deben representarse los intereses de los obligacionistas por un representante común, que puede ser cualquier persona o institución que para tal fin esté autorizada.

4.3.2.3. Obligaciones Convertibles.

Son títulos de crédito que representan fracciones de la deuda contraída por la emisora. Los tenedores de estos títulos recibirán una cantidad por concepto de intereses en la forma periódica que se haya estipulado en el acta de emisión de estas obligaciones; además, podrán optar entre recibir la amortización de la deuda, o bien, convertir sus títulos en acciones comunes o preferentes de la misma emisora.

El objeto primordial de estos valores, es el procurar recursos a las empresas a través de apalancamiento, con la posibilidad futura de convertir esta deuda en capital, permitiendo a las firmas una mayor capacidad de financiamiento posterior.

Las obligaciones Convertibles ofrecen múltiples ventajas, tanto a las emisoras como a los obligacionistas; como son:

— Si la empresa que requiere de financiamiento considera que la cotización de sus acciones en el mercado es muy baja, no procederá a emitir nuevas acciones, ya que si así lo hiciere, el monto recaudado por la emisión sería mínimo.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Bajo estas circunstancias, el financiamiento a través de Obligaciones Convertibles le permite a la emisora recibir la cantidad necesaria de fondos, con la posibilidad futura de convertir la deuda en capital.

_ La flexibilidad inherente al empleo de Obligaciones Convertibles, - le permite a la firma realizar una planeación más racional de su estructura financiera.

_ Brinda la posibilidad a las emisoras de endeudarse a bajas tasas de interés, dando a los inversionistas la posibilidad de participar en las ganancias potenciales de capital derivadas de la buena marcha de la empresa.

_ Bajos costos de capital durante un período de baja rentabilidad. Si se utilizaran acciones para financiar un proyecto de inversión, los precios se deprimirían considerablemente. Al emplear Obligaciones Convertibles se garantiza un período razonable (6 a 9 meses) antes de que sean convertidas en acciones de la compañía. Aquí actúan minimizando el costo del dinero en un período de poca actividad.

_ Para el obligacionista, estos títulos ofrecen la ventaja de asegurar un valor mínimo como acciones comunes en caso de que el precio de las acciones a que se tiene derecho disminuya; si el precio de éstas aumenta el inversionista se beneficia ejerciendo la conversión.

Esta disminución de riesgo para el inversionista, está compensada con una tasa de rendimiento inferior, en relación a la de obligaciones comunes.

_ Si el precio de mercado de las acciones es atractivo, el tenedor de la obligación optará por la conversión, de esta forma podrá vender las acciones inmediatamente en el mercado, obteniendo con esto, una prima adicional.

_ Permiten la posibilidad de mayor financiamiento en aquellas firmas con un grado de apalancamiento considerable.

_ Para el inversionista, las Obligaciones Convertibles pueden fungir como un seguro contra la inflación. Por un lado, la inflación reduce el valor real de los intereses pagados, pero por otro, existe gran posibilidad de que el precio de las acciones aumente, con esto, el obligacionista se beneficia efectuando la conversión.

_ Se facilita la colocación de la emisión, ya que presenta al inversionista un doble plan de inversión a la vez.

4.3.2.4. Consideraciones Adicionales.

Las altas tasas de inflación que ha venido experimentando nuestra economía desde principios de los 70, las cuales se aceleraron aún más durante 1982 y 1983, le han impuesto una volatilidad muy grande a los precios de las obligaciones en el mercado secundario. Más, por otra parte, como un beneficio, dentro del gran perjuicio que tasas descomunales de inflación acrecientan a los diversos mercados financieros, y ante la presión de ese gran problema, se introdujo a nuestro país, en 1980, el concepto de obligaciones con tasa de interés revisables periódicamente (al principio trimestralmente; a la fecha, mensualmente). Cabe aclarar que dicho concepto en verdad es novedoso a nivel mundial ya que, por ejemplo, el mercado de obligaciones más grande del mundo, el de los EE.UU., aún no ha introducido esa característica a sus obligaciones (aunque todo parece indicar que ya en breve lo hará). Por otra parte, en los mercados europeos, particularmente en el londinense, amén de haber sido originado allí, tal concepto lleva ya varios años en práctica (en el mercado londinense las obligaciones con tasa de interés revisable son conocidas como floating rates notes).

En teoría y en principio, al ser ajustable el rendimiento de una obligación con frecuencia, y siguiendo las condiciones del mercado (alza general en las tasas de interés), la baja en el precio que las obligaciones con tasa de interés ajustable experimentan no debería ser sustancial, ya que en cuanto el período de revisión llegara, de nuevo la tasa de rendimiento real de la obligación se pondría competitivo. Sin embargo, el número de combinaciones posibles con base en las variables a manejar (percepción del mercado) de las tendencias a futuro en las tasas de interés; precio de la obligación; rendimiento real del momento de la obligación al precio del mercado también del momento; distancia en tiempo a las amortizaciones, o a la única amortización, cuando aplique; y, percepción del riesgo de insolvencia de la emisora es tan amplio, que es muy difícil precisar en la vida real la interacción exacta de todas esas variables. Sin embargo, la experiencia mexicana del casi colapso de la economía durante 1982, puso en evidencia lo que una combinación de temor a que la tasa de inflación -

(y en consecuencia las tasas de interés) se desbocara, ya a nivel de tres dígitos, más el también temor a la insolvencia de las propias emisoras de obligaciones, puede ocasionar.

En realidad, de una manera análoga a la experiencia del mercado accionario nuestro mercado de obligaciones, aunque formalmente en existencia - por ya muchas décadas, para efectos prácticos, está aún en sus inicios. En la medida que la percepción colectiva, tanto de los inversionistas como de los emisores, evolucione, este mercado presenta un futuro de un crecimiento espectacular, en el cual todos los sectores de la economía involucrados serán receptores de los beneficios inherentes.

4.3.3. Papel comercial.

Por papel comercial se designa a aquellas operaciones de crédito a corto plazo entre empresas, las cuales tienen como objeto canalizar excedentes corporativos de efectivo temporales a otra(s) empresa(s) que los acepta(n) y por el uso de los cuales, quien utiliza esos excedentes, usualmente está(n) dispuesto(s) a pagar una prima sobre la tasa pasiva de interés del mercado.

Desde el punto de vista financiero, la principal ventaja que representa para las empresas (o personas físicas) que participan en este mercado como compradores, es obtener una tasa de rendimiento superior a la de otros instrumentos, o un costo de financiamiento menor al del mismo mercado, para la empresa oferente del papel comercial. Además, las emisiones de papel comercial, usualmente no tienen garantía específica.

Referente al aspecto fiscal, los rendimientos obtenidos son acumulables, para las personas morales. Para las personas físicas, en la actualidad, reciben un tratamiento idéntico al de los cedos bancarios, es decir, únicamente son sujetos de impuesto (al 21%) sobre los primeros doce puntos porcentuales de rendimiento obtenidos. Esto es, puesto que el 21% de 12 es 2.52, esta última cifra (en puntos porcentuales anuales) es la que a una persona física le es automáticamente retenida por la casa de bolsa con quien se efectúe la operación.

El mercado del papel comercial es muy antiguo. De hecho, es una necesidad natural que surgió de las propias empresas. Sin embargo, en el mercado bursátil es un instrumento relativamente nuevo, implantado en septiembre de 1980.

El papel comercial, junto con el mercado de obligaciones, son mecanismos de desintermediación. Es precisamente sobre este concepto donde descansa la filosofía comercial.

Con frecuencia se presentan situaciones en que las empresas requieren de efectivo a corto plazo para utilizarlo como capital de trabajo (en el financiamiento de inventarios, cuentas por cobrar, anticipos y/o pagos a proveedores, etc). Para satisfacer esa necesidad, la banca cuenta con líneas de crédito las cuales pueden ser utilizadas por las empresas dentro de los límites fijados y de acuerdo a la disponibilidad de efectivo existente. Sin embargo, a pesar de ello, en algunas ocasiones dicho mecanismo no es suficiente y las empresas se ven obligadas a la búsqueda de fuentes adicionales de crédito a corto plazo.

Justamente de esa necesidad surgió el mercado del papel comercial. En realidad en los círculos empresariales, aun en las grandes ciudades, los empresarios se conocen entre sí. Ese conocimiento se hace extensivo, en forma general, a las características de las propias empresas que representan. De esta forma y con base en la identidad de objetivos, en algún momento a alguno de ellos se le ocurrió intentar conseguir financiamientos a corto plazo de parte de sus conocidos (empresas), particularmente de aquellos que suponía podrían encontrarse en una situación de liquidez excesiva temporal. Apoyados en la confianza derivada de la experiencia de muchos años de trato directo o indirecto de negocios y principalmente en la reciprocidad se desarrolló este mercado.

En nuestro país, al igual que en cualquier otro, podría afirmarse que ese mercado siempre ha existido. El único cambio notable ha sido que al incorporarse el papel comercial formalmente a través de bolsa, ha logrado una difusión sustancial por los medios masivos de comunicación. Por otra parte, al abrirse la puerta del papel comercial vía bolsa, permitió el acceso del lado de los colocadores, a algunas empresas que especialmente por su magnitud (relativamente pequeñas) este mercado les estaba vedado, o, en -

el mejor de los casos, muy limitado. También desde el punto de vista del "tomador" de papel se amplió la base de participantes, ya que, aunque no en forma típica, algunas personas físicas suelen invertir en papel comercial. La causa principal en ambos casos, es la enorme flexibilidad que representa operar a través de bolsa. El ser operado tanto en el mercado primario como en el mercado secundario, actualmente en múltiplos de \$100,000, le brinda una gran versatilidad a este instrumento.

El mercado del papel comercial cubre un segmento del mercado de intermediación de crédito. Principalmente por la agilidad que lo caracteriza, cubre una necesidad legítima de las empresas que tienen acceso a él.

4.3.4. Aceptaciones Bancarias.

Implantadas durante 1981 en México, las aceptaciones bancarias constituyen un instrumento más del mercado de dinero. Aunque de reciente creación en nuestro país, este instrumento es muy antiguo en otros mercados.

La aceptación bancaria en México (1) se ha estructurado como una operación de crédito a corto plazo, mediante la cual la banca múltiple está en posibilidad de financiar a las empresas.

Entre sus principales características se pueden citar:

- Se documentan como letras de cambio giradas por las empresas usuarias del crédito, a su propia orden, las cuales son aceptadas por instituciones de banca múltiple.

- Es un instrumento a un plazo no mayor a 360 días. Las emisiones que se han realizado hasta la fecha, no han excedido de vencimiento a tres meses.

- Se manejan en múltiplos de \$100,000.

- Funcionan a través de tasa de descuento, al igual que los Cetes y el papel comercial.

(1) En EE.UU. este instrumento presenta características muy diferentes a su contrapartida en México. Por ejemplo, allá las aceptaciones bancarias son emitidas exclusivamente para financiar operaciones de comercio exterior típicamente importaciones, aunque las exportaciones también pueden ser objeto de este tipo de financiamiento.

- Referente al aspecto fiscal, es idéntico al de los inversionistas - en papel comercial. Los rendimientos obtenidos son acumulables, para las - personas morales. Para las personas físicas en la actualidad, reciben un - tratamiento idéntico a los cedos bancarios, es decir, son sujetos de im- - puesto, al 21%, únicamente los primeros doce puntos porcentuales de rendi- - miento obtenido. Esto es, puesto que el 21% de 12 es 2.52, esta última ci- - fra, en puntos porcentuales, es la que le es automáticamente retenida a -- una persona física por la casa de bolsa con quien se efectúa la operación.

- Su riesgo es menor al de muchos instrumentos de los mercados credi- - ticios (tales como el papel comercial, las obligaciones quirografarias, --- etc.), ya que este instrumento, al haber sido aceptado por el banco emisor de hecho equivale a estar avaladas por este último.

- Finalmente, este instrumento es, a la fecha, el único que le permite a la banca una participación activa en el mercado de crédito.

Básicamente, un banco sólo puede prestar la parte proporcional que, - de acuerdo al encaje legal, sus depósitos le permiten. Y esto equivale a - que en un determinado momento, cualquier banco se encuentra en la situa- - ción que, si a pesar de ya haber utilizado toda su capacidad de otorgamien- - to de crédito, aún persiste una demanda significativa insatisfecha de cré- - dito, por parte de un buen número de empresas, de no ser por las aceptacio- - nes bancarias, las únicas variables que puede manejar un banco en esas cir- - cunstancias son:

1. Ir cubriendo gradualmente las demandas insatisfechas de crédito -- conforme los vencimientos de operaciones anteriores se fueren presentando. Sin embargo, este camino presenta el grave inconveniente de que los usua- - rios de los créditos que van amortizando, muy probablemente requerirán y - solicitarán nuevamente esos recursos. Puesto que "nadie de lo que no tie- - ne", esta posibilidad deja al banco en una posición incómoda y no resuelve su problema.

2. Esperar a que los depósitos aumenten. En este sentido, es importan- - te considerar que, en esencia, las dos variables que maneja un banco para estimular la captación de recursos (depósitos) son: la calidad de los ser- - vicios que presta y la administración de la publicidad. Y ambas variables rinden frutos en el largo plazo, no en forma inmediata.

Sin embargo, a través de las aceptaciones bancarias los bancos pueden de una manera directa, inmediata y abierta (pública), buscar allegarse de los recursos necesarios (equivalentes a depósitos) para financiar, parcialmente, las demandas de crédito de las empresas medianas y pequeñas.

Dadas las características de las aceptaciones bancarias y la complejidad natural que los mercados financieros van experimentando conforme un país se desarrolla, es de esperarse un crecimiento notable de este instrumento en los años futuros.

4.3.5. Papel Comercial Extrabursátil (Pagaré Empresarial Bursátil).

El papel comercial extrabursátil, es la colocación privada de financiamiento a corto plazo; entendiéndose por ello, la asignación de fondos excedentes de personas morales en general a tesorerías de empresas con necesidades de flujo a cortos plazos; por comodidad, a este instrumento se le denomina "Extra B".

La Casa de Bolsa detecta entre sus clientes personas morales, necesidades de financiamiento, estructura formas operativas, establece garantías y recopila la documentación necesaria; una vez hecho esto, ofrece el instrumento como una alternativa más de inversión al público inversionista, - personas morales.

El papel de la casa de bolsa es; en primer término, detectar necesidades de financiamiento, estructurar debidamente la transacción, concertar con el público inversionista, vigilar el correcto desarrollo del emisor y la operación en sí. Durante la vigencia de la operación, vigilar el puntual pago al vencimiento de cada operación y evaluar riesgos para la concertación de nuevas operaciones.

Únicamente pueden participar personas morales ó privadas, tanto como emisoras como inversionistas.

Las ventajas para el emisor ó acreditado tiene entre otras, la de contar con un instrumento adicional de financiamiento probablemente más ágil que otras fuentes de financiamiento que pudiera tener y a tasas de interés más atractivas.

Las ventajas para los inversionistas entre otras, la de contar con un

instrumento más de inversión, contando además con agilidad para concertar las transacciones y tasas de interés y/o rendimiento superiores a las tasas de mercado y pudiendo además asegurar hasta de 90 días.

Las garantías para la concertación de una operación dentro del mercado del papel comercial extrabursátil (Extra B), se requiere en primer término, que exista alguna forma de que el emisor del papel garantice y apruebe la garantía y finalmente que ésta, la garantía sea del agrado del inversionista.

Dentro de las garantías más usualmente aceptadas en el mercado aparecen:

- Carta de Crédito de un Banco Mexicano.
- Aval de un Banco Mexicano.
- Garantía prendaria sobre valores tanto de renta fija como variable, cotizados en la Bolsa Mexicana de Valores.
- Fideicomiso sobre valores de renta fija ó variable cotizados en la B.M.V.
- Garantía prendaria sobre acciones de empresas no cotizadas en ---- B.M.V.
- Garantía prendaria sobre inventarios.

4.3.6. Cuadro Comparativo de Características en la Emisión de Distintas Fuentes de Financiamiento Bursátiles.

CORTO PLAZO				LARGO PLAZO		
	Papel Comercial	Aceptaciones Bancarias	Crédito Extra B.	Obligaciones		Acciones
Monto Emitido	Hasta 1,500 m.	Mínimo 50 m.	Mínimo 50 m.	Cías. Extranjeras hasta 4,000 m.	Cías. Mexicanas Capital Contable <u>as el monto máximo</u>	-
Plazo	Línea de Crédito de un año; emisiones de 15 a 91 días	Línea de Crédito de un año; emisiones de 7 a 182 días	Línea de Crédito de un año o seis meses, o emisión por emisión; emisiones de 7 a 90 días	de 4 a 7 años	de 4 a 7 años	-
Garantía	Estructura Financiera de la empresa	Estructura Financiera de la empresa	Carta de Crédito de Banco, Aval Bancario Cetes, Petros, PC, A.B., Acciones o Bono de Prenda	Quirografaria o Hipotecaria	Quirografaria o Hipotecaria	-
Empresas Autorizadas	Registradas en la BMV	Cualquier empresa	Cualquier empresa	Cualquier empresa	Cualquier empresa	Nacionales y Extranjeras
Costo	Mercado (Cete + 4 ptos.)	Mercado (Cete + 8 a 10 ptos.)	Mercado (Cete + 7 ptos.)	5% arriba del Cede o Cete (intereses). 4.5%, gastos, manejo y toma en firme	5% arriba del Cete o Cede (intereses). 4.5%, gastos, manejo y toma en firme	Gastos y Comisión

CAPITULO 5

ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Las decisiones de financiamiento e inversión, requieren una dosis significativa de información, para que sus resultados sean acordes con las expectativas dentro del entorno económico global, como del sector empresarial, y es aquí donde la información se hace más necesaria, donde cuanto más información se tenga, más acertada -al menos en teoría- será la decisión.

No obstante, el allegarse la mayor información posible, el analizarla e interpretarla con elementos de juicio y conocimientos, y el actuar conforme a ella, ha sido y seguirá siendo la manera más inteligente de financiamiento y en general, de tomar cualquier decisión.

5.1. Generalidades del Análisis e Interpretación de Estados Financieros.

El análisis e interpretación de los estados financieros ha surgido como resultado de múltiples estudios de orden contable y económico, que han hecho posible determinar principios, fórmulas y criterios que permitan conocer la situación financiera de una empresa.

¿Por qué es importante conocer la situación financiera de una empresa?

Se destacarán dos razones. En cuanto a la propia empresa, le interesará para poder fijar sus derroteros en orden a su crecimiento y seguridad. Por el lado de las Instituciones Financieras, deberán conocer los estados financieros de sus clientes en materia crediticia, con el fin de lograr un correcto otorgamiento del crédito.

La serie de operaciones activas que realiza la Banca procede mayormente de los recursos ajenos que son captados; por esta razón, es importante vigilar la recuperabilidad de los créditos que otorga.

El análisis e interpretación de los estados financieros tiene lugar dentro de la serie de estudios que se realizan con objeto de evaluar la recuperabilidad del crédito. A esa serie de estudios dentro de la práctica se le ha denominado Estudio de Crédito.

5.2. Elementos no Financieros para fines Crediticios.

Existen elementos no financieros que se deben valorar para minimizar el riesgo que significa cada solicitud de crédito, que por lo general no van incluidos en la información financiera que en muchas ocasiones dan el por qué de las cifras.

Descripción y evaluación de los créditos solicitados; el aspecto inicial de toda solicitud de crédito debe ser la determinación del crédito, en base a las necesidades y capacidad de pago debiéndose enfatizar en los siguientes aspectos:

1. Destino y Plazo.- El destino del crédito determinará en cierta forma el plazo más adecuado al que debe otorgarse el financiamiento, esto es, que si la necesidad de la empresa es la ampliación de su planta producti-

va, no deberá otorgársele un crédito a corto plazo, en virtud de que se podrá colocar a la empresa en serias dificultades para la liquidación del mismo, dada la recuperación de la inversión a realizar.

2. Giro y Naturaleza.- Deberá tenerse presente la actividad económica realizada por el sustentante, a fin de que la naturaleza o tipo de crédito solicitado, se apegue a las necesidades de la misma.

Por ejemplo: No podría otorgársele un crédito de Habilitación o Avío cuyo destino principal es la adquisición de materias primas a una empresa netamente comercializadora; o bien una línea en Descuentos a una organización cuya política de ventas es no documentar los adeudos de sus clientes.

3. Monto máximo por Acreditado.- Hay que recordar los límites máximos de responsabilidades directos y contingentes a cargo de una misma persona, entidad o grupo de personas, de acuerdo a las disposiciones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y del Banco de México, asentadas en la circular de crédito no. 261; sin embargo, con el objeto de diversificar adecuadamente la cartera y minimizar el riesgo, la Institución Bancaria en los casos que así lo ameriten determina límites inferiores a los legales.

Experiencia de la Empresa; resulta indispensable allegarse de la información necesaria que permita determinar la relación que la empresa mantiene con sus proveedores, con la institución misma y con terceros, a manera de verificar la solvencia moral y económica, así como su seriedad en el cumplimiento de sus compromisos.

Las bases para ello serían los antecedentes con:

- 1) Institución Bancaria.
 - a) Antigüedad como acreditado y cuenta-habiente.
 - b) Renovaciones.
 - c) Cartera vencida.

Clientes con una situación financiera similar no es posible tratarlos de igual forma, si se toma en consideración la antigüedad en las relaciones con la Institución, es decir, no es lo mismo un cliente con arraigo de 15 años a uno que tan solo cuenta con 3 meses; así mismo, los antecedentes en materia crediticia dan una imagen más clara de la buena o mala experiencia como acreditado, como sería el caso de constantes incursiones en renovaciones de crédito y cartera vencida.

2) Con Terceros.

- a) Demandas.
- b) Huelgas.
- c) Cartera vencida Senicreb (Servicio nacional de información de - crédito bancario).
- d) Informes de crédito.
- e) Otros (clientes y competidores).

Una empresa con un mal antecedente en alguno de los puntos enuncia-- dos con anterioridad, merece de un análisis más profundo en sus relacio-- nes con terceros para evaluar la posible repercusión en su situación fi-- nanciera y la buena o mala administración de los recursos manejados por - la misma.

Existen otros factores que no propiamente son experiencia de la em-- presa, como por ejemplo: la verificación de la sociedad, siendo necesario hacer hincapié en aquellas empresas pequeñas que en un momento determina-- do podrían no estar legalmente constituidas y por lo tanto no habilitadas como sujetos de crédito.

Giro y Organización.

El desarrollo de este concepto deberá proporcionar ideas que comple-- menten el juicio para evaluar la administración y trayectoria de los soli-- citantes con el objeto de estimar la posible influencia de estos factores en la determinación del riesgo que implicaría la aprobación de la solici-- tud.

En este punto deberá utilizarse en una forma práctica, basado en el criterio por parte de la persona que efectúa la evaluación del crédito, - quien deberá conocer las ideas expuestas dándole el enfoque particulari-- zado que cada solicitante amerite.

Dentro de los aspectos que se consideran más importantes a desarro-- llar, se enuncian los siguientes.

1) Constitución y Modificaciones.

El conocimiento de la antigüedad en el ramo, las denominaciones - sociales adoptadas, la trayectoria del capital social dan una - idea más clara y precisa del arraigo de la empresa en la activi-- dad económica que desempeña y el crecimiento experimentado dentro de la misma.

2) Línea de negocios de la empresa.

Para poder evaluar una solicitud de crédito, es necesario conocer con amplitud la característica de los negocios (actividad) realiza dos por la empresa, ya que no se deberá tratar de igual manera a una empresa netamente comercializadora a una que se dedica a la - manufactura y comercialización de diversos productos.

3) Línea de negocios del grupo y su interrelación industrial.

tratándose de empresas que por diversas circunstancias (capital, riesgos comunes, administrativos, etc.) forman parte de un grupo, es necesario conocerlo y enmarcar a la solicitante en el contex- to global del mismo, indicándose las interrelaciones existentes - entre cada una de ellas, con el objeto de obtener una idea más - clara del desarrollo, tanto del grupo como de la empresa por sí - sola, ya que en innumerables ocasiones factores que afecten a una o varias empresas del grupo, pueden llegar a afectarla (positiva o negativamente).

4) Estructura organizacional de la empresa.

El buen funcionamiento de una empresa está relacionada en gran me dida a la capacidad de sus administradores y cuerpo directivo, de ahí la importancia de conocer quienes son las personas que tienen a su cargo las decisiones de la misma.

Es decir, el desarrollo de una empresa no es el mismo si la orga nización está en manos de unas personas que llevan muchos años -- de conocer la actividad que se realiza a otra que en época recien te, viene dedicándose a ello o aquellas organizaciones en donde solamente existe una persona que toma decisiones y al momento de desaparecer ésta, podría poner en peligro la continuidad del ne- gocio.

Mercado.

En toda evaluación de crédito se tiene una necesidad imperiosa de - disponer de información básica de los productos o servicios que venden - los acreditados; aparentemente, esta información existe en toda negocia- ción, aunque desde luego su magnitud y confiabilidad varía (en algunos - casos) dependiendo de los recursos y tamaños de los solicitantes. Sin em-

bargo, en todo estudio de crédito es posible (con diferentes grados de - profundidad) según el caso lo amerite, elaborar un análisis del mercado - sobre el cual se debe tener en cuenta los siguientes conceptos:

- Localización.
- Características de los productos elaborados y marcas.
- Demanda histórica y esperada.
- Oferta histórica y esperada.
- Análisis del precio.
- Perfil de los consumidores.
- Comercialización.
- Canales de distribución.
- Fuentes de abastecimiento.

El análisis de estos rubros variará de acuerdo al producto elaborado, que puede ser un bien de capital, producto intermedio o de consumo final y podrán derivarse conclusiones importantes y a nivel de ejemplo se puede citar, si existe:

- Potencialidad del mercado consumidor (nacional y extranjero).
- Cumplimiento de las especificaciones exigidas por el mercado.
- Control estatal en los canales de distribución y/o precios.
- Insumos suficientes de origen nacional o necesita de importar éstos parcial o totalmente.
- Competencia y el grado de importancia de ésta.
- Bienes sustitutos, o bien, los elaborados son superfluos y por lo tanto susceptibles de ser eliminados.
- Un bajo grado de eficiencia operativa, existiendo por lo tanto la posibilidad de verse en desventaja al realizarse importaciones o - al aparecer un nuevo competidor.
- Etc.

A forma de colofón el análisis del mercado es complejo y casuístico y para escribir lo antes expuesto, baste el siguiente ejemplo:

" En ocasiones algunos artículos de mayor precio son adquiridos por que se cree deberán tener mejor calidad; pero en otras, cualquier sobreprecio por mínimo que éste sea, dejará fuera del mercado a un producto".

5.3. Concepto de Análisis.

Los estados financieros, reflejan la situación financiera de una empresa. Sin embargo, dichos documentos encierran diversa información, presentada bajo un código contable y que requiere ser atendida de acuerdo a necesidades concretas. Así por ejemplo, se requiere saber cual es la liquidez de una empresa, como un factor importante de su situación financiera, el estado financiero contiene elementos para valuar este aspecto, pero se necesita codificar la información contenida en el documento, a fin de poder emitir un juicio. Dicha operación se conoce con el nombre de Análisis e Interpretación de Estados Financieros, la cual permite emitir opiniones fundamentales de la situación financiera de una empresa en relación a determinados propósitos.

Por análisis se entiende, en sentido general, la descomposición de un todo en las partes que lo integran. Tiene como objetivo el poder comprender la naturaleza y características de cada uno de los elementos que forman el todo. El análisis como método, es utilizado en el estudio de los estados financieros y es: "Un método que sirve para explicar y comprender la información que los estados financieros contienen".

Por medio del análisis se puede tomar cada una de las cifras presentadas en un estado financiero para su estudio independiente, o bien, para su comparación con otras cifras, procediendo a su evaluación de acuerdo con diversos criterios. Así es, que tiene su surgimiento la interpretación de estados financieros.

Concepto de Interpretación.

El término interpretación tiene la connotación de comentario crítico, y es en este sentido en el que se le aplica con relación a los estados financieros, ya que por interpretación de ellos se entiende:

" El juicio que al respecto de la situación financiera de una empresa se emite, partiendo del conocimiento de sus cifras y relaciones entre ellas, así como de criterios definidos y apreciaciones subjetivas de quien lo realiza ".

Así pues, en la interpretación de los estados financieros intervienen tanto el criterio de la persona que lo realiza, fundamentado por su experiencia, como los criterios que de orden contable se ha establecido -

para tal efecto.

El análisis y la interpretación de los estados financieros son dos - conceptos que se han manejado conjuntamente. Por una parte, la interpretación se basa necesariamente en el análisis, por otra, el análisis por sí mismo posee poca significación, los valores numéricos que arroja toman relevancia cuando son interpretados.

5.3.1. Objetivos del Análisis e Interpretación.

En general se puede señalar que el objetivo del análisis e interpretación de estados financieros es proporcionar información oportuna, así - como criterios que permiten tomar decisiones, establecer controles y realizar cálculos para diversos fines.

El análisis e interpretación de los estados financieros persigue satisfacer diversas necesidades y por tanto puede enfocarse (o solicitarse su realización) para:

- Propósitos internos de la empresa.
- Propósitos externos a la empresa.

Conociendo estas posibilidades, se ubica que el análisis e interpretación que realizan los bancos de sus empresas-cliente sea de tipo externo.

Los objetivos que se tienen en el análisis e interpretación de los estados financieros son:

Accionistas.

- a) La redituabilidad de su inversión.
- b) La garantía de su inversión.
- c) La correcta administración de su inversión.
- d) La adecuada y razonable obtención de utilidades.
- e) La liquidez de la empresa.
- f) Las necesidades de inversión.

Directivos.

- a) Revisión de políticas administrativas.
- b) Ajustes de estrategias financieras.
- c) Presupuestos y pronósticos.

- d) Controles administrativos y financieros.
- e) Planes de crecimiento y desarrollo.
- f) Localización de deficiencias en la estructura financiera.
- g) Visualizar posibilidades de financiamiento.

Inversionistas.

- a) La seguridad de su inversión.
- b) Los adecuados intereses en su inversión.
- c) Las posibilidades y conveniencias de invertir o ampliar su inversión.

Empleados y Obreros.

- a) Cálculo de la participación de utilidades.
- b) Negociación de tabuladores y prestaciones en las revisiones de - contrato colectivo.

Proveedores.

- a) La conveniencia de ampliación o reducción de montos de crédito.
- b) Las posibilidades de pago de la empresa.
- c) Las posibilidades de venta a sus clientes.
- d) Las condiciones de venta para sus clientes.

Acreedores.

- a) Determinar la solvencia y capacidad de pago de la empresa.
- b) Determinar la ampliación o reducción de plazos.
- c) Conocer las garantías de la empresa con respecto a sus créditos.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

- a) Definir o revisar y controlar políticas arancelarias.
- b) Determinación de montos gravables.
- c) Vigilancia del pago adecuado de los impuestos.
- d) Presupuesto de ingresos de la federación.

Secretaría de Programación y Presupuesto.

- a) Para fines estadísticos.
- b) Promover y apoyar actividades industriales.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

- a) Para fines estadísticos.
- b) Definir y controlar políticas de precios.
- c) Posibilidades de expansión a diversos mercados internacionales.
- d) Definir políticas de importación y exportación.

Objetivos para las Instituciones de Crédito.

Tal como el análisis e interpretación de estados financieros tiene utilidad para otros organismos, lo tiene también para la Banca. Las múltiples finalidades que tiene para las Instituciones Financieras se pueden clasificar en dos grandes ramas:

- a) Para la promoción de servicios.
- b) Para fines crediticios.

En orden a la promoción de servicios, es una forma útil y fiel (no exclusiva) de conocer las características y necesidades de los clientes, con el propósito de ofrecer aquellos servicios financieros que se adecúen a las primeras y satisfagan las segundas. Por lo que se refiere a los fines crediticios, el análisis e interpretación de los estados financieros se convierte en una herramienta importante, ya que permite evaluar a los clientes solicitantes de crédito, con miras a su otorgamiento.

Un Banco podrá medir la viabilidad de otorgar un crédito, ya que a través de la referida técnica le interesa conocer entre otras:

- a) La situación financiera de la empresa-cliente.
- b) Las alternativas posibles de financiamiento.
- c) La solidez de las garantías.
- d) Las perspectivas de la empresa.
- e) La aceptación y demanda de sus productos, etc.
- f) Su capacidad de pago.
- g) La productividad de la empresa.
- h) La recuperabilidad de sus operaciones.

En conclusión, el análisis e interpretación de estados financieros para fines crediticios es herramienta básica e indispensable para el otorgamiento del crédito.

5.3.2. El Análisis e Interpretación de Estados Financieros para fines Crediticios.

Uno de los aspectos más importantes de una evaluación de crédito es el análisis de la situación financiera de los solicitantes, para que exista una relación crediticia sana, su liquidación debe proceder de las ope-

raciones propias del negocio y sólo en caso extremo derivarse de su patrimonio o de garantías adicionales.

El análisis de la situación financiera de los solicitantes, tiene como fundamento la información financiera.

Conceptos Básicos.

Los conceptos más importantes para el análisis e interpretación de los estados financieros en una Institución de Crédito son:

- Ventas.
- Utilidades.
- Liquidez.
- Estructura de la inversión.

Ventas.

- ¿Las ventas son de carácter cíclico?
- ¿El incremento en ventas se debió principalmente a aumento de volumen o de precios?
- ¿El comportamiento de las ventas (incremento o disminución) se debe a la diversificación o concentración de su clientela?
- ¿La falta de crecimiento en ventas es originada por control de precios?
- ¿Las ventas son bajas para los recursos invertidos a precios históricos y reexpresados, o existe una sobreinversión de Activo Fijo?
- ¿Se observó la tendencia de los índices?
- ¿Se compararon los indicadores con empresas similares?
- ¿La estabilidad en el crecimiento de las ventas le permitió incurrir en cargos financieros relativamente altos.

Utilidades.

- ¿Existe un crecimiento desproporcionado en los costos y gastos?
- ¿Cuál fue su origen?
- ¿Existen retiro de utilidades vía gastos de administración?
- ¿Los gastos financieros concuerdan con el volumen y tipos de pasivos?
- ¿Cuál es el origen de otros gastos y otros productos?
- ¿Cuáles son las políticas de aplicación de utilidades?
- ¿No obstante que las ventas no experimentan un crecimiento espectacular?

cular, las utilidades tuvieron un sano incremento ?

- ¿La estabilidad en el crecimiento de las ventas le han permitido - mantener una estabilidad en los márgenes de utilidad?
- ¿La mayor variabilidad en las utilidades logradas, la expone a mayores riesgos?
- ¿Los incrementos desproporcionados en los pasivos son el origen de disminuidas utilidades por la alta carga financiera a la que es sujeta?
- ¿Se observó la tendencia de los índices?
- ¿Se compararon los indicadores con empresas similares?

Liquidez y Flujo de Fondos.

- ¿Se pagaron desproporcionados dividendos en un ejercicio de limitadas utilidades o de deficientes flujos de efectivo?
- ¿Los altos saldos en inventarios se deben a actividades cíclicas?
- ¿Genera recursos suficientes para cubrir sus pasivos a corto plazo?
- ¿El saldo de la cartera es acorde al giro de la acreditada?
- ¿Las rotaciones de sus inversiones circulantes son acordes a la exigibilidad de sus pasivos a corto plazo?
- ¿Cuál fue el origen de los fondos obtenidos y cuál fue el empleo de los mismos?
- ¿La empresa cuenta con capacidad para generar efectivo?
- ¿Se observó la tendencia de los índices?
- ¿Se compararon los indicadores con empresas similares?
- ¿Se analizó la antigüedad de saldos de la cartera?
- ¿La alta rotación de inventarios fue ocasionada por una sobreinversión o por baja en el nivel de ventas o por ambas situaciones?
- ¿El financiamiento de sus inversiones en cartera e inventarios, es proporcionado por pasivos con costo o sin costo? ¿Va acorde a su giro?

Estructura de la Inversión.

- ¿Su endeudamiento va acorde al giro en el que se desenvuelve?
- ¿El nivel de endeudamiento llegó al punto en el que de contraer -- más pasivos le significará disminuir su utilidad marginal?

- ¿Se observó la tendencia de los índices?
- ¿Se compararon los indicadores con empresas similares?
- ¿En contratos de créditos a largo plazo se incluyen cláusulas de restricciones y/o gravámenes?
- ¿Cuál es el origen de los aumentos del capital? ¿Recursos frescos o capitalizaciones?
- ¿Se conoce el método empleado para la revaluación de los activos fijos?
- ¿Se está aplicando el concepto de que "a mayor grado de apalancamiento, mayor riesgo"?
- ¿Existen deudas a favor de socios? ¿Podrían ser susceptibles de subordinarse?

5.3.3. Los Presupuestos.

El procedimiento del presupuesto fue adoptado por varios países europeos en la segunda década del siglo XIX y por los EE.UU. en 1821.

En la actualidad todos los gobiernos lo tienen implantado.

Fue hasta después de la primera guerra mundial cuando el sector privado empezó a darse cuenta de que también podría utilizar ventajosamente el procedimiento del presupuesto para controlar sus gastos, sin embargo, hasta hace relativamente poco, se han podido apreciar las posibilidades y ventajas del control presupuestal.

El Diccionario Enciclopédico Quillet lo define en parte como: "cálculo anticipado de gastos, recursos, trabajos por realizarse en un asunto público o privado; planificación de la gestión financiera por cumplir en un determinado período de tiempo".

Se le puede conceptuar como el conjunto de estimaciones coordinadas que hace posible prever las condiciones de operación y los resultados de cierto período de tiempo.

A través del presupuesto se logran los siguientes objetivos:

1. Obliga a una adecuada y funcional organización de la empresa.
2. Exige una coordinación de todos y cada uno de los departamentos, haciendo que operen como un conjunto unificado hacia un objetivo común.

3. Es base para un control, que tiene utilización:

- a) Para comparar los resultados obtenidos con las estimaciones planeadas.
- b) Permitir el análisis de las diferencias, y.
- c) Facilitar la adopción de decisiones y políticas a seguir.

El Control Presupuestal, representa por una parte la integración de todos y cada uno de los presupuestos que deban regir la marcha administrativa de un negocio y, por otra parte, en continuo ajuste de los gastos a los ingresos, o sea, que en todo tiempo el gasto debe ajustarse al ingreso.

La Integración del Control Presupuestal en una entidad industrial es:

- 1o. De Ventas.
- 2o. De gastos o erogaciones.
- 3o. De caja o financiero.
- 4o. De gastos o erogaciones de capital.

Las Ventajas del Control Presupuestal:

- 1o. Ayuda a fijar la responsabilidad a cada función de la empresa, precisamente donde corresponde.
- 2o. Debido a su carácter coordinador, hace que todos los departamentos de la empresa colaboren para alcanzar los objetivos generales fijados por el presupuesto.
- 3o. Es el objetivo de todos los departamentos de la negociación, es el medio para comprobar la eficiencia de los resultados.
- 4o. Evita el desperdicio, en el sentido de que limita los gastos a los máximos especificados.
- 5o. Regula los gastos proyectados, dentro de los límites del ingreso.
- 6o. Señala el uso más económico del capital de la empresa, toda vez que los planes elaborados antes del presupuesto, tienen como objetivo la máxima eficiencia.
- 7o. Exige que el director estudie el mercado, los productos, los métodos de fabricación, y precisar los medios más idóneos para aumentar la producción.
- 8o. Sirve de advertencia oportuna contra cualquier optimismo irracio

nal que pudiera conducir a una expansión exagerada de ciertas - funciones o divisiones de la empresa.

9o. Ayuda a determinar el efecto de la política de ventas, política de producción, y la política financiera de la empresa.

10. Hace posible analizar las diferencias entre estimaciones y resultados.

El Período del Presupuesto; se puede decir que depende de las necesidades y condiciones de operación de la empresa en cuestión, pues algunos sujetarán su plan a temporadas, estaciones, trimestres y otras más, la mayoría, procurarán que su control presupuestal se ajuste a su ejercicio - fiscal, normalmente de enero a diciembre de cada año.

Si surgen oportunidades no previstas la existencia del presupuesto - no debe impedir la acción administrativa inmediata para aprovechar la situación. Así mismo si las condiciones cambiaran de manera que parezca indeseable adelantar proyectos planeados tales como una costosa adición de capital, no se deberá vacilar en desviarse del presupuesto. Todas estas - sugerencias indican que un presupuesto no debe ser un plan rígido e inflexible, sino más bien debe ser una herramienta viable que debe ajustarse - según lo requieran las circunstancias. Por otra parte, es esencial que el presupuesto no se cambie con cada capricho, ni que se considere con ligereza. Implementado apropiadamente, el presupuesto se convierte en una herramienta importante que permite una eficaz administración por excepción.

En resumen—Aunque hay muchas técnicas que tienden a añadir flexibilidad a un programa de planificación y control, hay que insistir de nuevo - que es el elemento humano, las actitudes del más alto administrador, el - que condiciona fundamentalmente la flexibilidad real y percibida tan vital para la administración dinámica. Los presupuestos no administran; sólo administran las personas.

5.3.4. Reglas Especiales.

Este tipo de reglas están orientadas a definir criterios para clasificar y/o reclasificar las cifras de un estado financiero, para cada estado financiero en particular se tendrán sus reglas aplicables.

Una vez obtenida la adecuada clasificación de los conceptos de los estados financieros, se mencionan aspectos cualitativos a evaluar en los diferentes rubros de dicha información.

Balance General o Estado de Situación Financiera.

a) Caja y Bancos: Se trata del efectivo que la empresa mantiene, manejándose en el rubro de Bancos la mayor parte de su Tesorería.

b) Cuentas por Cobrar: Se excluirán los conceptos que no estén relacionados con el giro normal del negocio (clientes), por ejemplo: préstamos a accionistas, funcionarios, compañías afiliadas o subsidiarias. En caso de presentar éstos conceptos, deberán reclasificarse al rubro de Deudores Diversos y Afiliadas o Subsidiarias respectivamente. Deberá verificarse que no existan saldos vencidos, así como que se cuente con provisiones adecuadas para "incobrables".

c) Documentos por Cobrar: Debe existir un adecuado reparto de riesgos a cargo de los girados. Verificar las fechas de vencimiento de los documentos vencidos, monto y grado de recuperación.

Aunque en la actualidad la mayoría de las empresas venden y compran en cuenta abierta, no hay que perder de vista que algunos negocios optan por documentar sus ventas, ya sea porque la experiencia que tienen con su clientela no es del todo satisfactoria o por la necesidad de obtener financiamiento mediante su descuento.

Es una sana práctica el crear reservas de cuentas malas o dudosas, ya que éstas permitirán por un lado a la empresa contar con recursos para hacer frente a sus necesidades y para conocer si tiene previsión para futuras contingencias.

Estas reservas siempre aparecerán en el Balance General como partidas que se restan al renglón que correspondan o podrán figurar en global, o no aparecer, pero si existen las cuentas y documentos por cobrar tendrán como complemento la palabra "Neto".

En algunas ocasiones, las empresas acostumbran contratar seguros de cuentas por cobrar, lo que indicará una mayor seguridad en la recuperación de las mismas.

También existe la posibilidad de que el solicitante de crédito, antes de requerir el financiamiento de la institución bancaria, haya descontado una parte de su cartera, la que se puede considerar de mejor calidad,

pues la Institución que la descontó la ha sometido a un proceso de selección y por consiguiente si el prospecto de crédito pretende se le descuenta otra porción de la misma, se debe tener mucho cuidado al investigar la calidad de su clientela, pues de lo contrario se pueden correr riesgos innecesarios.

Cuando existe la situación que se ha mencionado, el Balance General deberá mostrar con toda claridad este tipo de operaciones, disminuyendo los documentos descontados del renglón de documentos por cobrar, pero informando el saldo descontado, ya que representa una responsabilidad de la empresa, si no son pagados a su vencimiento los documentos.

Estas cuentas del Balance adquieren singular importancia cuando el tipo de crédito que se solicita es: descuentos mercantiles, descuento de crédito en libros u operaciones de Factoring.

d) Inventarios: Análisis de la base que se tomó para su valuación, artículos que lo componen, cantidad de mercancía obsoleta o de difícil venta, o en su caso, situación que guardan con respecto a las garantías.

1. Materias Primas.- Se debe contemplar en todos los casos, si esas materias primas no tienen ninguna restricción o son en alguna forma de uso especializado y por lo tanto su realización, en caso necesario, no sea rápida.

2. Producción en Proceso.- Este renglón también merece un análisis cuidadoso para comprobar si el negocio viene normalmente y cuál sería el grado de recuperación en un momento determinado.

3. Artículos Terminados.- De dicha cifra, en adición a las dos anteriores, se puede determinar la rotación, entendiéndose por ésta el tiempo que tarda la empresa en producir vender-recuperar sus artículos o productos. Una rotación lenta puede ser indicativa de que la empresa tiene sobreinversión de inventarios, que está especulando con mercancías de gran demanda, que la calidad de los artículos que vende no es satisfactoria o que el mercado al que están destinados sus productos se encuentra saturado o restringido.

e) Deudores Diversos: ¿De qué concepto provienen? ¿A cargo de quién son? ¿Qué grado de recuperabilidad tienen? ¿Cuanto corresponde a socios y

familiares?

Cuando se analice se debe poner especial atención en aquellas partidas que contengan adeudos de los accionistas que correspondan a compromisos para aumentar el capital social de la empresa, en cuyo caso se encontrará con una maniobra para presentar cifras "Infladas".

f) Edificios y Terrenos: Verificar en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, a nombre de quién se encuentra, características, valor comercial. En el caso de reportar gravamen a favor de quién es, importe - del crédito, destino, plazo, forma de pago, adeudo a la fecha y alcance - del gravamen. En caso de existir revaluación indicar el nombre del perito o empresa que lo llevó a cabo y bases de la misma.

g) Maquinaria y Equipo: Verificar el grado de especialización, estado de conservación, situación que guardan respecto a garantías específicas. En caso de existir revaluación, nombre del perito o empresa que lo - llevó a cabo y bases de la misma.

h) Muebles y Enseres: Verificar estado de conservación y situación - que guardan respecto a garantías específicas.

i) Depreciación: Muchas empresas acostumbran presentar en su balance general los activos fijos a valor neto, o sea, sin que aparezca el monto de la depreciación acumulada, restándola al valor original del renglón - que corresponda; cuando esta situación se presente, la persona que realice el análisis de crédito deberá obtener su importe. Se debe analizar con detenimiento si los activos fijos propiedad del solicitante del crédito - tienen un escaso valor real por tener una antigüedad considerable, tal si tuación podría afectar la seguridad pues no se contaría en un momento dado, con garantía suficiente para el crédito, si ésta, está representada - por esos activos fijos.

j) Revaluación de Activos Fijos: Es importante conocer si los valores asignados al Activo Fijo se apegan a los principios de contabilidad, medi ante el ajuste por cambios en el nivel general de precios o por costos es pecíficos. Si la base para revaluar los bienes fué un avalúo practicado - por alguna Institución de Crédito o valuadores independientes de reconoci do prestigio, se puede pensar que posee un mayor grado de confiabilidad. Este rubro merece una especial atención en cuanto a la capacidad de gene ración de riqueza de los Activos Fijos, más que en el valor material -

de los mismos.

Al igual que el costo histórico, este concepto también es susceptible de depreciarse, debiendo tratarse de igual manera.

k) Pagos Anticipados y Cargos Diferidos: Conocer su detalle y concepto. Estos renglones aunque tienen gran importancia en el análisis por la información que pueden proporcionar, no se deben considerar para efectos de medir los recursos del negocio.

Especial cuidado merecen los importes aplicados en este rubro por pérdidas en cambios, en base a su importancia si se deben o no presentar por separado, sin perder de vista que se trata de pérdidas que afectarán los futuros resultados.

l) Proveedores: Deberá verificarse que no existan vencidos y en su caso, la causa de éstos recabando opinión de las mismas.

En la mayoría de los casos, es deseable que este rubro sea la principal fuente de financiamiento de una empresa, en virtud de ser el recurso externo y casi siempre gratuito.

m) Documentos por Pagar: Analizar la procedencia de dichos documentos (según el caso), su vencimiento, que no existan saldos vencidos y en su caso, las causas de éstos.

n) Adeudos a Favor de Instituciones de Crédito: Conocer nombre de las Instituciones acreedoras, origen de las obligaciones, vencimientos, garantías otorgadas, importes vencidos y recabar su opinión referente a la experiencia crediticia que han tenido con el cliente. Asimismo, comprobar que sus saldos concuerden con los reportes de créditos múltiples (Sencicreb), que proporciona el Banco de México, a la fecha más reciente.

ñ) Acreedores Diversos: Conocer origen de las partidas que integran este renglón, plazo de liquidación, garantías otorgadas y opinión de los acreedores respecto al cliente. Así mismo importe de saldos vencidos, saldos a favor de socios, compañías filiales y subsidiarias y finalmente el grado de exigibilidad de las partidas.

o) Acreedores Hipotecarios: Conocer origen de las partidas que integran este renglón, plazo para su liquidación, número de pagos vencidos e importe, detalle de bienes gravados.

p) Acreedores a Largo Plazo: Se aplican las mismas consideraciones - que a las partidas de pasivo circulante, con la diferencia de que su vencimiento es mayor de un año.

Los renglones del Pasivo a Largo Plazo y del Pasivo a Corto Plazo - tienen una gran importancia para el análisis del factor financiero, pues en ellos se puede determinar hasta que grado se encuentra endeudada la em - presa y con que bienes propios ha garantizado esas deudas.

q) Créditos Diferidos: Conocer el detalle de su integración. Este - concepto más que representar una obligación son productos o recursos que se han cobrado anticipadamente y que deberán aplicarse proporcionalmente en tiempos futuros. Su presentación en el Balance General es poco frecuente, pero es conveniente citar algunas de las principales cuentas que aparecen en esta clasificación: Rentas cobradas por anticipado, intereses co - brados por anticipado, utilidades por realizar por ventas en abonos, im- - puestos diferidos.

r) Capital Social: Verificar que coincida con la escritura constitutiva o modificaciones en su caso.

s) Reservas: Que estén creadas adecuadamente, sobre todo las obligatorias y en su caso las voluntarias.

t) Utilidades Acumuladas: Analizar su posible aplicación, ya sea para distribuir las o capitalizarlas y si han sido acordes con el capital in - vertido y tipo de negocio.

u) Pérdidas del Ejercicio: Conocer un amplio detalle de las causas - de la misma. En este último caso resulta imprescindible que el análisis - determine en forma específica a qué se debe que la empresa haya obtenido pérdida, ya sea de un ejercicio o del último. La información que puede -- proporcionar dicho análisis podrá auxiliar en la toma de decisión del cré - dito solicitado, se debe concluir si la pérdida fue ocasionada por una ma - la administración, por que sus productos no tienen aceptación en el merca - do, o cualquier otra circunstancia que denote una deficiencia interna de la empresa, que no podrá ser superada con un financiamiento externo.

v) Superavit por Revaluación: Siempre que exista en el Balance General una partida por superávit debe profundizarse en este concepto para --

aclararlo totalmente y determinar, hasta qué punto el superávit es real, qué base de valuación la empresa utilizó para integrarlo, ver si es correcta su concepción o cualquier otro razonamiento, que apoye el análisis, así mismo como las partidas que de B-10 se plasmen.

w) Cuentas de Orden: Siendo este el último capítulo del Balance General, presentado en notas o al calce, es necesario aclarar que su presentación en el mismo no afecta en el momento a las cuentas de activo, pasivo o capital, pero en un futuro o con una condición determinada si modifican los valores de las cuentas ya mencionadas. Por lo anterior son conocidas como cuentas de orden, de registro, contingentes o de memoranda.

Como es posible que en un momento determinado puedan afectar a la situación económica, ampliando o disminuyendo recursos u obligaciones, es necesario tomarlas en cuenta y medir el riesgo que se puede correr si llega a cambiar la situación financiera de la empresa.

Estado de Resultados: En cuanto al estado de resultados se tendrán como criterios, para los diversos renglones:

Ventas Netas: Se refiere a las realizadas exclusivamente como operación normal del negocio deduciendo las rebajas y devoluciones que haya tenido la empresa.

Costo de Venta: Refleja el costo originado por las mismas ventas, este concepto es tan importante que por sí solo representa un estado financiero auxiliar o analítico, denominado "Estado de Costo de Producción".

Gastos de Operación: A la utilidad o pérdida bruta se le restarán aquellos gastos realizados como consecuencia de la operación propia del negocio, dando como resultado la utilidad o pérdida de operación.

Dependiendo de su naturaleza deberán subclasificarse como:

- Gastos de venta.
- Gastos de administración.
- Gastos financieros.

Otros Gastos o Productos.

A la utilidad o pérdida de operación se le restan o suman los gastos o ingresos generados por la empresa que no se derivaron de operaciones normales; el resultado de ésta última fase será la utilidad o pérdida de

impuestos.

Resulta conveniente aclarar que dentro de este rubro se acostumbra - incluir conceptos tales como pérdidas cambiarias, depreciación por revaluación y otros, por lo cual, en atención a su importancia relativa debe mostrarse por separado.

Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las - Utilidades.

Corresponden a los compromisos contraídos con las autoridades Hacendarias y con los trabajadores, producto de la generación de utilidades de la empresa.

Utilidad Neta.

Es el resultado final del ejercicio (utilidad o pérdida) mismo que - se puede considerar como el rendimiento de la inversión de los accionistas, siendo susceptible de repartirse como dividendos o de reinvertirse - mediante incremento al Capital Social o manteniéndose simplemente como - Utilidades Acumuladas.

Es el elemento más importante de la generación de recursos de una em - presa, constituyéndose como el factor motivador del inversionista para - continuar con el negocio en marcha.

Ningún análisis de crédito deberá hacerse sin tomar en cuenta el Es - tado de Resultados porque es un complemento del Balance General y además porque refleja las operaciones realizadas por la empresa por un período - determinado.

Con el desarrollo de lo anterior se abarcan los Estados Financieros principales proporcionados por la empresa, es importante recordar:

- Estar seguros de la razonabilidad de las cifras de los estados - financieros, debiendo aclarar todas aquellas partidas que a su juicio y - entender lo merezcan, dejando por escrito las razones presentadas por la empresa y su apreciación a las mismas.

- Efectuar el análisis con absoluta responsabilidad, buscando mayor profesionalismo en el mismo para apoyar con opiniones debidamente funda - mentadas, las proposiciones de crédito a los Organismos y Funcionarios - facultados.

- Existen otros nombres de cuentas para la información financiera -

que se ha comentado, pero siempre que se ajusten a las características generales descritas se procedería, en lo posible, unificar la presentación; cualquier otro concepto no explicado, se deben analizar sus características a fin de clasificarlos en el rubro correspondiente o presentarlos por separado en base a su importancia.

Estado de Origen y Aplicación de Recursos. (En base a flujo de efectivo).

Es el último de los Estados Financieros principales o básicos, que - para efectos del análisis Financiero, debe ser tomado en cuenta; es elaborado internamente por la S.N.C. en base a Balance General y Estado de Resultados proporcionados por la empresa.

El hecho de haber enunciado los Estados Financieros en cierto orden, no implica que éste último sea el menos importante; cabe aclarar que la - conjunción de los datos derivados de todos y cada uno de ellos, sería la base de la elaboración de un análisis más completo y certero.

Su objetivo es proporcionar información útil y confiable que permita:

- Aquilatar la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivo a través de sus operaciones, así como de la administración de sus recursos y obligaciones de corto plazo.
- Evaluar el apalancamiento y la liquidez de la empresa complementándose como ya se dijo con los otros dos Estados Financieros.
- Formarse un juicio acerca de la manera en que la administración:
 - . Obtuvo y aplicó el efectivo.
 - . Respondió a sus compromisos financieros.
 - . Respondió a sus necesidades y oportunidades de inversión.
- Analizar los cambios en la situación financiera de la empresa derivados de sus operaciones, así como de sus actividades de financiamiento e inversión.

El punto de partida para su elaboración es un análisis del estado de resultados así como de las variaciones totales, separando reales y virtuales hasta donde sea posible, en su situación financiera correspondiente - al período que se analiza.

Un cambio virtual en la situación financiera se define como cual---

quier variación en las partidas del balance general que no tiene un impacto directo e inmediato sobre la posición de efectivo o inversiones temporales de la entidad. Por ejemplo, las fluctuaciones cambiarias representan un cambio virtual en la situación financiera en tanto no exista un pago o cobro del pasivo o el activo respectivo. Igualmente, el incremento en el valor de los activos y su contrapartida en el capital contable no afectan el efectivo de la empresa.

La base para la elaboración del estado de origen y aplicación de recursos es un concepto amplio que incluye no sólo el efectivo sino también las inversiones en valores negociables o inversiones temporales.

Los elementos que integran el Estado de Origen y Aplicación de Recursos son:

Generación Bruta de Recursos.

Representa el monto de efectivo generado o requerido como consecuencia de las operaciones de la empresa. A través de este concepto se busca medir la calidad de los resultados (utilidades o pérdidas) reflejados en el estado de resultados, es decir, la capacidad de éstos para contribuir a la liquidez de la empresa.

Este resultado debe ajustarse por los ingresos y gastos incluidos en el estado de resultados que no requieren o generan movimientos de efectivo, ejemplos de este tipo de partidas son las depreciaciones, amortizaciones, aplicación a resultados de cargos o créditos diferidos, provisiones por prima de antigüedad, pensiones y jubilaciones, resultado por posición monetaria, fluctuaciones cambiarias, etc.

Origen o Aplicación de Recursos Operativos.

Por recursos operativos se entienden:

- El efectivo y las inversiones temporales.
- Los inventarios.

- Las cuentas por cobrar o por pagar derivadas de las transacciones que por lo general provocan un flujo de efectivo dentro del ciclo normal de operaciones de la empresa. Ejemplo de este tipo de partidas son las cuentas y los documentos por cobrar a clientes, los gastos pagados por anticipado, impuesto sobre la renta por cobrar o por pagar, proveedores, gastos acumulados por pagar, etc.

Es decir, se trata de todos los Activos Circulantes y de los Pasivos a Corto Plazo.

Para conocer si se trata de origen o aplicación es necesario analizar cada una de las variaciones en las partidas que integran los recursos de operación, excepto el efectivo, las inversiones temporales y los préstamos bancarios. Dependiendo del comportamiento de estas partidas y la forma en que se administraron, se conocerá si el flujo de recursos operativos en adición con la generación bruta de recursos, sólo incrementó las cuentas por cobrar y sus equivalentes o si requirió otra fuente de financiamiento, en consecuencia se concluirá si la operación generó sobrantes o faltantes operativos.

Es importante eliminar de la variación en cada una de las partidas que se citan el incremento o decremento derivado de eventos o transacciones ajenas a la operación y administración del efectivo del negocio. Por ejemplo, la variación anual en el inventario resulta no sólo de las ventas y las compras efectuadas por la empresa durante el período sino también de la revaluación del mismo.

Origen o Aplicación de Otros Recursos.

Adicionalmente el efectivo generado de las operaciones, la empresa pudo haber obtenido, efectivo por otras fuentes de financiamiento. Este concepto incluye:

- a) Contratación de créditos bancarios a corto y largo plazo.
- b) Aportaciones de los accionistas en efectivo.
- c) Efectivo derivado de eventos y/o transacciones extraordinarias, - por ejemplo: Venta de activo fijo o inversiones permanentes.

Es importante eliminar las variaciones en las partidas de carácter virtual, por ejemplo: La actualización de pasivo en moneda extranjera incrementa el pasivo pero no representa una fuente de efectivo.

Dentro de los usos o aplicaciones de otros recursos se incluyen conceptos como los siguientes:

- a) Inversión en propiedades, planta y equipo.
- b) Inversiones permanentes.
- c) Pago de pasivos bancarios o públicos a corto plazo y largo plazo.
- d) Pago de dividendos y disminución del capital social.
- e) Efectivo aplicado a eventos y/o transacciones extraordinarias.

La suma algebraica de los elementos que integran este estado determina la variación anual neta en el renglón de efectivo y de inversiones temporales.

Ajustes y Castigos.

De acuerdo con el análisis de los aspectos anteriores, se obtendrá la pauta a determinar si dentro del dictámen de crédito será necesario realizar:

- a) Ajustes a los saldos de las cuentas.
- b) Castigos a los saldos de las cuentas.

Ejemplos de Ajustes:

a) Cuando se compruebe que no se ha creado la reserva para depreciación de maquinaria y equipo, se debe ajustar el valor de la misma, restándole un por ciento adecuado.

b) Cuando se haya destinado una reserva para cuentas malas menor a la normal de acuerdo con el giro del negocio.

Ejemplos de castigo:

a) Cuando el precio del valor de las mercancías registrado en libros es superior al valor del mercado, según investigación realizada.

b) Si dentro de los inventarios existen mercancías que por su mala calidad, pasados de moda, deteriorados, etc., no son susceptibles de venderse o el importe de la venta es mínimo.

Así como los ejemplos mencionados podrán hacerse las reclasificaciones, ajustes y castigos necesarios de acuerdo con el criterio y conocimiento que tenga el analista de la existencia de situaciones que lo ameriten.

5.3.5. Preparación de los Estados Financieros.

Los estados financieros que son presentados y que serán analizados para fines crediticios, deberán ajustarse a determinadas reglas. Dichas reglas permiten la adecuación de los datos, tanto del balance como del estado de resultados a los métodos que se siguen para su análisis.

Son dos tipos de reglas que debe observarse:

- a) Generales aplicables a todo estado financiero.

b) Especiales, aplicables en particular al tipo de estado financiero de que se trate.

Reglas Generales.

a) Redondeo de cifras.

Consiste en simplificar las cifras aproximando éstas a miles y millones determinado esto, por la magnitud que la empresa tenga.

Al llevar a cabo el cierre de cifras, se procede aproximando a la unidad superior en los casos de cifras iguales o superiores a cinco. En el caso contrario, valores inferiores a cinco, el cierre se hará a la unidad inferior.

Así por ejemplo:

	Cifra original:	\$ 2,375,614,75	
	Eliminación de centavos :	2,375,615	
Cierre de cifras:	(a miles)		2,376
	(a millones)		2

5.3.6. Métodos y Procedimientos para el Análisis e Interpretación de los Estados Financieros.

Los métodos y procedimientos para el análisis de los estados financieros son sistemas que con pasos definidos y estructurados permitirán desglosar un estado financiero y visualizar las relaciones y proporciones que sus cifras guardan entre sí.

Son diversos los referidos métodos y procedimientos, sin embargo se centrará en aquellos que se manejan comunmente en los análisis para fines de crédito. Esto, después de tener un panorama global a través de la clasificación que los métodos y procedimientos admiten.

Clasificación.

Método de Análisis	Procedimiento	Utilización
1. Vertical o estático	a) Porcientos integrales	Sirve para analizar un estado financiero ya sea a una fecha o período determinado.
	b) Razones simples	
	c) Razones estándar	

2. Horizontal o Dinámico
- | | |
|-----------------------------|--|
| a) Aumentos y Disminuciones | a) Sirve para --
analizar dos
estados finan_
ciers del --
mismo tipo y
empresa co --
rrespondiente
a dos ejerci-
cios. |
| b) Tendencias | b) Sirve para --
analizar dos
o más estados
financieros -
del mismo ti-
po y empresa
en distintos
ejercicios -
consecutivos. |

5.3.6.1. Procedimiento de Porcientos Integrales.

El procedimiento de porcientos integrales arroja elementos comparativos entre los diversos renglones de un estado financiero, ya que consiste en determinar la proporción que guarda cada uno de ellos con respecto a - los demás renglones considerados como un todo.

Este procedimiento puede ser aplicado a cualquier tipo de estado financiero, ya sea a una fecha determinada, ya a un período determinado; ya sea básico, o secundario.

El desarrollo de este procedimiento se basa en el concepto de que el todo es igual a la suma de sus partes. Así pues, se podrá igualar al estado financiero, o parte o capítulos del mismo, con el 100% y calcular la - parte que de ese 100% le corresponde a cada uno de los renglones.

5.3.6.2. Razones Simples.

El procedimiento de razones simples es de los más utilizados para el análisis. Ello se debe a que es un método de gran riqueza y flexibilidad, - lo cual permite su adaptación a los estados financieros de los diversos tipos de empresa.

Una razón es una relación existente entre dos cifras y que a partir de la comparación entre ellas, establece la proporción y dependencia de las - cantidades planteadas.

Combinando los conceptos y factores que hasta este momento se han descrito, el análisis y evaluación de la solicitud de crédito comprende aquellos que por su importancia son relevantes, a juicio del analista, ya que - es conveniente recordar que análisis de crédito es principalmente "el criterio".

Ventas.

Los indicadores y su interpretación para el análisis de las ventas son:

A) Promedio mensual de Ventas y su Incremento:

Cálculo

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Número de meses}} \times 100 - 100$$

Promedio mensual del período anterior

Interpretación.

- Promedio mensual.

- Indica el porcentaje de crecimiento de las ventas en relación al ejercicio anterior.

- Su comparación con el índice de inflación muestra si existe crecimiento en número de unidades vendidas o sólo incremento de precios.

- Tendencia de penetración en el mercado.

B) Crecimiento del activo Fijo Reexpresado:

Cálculo

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Reexpresado}}$$

Interpretación.

- Índice de orientación para determinar un exceso de inver--

sión en activo fijo o la insuficiencia de ventas, la presencia de uno o de otra - motiva, una baja productividad.

- El objeto de su comparación con Activos Fijos, precisamente reexpresados, es determinar si el crecimiento de sus ventas es real o solamente compensatorio del efecto inflacionario.

C) Crecimiento de la Inversión Total

Reexpresada:

Cálculo

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inversión Total Reexpresada}}$$

Interpretación.

- Este indicativo es complementario del anterior, señalando la proporción que tiene el crecimiento de sus ventas en relación a la reexpresión del total de sus activos monetarios.

Para realizar un eficiente análisis de las ventas hay que recordar que el volumen de éstas está en gran parte influenciado por la eficiencia con que se operan las inversiones realizadas, determinándose tal grado de eficiencia al comparar las ventas con la inversión total y la realizada en Activos Fijos.

No todo crecimiento de ventas resulta siempre un buen síntoma, ya que puede estar motivado por un cambio en las políticas crediticias y de ventas, situación que en algunas ocasiones es poco atractiva en los resultados de la empresa, dado el alto costo del financiamiento.

Del análisis de mercado realizado con anterioridad, se pueden desprender los fundamentos de las tendencias mostradas en el nivel de ventas.

Utilidades.

Los indicadores y su interpretación para analizar el rendimiento son:

A) Productividad de las Ventas.

Cálculo

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Interpretación.

- Determina el porcentaje del rendimiento obtenido por los propietarios en relación al volumen de las ventas.
- El beneficio por cada peso de ventas, señala la proporción del ingreso incorporable al Capital.

B) Productividad del Capital Contable:

Cálculo

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable-Utilidad Neta}} \times 100$$

Interpretación.

- Determina el porcentaje del rendimiento obtenido por los propietarios en relación a su inversión.
- El beneficio por cada peso de inversión propia.
- Evaluación de la eficiencia del capital invertido.

C) Productividad de la Inversión Total:

Cálculo

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Interpretación.

- Expresa el porcentaje de rendimiento de los recursos totales invertidos (propios y ajenos).
- El beneficio por cada peso de inversión total.
- Evaluación de la eficiencia de la operación.

Un descenso en las utilidades o pago de dividendos puede en ciertas situaciones motivar, a la larga, más dependencia de financiamiento, a menos que la compañía esté adecuadamente capitalizada.

La inversión real de cualquier negocio, está representada por su Activo Total más que por su Capital; la justificación de la existencia del primero es solamente la generación de utilidades y cuando se ve que el Activo Total genera menos que lo esperado, se puede formar una idea más exacta del desempeño de la compañía.

Cuando existe una disminución porcentual en los rendimientos brutos puede ser indicativo de la incapacidad para trasladar a los clientes los mayores costos, si ésto ocurre en el margen de utilidad de operación refleja quizá una pérdida del control en los Gastos de Venta o Administrativos o bien una estrategia para retirar utilidades.

Liquidez y Flujo de Fondos.

Los indicadores y su interpretación para el análisis de la liquidez y flujo de fondos son:

A) Corriente:

Cálculo

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Interpretación.

- Expresa el número de veces que los bienes y valores de fácil realización, en el curso normal de las operaciones se convertirán en efectivo, por cada peso de pasivo exigible a corto plazo.
- Indica la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

B) Acida:

Cálculo

$$\frac{\text{Activo circulante-Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Interpretación.

- Expresa el volumen de numeraario y otros valores razonablemente disponibles por cada peso de pasivo exigible a corto plazo.
- Indica la solvencia inmediata, prueba estricta de la capacidad

C) Generación Bruta de Recursos:

Cálculo

Utilidad Neta
 + Amortizaciones
 + Depreciaciones

capacidad de pago a corto plazo.

Interpretación.

- Expresa la capacidad interna de la empresa para producir flujo de efectivo, como resultado de su operación propia, en un período determinado.

D) Cobertura de Deuda:

Cálculo

$$\frac{\text{Generación Bruta de Recursos}}{\text{Pasivo a corto Plazo}}$$

Interpretación.

- Indica qué proporción de sus obligaciones exigibles podría ser liquidada con la generación Bruta de Recursos en el período. Así mismo el impacto que tendría un nuevo crédito.

E) Cobertura de Intereses:

Cálculo

$$\frac{\text{Generación Bruta de Recursos} + \text{Gastos Financieros}}{\text{Gastos Financieros X 0.5}}$$

Interpretación.

- Señala el número de veces que la generación de recursos cubre el costo del capital tomado en préstamo. - Así también la repercusión que tendría el costo financiero de los créditos que se tomarán a largo plazo.

F) Rotación de Cartera:

Cálculo

$$\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas}} \times 360$$

Interpretación.

- Plazo medio de cobranza. --- Eficiencia en el otorgamiento de crédito y en la recu-

G) Rotación de Inventarios:

Cálculo

$$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360$$

H) Rotación de Proveedores:

Cálculo

$$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360$$

peración de la cartera.

- Punto de comparación sobre la razonabilidad de los planes y programas en los casos de proyección.

Interpretación.

- Plazo medio de ventas.- Eficiencia de la organización de ventas. Período de ventas que se puede cubrir con el saldo de inventarios.
- Punto de comparación sobre la razonabilidad de los planes y programas en casos de proyección.

Interpretación.

- Plazo medio de pago.- Eficiencia en la obtención de créditos de proveedores (complementado con la información proporcionada por proveedores).
- Punto de comparación sobre la razonabilidad de los planes y programas en los casos de proyección.

Los Bancos, en crédito a corto plazo, confían en la conversión a caja del activo circulante como una fuente normal de reembolso; por lo tanto, hay que observar que en este tipo de operaciones la empresa no vaya concentrando cada vez más recursos en activos menos líquidos.

Debe reconocerse que cuando la concentración de activos se inclina hacia los inventarios, en especial de artículos terminados, éstos en el

fondo son un costo disfrazado de activo, en tanto las existencias no se vendan, situación que se confirmaría si se presentara un índice de rotación de inventarios más lento.

En los momentos actuales uno de los factores más importantes de analizar y evaluar es la generación de recursos de una empresa, con el objeto de determinar la generación operativa, permitiendo estimar la posibilidad de liquidar los créditos bancarios.

Se deberá observar si los aumentos desproporcionados de pasivos a corto plazo se concentran en financiar deudas de carácter amistoso, o que en términos generales no se correlacione con un aumento equivalente en los niveles del Activo Circulante, lo que traería como consecuencia problemas de liquidez.

Estructura de la Inversión.

Los principales indicadores y su interpretación para el análisis de la estructura de la inversión son:

A) Apalancamiento:

Cálculo

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

Interpretación.

- Manifiesta la proporción de la inversión de Recursos Ajenos en relación al Capital propio.
- Indica la solidez del patrimonio
- Determina hasta qué grado el negocio está en manos de los propietarios o de los acreedores.
- Señala el potencial de endeudamiento de la empresa.

B) Inmovilización del Capital Propio:

Cálculo

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Fijo}}$$

Interpretación.

- Expresa la proporción en que el capital contable se en --

cuenta financiando a los activos fijos e inversamente como está apoyando al capital de trabajo.

C) Capital de Trabajo:

Cálculo

Diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Exigible a corto plazo.

Interpretación.

- Numerario disponible después de liquidar todas las obligaciones a corto plazo.
- Margen de seguridad para la liquidación de nuevos créditos a corto plazo.
- Porción inmovilizada del Activo Circulante que se encuentra financiada por Recursos Permanentes.

D) Proporción de Deuda en Moneda

Extranjera:

Cálculo

$$\frac{\text{Pasivo en Moneda Extranjera}}{\text{Capital Contable}}$$

Interpretación.

- Indica la proporción que representan las obligaciones en moneda extranjera en relación al capital propio, para observar la repercusión que tendría un cambio en la paridad monetaria.

Se deberán analizar los cambios significativos en la estructura del Balance, las alteraciones, tanto más, serán motivo de preocupación cuando no se vea cambios drásticos en los niveles de ventas, utilidades o cuando no se tenga conocimiento de cambio alguno en las líneas de producción, huelgas etc.

Es común se presenten revaluaciones de Activos Fijos principalmente, lo cual se justifica en la medida de que el Balance presenta valores más reales, sin embargo no se justifica como incentivo básico para incrementar su capacidad de crédito, ya que la revaluación no crea valores nuevos, los valores existían, siempre estuvieron ahí; en otras palabras el valor de los activos fijos no es el valor de reposición, sino la capacidad que

éstos tengan de generar riquezas.

5.3.6.3. Razones Estándar.

El establecimiento de estas razones puede ser de dos tipos:

a) Razones Estándar Internas.- Son aquellas que se determinan con datos propios de una empresa durante varios ejercicios, basados en las operaciones realizadas y su experiencia.

De lo anterior se puede deducir, que una empresa de reciente creación no podrá determinar razones estandar de este tipo.

La actuación que la empresa ha tenido en ejercicios anteriores, suministra los elementos para la elaboración de los estándares internos, proporcionando los siguientes beneficios: medidas para apreciar la tendencia de operaciones pasadas, guías para regular la actuación presente y las metas para fijar las estimaciones futuras.

b) Razones Estándar Externas.- Estas razones se formulan tomando como base las cifras promedio de los estados financieros de varias empresas dedicadas a una misma actividad. Este tipo de información difícilmente se obtiene en virtud de que cada empresa considera como confidencial su información financiera.

El cálculo de las razones estándar externas tiene las siguientes limitaciones, mismas que pueden llegar a generar una información desvirtuada:

- No todos los estados financieros de empresas similares, estuvieron sujetos al mismo criterio en el registro de las operaciones, así como en la aplicación de los principios de contabilidad.

- El tamaño, las políticas financieras y operativas no siempre son iguales en empresas del mismo giro.

- Pueden presentar promedios de datos contenidos en fechas distintas.

- Su aplicación pierde toda utilidad en etapas de crisis o cambios económicos, como el que está sufriendo nuestro país, o en el caso de crisis de una rama de la industria o comercio al que pertenece la empresa a analizar.

5.3.6.4. Método de Aumentos y Disminuciones.

La base de este método es la comparación de estados financieros del mismo género pero correspondientes a dos ejercicios.

Tales comparaciones se llevan a cabo mediante la formulación de estados comparativos que permitan conocer los cambios habidos en la empresa de un período a otro y así facilitar su estudio.

Estos estados son primordialmente el de situación financiera y el de resultados de operación cuyos valores al cotejarse entre sí permiten determinar las variaciones sufridas de un ejercicio a otro.

Para obtener resultados satisfactorios con este método, es necesario contar con suficiente información complementaria que permita conocer el porqué de los cambios operados. Sin esta información la utilidad de los estados comparativos es relativa y pueden propiciar interpretaciones erróneas. El conocimiento del ¿cuanto?, ¿como? y ¿por qué? de las variaciones en los estados comparativos permitirá conocer la política de la empresa. En sí este procedimiento, es de gran utilidad para las investigaciones preliminares o información previa al análisis.

5.3.6.5. Método de Tendencias.

Surgido como un complemento al método de "aumentos y disminuciones" a fin de poder efectuar comparaciones en más de dos períodos, ya que puede suceder que uno de estos corresponda a situaciones anormales en cuyo caso se obtendrían conclusiones incorrectas.

Comparando tres o más ejercicios es posible lograr un razonamiento más adecuado respecto al desarrollo de la empresa y sus expectativas.

La utilización de este método permite el uso de gráficas, práctica que lo hace más ilustrativo.

5.4. Dictamen del Crédito.

1. Antecedentes.- Este capítulo debe, en lenguaje breve y directo, colocar al lector al tanto de la operación que se está considerando.

Es un resumen de las relaciones con la S.N.C.

Así mismo el motivo de la solicitud.

Sus relaciones con proveedores, Banco y público en general.

2. Giro y Organización.- Esta sección es aclaratoria y debe usarse -- principalmente para nuevos créditos de clientes poco conocidos o para registrar un cambio material en su situación.

La naturaleza del negocio, porcentaje de las ventas por rubro, una descripción de las empresas que integran grupo y su interrelación, etc., permitirán ubicar al Comité de Crédito.

3. Situación Financiera.- En esta parte se debe hacer énfasis en las conclusiones básicas que se desprenden del análisis financiero, en cuanto a lo que ha pasado y lo que podrá pasar. No se deben repetir todas las cifras registradas, sin embargo, los indicadores clave deben mencionarse para colocar al lector al tanto de la situación.

Se deben comentar específicamente el comportamiento y perspectiva de:

- Ventas.
- Utilidades.
- Liquidez y Flujo de Caja.
- Estructura de la Inversión, Capital y Vencimiento de la Deuda.

Al mencionar la liquidez y flujo de caja se debe hacer referencia al programa de amortización del crédito o a su extinción estacional en el caso de una línea.

4. Proyecciones.- Este capítulo sólo debe prepararse para préstamos a largo plazo, reestructuraciones, etc.

-Proyectos de Inversión- no se repetirán todos los números de la proyección, pero sí enfocar las cifras clave y describir cómo la proyección se relaciona con el plan de amortización del préstamo y con la realidad de la empresa y del mercado -Credibilidad de la Proyección-.

5. Análisis Cualitativo.- En esta sección se deben tratar los aspectos cualitativos de la empresa solicitante del crédito, tales como: factores de éxito o de vulnerabilidad para las empresas que operan dentro del ramo de negocios al que pertenece la solicitante del crédito y hasta qué punto existen esos factores en la propia solicitante, dentro de la realidad del mercado.

Análisis de la obligaciones contractuales de hacer y/o no hacer contraídas

con otras instituciones.

6. Análisis de las Garantías.- Debe darse especial énfasis en el valor de liquidación de las garantías, la protección que las mismas confiere y su recomendación para su vigilancia.

7. Evaluación del Crédito.- Mencionar los factores que apoyan el otorgamiento del crédito y los elementos en contra, con una explicación lógica de por qué estos últimos puedan ser descartados prudentemente. Señalar claramente cuáles son los riesgos básicos del crédito -Apertura de la frontera para importar sus mismos productos, aspectos inflacionarios, escasez de energéticos o materias primas, etc.

Cerrar con conclusiones y recomendación definitiva sobre el otorgamiento del crédito.

Nombre y Firma.

Fecha.

Nota: Se podrán abrir cuantos apartados se consideren necesarios, según el caso lo amerite como por ejemplo: mercado, aspectos de producción, asistencia tecnológica, etc.

5.5. Caso Práctico.

Como culminación de la investigación realizada y con el fin de proporcionar un panorama gráfico y más amplio, que sobre el otorgamiento de financiamiento realizan primordialmente las Sociedades Nacionales de Crédito y las Casas de Bolsa, se presenta el siguiente caso práctico, basado en un grupo de empresas ficticio, cuyo modelo se obtuvo a través de un Archivo Central de Financiamiento (Crédito) de una S.N.C.

CARATULA DE RESOLUCION DE CREDITO (millones) Consolidados Dictaminados.

<u>SOLICITANTE</u>	<u>PERIODO</u>	<u>SEP-83</u>	<u>SEP-84</u>	<u>SEP-85</u>
<u>GRUPO</u> TABACO, S.A. DE C.V.	VENTAS	4,700	6,383	15,980
<u>ACTIVIDAD</u> FABRICACION Y VENTA DE CIGARROS E INVERSIONES EN VALORES BURSATILES.	UTILIDADES	302	576	1,738
	ACTIVO TOTAL	7,831	11,779	28,441
	PASIVO TOTAL	3,406	4,321	11,555
<u>PRINCIPALES ACCIONISTAS</u>	CAPITAL CONT.	4,425	7,458	16,886
<u>INVERSIONISTAS PRIVADOS REPRESENTADOS POR INVERSIONES BETA: 67.6%</u>	LIQUIDEZ			
<u>LIP MÓR INTERNAL FINANCE: 18.1%</u>	CORRIENTE	1.65	1.71	1.64
<u>LIP MOR INCORPORATED: 10.6%</u>	INDICE DE APALANCAMIENTO	0.77	0.58	0.68
	MESES OPERACION	12	12	12

<u>FECHA ULTIMA AUTORIZACION</u>	<u>EXPOSICION TOTAL</u>	<u>PROPUESTA</u>
DIA MES AÑO	ANTERIOR	
11 NOV 84	\$950'000,000.00	\$1,500'000,000.00

CREDITO SOLICITADO IMPORTES

ACREDITADAS: GRUPO TABACO S.A. DE C.V.
RFC. GTA-780430

NATURALEZA E

IMPORTE: Línea en Préstamos Quirografarios
AMPLIACION DE \$350'000,000.00 A: \$ 1,500'000,000.00

AVAL: Para Grupo Tabaco, S.A. de C.V.
de Cigarros el Farol.

OBSERVACIONES: Grupo Tabaco, S.A. DE C.V.
ACTIVIDAD: Fabricación y venta de cigarros.
Capital Contable al 30 de Septiembre de 1984 de: \$ 16,886'256

ORGANISMO DE RESOLUCION : COMITE DE LA DIRECCION GENERAL

RESOLUCION: DIA: MES: AÑO:

FECHA DE VENCIMIENTO DE LAS LINEAS APROBADAS: DIA. MES. AÑO.

FIRMAS:

REPORTE DE INFORMACION BASICA PARA CREDITOSUCURSAL MOLINILLO. ZONA II-69. BANCA CORPORATIVA. CUENTA CHEQUES 224500-1NOMBRE DEL SOLICITANTE DOMICILIO
GRUPO TABACO ,S.A. DE C.V. LEANDRO VALLE 130 MEXICO 2000 D.FPrincipales artículos que produce o vende y marca: CIGARROS: NEGROS, EPI--
CIENTES, COMANDOS, MADEIRAS Y METEOROS.

<u>Principales Administradores</u>	<u>Cargo</u>	<u>Datos de Personal</u>
Sr. Raul Basago Mendez.	Director	No. de Empleados.
	General	1,294
Ing. Maximiliano Hernández A.	Gerente	No. de Obreros.
	General	760
Lic. Arturo Pereda García.	Director	Sindicato. De trabajadores
	Jurídico	del Grupo Tabaco, S.A.
C.P. Raúl Sanchez G.	Director	Central Obrera.
C.P. Armando Santiago López.	Tesoreria	C.R.O.C. Y C.T.M.
	Director	Días de huelga en los dos -
	Contralor	últimos años. -o-
Constitución. Antigüedad Ramo.	Antigüedad Cuentahabiente y Crédito.	
22-AGOSTO-07 77 AÑOS	6 AÑOS	5 AÑOS

DATOS DE MERCADO

Principales centros de consumo. TODA LA REPUBLICA MEXICANA.
Principales clientes. DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN PROVINCIA, MAYORISTAS
Y AUTOSERVICIOS EN EL AREA METROPOLITANA, PUBLICO EN GENERAL.
Principales proveedores. TABACOS MODERNOS S.A. ELASTOMEROS MEXICANOS, S.A.
COMPANIA DE PAPEL EL ELEFANTE, S.A.
Principales competidores. CIGARRERA LA ANTIGUA, S.A.

<u>Principales bancos con que opera</u>	<u>Líneas de Crédito</u>	<u>Importe</u>
BANAMEX, S.N.C.	P.QUIROGRAFARIOS	\$ 2,114'
BANCO INTERNACIONAL S.N.C.	P.QUIROGRAFARIOS	1,100'
BANCO B.C.H., S.N.C.	P.QUIROGRAFARIOS	670'
UNIBANCO, S.N.C.	ACEPTACIONES	
	BANCARIAS	552'

Datos de inscripción en el registro público de la propiedad y del comercio

Sociedad Poderes
 No. 803, Folio 80 Vol. 81 Libro 80. Sr. Raul Basago Mendez y C.P.
 Raúl Sanchez Guzmán para otorgar y
 suscribir títulos de Crédito.

<u>Informes de Crédito.</u>	<u>Antecedentes</u>	
<u>Fuente consultada al 7-Enero-86</u>	<u>Años</u>	<u>Experiencia Concepto</u>
		<u>Si</u> <u>No</u>
BANAMEX, S.N.C.	Varios	Cte.en Cred Demandas X
BANCRESER, S.N.C.	Varios	Cte.en Cred Cartera Venc. X
BANCA SERFIN, S.N.C.	Varios	Cte.en Cred Renovaciones X
BANPAIS, S.N.C.	Varios	Cte.en Cred Dev.Descuent. X
TABACOS MODERNOS, S.A.	9	BUENA Dev.Remesas X
ELASTOMEROS MEXICANOS, S.A.	37	BUENA

DATOS DE CREDITO DEL SOLICITANTE

Líneas y/o créditos autorizados Vencimiento: 30/NOV/85 Senicreb al 30NOV85

Naturaleza Importe Riesgos al: 17-ENE-86 No. bancos:

GRUPO TABACO, S.A. de C.V.

P. QUIROGRAFARIOS \$ 50'000, SIN SERVICIO

P. QUIROGRAF. C/GTIA

COLATERAL DE VALORES 200'000, RESPONSABILIDADES SUSPENDIDO

Total moneda nacional y

dólares valorizados \$ 250'000,

PROMEDIO DEL ULTIMO SEMESTRE (MILLARES)*

Mes: JUL. AGO. SEP. OCT. NOV. DIC. PromSem.

Depósitos vista

Moneda nacional 12'859, 33'706, 34'847, 46'661, 44'903, 14'088, 31'187

Dólares valorizados

Inversiones

USO DE CREDITO

Remesas (no suma) 169, 357, 227, 196, -o- -o- 158,

Recursos propios*1,000'000 1000'000 400'000 527'000, -o- -o-487'833,

Porcentaje de recípro Propios Ajenos Totales

Moneda Nac. y dóls. valoriz. cidad en recursos: 6 % % 6 %

SEGUROS

Compañía

	INCENDIO	\$23,185'000	31-DIC-86	\$26'000,
SEGUROS DE MEXICO, S.A.	TRANSPORT.	30,000'000	30-SEP-86	15'000,
	ROT. DE MAQUIN.	145'000	"	1'000,
SEGUROS DE MEXICO, S.A.	CALDERAS	126'000	"	1'000,
	RESPONS. CIVIL	100'000	"	1'000,
SEGUROS DE MEXICO, S.A.	EFVO. Y VALORES	82'000	"	1'000,

Destino del crédito

- PARA APOYO A SU CAPITAL DE TRABAJO.

ESTUDIO FINANCIERO Balances comparativos (Cifras en millones de pesos)

Nombre del solicitante

GRUPO TABACO, S.A. DE C.V.

131

Concepto	AL:30-9-83	% AL:30-9-84	% AL:30-9-85	%	
Activo	-----D I C T A M I N A D O S -----				
Circulante					
Caja y bancos	395	5	270	2	56 -
Inversiones Temporales	1,398	18	1,143	10	6,395 23
Clientes y Distribuidores	174	2	190	2	665 2
Otras Cuentas x Cobrar	185	2	18	-	88 -
Inventarios al Costo	1,528	20	2,516	21	2,755 10
Actualización de Invent.	1,399	18	2,660	23	4,521 16 (1)
Pagos Anticipados	196	2	80	8	172 -
Suma circulante	5,275	67	6,877	59	14,652 51
Fijo					
Muebles, enseres y marcas	23	-	31	-	-0- -
Vehículos	53	1	90	1	242 1
Maquinaria y Equipo	563	7	1,471	12	1,717 6
Terreno y Edificio	76	1	76	1	79 -
Actualiz.de Inmueb.Ma.g.y Eq.	2,273	29	3,809	32	5,796 21
Depreciación acumulada	(159)	(2)	(194)	(2)	(318) (1)
Dep.Ac.m.de la Actualiz.Inmueb.	(286)	(3)	(394)	(3)	(783) (3)
Ma.g. y Equipo					
Suma Fijo	2,543	33	4,889	41	6,733 24
Inversión en Cías. Asociad.	-0-	-	-0-	-	6,976 25
Inversiones en Acciones	13	-	13	-	13 -
Costo Financ.p/amortizar	-0-	-	-0-	-	67 -
Activo Total	7,831	100	11,779	100	28,441 100
PASIVO CORTO PLAZO					
Proveedores	341	4	397	3	984 3
Prést.Banc.y Papel Comer.	1,483	19	1,933	16	3,109 11
Impuestos por pagar	1,094	14	1,262	11	3,767 13 (2)
Acreedores Diversos	273	4	241	2	567 2
Impuestos Diferidos	-0-	-	178	2	520 2
Suma Circulante	3,191	41	4,011	34	8,947 31
Largo Plazo					
Documento x pagar a Bancos	155	2	94	1	2,131 8 (3)
Impuestos Diferidos	60	-	216	2	477 2
Pasivo Total	3,406	43	4,321	37	11,555 41
Capital:					
Capital social	1,000	13	1,000	8	2,000 7
Sup.x Reval. Act. Fijo	1,655	21	3,190	27	-0- -
Sup.x Reval. de Invent.	1,399	18	2,600	23	-0- -
Actualizac.del Cap.Cont.	-0-	-	-0-	-	8,614 30
Result.Acum.x Posic.Monet.	-0-	-	-0-	-	1,596 6
Result.x Ten.de Act.no Monet.	-0-	-	-0-	-	(1,139) (4)
Exceso del valor contable sobre el costo de la Inv.en Cías.Asoc.	-	-	-0-	-	3,707 13
Reserva	15	-	31	-	60 -
Utilidad acumulada	54	1	1	-	310 1
Utilidad del ejercicio	302	4	576	5	1,738 6
Capital Contable:	4,425	57	7,458	63	16,886 59
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	7,831	100	11,779	100	28,441 100

GRUPO TABACO, S.A. DE C. V.RELACIONES ANALITICAS AL 30-SEP-851) ACTUALIZACION DE INVENTARIOS:

CIGARRO ELABORADO	\$	344
MANUF. EN PROCESO		47
TABACO EN RAMA		3,621
MATERIAS PRIMAS		509
		<hr/>
TOTAL:	\$	4,521
		<hr/> <hr/>

2) IMPUESTOS POR PAGAR:

IMP. SOBRE TABACOS LABRADOS	\$	1,912
IMP. SOBRE LA RENTA		1,164
OTROS IMPUESTOS		691
		<hr/>
TOTAL:	\$	3,767
		<hr/> <hr/>

3) DOCUMENTOS POR PAGAR A BANCOS L.P.

PRESTAMOS OTORGADOS POR FICORCA	\$	1,117
PRESTAMOS ADICIONALES DE FICORCA PROVENIENTES DE UNA PORCION DE LOS INTERESES DEVENGADOS		423
PRESTAMOS BANCARIOS PAGADEROS EN MONEDA EXTRANJERA		170
OBLIG. QUIROGRAFARIAS		660
OTROS DOCUMENTOS POR PAGAR		1
		<hr/>

SUBTOTAL:	\$	2,371
		<hr/> <hr/>

MENOS: PORCION CIRCULANTE		240
		<hr/>

PORCION A LARGO PLAZO:	TOTAL:	\$	2,131
			<hr/> <hr/>

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVOS (Cifras en millones de pesos)

Nombre del solicitante

GRUPO TABACO, S.A. DE C.V.

CONCEPTO	Del 1o/OCT/82		Del 1o/OCT/83		Del 1o/OCT/84	
	Al: 30/SEP/83	Al: 30/SEP/83	Al: 30/SEP/84	Al: 30/SEP/84	Al: 30/SEP/85	Al: 30/SEP/85
Neto de Vtas. menos Imps. s/tabacos labrados	4,700	100	6,383	100	15,980	100
Costo de los Productos vendidos	3,335	71	4,429	69	9,953	62
UTILIDAD BRUTA	1,365	29	1,954	31	6,027	38
Gastos de Operación	1,017	22	1,199	19	2,567	16
Gastos de Administración						
Gastos de Ventas						
Gastos Financieros	424	9	506	8	1,745	11
UTILIDAD DE OPERACION	(76)	(2)	249	4	1,715	11
Pérdida cambiaria	(20)	-	-o-	-	(71)	(1)
Otros productos	730	15	731	11	1,872	12
UTILIDAD ANTES DE						
ISR y PTU	634	13	980	15	3,516	22
ISR y PTU	332	7	404	6	1,798	11
UTILIDAD NETA	302	6	576	9	1,738	11

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS (Cifras en millones de pesos)

Nombre del solicitante		
GRUPO TABACO, S.A. DE C.V.		
CONCEPTO	SEP/84	SEP/85
GENERACION DE RECURSOS		
Utilidad neta del ejercicio	576	1,738
(Menos) partidas cargadas (acredita) result.q'no afectaron efectivo	299	1,116
Generación bruta de recursos	875	2,854
ORIGEN DE RECURSOS OPERATIVOS		
Disminución de:		
Clientes		
Inventarios		
Deudores diversos	167	-0-
Pagos anticipados	116	-0-
AUMENTO DE:		
Proveedores	56	587
Cuentas y documentos por pagar (no bancos)	136	2,831
Otros	178	-0-
	SUMA	6,272
APLICACION DE RECURSOS OPERATIVOS		
Aumentos de:		
Clientes	16	475
Inventarios	988	239
I.S.R. en exceso		
Otras cuentas por cobrar	-0-	70
Pagos anticipados	-0-	92
	SUMA	876
SOBRANTE (FALTANTE) OPERATIVO		
	524	5,396
ORIGEN (APLICACION) DE OTROS RECURSOS		
Dividendos decretados	(339)	(238)
Créditos a corto plazo	450	1,176
Créditos a largo plazo	(61)	2,037
Inversiones en Activos Fijos	(953)	(370)
Otros Activos	-0-	(7,043)
Inventarios y Activo Fijo revaluado	(2,797)	(3,848)
Superávit x Reval.de Invt.s. y de Activo Fijo	2,796	(5,850)
Aumento de Capital Social	-0-	1,000
Actualización del Capital Contable	-0-	8,614
Resultado Acum. x Posición Monetaria	-0-	1,596
Result. x Tenencia de Activos no Monetarios	-0-	(1,139)
Exceso del valor cont.s/el costo de la inversión en Compañías Asociadas	-0-	3,707
	SUMA	(358)
Sobrante o faltante del periodo	(380)	5,038
Saldo inicial de efevo. e Inver.temporales	1,793	1,413
Saldo final de efevo. e inver. temporales	1,413	6,451

Nombre de la empresa

GRUPO TABACO, S.A. DE C.V.

Fecha del estudio

ENERO DE 1986

CONCEPTO		PERIODOS		
ANALISIS DE LAS VENTAS		SEP/83	SEP/84	SEP/85
Promedio mensual de ventas	<u>Ventas netas</u> Núm.de meses	392	709	1,332
Incremento	<u>Ventas del Periodo</u> Vent.ejerc.Anterior $\times 100$	79 %	81 %	88%
Crecimiento/activo fijo reexpresado	<u>Ventas netas</u> Activo Fijo	1.85	1.75	2.37
Crecimiento/Inversión Total reexpresada	<u>Ventas netas</u> Inversión total	0.60	0.72	0.56
RENDIMIENTO				
Productividad de las ventas	<u>Utilidad neta</u> <u>Ventas netas</u> $\times 100$	6 %	9 %	11%
Productividad Capital contable	<u>Utilidad neta</u> Cap.cont.-Util.neta $\times 100$	7 %	8 %	11%
Productividad de la Invers.total	<u>Utilidad neta</u> Activo total $\times 100$	4 %	5 %	6%
LIQUIDEZ				
Corriente	<u>Activo Circulante</u> Pasivo a corto plazo	1.65	1.71	1.64
Acida	<u>Activo Circul-Invent.</u> Pasivo a corto plazo	0.74	0.42	0.82
Generación bruta de recursos	<u>Utilidad neta</u> +Prov. p/amortización +Prov. p/depreciación	469	875	2,854
Cobertura de Deuda	<u>Generac.bruta d/recur.</u> Pasivo a corto plazo	.15	.22	.32
Cobertura de intereses	<u>Generac.bruta de recur.</u> + Gastos financieros Gastos Financ. $\times 0.5$	4.21	5.46	5.27
ESTRUCTURA DE LA INVERSION				
Apalancamiento	<u>Pasivo total</u> Capital contable	0.77	0.58	0.68
Inmovilización del capital propio	<u>Capital contable</u> Activo fijo $\times 100$	174 %	153 %	251%
Capital de trabajo	<u>Activo circul.menos</u> Pasivo a corto plazo	2,084	2,866	5,705
Proporción de deuda en moneda extranjera	<u>Pasivo en moneda ext.</u> Capital contable $\times 100$	25 %	17 %	2%
INDICES OPERATIVOS (días)				
Rotación de cartera	<u>Cuentas por cobrar</u> Ventas $\times 360$	13	8	15
Rotación de INVENTARIOS	<u>Inventarios</u> Costo de vent. $\times 360$ (Inven. Actual)	316	316	263
Rotación de proveedores	<u>Proveedores</u> Costo de ventas $\times 360$	37	24	36

GRUPO TABACO, S.A. DE C.V.-DICTAMEN DE CREDITO-**ANTECEDENTES:**

Grupo Tabaco, S.A. de C.V., inició relaciones con la S.N.C. tanto como cuentahabiente, como en crédito desde 1978. Se le autorizó una operación especial de Crédito de Habilidadación o Avío por \$400' millones y línea en Préstamos Quirografarios por \$300' millones. Para esta fecha las líneas ya vencieron y están solicitando línea en Préstamos Quirografarios por \$1,500 millones, a fin de cubrir posibles faltantes de tesorería e invertir en valores negociables. Los otros bancos con los que trabajan en crédito así como sus principales proveedores reportan buena experiencia de varios años.

GIRO Y ORGANIZACION:

Grupo Tabaco, S.A. de C.V. que se constituyó en 1907 y al irse desarrollando y absorbiendo a otras compañías ha llegado a ser la segunda productora de cigarros en México teniendo como único competidor a Cigarrera - La Antigua, S.A.

La actividad básica de la empresa es la fabricación de cigarros de las -- marcas: Negros, Eficientes, Comandos, Madeiras y Meteoros.

Su principal materia prima es el tabaco, el cual mediante anticipos es -- comprado a Tabacos Modernos, S.A. de C.V., la que brinda asistencia técnica para el cultivo del tabaco en rama y lo comercializa con fondos provistos por las compañías compradoras, permaneciendo en un 52% al Gobierno, -- 24% a campesinos y 24% a la Industria Cigarrera. Grupo Tabaco, posee el -- 8% de las acciones, lo que asegura el suministro de tabacos.

Es administrada por funcionarios con experiencia en los negocios de este -- ramo de muchos años entre los que figuran: El Sr. Raul Basago, Director -- General, quien ha fungido como Consejero en varias empresas de la Banca y la industria, así como Directivo de organismos de la iniciativa privada -- como la COPARMEX. Ing. Maximiliano Hernandez Arciniaga Gerente General, -- que ha ocupado diversos puestos gerenciales durante los 24 años que lleva en la compañía. C.P. Armando Santiago López, Director de Contraloría con -- amplia experiencia en bufette, docencia y campo empresarial. C.P. Raúl -- Sanchez Guzmán, Director de Tesorería egresado de la UNAM y del IPADE con amplias relaciones con la banca nacional e internacional.

Distribuidora Mercantil, S.A. de C.V., fué constituida el 1o. de Agosto -- de 1984 e inició operaciones el 1o. de Septiembre. Su actividad, fundamentalmente es la distribución de los productos de Grupo Tabaco.

COMPAÑIAS ASOCIADAS:

En el presente año invirtieron en la compra de acciones de compañías que de esta forma quedaron como sus asociadas:

1. Gitanería, S.A. de C.V., cuya actividad es la impresión e industrias -- conexas y que desde hace varios años venía imprimiendo las cajetillas -

para Grupo Tabaco.

La inversión en esta compañía por \$306' millones fué realizada en Agosto.

2. Alimentación Balanceada, S.A., que se dedica a la fabricación, venta y distribución de aceites comestibles, alimentos para el consumo humano, alimentos balanceados para animales, chocolates y dulces.

El costo de la inversión en esta compañía realizada durante Agosto y Septiembre de 1984 fue de \$2,840' millones.

MERCADO:

Sus productos son comercializados en todo el territorio nacional a través de sus distribuidores exclusivos en cada estado de la República y de Distribuidora Mercantil, S.A.

En la ciudad de México la distribución es directa a mayoristas y autoservicios.

Las marcas con las que denominan a sus diferentes tipos de productos son: Negros, Eficientes, Comandos, Madeiras y Meteoros, cuyas ventas por segmento de mercado han sido:

<u>SEGMENTOS DE MERCADO.</u>	<u>% QUE REPRESENTO DEL TOTAL DE VTAS. (1984)</u>	<u>% QUE REPRESENTO DEL TOTAL DE VTAS. (1985)</u>
Precio Bajo	16.2	34.7
Precio Medio	39.0	23.2
Precio Alto	44.8	42.1
	<u>100.0%</u>	<u>100.0%</u>
	-----	-----

Cifras que muestran el hecho de que el aumento en precios, casi no ha afectado las ventas de cigarros que compran los fumadores de alto poder adquisitivo mientras que los consumidores de cigarros de precio medio, se vieron forzados a desviar su demanda en una considerable proporción hacia la compra de cigarros de precio bajo.

Por lo que toca a la participación en su segmento mercantil, mientras que en 1984 Grupo Tabaco manejó el 29.4% del mercado nacional de cigarros, para 1985 amplió su participación al 36.1% de éste.

Su política de ventas a crédito a sido:

<u>En 1984</u>	<u>%</u>	<u>En 1985</u>	<u>%</u>
Contado	92	Contado	90
Crédito	8	Crédito	10
	<u>100%</u>		<u>100%</u>
	-----		-----

Y su plazo máximo de cobro de cuentas es de 15 días.

SITUACION FINANCIERA CONSOLIDADA:

VENTAS:

Sus estrategias de mercadotecnia, entre ellas publicidad difundida a través de todos los medios de comunicación, así como un leve aumento en el plazo de las cuentas por cobrar, han hecho posible que sus ventas se hayan incrementado casi en un 90% en cada uno de los tres últimos años, proporción que habla de aumento en unidades vendidas pues sobrepasa con ventaja a la tasa de inflación que afectó el precio de los cigarrillos en este período.

En esta demanda creciente ha influido el hecho de que el alza en precios (que podría ser determinante de un menor consumo de cigarrillos) no ha hecho que los fumadores dejen de serlo, sino que opten por comprar otras marcas de más fácil adquisición que la que acostumbran consumir y Grupo Tabaco, tiene en el mercado productos que satisfacen esta necesidad.

UTILIDADES:

Se observa que en los últimos 3 años se ha incrementado en forma importante la proporción que de las ventas queda, como rendimiento operativo, pues:

a) Se ha abatido el costo y hecho más eficiente la operación, ya que el egreso por estos conceptos muestra un crecimiento menor que el de las ventas.

b) Aunque porcentualmente sus gastos financieros se han incrementado debido a la inscripción de sus adeudos en FICORCA, esta situación no provoca disminución en el rendimiento operativo, pues su efecto es compensado y aún sobrepasado por el incremento de las ventas y la contracción del crecimiento del costo y de los gastos de operación.

Por otro lado se obtuvieron ingresos por otros productos (derivados de intereses ganados, utilidad en inversiones temporales y participación en la utilidad de las compañías subsidiarias y asociadas) cuya suma supera al rendimiento operativo y que después de cubrir el ISR Y PTU hace posible que la utilidad en la operación y la utilidad neta sean muy semejantes.

LIQUIDEZ Y FLUJO DE FONDOS:

En 1985 la liquidez corriente disminuyó ligeramente mientras que la ácida aumentó debido a una menor inversión en inventarios con respecto al activo total, aunque ésta se sigue mostrando con alta concentración (como lo confirma su rotación de 263 días), la situación es justificada por la operación de la empresa que necesita darle tratamiento especial de añejamiento a los tabacos que ocupará en la fabricación de sus cigarrillos y que integra el 66% de los inventarios al costo original, y sólo el 10% de éstos corresponde a cigarro terminado.

La rotación de cartera se ha vuelto menos rápida (de 8 a 15 días), esta situación influye en el aumento en ventas y no perjudica su flujo de efectivo pues la rotación de proveedores también se amplía y de esta forma el ciclo permite, trabajar aproximadamente 30 días con ese efectivo y enton-

ces saldar cuentas a proveedores; este ágil ciclo de cobro incide en que la lenta rotación de inventarios no limite en determinado momento la capacidad de pago de la compañía.

Su operación le ha conducido a obtener un sobrante operativo que equivale aproximadamente a 10 veces el del ciclo anterior, por lo que únicamente ha recurrido al financiamiento externo para la adquisición de activos fijos e inversión en compañías asociadas, cuyo rendimiento le permite absorber el costo asociado a los préstamos.

La aplicación de los lineamientos establecidos en el boletín B-10 en 1985 no afecta en gran medida la comparabilidad con los índices de 1983 y 1984 pues los efectos de la inflación en la información financiera se venían reconociendo en el cuerpo del balance desde años anteriores.

ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN:

El nivel de endeudamiento presenta cifras razonables de acuerdo a su tendencia histórica:

a) Se conserva el mismo porcentaje de proveedores (respecto a la inversión total), que en el ejercicio anterior.

b) El pasivo se concentra en:

1.- Préstamos Bancarios: En Octubre de 1984 se inscribieron créditos a corto plazo en moneda extranjera en FICORCA y de este modo pasaron a ser deuda a largo plazo.

Se contrataron créditos a corto plazo en moneda nacional a una tasa de interés anual promedio de 52.23%.

Para Septiembre de 1985, la compañía no cumplió con algunos índices financieros establecidos como restricción por los contratos de los préstamos por lo que se está tramitando con las Instituciones de Crédito la correspondiente dispensa.

2.- Impuestos por pagar cuya mayor parte corresponde al impuesto sobre tabacos labrados.

Su apalancamiento no alcanza el 0.80 durante los últimos 3 años y la inmovilización del capital propio permite que el 60% de éste pueda apoyar al Capital de Trabajo el cual, para Septiembre de 1985 presenta un aumento que rebasa la tasa de inflación.

La compañía tiene celebrado con la firma R.S. Reynolds Tobacco Inc. un convenio mediante el cual esta empresa otorga financiamiento para la publicidad de sus marcas explotadas por la compañía y cuyo reembolso en dólares americanos se hará sólo en la medida en que lo permita la utilidad marginal proveniente de las ventas adicionales generadas por dicha publicidad, la pérdida cambiaria derivada de esta situación será compartida por partes iguales, el saldo financiado al 30 de Septiembre de 1984 ascendió a \$108'.

La inversión en compañías asociadas representa el 25% del activo total y fue registrada a valor de participación, el exceso del valor contable sobre el costo de esta inversión se muestra como parte de la inversión de los accionistas.

Al incorporarse el cumplimiento de lo establecido en el Boletín B-10 de Principios de Contabilidad, surgen las nuevas cuentas por actualización que forman parte del Capital Contable y cuya aplicación se ha realizado --

de la siguiente manera:

ACTIVO	Saldos Movimientos		Saldos Movimientos		Saldos
	1983		1984		
Inv. en Petrobonos.				368	368
Inventarios.	1,399	1,261	2,660	1,861	4,521
Activo Fijo.	2,273	1,536	3,809	1,987	5,796
Depreciación.	(286)	(108)	(394)	(389)	(783)
NETO	<u>3,386</u>	<u>2,689</u>	<u>6,075</u>	<u>3,827</u>	<u>9,902</u>
RESULTADOS					
Depreciación	(78)	(108)	(186)	(393)	(579)
CAPITAL					
Sup. por Rev. Act. F.	1,655	1,536	3,191	(3,191)	-0-
Sup. por Rev. Invent.	1,399	1,261	2,660	(2,660)	-0-
Capital Social.	410	-0-	410	1,000	1,410
Act. Inv. Accionistas.				8,614	8,614
Rtdo. Ac. por Pos. Monet.				1,949	1,949
Rtdo. por Ten. Act. no M.				(1,492)	(1,492)
	<u>3,386</u>	<u>2,689</u>	<u>6,075</u>	<u>3,827</u>	<u>9,902</u>

El aumento en \$1,000 millones al capital social proviene de la capitalización de una porción de la actualización de los valores de inmuebles, maquinaria y equipo que fue determinada de acuerdo con avalúos practicados por expertos independientes: Ranulfo, Cortés y Asociados, S.C. Los inventarios fueron actualizados a su valor de reposición por expertos de la dirección de contraloría de la compañía.

La actualización de la inversión de los accionistas inicial y final y el resultado acumulado por posición monetaria se calcularon aplicando factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor publicado por el Banco de México. El resultado monetario del ejercicio se eliminó contra el resultado por tenencia de activos no monetarios, toda vez que el incremento en el valor de los activos no monetarios fue inferior a la inflación conforme al Índice antes mencionado.

ANÁLISIS CUALITATIVO:

FACTORES DE ÉXITO:

- Amplia experiencia administrativa de sus principales funcionarios.
- 86 años de antigüedad en el ramo.
- Diversificación de sus productos, lo que le permite vender a compradores de diferente poder adquisitivo y diferentes gustos.
- Gran aceptación de sus marcas en el mercado nacional, lo que se

refleja en la tendencia de sus ventas que cada año crecen en mayores porcentajes.

- Abastecimiento de materias primas de origen nacional asegurado por medio de Tabacos Modernos, S.A., de la que posee el 8% de las acciones.
- Es provista de la tecnología más moderna por parte de su accionista extranjero LIP MOR INC. y de sus proveedores de maquinaria.
- Solo un competidor: Cigarrera la Antigua, S.A.

FACTORES DE VULNERABILIDAD:

- Pérdida de grandes cosechas de tabaco por fenómenos climatológicos.
- Exito en las campañas contra el hábito de fumar.
- Cambio en la preferencia de marca hacia alguna otra fabricada por la competencia.

ANALISIS DE LAS GARANTIAS:

Para Grupo Tabaco, S.A. de C.V., es el Aval de Cigarros El Farol, -- S.A. de C.V., cuyo Capital Social individual es de \$2,000 millones. Grupo Tabaco no ofrece garantías pero sus antecedentes con el banco, la seriedad en el cumplimiento de sus compromisos y su eficiente administración hacen que considere que su aval para Grupo Tabaco y la suscripción -- del crédito por parte de su apoderado son suficientes, para respaldar el -- crédito solicitado.

Nombre del Analista Financiero.

CONCLUSIONES

- El financiamiento es una herramienta indispensable en la vida de cualquier empresa, para estar en posibilidades de allegarse de los recursos necesarios y poder desarrollar las actividades para lo cual fué creada, y de esta manera coadyuvar al desarrollo y progreso del país.
- La diversidad de formas de crédito existentes, posibilitan que en la práctica haya uno al alcance y necesidades de cualquier tipo de empresa, que cumplan con los requisitos estipulados para este tipo de operaciones. El uso adecuado y oportuno del financiamiento puede ser una forma muy útil y positiva de favorecer la actividad económica de las empresas, independientemente de su área de actividad.

La propia Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; establece una amplia gama de préstamos, cada uno con características diferentes para cubrir las necesidades de los usuarios de los mismos.

- Los Fondos de Fomento son instrumentos crediticios que cumplen una función fundamental en el desarrollo del país al otorgar financiamiento a los sectores productivos y sociales más importantes para la economía, su existencia esta plenamente justificada en la medida en que posibilitan la democratización en el uso del ahorro nacional obteniendo tasas de interés preferenciales, esto es, con réditos más bajos a los comerciales, orientados hacia proyectos viables que requieren de financiamientos más cómodos que los otorgados por la Banca Comercial.
- En el pasado las políticas financieras fueron de naturaleza tal que privilegiaron a los bancos en el sistema financiero en detrimento del mercado de valores y de otras formas de captación de ahorro. Las Casas de Bolsa y la Bolsa de Valores son instituciones que no han alcanzado el desarrollo que debieran en nuestro país de acuerdo con las dimensiones del capital acumulado.
- El desarrollo del sistema financiero no bancario presenta para Mé-

xico hoy una noble oportunidad en la solución de la planta productiva.

Por un lado proporciona mecanismos de financiamiento menos generosos que el bancario y, por otro lado, puede convertirse en el factor de competencia con el sistema bancario que impulse a este al incremento de su productividad.

Es evidente que, además constituye la oportunidad de alcanzar un nuevo equilibrio en la economía mixta mexicana, entre la participación privada y la pública en el proceso productivo. En fin, el fortalecimiento de las instituciones financieras no bancarias se convierte hoy, época de crisis financiera, en una necesidad imperiosa.

- Es por otra parte fundamental el abaratamiento del costo del dinero, mediante la reconsideración de múltiples mecanismos bancarios como el cobro anticipado de intereses, los saldos compensatorios, los plazos cortos, las comisiones de apertura y renovación, asimismo las tasas diferenciales, que encarecen el crédito. Todos estos criterios tienen la enorme desventaja que recargan sobre la industria la rentabilidad de la banca, que debería basarse más en la eficiencia de los servicios. No se trata de evitar que la banca pueda retener el ahorro, pero sí que no encarezca el crédito, particularmente a la industria, utilizando mecanismos adicionales al interés puro conveniente.
- Para una correcta toma de decisiones en lo que respecta al financiamiento que se va a utilizar, se debe efectuar un estudio en el que se comparen las características de cada tipo de crédito y escoger el que presente las condiciones más ventajosas. Dentro de los aspectos que se deben evaluar destacan:
 - a) Plazo en el que se recuperará la inversión, ya que debe ser acorde al período que se solicite el préstamo.
 - b) Tasa de interés que se deba pagar por la utilización del dinero.
 - c) Destino y beneficios que se obtendrán con el crédito.
 - d) Garantías que se puedan otorgar al prestatario.

- Las limitaciones que presentan los Estados Financieros no permiten llegar a una conclusión acerca de la situación financiera que guarda la empresa en determinado momento. Por lo que es necesario efectuar un análisis e interpretación de la situación financiera, utilizando los métodos de análisis que se consideren más convenientes para tal fin.

Para una correcta interpretación de los Estados Financieros, se hace necesario contar con información complementaria como: actividad a la que se dedica, estudios de mercado, tiempos y movimientos, medio ambiente, etc.

Para que sean los Estados Financieros útiles y confiables en épocas de inflación, es necesario llevar a cabo la reexpresión de los mismos.

- Por último se necesita promover el ahorro con la finalidad de captar los recursos que se habrán de canalizar al financiamiento y -asimismo se requiere de una respuesta vigorosa de los inversionistas.

Si no hay inversión no habrá empleos, no habrá producción, no habrá financiamiento y no tendrá caso hablar de un futuro, al menos - en el contexto de una economía mixta, en la que prevalezcan la soberanía, la libertad y la justicia.

A B R E V I A T U R A S

- A.B.= Aceptación bancaria.
- Accredit.= Acreditadas.
- A.C.S.= Apertura en crédito simple.
- Actualiz. de Inmueb. Maq. y Eq.= Actualización de inmuebles, maquinaria y equipo.
- A.I.E.F.= Análisis e interpretación de estados financieros.
- Art.= Artículo.
- Banxico.= Banco de México.
- B.M.V.= Bolsa Mexicana de Valores.
- Cap. Cont.= Capital contable.
- C.C.C.= Crédito en cuenta corriente.
- Cetes.= Certificados de la Tesorería de la Federación.
- C.F.E.= Comisión Federal de Electricidad.
- Cias. Asociad.= Compañías asociadas.
- C.N.B. y S.= Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.
- C.N.V.= Comisión Nacional de Valores.
- Costo financ. p/amortizar= Costo financiero para amortizar.
- C.R.O.C.= Confederación Revolucionaria Obrero y Campesina.
- Cte. en Cred.= Cliente en crédito.
- C.T.M.= Confederación de Trabajadores Mexicanos.
- Dep. Acum.= Depreciación acumulada.
- D.F.= Distrito Federal.
- Efvo.= Efectivo.
- FEFA.= Fondo especial para financiamientos agropecuarios.
- FEGA.= Fondo especial de asistencia técnica y garantía para créditos agropecuarios.
- FICORCA.= Fideicomiso para la cobertura de riesgos cambiarios.
- FIDEC.= Fondo para el desarrollo comercial.
- FIDEIN.= Fideicomiso de conjuntos, ciudades y parques industriales.
- FIRA.= Fideicomisos instituidos en relación a la agricultura.
- FOGAIN.= Fondo de garantía y fomento a la industria mediana y pequeña.

- FOMEX.= Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados.
- FOMIN.= Fondo nacional de fomento industrial.
- FONATUR.= Fondo nacional de fomento al turismo.
- FONDO.= Fondo de garantía y fomento para la agricultura, ganadería y avicultura.
- FONEI.= Fondo de equipamiento industrial.
- FONEP.= Fondo nacional de estudios y proyectos.
- FOSOC.= Fondo de garantía y descuento para las sociedades cooperativas.
- Imps. s/ Tabacos.= Impuestos sobre tabacos.
- Inv.= Inversión.
- Invent.= Inventarios.
- I.S.R.= Impuesto sobre la renta.
- L.G.I.C. y O.A.= Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.
- M.N.M.M.= Minerales no metálicos mexicanos.
- O.T.P.= Otro tipo de productores.
- P.B.I.= Productores de bajos ingresos.
- P.C.= Papel comercial.
- PEMEX.= Petroleos Mexicanos.
- P.I.M.= Productores de ingresos medios.
- P. Quirograf. c/ gta.= Préstamos quirografarios con garantía.
- Prest. Banc.= Préstamos bancarios.
- PROFIDE.= Programa de financiamiento en divisas para la exportación.
- P.T.U.= Participación de utilidades a los trabajadores.
- Result. Acum. x Posic. Monet.= Resultado acumulado por posición monetaria.
- Result. x Ten. de Act. no Monet.= Resultado por tenencia de activos no monetarios.
- R.F.C.= Registro Federal de Contribuyentes.
- SENICREB.= Servicio nacional de información de crédito bancario.
- S.N.C.= Sociedad Nacional de Crédito.
- Sup. x Reval. Act. Fijo.= Superavit por revaluación de activo fijo.
- VAIM.= Vivienda para acreditados de ingresos mínimos.

BIBLIOGRAFIA

- 1) ADMINISTRACION FINANCIERA.
Johnson, Robert W.
Cía. Editorial Continental, S.A. de C.V.
6a. Edición.
México, Noviembre 1982.
- 2) ADMINISTRACION FINANCIERA.
Schall Lawrence D/ Haley Charles W.
Editorial Mc Graw-Hill.
2a. Edición.
México, Septiembre 1983.
- 3) ADMINISTRACION FINANCIERA.
Steven E. Bolten.
Editorial Limusa.
1a. Edición.
México, 1983.
- 4) APUNTES DE FINANZAS II.
Moreno Noriega Luis.
Universidad La Salle, A.C.
México, 1984.
- 5) APUNTES DE FINANZAS III.
Pérez Colín Carlos.
Universidad La Salle, A.C.
México, 1985.
- 6) B-11 ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA EN BASE A EFECTIVO.
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
Consejo Nacional Directivo.
Editorial del I.M.C.P.
México, Octubre 1983.

- 7) B-10 RECONOCIMIENTO DE LOS EFECTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA.
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
Consejo Nacional Directivo.
Editorial del I.M.C.P.
México, Julio 1983.
- 8) CARPETA DE INFORMACION ECONOMICA, FINANCIERA Y BURSATIL.
Casa de Bolsa Probusa, S.A. de C.V.
Subdirección de Estudios Económicos.
México, 1985.
- 9) CONTABILIDAD DE COGTOS (Segundo Curso)
E. Reyes Pérez.
Editorial Limusa.
2a. Edición.
México, Enero 1982.
- 10) CONTADURIA PUBLICA.
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.
Revista Mensual.
México.
Vol. XII. No. 146, Noviembre 1984.
Vol. XIV. No. 156, Septiembre 1985.
- 11) CREDITO BANCARIO.
Banco Mexicano Somex, S.N.C.
Folleto Instructivo No. 6
Asesoría de Comunicación Social y Relaciones Públicas.
México, Febrero 1985.
- 12) DICCIONARIO PARA CONTADORES.
Kohler Eric L.
Editorial Uteha, S.A. de C.V.
México, 1982.

- 13) EL MERCADO DE VALORES.
Hernández Bazaldúa Reynaldo y Mercado Sánchez Luis E.
Cía Editorial S.A.
1a. Edición.
México, Septiembre 1984.
- 14) EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.
Villegas H. Eduardo y Ortega O. Rosa Ma.
Editorial Pac, S.A. de C.V.
Reimpresión.
México, Abril 1985.
- 15) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.
Gitman Lawrence J.
Editorial Harla.
México, 1978.
- 16) FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.
Philíppatos George C.
Editorial Mc. Graw-Hill.
México, Diciembre 1982.
- 17) INVERSIONES.
Marmolejo González Martín.
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.
1a. Edición.
México, 1985.
- 18) LA BOLSA MEXICANA DE VALORES.
Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
Publicaciones y Folletos.
Centro de Información.
México, Agosto 1984.

- 19) LA INFORMACION FINANCIERA A LA ADMINISTRACION.
Villegas H. Eduardo.
Editorial Laro.
1a. Edición.
México, 1982.
- 20) LEGISLACION BANCARIA.
Editorial Porrúa, S.A.
13a. Edición.
México, Enero 1985.
- 21) LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO.
Editorial Porrúa, S.A.
28va. Edición.
México, Agosto 1983.
- 22) MANUAL DE CREDITO.
Multibanco Comermex, S.N.C.
División de Crédito.
México, 1979.
- 23) MANUAL DEL FUNCIONARIO BANCARIO.
Saldaña Alvarez, Jorge.
Ediciones Jorge Saldaña Alvarez.
México, 1985.
- 24) MODULO DE CREDITO.
Banco Nacional de México, S.N.C.
División de Crédito.
México, 1983.
- 25) MODULO DE CREDITO.
Multibanco Comermex, S.N.C.
Dirección de Crédito, Subdirección de Análisis Corporativo de Crédito.
México, Julio 1986.

- 26) MODULO DE FONDOS DE FOMENTO.
Multibanco Comermex, S.N.C.
México, Mayo 1984.
- 27) PRESUPUESTOS: PLANIFICACION Y CONTROL DE LAS UTILIDADES.
Welsch A. Glenn.
Editorial Prentice/ Hall Internacional.
4a. Edición.
Colombia 1979.
- 28) TECNICAS MODERNAS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.
Franks, J.R. y Broyles J.E.
Editorial Limusa.
1a. Edición.
México, Marzo 1983.