

3

2 of



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN

"CRITERIOS DE ANÁLISIS DE ESTADOS
FINANCIEROS UTILIZADOS POR LA BANCA PARA
OTORGAMIENTO DE CRÉDITO A CONCESIONARIAS
AUTOMOTRICES"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
PRESENTAN:
**MARIA DEL ROSARIO CASTAÑEDA RUIZ
MINERVA VIZUETH MUÑOZ**

DIRECTOR DE TESIS:
C.P. MARIO RODRIGUEZ GUZMAN



CUAUTITLÁN IZCALLI, EDO. DE MÉXICO

1990

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	1
 CAPITULO I ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	
Historia de la Industria Automotriz.	6
Marco Legal (Decretos).	11
Aspectos Económicos Generales de la Industria Automotriz.	16
Evolución, Distribución y Comercialización del Sector Automotriz.	18
 CAPITULO II LOS ESTADOS FINANCIEROS Y PRINCIPALES METODOS DE ANALISIS E INTERPRETACION APLICADOS POR LA BANCA	
Los Estados Financieros.	37
a) Definición.	38
b) Requisitos, Características, Limitaciones e Importancia	40
c) Estáticos y Dinámicos.	44
d) Básicos y	45
e) Accesorios	64
Importancia y Clasificación de los Métodos de Análisis Financiero	67
Horizontal o Dinámico.	69
a) Aumentos y Disminuciones.	
b) Tendencias.	
Vertical o Estático.	69
a) Por Cientos Integrales.	
b) Razones Simples y Estándar.	
Tipos Básicos de Indices Financieros.	74
Razones Financieras Aplicadas a un Estudio de Crédito.	76

CAPITULO III
ASPECTOS GENERALES DEL CREDITO BANCARIO,
SU APLICACION A CONCESIONARIAS AUTOMOTRICES
Y OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO 81

Conceptos Generales de Crédito.	84
Clasificación de Crédito Bancario.	86
El Crédito Bancario.	88
a) Función, Elementos y Ventajas del Crédito Bancario.	89
b) Requisitos para su otorgamiento.	92
Análisis de Crédito Bancario.	93
Reagrupación de Rubros de los Estados Financieros	
Utilizados por la Banca.	101
Análisis e Interpretación de Estados Financieros.	105
Objetivo e Importancia del Análisis de Crédito y Criterios	
que Utiliza la Banca para la toma de decisiones.	106
Créditos Aplicables a Concesionarios Automotrices.	108
Otras Alternativas de Financiamiento.	126

CAPITULO IV
CASO PRACTICO "CONCESIONARIO MINROS", S.A. DE C.V. 129

Información Proporcionada por el Solicitante.	137
a) Carta Solicitud.	138
b) Paquete Financiero.	140
Evaluación Bancaria.	157
Solución al Caso Práctico.	160
Carta Notificación al Cliente.	174
Conclusión.	177
Glosario.	179
Bibliografía y Hemerografía.	185

I N T R O D U C I O N

El Sector Automotriz es una de las principales ramas que se destaca dentro de la industria, por lo que es innegable la importancia que tiene dentro de la economía nacional; ya que de él dependen gran cantidad de sectores comerciales e industriales por ende y dadas las diferentes etapas de dicho sector, ha sido objeto de una estricta vigilancia por parte del Estado, a través de una serie de decretos y reglamentos para el desarrollo de sus actividades.

Ante estas circunstancias las concesionarias automotrices adquieren un papel fundamental entre las armadoras y el público consumidor, por lo que deberán sujetarse invariablemente a las políticas que le son marcadas por las armadoras, mismas que se derivan de las estrictas cuotas de producción y exportación de unidades e importación de refacciones automotrices que han sido estipuladas por el Estado.

Aunado a lo anterior cabe hacer mención que el mercado ha sufrido constantes variaciones, debido a la permanente baja en el poder adquisitivo; por esta razón las concesionarias automotrices se han visto en la necesidad de optimizar sus recursos, donde el aspecto financiero cobra mayor importancia para su desarrollo; por ello puede decirse que el financiamiento es una alternativa que permite maximizar la colocación de unidades automotrices, facilitando en gran medida al

consumidor a tener la unidad en su oportunidad, con lo que las concesionarias podrán ver incrementadas sus ventas y márgenes de utilidad.

Asimismo la Banca es una de las principales fuentes de financiamiento que brinda amplia variedad de alternativas de crédito y que están al alcance del concesionario automotriz.

Por los factores antes mencionados el objetivo principal de este trabajo, es contribuir de alguna manera en dar una visión general sobre los aspectos crediticios que estudia la Banca a través de sus técnicas y criterios de evaluación facilitando al concesionario la tramitación de diversas líneas de crédito.

A continuación daremos una breve descripción de los capítulos que integran este trabajo:

En el Primer Capítulo; se hablará acerca de la Industria Automotriz, Historia, Marco Legal, asimismo se abordarán Aspectos Económicos Generales, Evolución, Distribución y Comercialización.

En el Segundo Capítulo; se tratará el tema de los principales Estados Financieros mostrando su objetivo y utilidad, así como los Métodos de Análisis e Interpretación aplicados

por la Banca, con el propósito de introducir y familiarizar al lector con la información financiera, que será la base para obtener apoyo financiero por parte de la Banca.

En el Tercer Capítulo; daremos a conocer los Conceptos Generales de Crédito, Crédito Bancario y el Estudio de los diversos Tipos de Crédito aplicables a las concesionarias automotrices. También se mencionan otras alternativas de Financiamiento, con el fin de evaluar la mejor opción que logre satisfacer las necesidades de crédito, facilitando de esta manera la actividad comercial del Sector Automotriz.

En el Cuarto Capítulo; se elaborará un caso práctico en el que se aplicarán los conocimientos adquiridos a través de los capítulos anteriores, con la finalidad de mostrar como se conforma la documentación e información que requiere la Banca para un estudio de crédito y que esta pueda contar con los elementos de juicio necesarios para el otorgamiento del crédito.

C A P I T U L O 1

ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MEXICO.

Dada la importancia que reviste el Sector Automotriz en la economía nacional, se destacan varios aspectos que permiten cuantificar el desarrollo y alcances de una actividad económica, que conjuntamente se ven reflejados en nuestra Balanza Comercial, motivo por el cual a continuación daremos a conocer un panorama integral de la composición de este Sector (Historia, Marco Legal, Aspectos Económicos Generales, su Evolución, Distribución y Comercialización) ya que posee una importancia estratégica en el proceso de expansión.

El objetivo de este capítulo es mostrar al lector como nace la Industria Automotriz y como ha alcanzado su desarrollo; asimismo la repercusión que tiene dentro de la economía nacional, razón por la cual es objeto de estricta vigilancia por parte del gobierno, a través de decretos; en el aspecto económico, como ha superado el crecimiento del sector manufacturero; el grado evolutivo que ha alcanzado en producción y ventas en sus diversas etapas, asimismo hablaremos de la clasificación del Sector Automotriz (Industria Terminal, Industria de Autopartes y Ramo Distributivo); destacando principalmente la comercialización por medio de la red de concesionarias, tema principal de este estudio, en el que se brindan las bases fundamentales que las rigen.

HISTORIA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

El primer automóvil fue ideado por el francés Cugnot en 1769 usando el vapor como medio de propulsión.

A principios del Siglo XIX, se fabricaron en Inglaterra vehículos de pasajeros con el mismo sistema, impidiendo su desarrollo un decreto publicado a causa de algunos accidentes ocurridos, estos autos tenían el inconveniente del gran peso y volumen de la caldera, a fines del propio siglo XIX Serpollet en Francia y Stanley en E.U., aplicaron un sistema de serpentines que aligeraba el peso; pero al mismo tiempo Daimler y Benz en Alemania perfeccionaban un motor de explosión que revolucionó la industria. Tuvieron que enfrentarse a la competencia de los vehículos eléctricos, preferidos por su marcha silenciosa, aunque su radio de acción reducido por sus acumuladores les hizo ser olvidados. Hoy la contaminación obliga a estudiar nuevamente la conveniencia de su uso. Los motores de combustión interna alimentados con gasolina se perfeccionaron dejando de ser monocilíndricos.

La casa francesa Panhard compró las patentes de Daimler y realizó algunas mejoras en la transmisión, como la caja de velocidades y el embrague que permitió aprovechar mejor la potencia del motor y dar mayor comodidad al pasajero.

A partir de entonces el vehículo automóvil continuó progresando, al mismo tiempo que Henry Ford le dio un impulso formidable al idear la producción en serie que le permitió armar un vehículo práctico y de precio accesible.

Los automóviles actuales son accionados por motores de combustión interna, alimentados en su mayoría con gasolina, aunque muchos usan diesel, principalmente camiones y omnibus en donde el mayor peso no importa y en cambio es esencial el ahorro de combustible.

Para el transporte terrestre los automóviles han sido de enorme utilidad. Su uso facilitado por la construcción de carreteras, ha permitido el transporte rápido de pasajeros y carga, incluso algunos vehículos han sido aplicados a la agricultura: (tractores, engavilladoras, sembradoras, etc.), lo mismo que a la industria: (montacarga, bulldozers, grúas, etc.). Los mismos principios fueron aplicados a cierto tipo de navegación con lanchas, botes motores, deslizadores, etc..

En nuestro país la producción de vehículos automóviles, ha alcanzado un alto grado de desarrollo de tal forma que México ya puede exportarlos.

La Industria Automotriz ante todo lo que puede beneficiarla, se ve precisada a estudiar las necesidades de los consumidores a través de AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.) y AMDA (Asociación Mexicana de la Industria de Automóviles, A.C.), para poder ofrecerles algo, que al mismo tiempo satisfaga su gusto y cumpla con su necesidad específica.

Los automóviles actuales han dejado de ser pequeños coches elementales. La producción automotriz ha crecido en forma sorprendente diversificando los modelos. Existen autos de lujo, deportivos, limusinas, mini-autos especiales. Los sistemas de transmisiones se han modificado y diversificado, los hay estándar y automáticos, también hay automóviles equipados de lujo (con teléfono, radio, televisión, cantina y tapizados interiores de alta calidad), o austeros que no incluyen ningún equipo opcional. Hay modelos económicos de autos pequeños que prestan un eficiente servicio a sus propietarios. Las compañías automotrices aumentan sus esfuerzos competitivos con auxilio de toda clase de publicidad.

La Industria Automotriz avanza inconteniblemente, ya que el automóvil ha dejado de ser un objeto de lujo, convirtiéndose en una necesidad.

Es importante destacar que la fabricación de automóviles se realizó durante muchos años en forma individual. Las partes para cada vehículo se fabricaban individualmente hasta armar el vehículo; la labor era ciertamente dilatada en demasía, al advenimiento de Henry Ford la Industria Automotriz sufre un cambio, ya que el industrial estableció plantas de fabricación y montaje en serie. Las partes se fabricaban y almacenaban esperando el momento de utilizarse, el montaje de las unidades eran también en serie de manera eficiente, ahorrando cantidades de trabajo calculadas en horas hombre, lo que hacía que el ahorro en tiempo fuera excelente.

Los automóviles salen flamantes de las plantas armadoras, pero el inevitable desgaste hace que algunas piezas deban ser reemplazadas ocasional o periódicamente, (ejes, muelles, transmisiones, carrocerías, etc.) y para ello existen establecimientos de refacciones automotrices.

México no ha sido jamás un productor automotriz, en un tiempo le faltó capital y después tecnología. Alguna vez se realizó el intento de fabricar motores, al parecer no fue costeable comercialmente, sin embargo, se han realizado muy buenos intentos para establecer una verdadera Industria Automotriz en México que beneficiaría al país, en diversos e importantes aspectos (fuentes de trabajo, desarrollo industrial, ahorro de divisas, etc.).

Actualmente las armadoras automotrices mexicanizadas que son representadas por AMIA (Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.) han tenido un gran desarrollo, así como un merecido prestigio. Los autos armados en México han logrado alcanzar excelente mercado exterior en países altamente industrializados como E.U. y Alemania, esto significa que la mano de obra mexicana tiene calidad.

MARCO LEGAL

El decreto del 14 de octubre de 1925, fue expedido con la finalidad de dar un tratamiento fiscal especial a la empresa Ford Motor Company, primera firma automotriz establecida en el país en ese año. Mediante este decreto se reducía el cincuenta por ciento de impuestos de importación de los componentes para el ensamble de vehículos.

En 1940 ya existían tres empresas ensambladoras, no se había impuesto restricción alguna a la importación de partes componentes, pero debido a la segunda guerra mundial en la cual la Industria Automotriz estadounidense sufrió una reestructuración parcial en su producción, se interrumpió el suministro de componentes importados para el ensamble de vehículos en México, lo que trajo como consecuencia que se fabricaran internamente algunos componentes, asentándose las bases para el posterior desarrollo de la Industria de Auto partes. Por lo que posteriormente se permitió la importación de vehículos, gozando de mayor preferencia en el mercado que los ensamblados nacionalmente, debido a su variedad de modelos y menores costos.

La demanda creciente de vehículos importados amenazaba las actividades de la partes ensambladoras y la ocupación generada por ellos, además implicaba una considerable salida de

divisas; por lo que en 1948 el Estado sujetó al régimen de permiso previo de importación a los automóviles.

En 1962 se publicó un decreto presidencial para el fomento de la Industria Automotriz, cuyo propósito fundamental era alcanzar un grado mínimo de integración nacional de 60 %, con respecto al costo directo de fabricación del vehículo.

Para alcanzar esta meta, la Secretaría de Industria y Comercio (S.I.C.) prohibió a partir de septiembre de 1964 la importación de motores, como unidades completas, para automóviles y camiones, así como la importación de conjuntos mecánicos armados, para su uso o ensamble de vehículos. De esta forma la Secretaría de Industria y Comercio, autorizaría la importación de aquellas partes que se requirieran en la fabricación de motores y conjuntos mecánicos, siempre que dichas partes estuvieran contempladas en los programas que serían sometidos a consideración de la Secretaría de Industria y Comercio.

A consecuencia de este decreto, se autorizó la instalación de nueve empresas terminales iniciada la fabricación de vehículos en los términos del decreto, ocurrió un sustancial crecimiento de la producción de automotores y de autopartes, un fuerte ahorro de divisas y una acelerada generación de empleos.

En 1972 se publicó el decreto de la Industria Automotriz, cuyo propósito fundamental era seguir avanzando en la búsqueda, de una mayor participación de la inversión nacional en el Sector Automotriz.

El Gobierno Federal crea la Industria Nacional de Autopartes y establece una escala de estímulos para las empresas de la Industria Terminal que alcanzaran grados de integración nacional superiores al 60 %.

Determinándose que para que una industria pudiera calificar como empresa de autopartes, debería mantener como mínimo 60% de capital nacional.

A partir del año modelo 1974 las empresas de la Industria Terminal deberían generar al menos 40% de las divisas netas para cumplir la compensación de cuotas y extracuotas, con la exportación de productos automotrices fabricados por la Industria de Autopartes.

En 1977 se publicó el decreto de los principales avances con respecto a los decretos anteriores, fueron el aumento a 50% de la participación de la Industria de Autopartes en la exportación de la Industria Terminal y reconocimiento a las empresas terminales de sólo 20% de las divisas generadas por las maquiladoras para efectos del presupuesto de divisas.

En 1983 aparece el decreto cuyos propósitos básicos eran hacer más eficiente al Sector Automotriz, así como promover las exportaciones, para ello las empresas deberían generar las divisas que requirieran para todas sus importaciones y otros pagos al exterior.

Se eliminó el esquema de subsidios que venían aplicándose a la Industria Automotriz; se debería de incrementar el grado mínimo de integración nacional en los automóviles en 10% y en 20% para camiones y autobuses.

El 2 de agosto de 1989 se publicó el decreto que tiene como objetivo principal otorgar exenciones a la venta de automóviles compactos de consumo popular, en virtud de que el Plan Nacional de Desarrollo dentro del acuerdo nacional para la recuperación económica con estabilidad de precios, establece que el control de la inflación es condición necesaria para avanzar de manera sostenida en los propósitos del desarrollo, para proteger y fortalecer el poder adquisitivo de la población; que la producción y venta de vehículos a niveles de precios por debajo de los actuales, fortalecerían el pacto para la estabilidad y el crecimiento económico, al abatir expectativas inflacionarias; ya que actualmente el automóvil representa en muchos casos una necesidad de transporte común, así como un instrumento de trabajo y un medio de traslado a centros y lugares de recreación de la población. Desgraciadamente los altos nive-

les de precio de venta de los vehículos están fuera del alcance de los consumidores nacionales, por lo que su adquisición se reduce a algunos estratos de la población, siendo conveniente promover y apoyar la disponibilidad en el mercado nacional de automóviles, que por sus características de economía, de operación y precio reducido, sean accesibles a consumidores de menores niveles de ingreso, ya que para ofrecer a la población un automóvil compacto de consumo popular, se requiere la acción conjunta del sector industrial y el sector público; el primero reduciendo sus márgenes de utilidad en la venta del automóvil y el segundo apoyando esta política mediante el otorgamiento de exenciones al pago de los impuestos sobre automóviles nuevos y de importación, sobre las partes y componentes en su fabricación.

El 11 de diciembre de 1989 aparece otro decreto y sus principales propósitos son: Fomentar el desarrollo de la Industria Automotriz para consolidar los avances logrados ampliando su participación en la economía internacional y lograr estructurar una importante planta industrial que constituya una fuente significativa de empleo. Este decreto entra en vigor el 2 de noviembre de 1990. Por lo que es necesario modernizar el Sector Automotriz para insertarlo activa y gradualmente a los mercados internacionales, llevando a cabo los nuevos objetivos de la política industrial y de comercio exterior para garantizar su competitividad y eficien-

cia, siendo necesario que los vehículos y sus componentes se deban fabricar a escalas eficientes y en condiciones de calidad y precios internacionalmente competitivos, para que resulten accesibles al consumidor nacional y sean susceptibles de exportarse.

ASPECTOS ECONOMICOS GENERALES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Dentro del contexto de la economía de un país, se destacan ciertos parámetros que nos permiten evaluar cuantitativamente el desarrollo e importancia de una actividad económica, siendo los principales indicadores: el producto interno bruto, el valor de la producción, el empleo, la distribución del ingreso, las importaciones y exportaciones. Dichas variables permiten comprender la importancia del Sector Automotriz a nivel nacional y la que tiene sus integrantes entre sí; es decir, la Industria Terminal, la Industria de Autopartes y el Ramo Distributivo.

La Industria Automotriz posee un papel importante en el proceso de expansión de la economía en su conjunto. Esta importancia se deriva, por una parte, de la amplitud de su productividad y por la otra, el papel que ejerce el creci-

miento del producto interno bruto (PIB) manufacturero y total.

Se puede decir que la Industria Automotriz tiene un alto índice de vinculación con otras ramas de la economía, principalmente del sector manufacturero, esto significa que la importancia de la Industria Automotriz radica no sólo en la propia producción de vehículos, sino también en el crecimiento de la actividad en otras ramas.

Al analizar las industrias que se vinculan al bloque industrial automotriz tanto terminal como de autopartes, se puede observar que algunas ramas como la de productos de hule, vidrio plano, industria textil y la de componentes eléctricos dependen en gran medida para la expansión del mercado que les representa la Industria Automotriz. En un segundo nivel se ubican industrias como la de metales no ferrosos, la extracción y beneficio de carbón, grafito y mineral de hierro, productos químicos diversos, y otros productos como maquinaria cuya vinculación a la Industria Automotriz es también importante. La Industria Automotriz es una destacada fuente generadora de ingresos y empleos indirectos, en virtud de que proporciona una serie de establecimientos, como talleres mecánicos de hojalatería, lubricación, gasolineras, vulcanizadoras, servicios eléctricos, etc.

EVOLUCION, DISTRIBUCION Y COMERCIALIZACION DEL
SECTOR AUTOMOTRIZ

EVOLUCION

Los resultados más importantes se dieron a partir de 1965, ya que se establecieron en el país ocho empresas fabricantes de automóviles y camiones; seis empresas de tracto camiones y tres de autobuses integrales, que en conjunto produjeron en 1965 ciento tres mil quinientos ochenta y cuatro vehículos, generando una ocupación de dieciséis mil ochocientas personas.

Se observó un decremento en el valor de la importación de vehículos al interior del país, al pasar de \$ 168.7 millones de pesos en 1960 a \$107.7 millones de pesos en 1965. Se incrementó la importación de material de ensamble, al pasar de \$ 1,011 millones de pesos a \$ 1,546 millones de pesos en el mismo período.

Por el lado de las exportaciones se registró un notable dinamismo a partir de 1970 cuando la exportación total de vehículos pasó de \$2.8 millones de pesos a \$50.5 millones de pesos en 1973 mientras que la exportación de partes para vehículos pasó de \$ 456 millones de pesos a \$ 1402 millones de pesos.

Los productos de exportación que experimentaron mayor crecimiento fueron:

- Automóviles.
- Automóviles para transporte de carga.
- Partes sueltas para motores y transmisiones, carrocerías y muelles.
- Piezas y accesorios para vehículos.

Al mismo tiempo y en forma paralela, otras grandes industrias proveedoras de insumos y materias primas utilizadas en la fabricación de vehículos y sus partes como la industria del acero, hule, vidrio, textil, etc. fueron incrementando su producción. Una vez diseñados los lineamientos de la nueva política automotriz, aunados a la negativa casi automática de conceder permisos de importación de vehículos terminados al interior del país, dieron como consecuencia que acelerará el crecimiento observado en la primera etapa del sector.

Así, en 1975 la producción total de vehículos para la Industria Terminal ascendió a 356,624 unidades. Sin embargo, en 1976 y 1977 se registra un decremento en la producción debido en mayor medida, al fuerte aumento de los costos del material importado por la devaluación del peso en 80.8%.

Las exportaciones totales de la Industria Automotriz, sufrieron una caída del 50% en 1977 debido a la reducción del 59% en las ventas de partes para vehículos. Sin embargo volvieron a repuntar en 1978 rebasando los \$ 9000 millones de pesos y se mantuvieron alrededor de ese nivel hasta 1981.

A partir de 1978 la producción de vehículos es notable llegando hasta 597,118 unidades en 1981 lo que representa un aumento promedio anual del 21.3% con relación a 1977. Mientras tanto el nivel de ocupación llegó a 60,359 personas, esto significó un crecimiento en promedio anual del 15% en el mismo periodo. Por el lado de la demanda se observó un comportamiento similar al de la producción.

Los factores más importantes que se emplearon en las ventas de vehículos fueron: La creciente participación de los automóviles populares, mayor nivel de gasto público, los programas para mejorar la distribución del ingreso, el crecimiento acelerado de la actividad económica, el crecimiento de la población con capacidad de compra suficiente, los programas de financiamiento de la empresa, etc..

El auge del Sector Automotriz llegó a su climax en 1981, al año siguiente diversos acontecimientos causaron desórdenes en los mercados financieros que dejaron al sector productivo al borde del caos, la tasa de inflación pasó del 32.8% al 87.6% en el cuarto trimestre y la pérdida del poder adquisi-

tivo del salario fue del 23.3%, asimismo el alto y creciente porcentaje de sobrevaluación aunado a las expectativas desfavorables que se habían formado en el público ahorrador, dieron como consecuencia un fuga de capitales que culmina con la devaluación del 133%. Ese año la producción de vehículos, incluyendo la producción exportable fue de 472,637 unidades, 21% menos que en 1981. En 1983 la tasa de inflación llegó al 101.8%, lo que se reflejó en la baja del 40% en volumen de producción de la industria.

A partir de 1984 se establecieron programas de ajuste y disciplina en el manejo de las finanzas públicas, observándose una recuperación en la producción de vehículos.

En 1987 las importaciones de partes para vehículos experimentaron una caída de 177% lo que se atribuyó a los bajos niveles de ingreso y a la devaluación del 2,300% del tipo de cambio, por su parte la importación de vehículos terminados disminuyó en un 50.16%. En la exportación de vehículos armados ascendió a 163,073 unidades, mientras que la exportación de motores de ubicó en 1,367,300 unidades.

En diciembre de 1987 el gobierno mexicano puso en marcha los programas de concertación con los sectores campesino, obrero y privado, para detener el desmedido aumento de los precios en la economía, en mayo de 1988 se empieza a obser-

var buenos resultados en el mercado automotriz para que en diciembre de ese año la producción nacional de vehículos incluyendo producción para exportación llegara a 516,679 unidades.

Los factores principales que influyeron en el dinamismo del mercado, fueron:

El control de precios de los vehículos, la disminución de precios relativos a la caída gradual de la tasas nominales de interés, desgravación arancelaria, programas de financiamiento de las empresas, las dos primeras etapas del pacto para estabilidad y el crecimiento económico (P.E.C.E.). La disminución en las tasas de interés y los nuevos programas de financiamiento de las empresas han permitido que la favorable evolución del mercado automotriz se haya mantenido en lo que va de 1989; en el periodo de enero a diciembre la producción de vehículos incluyendo lo destinado al exterior, ascendió a 493,009 unidades lo que representa un aumento del 31.9% con respecto al periodo del año anterior.

El gobierno del Lic. Carlos Salinas de Gortari ha comunicado en diversos foros, que la tarea principal del Sector Automotriz es obtener un crecimiento sano y sostenido para alcanzar los niveles de competitividad internacional.

El propósito fundamental de esta política es ofrecer a los usuarios vehículos a precios internacionales e incrementar y diversificar las exportaciones de productos automotrices.

DISTRIBUCION

El Sector Automotriz se integra principalmente de:

- Industria Terminal.
- Industria de Autopartes.
- Ramo Distributivo.

La Industria Terminal se dedica a la fabricación y ensamble de vehículos automotores que opera con capital extranjero a excepción de Dina y Famsa de capital nacional, la primera pertenece al Estado y la segunda es privada, asimismo la Industria de Autopartes que incluye a la industria auxiliar carrocera, es la encargada de abastecer de insumos básicos a la Industria Terminal y de refacciones al mercado independiente, siendo su participación de capital el 60% nacional y el 40% de origen extranjero, a excepción de la auxiliar (carrocería) que es de 100% nacional; y el Ramo Distributivo es la parte comercializadora del sector, que a su vez proporciona reparación y mantenimiento en las unidades, operando este ramo con capital 100% nacional.

Para una mejor comprensión de la integración del sector automotriz se explicara cada una de sus partes.

INDUSTRIA TERMINAL:

En México existen cuatro tipos de fabricantes automotrices que producen:

- Automóviles y camiones.
- Los que manufacturan automóviles y comerciales.
- Los que fabrican camiones y tractocamiones.
- Los que únicamente producen tractocamiones.

TIPOS DE FABRICANTES AUTOMOTRICES EN MEXICO

MARCAS	AUTOS	COMERCIALES	CAMIONES		TRACTO
			LIBEROS	PEGADOS	CAMIONES
Chrysler	X	X	X	X	
Ford	X	X	X	X	
G.M.	X	X	X	X	
Nissan	X	X			
V.W.	X	X			
Fansa			X	X	X
Kenworth				X	X
T. Monterrey					X

**ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS EMPRESAS
DE LA INDUSTRIA TERMINAL.**

EMPRESAS	ORIGEN DEL CAPITAL	
	EXTRANJERO	NACIONAL
Chrysler	99%	1%
Dina		100%
Faesa		100%
Ford	100%	
G.M.	100%	
Nissan	100%	
V.W.	100%	
Kenworth		100%
T. de Monterrey		100%

INDUSTRIA DE AUTOPARTES

Esta industria comprende los establecimientos que se dedican a la fabricación nacional, de todo tipo de componentes y sus partes que se utilizan en el ensamble de vehículos o en el mercado refaccionario, así como los fabricantes nacionales de resolques o cualquier otro tipo de carrocería, los cuales también se denominan como industria auxiliar automotriz, que para efectos de este estudio se incluye dentro de la de autopartes.

La importancia de esta rama se desprende de su carácter de abastecedora de insumos básicos para la Industria Terminal, lo que significa un fuerte ahorro de divisas al país, además de propiciar el fortalecimiento y la integración nacional de la Industria Automotriz, siendo una considerable fuente generadora de empleos, a la vez que la participación de la mano de obra en la Industria de autopartes es más intensa que en la Industria Terminal. El origen del capital en esta industria puede decirse que es en un 60% nacional y el 40% de origen extranjero, a excepción de la auxiliar que es 100% nacional.

En la actualidad los principales productos que fabrican son: Radiadores, amortiguadores, baterías, bujías, pistones, llantas, cajas de velocidades estándar, ejes traseros,

cristales, asientos y vestiduras, rines, partes para frenos y eléctricas entre otros.

Considerando el tipo de productos que fabrica la Industria de Autopartes se divide en tres grupos:

- Motores.
- Transmisiones.
- Componentes eléctricos.

En estos tres grupos existen gran cantidad de empresas que fabrican diversidad de autopartes, las más importantes tanto por su volúmenes de producción como de sus ventas son: Transmisiones y Equipos Mecánicos, S.A., Motores Perkins, S.A., Gonher de México, S.A., Cummins de México, S.A., entre otras.

El destino de los productos de esta industria puede clasificarse en abastecimiento de partes originales, que es un mercado cautivo y cuyos clientes son las plantas armadoras, ya que el abastecimiento al mercado de refacciones es para una clientela sumamente dispersa y competitiva. El crecimiento de las ventas de autopartes va aparejado con los aumentos en la producción de la Industria Automotriz Terminal.

Sin embargo los decrementos en la producción de esta última, no se reflejan sino en menor proporción sobre la venta de autopartes, por ello se pugna para que se logre una producción que responda a las necesidades del mercado evitándose sobreinventarios en la Industria Terminal y la red distributiva con lo que se disminuirá el riesgo de descapitalización de este sector por los elevados costos financieros que representan.

RAMO DISTRIBUTIVO

Esta actividad es la que interviene como receptor de productos terminados y canalizados de éstos al público consumidor.

El Ramo Distributivo tiene como función principal la de dar un servicio en toda la República, esto significa que la concesionaria o distribuidora no se limita a la venta de vehículos nuevos a sus clientes, sino también a dar servicio en cuanto a la reparación y mantenimiento de las unidades vendidas, lo que conduce a fuertes inversiones en terrenos, edificios, instalaciones, equipo y mantener un inventario en refacciones

NUMERO DE CONCESSIONARIOS O DISTRIBUIDORES POR MARCA Y SU PARTICIPACION EN EL MERCADO

EMPRESAS	No. DISTRIBUIDORAS 1989	PARTICIPACION % 1989
Chrysler	158	17.5
Dina	97	1.8
Fansa	39	0.2
Ford	122	14.5
G.M.	144	11.7
Nissan	129	18.6
V.W.	229	27.7
Total	917	100.0

FUNCIONES Y CARACTERISTICAS DEL RAMO DISTRIBUTIVO

Para valorar cualitativamente sus funciones basta saber que es el que provee de unidades para el transporte de personas y efectos, ya que cuenta con la infraestructura para proporcionar servicio y mantenimiento en toda la república; en un país donde aproximadamente el 90% son pasajeros y alrededor del 70% es carga.

En cuanto a la función social que cumple la red distributiva automotriz, un alto porcentaje de población depende económicamente de ésta actividad, y desde hace varios años se han emprendido esfuerzos para capacitar al personal; capacitación que redunda en una mejor calidad de los servicios que la red presta al usuario y contribuye a que el trabajador de este ramo eleve permanentemente su condición intelectual y material, es por eso que puede decirse que la actividad distributiva cumple una importante función económica y social.

El Concesionario o Distribuidor debe estar atento a lo que sucede en el entorno económico general y contribuir a mejorarlo, prestando especial atención a los proyectos que puedan tener alguna influencia e intervenir para que estos sean positivos.

Por otra parte el concesionario debe tender a ser cada vez mejor administrador en su empresa y optimizar resultados en cuanto a:

- Comercialización de automóviles, camiones nuevos y usados.
- Impulsar el servicio técnico y proporcionario con alto nivel de calidad.
- Mantener amplio y adecuado inventario de refacciones.
- Proporcionar financiamiento al consumidor para dinamizar el mercado.

En todo esto la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, A.C., apoya a sus concesionarios o asociados brindándoles, los servicios de asesoramiento necesario en: Materia jurídica, técnica, contable, económica, financiera y de capacitación para lo cual cuenta con departamentos especializados.

El Ramo Distributivo al ser nexo de unión con el consumidor es quien, en última instancia, lleva el peso del desarrollo del mercado automotriz.

Por esta razón la política económica y los medios e instrumentos que el gobierno implemente para su impulso, no deben

formularse ni plantearse sin el activo aporte y participación del concesionario o distribuidor.

COMERCIALIZACION.

El Area de comercialización del Sector Automotriz se encuentra representado por la (Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, A.C.), que agrupa 917 concesionarias o agencias distribuidoras de automóviles y camiones nuevos de todas las marcas ubicados en la República.

BASES PARA LA COMERCIALIZACION DE AUTOMOVILES POR LAS CONCESIONARIAS.

El concesionario o distribuidor se maneja con la planta armadora a través de un contrato de franquicia que exige exclusividad de su producto, donde el concesionario o distribuidor tiene como obligaciones principales las siguientes:

- a).- Contar con un capital suficiente de acuerdo a la cuota de ventas asignada.
- b).- Poseer un local adecuado.
- c).- Atender al público durante un horario mínimo.

- d).- Pagar a la planta cantidades especiales para cubrir gastos de publicidad, promoción, ayuda técnica, etc., los cuales son fijados por la armadora.
- e).- Contar con un inventario mínimo de refacciones de acuerdo a la penetración que ellos consideren conveniente.
- f).- Tener instalaciones determinadas para taller de servicios, en relación al número de vehículos nuevos que vendan.
- g).- Elaborar informes periodicos al fabricante, de acuerdo a criterios contables que la planta establece.
- h).- Límites mínimos de venta de acuerdo a sus estudios de mercado.
- i).- Proporcionar la garantía de marca.

Las plantas armadoras determinan las condiciones y tipo de venta, así como el sistema de pedidos, asignaciones, servicios y accesorios relacionados con cada uno de los modelos y series de sus productos, asimismo establecen el precio al público y márgen de refacciones al concesionario quien a su vez comprará exclusivamente la marca de su planta armadora respectiva.

Una vez que se ha dado un panorama más amplio del Sector Automotriz, sobre su comportamiento, limitaciones y alcances así como su clasificación: Industria Terminal, Industria de Autopartes y Ramo Distributivo, destacando a este último por ser el tema principal del presente trabajo, como ya se mencionó anteriormente se integra por la red de concesionarias o distribuidoras automotrices, que se encuentran en toda la República Mexicana cumpliendo con sus funciones tales como: Fungir como intermediaria entre armadoras y consumidor final, proporcionar financiamiento al consumidor para dinamizar el mercado, proporcionar servicio al público entre otros. Contribuyendo de esta manera al desarrollo del Sector Automotriz debido a que tienen un papel fundamental tanto en el terreno económico como en el social.

Por lo que se puede deducir que para lograr dichas funciones requieren de una adecuada administración de sus recursos, así como del apoyo financiero que la Banca puede ofrecerles a través de los diversos créditos que esta brinda.

Por lo antes expuesto, se considera importante que el concesionario cuente con los suficientes elementos que le permitan conformar el paquete de la información financiera que requiere la Banca para efectos de crédito, razón por la cual en el siguiente capítulo se estudiarán los Estados Financieros y Principales Métodos de Análisis e Interpretación aplicadas por la Banca para la obtención de una línea de crédito.

CAPITULO II

LOS ESTADOS FINANCIEROS Y PRINCIPALES METODOS DE ANALISIS E INTERPRETACION APLICADOS POR LA BANCA

El presente capítulo tiene como finalidad, proporcionar al lector los conceptos básicos correspondientes a los Estados Financieros, definiciones, formulación e importancia, destacando que estos son sumamente necesarios para conocer cual es la situación financiera de una empresa en un periodo determinado, sin embargo, esto no es del todo suficiente, ya que para lograr obtener una opinión verdaderamente objetiva acerca de la situación económica y financiera de una empresa, es necesario aplicar los métodos de análisis e interpretación, puesto que son una herramienta indispensable para la realización de un estudio que nos proporcione los elementos suficientes y emitir un diagnóstico que a su vez, nos facilite una adecuada toma de decisiones.

El estudio de los elementos mencionados permitirá a la Banca determinar la solvencia, liquidez y estabilidad del solicitante, mismos que serán de acuerdo a la práctica de cada Institución, vigilando que dichos estados cumplan con los requisitos establecidos para efectos crediticios.

LOS ESTADOS FINANCIEROS

A fines del siglo XIX, en la convención de la Asociación Americana de Banqueros se aceptó la ponencia para todos los bancos de exigir como requisito previo al de un crédito, la presentación de Estados Financieros con el objeto de analizarlos para asegurar la recuperabilidad del crédito.

Posteriormente fue necesario solicitar Estados Financieros correspondientes a tres o cuatro ejercicios anteriores para compararlos, ya que los datos que proporcionan permiten determinar la solvencia, estabilidad y productividad de la empresa con mayor exactitud. Los Estados Financieros son un medio de dar información y no son un fin, ya que no persiguen convencer al lector de un cierto punto de vista o de la validez de una posición.

2

Los Estados Financieros deben proporcionar información conveniente que satisfaga a las personas interesadas como son: La administración, accionistas, el fisco, ciertos acreedores, empleados, sectores del gobierno, etc.. Dicha información es de suma importancia para:

- La toma de decisión de inversión y de crédito.
- Medir la capacidad de crecimiento, estabilidad en la empresa y su redituabilidad, para asegurar su inversión y obtención de un rendimiento.

- Cuantificar la solvencia, liquidez y capacidad de generar recursos.
- Evaluar el origen y las características de los recursos financieros y el rendimiento de los mismos.

DEFINICION:

Por Estados Financieros puede entenderse "Aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura; o bien el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado, presente o futuro en situaciones normales o especiales".

**C.P. ROBERTO MACIAS PINEDA
ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS Y LAS
DEFICIENCIAS EN LAS EMPRESAS**

"Son los documentos básica y esencialmente numéricos, elaborados mediante la aplicación de la técnica contable, en los que se muestra ya sea la situación financiera de la empresa, los resultados de su operación u otros aspectos de carácter financiero".

**INTITUTO MEXICANO DE CONTADORES
PUBLICOS, A.C.**

"Documento primordialmente numérico que proporciona informes periódicos a fechas determinadas sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa".

C.P. CESAR CALVO LANGARICA
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

Por lo que podemos concluir que los Estados Financieros, son los documentos numéricos que proporcionan información condensada de la situación financiera de una empresa en un momento determinado, basado en los hechos contables que obedecen a sus necesidades.

REQUISITOS, CARACTERISTICAS, LIMITACIONES E IMPORTANCIA

REQUISITOS:

- 1.- Universalidad.- Que la información que muestran sea clara y accesible, utilizando al efecto terminología y estructuración simple.
- 2.- Continuidad.- Que la información que brinden se refiera a periodos regulares.
- 3.- Periodicidad.- Que su elaboración se lleve en forma periódica.
- 4.- Oportunidad.- Que la información que los mismos contengan sea oportuna.

CARACTERISTICAS:

- 1.- Utilidad.- Su contenido informativo debe ser significativo, relevante, veraz y comparable.
- 2.- Confiabilidad.- Deben ser estables (consistentes), objetivos y verificables.
- 3.- Provisionalidad.- Contienen estimaciones para determinar la información, que corresponde a cada periodo.

LIMITACIONES:

Los Estados Financieros de acuerdo a su apariencia dan la impresión de ser completos, exactos y definitivos, no obstante lo anterior tiene limitaciones claramente definidas como son:

- 1.- Su carácter provisional: Esto es, que corresponden a una fecha o a un periodo determinado y por lo tanto solamente servirán para analizar la situación financiera de la empresa, a esa fecha o periodo.
- 2.- En su forma los Estados Financieros muestran cifras aritméticamente exactas, lo cual no corresponden a la realidad, puesto que los conceptos vertidos en estos están sujetos a reducciones o incrementos de valor.
- 3.- La Moneda es la unidad de medida en contabilidad, su poder adquisitivo está sujeto a cambios continuos por lo que no todas las cifras de los Estados Financieros corresponden a valores absolutos o de realización.
- 4.- Existen algunos elementos que debido a la imposibilidad de cuantificarlos en dinero no son expresados en dichos documentos, como por ejemplo:

- a).- Condiciones de mercado en que opera la empresa.
- b).- Capacidad de los administradores.
- c).- Eficiencia de los empleados.
- d).- Créditos disponibles con proveedores e Instituciones de Crédito.

IMPORTANCIA:

La obtención de información a través de los Estados Financieros relativa a las operaciones practicadas por la empresa, constituye un apoyo fundamental en su administración, ya que:

- Permite el control de sus recursos y de las fuentes de que han sido obtenidos.
- Puede utilizarse como medio de comprobación en los asuntos jurídicos, en que la contabilidad posee carácter probatorio, de acuerdo con las disposiciones legales.
- Mediante el estudio de los Estados Financieros, puede obtenerse una gran cantidad de datos útiles para planear adecuadamente el desarrollo de la empresa, además la disposición de Estados Financieros especialmente cuando han sido dictaminados por Contador Público.

blico, facilitan las relaciones de la empresa con terceras personas, en virtud de que los propietarios y futuros inversionistas pueden servirse de ellos para evaluar la conveniencia o inconveniencia de participar en las actividades de la empresa.

- Los Estados Financieros son un medio de información para los otorgantes de crédito a la empresa.

- Los Estados Financieros constituyen en la actualidad un apoyo fundamental de la administración, tanto en las empresas privadas como en las diversas entidades del sector público, que cuentan con sistemas de contabilidad mediante los cuales obtienen información que finalmente condensada sirve de base para la toma de decisiones.

ESTADOS FINANCIEROS ESTATICOS Y DINAMICOS

En función a la naturaleza de la información que presentan los Estados Financieros, se dividen en:

ESTATICOS:

Su información se refiere a una fecha determinada.

- Estado de Situación Financiera.

DINAMICOS:

Presentan información correspondiente a un periodo dado.

- Estado de Resultados.
- Estado de Cambios a la Situación Financiera.
- Estado de Variaciones en el Capital Contable.
- Estado de Costo de Producción y Ventas.

ESTADOS FINANCIEROS BASICOS

Los Estados Financieros deben ser elaborados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. y en base a estos principios los Estados Financieros Básicos, son:

- Estado de Situación Financiera.
- Estado de Resultados.
- Estado de Cambios a la Situación Financiera.
- *Estado de Variaciones en el Capital Contable.

* Este estado anteriormente se consideraba dentro de los Estados Financieros Especiales, pero debido a que actualmente se requiere mayor información ya se considera dentro de los Estados Financieros Básicos.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Tanto los valores de activo, como de pasivo y capital, se manifiestan a través de un documento llamado de Situación Financiera, que tiene como objeto mostrar la situación financiera de una empresa, por un lado presenta sus recursos totales y por otro sus deudas y su capital o patrimonio, a

una fecha que necesariamente debe contener dicho documento, este estado siempre debe tener sumas iguales en ambas columnas.

Por lo que podemos definirlo como:

El Estado Financiero que muestra la situación financiera de la entidad mediante la descripción de su activo, pasivo y capital contable, cuantificados a una fecha determinada.

El Estado de Situación Financiera se divide en tres secciones:

- Activo.
- Pasivo y
- Capital Contable.

ACTIVO:

Puede decirse que el activo está formado por bienes y derechos de la empresa.

ACTIVO CIRCULANTE:

Este grupo está integrado por todos aquellos recursos con los que la entidad lleva a cabo sus operaciones principales, de acuerdo a su giro.

El Activo Circulante esta formado por todos los bienes y derechos de una empresa, cuya clasificación se determina en función del mayor o menor grado de disponibilidad de cada uno de ellos.

CONCEPTOS QUE AGRUPA:

Caja, Bancos, Inventarios, Clientes, Documentos por Cobrar, Deudores Diversos.

ACTIVO FIJO:

Está Integrado por los bienes y derechos propiedad de la empresa cuya inversión se hace con carácter permanente, con la finalidad de dar un servicio.

Estos bienes se clasifican en este grupo debido a que su realización teóricamente se logra en un plazo superior a un año.

CONCEPTOS QUE AGRUPA:

Terrenos, Edificos, Maquinaria, Mobiliario y Equipo de oficina, Equipo de Transporte.

ACTIVO DIFERIDO:

Este grupo lo integran los pagos efectuados por la empresa anticipadamente a la recepción de un bien o servicio que no

se consumen de inmediato, sino que pueden ser utilizados en el ejercicio en curso o posterior, caracterizándose por ser valores intangibles.

Por su uso o consumo se convierten en gastos, razón por la que se ha generalizado la expresión de cargos diferidos:

CONCEPTOS QUE AGRUPA:

Gastos de Instalación, Gastos de Organización, Rentas Pagadas por Anticipado, Intereses pagados por Anticipado y otros.

PASIVO:

En términos generales podemos decir que el pasivo, representa todas las obligaciones que ha contraído la empresa a corto y a largo plazo.

De acuerdo con este punto de vista, identificamos tres grupos del pasivo:

PASIVO CIRCULANTE:

Son aquellas obligaciones de la empresa que provienen de compras o préstamos que deben liquidarse, a corto plazo (convencionalmente menor a un año).

Las cuentas pueden clasificarse de acuerdo al mayor o menor grado de exigibilidad.

CONCEPTOS QUE AGRUPA:

Proveedores, Documentos por Pagar, Acreedores Diversos, etc.

PASIVO FIJO:

Son aquellas obligaciones que la empresa debe liquidar a largo plazo (convencionalmente mayor de un año).

La clasificación de este grupo puede ordenarse de acuerdo al grado de exigibilidad.

CONCEPTOS QUE AGRUPA:

Acreedores Hipotecarios, Documentos por Pagar a Largo Plazo.

PASIVO DIFERIDO:

Este grupo se integra por conceptos que representan ingresos que la empresa recibe anticipadamente a la prestación de sus servicios.

Tienen como característica representar la obligación de prestar un servicio durante el mismo ejercicio o posteriormente; conforme se realiza la prestación del servicio, las

cantidades recibidas se convierten en productos, por lo que se ha generalizado la expresión de créditos diferidos para identificarlos.

CONCEPTOS QUE AGRUPA:

Rentas Cobradas por Anticipado, Intereses Cobrados por Anticipado, etc..

CAPITAL CONTABLE:

Es la diferencia entre derechos y obligaciones, representando la inversión de los accionistas o socios de una entidad, y consiste normalmente en las aportaciones, más utilidades retenidas o menos las pérdidas acumuladas, más otro tipo de superávit en su caso.

CONCEPTOS QUE AGRUPA:

Capital Social, Reservas, Superávit de Capital, Déficit, Utilidades Retenidas y Utilidades del Ejercicio.

Los Estados Financieros pueden representarse en forma de cuenta o de reporte; la fórmula del Estado de Situación Financiera en forma de cuenta es: $A=P+CC$, y la fórmula del Estado de Situación en forma de reporte es: $A-P=C$.

ESTADO DE RESULTADOS

"Es un documento financiero que muestra detallada y ordenadamente la forma en que se ha obtenido la utilidad o pérdida del ejercicio".

C.P. CESAR CALVO LANGARICA ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS.

Con el fin de facilitar la lectura y comprensión del Estado de Resultados generalmente se presenta integrado por cuatro grupos de operaciones (ingresos, costos, gastos y productos).

La descripción de los diferentes conceptos de Ingresos, Costos, Gastos y Productos, determinan la utilidad o pérdida como resultado de las operaciones practicadas por la empresa.

Clasificación:

- La primera sección del Estado de Resultados contiene el detalle con que se efectuaron las operaciones de compra-venta de mercancías, en virtud de ser estas las que de manera principal contribuyen a que se genera una utilidad

o pérdidas por lo tanto destaca como síntesis la utilidad bruta o pérdida bruta correspondiente.

- La segunda sección generalmente se dedica al detalle de los gastos de operación principales de la empresa, destacando como síntesis la suma de los gastos de venta más los gastos de administración.

Determinada la utilidad o pérdida bruta y el importe de los gastos de operación, el cálculo de la utilidad o pérdida en operaciones, puede desarrollarse de acuerdo a las siguientes variantes:

a).- Utilidad en Operación.- Resultante después de haber determinado la utilidad bruta.

b).- Pérdida en Operación.- Resultante después de haber determinado una pérdida bruta.

- La tercera sección se ocupa de los gastos y productos financieros; los cuales se deducen de la actividad de operación para determinar la utilidad después de gastos y productos financieros.

- La cuarta sección muestra el detalle de

otros gastos y otros productos; generalmente se presenta en primer lugar el renglón "otros gastos" y en segundo el de "otros productos", pero se destaca como síntesis el importe neto de "otros gastos" u "otros productos", así se determinará la utilidad antes de impuesto.

La fuente de información para la elaboración del Estado de Resultados, la proporcionan los saldos y cada una de las cuentas que se hayan afectados durante el ejercicio.

Dentro de los renglones del Estado de Resultados se deben evaluar el significado de cada partida, considerándola como un todo cuyas partes están relacionadas. El análisis adecuado de las partidas correspondientes permite evaluar las operaciones realizadas en un periodo determinado, dando respuesta entre otras, a los siguientes cuestionamientos.

VENTAS E INGRESOS:

- ¿Qué variaciones hubo respecto al ejercicio anterior?
- ¿Qué tendencia se aprecia?
- ¿Las ventas son de carácter cíclico?
- ¿Si hubo incremento en ventas, se debió principalmente a aumento de volumen o de precios?
- ¿Qué tipo de productos se venden?

- ¿En que volumen porcentual afecta cada uno de ellos al total de las ventas?
- ¿Es aceptable el grado de diversificación?
- ¿A qué tipo de clientes se vende?
- ¿Las ventas están concentradas en pocos clientes?
- ¿Qué participación en el mercado tiene la empresa?
- ¿Su participación en el mercado ha venido aumentando o disminuyendo?

REBAJAS Y DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS:

- ¿Es significativa la cifra de devoluciones?
- ¿Las devoluciones se deben a la mala calidad del producto o retraso en la entrega?

GASTOS DE VENTA:

- ¿El incremento porcentual en gastos es inferior al incremento porcentual en ventas? lo normal es que la respuesta sea positiva, ya que los costos fijos no aumentan proporcionalmente al aumento en ventas.
- ¿Qué tendencia muestran los gastos?
- ¿A que se debe el aumento si lo hay?
- ¿Se incrementó el esfuerzo de ventas?

- ¿Aumentaron los gastos de publicidad o promoción?

GASTOS DE ADMINISTRACION:

- ¿Qué tendencias se observan?
- ¿Si hay incremento cuál es la causa ?
- ¿Se retiran utilidades a través de esta cuenta?
- ¿Cómo esta formada porcentualmente la cifra total de esta cuenta?

GASTOS FINANCIEROS:

- ¿Qué tendencias se aprecian y a qué se deben los incrementos si es que los hay?
- ¿Son elevados por un alto grado de apalancamiento financiero?
- ¿A qué tipo de acreedores se pagan? bancos, financieras o particulares.

OTROS GASTOS Y PRODUCTOS:

- ¿Qué tendencias se aprecian?
- ¿De dónde provienen los gastos e ingresos?
- ¿Son consecuencias normales de la empresa?

UTILIDAD NETA

- ¿Qué tendencias se aprecian?
- ¿Qué porcentaje representan de los recursos invertidos?
- ¿Qué políticas de aplicación de utilidades tienen? (Dividendos, retiros reinversiones y reservas)

Las notas a los Estados Financieros son parte integrante de los mismos y su objetivo es complementarlos con información relevante.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

Muestra las variaciones sufridas por una empresa en un periodo determinado, así como las causas que originaron tales variaciones, revela información que no está claramente disponible y detallada ni en el Estado de Situación Financiera ni en el Estado de Resultados.

Este estado originalmente, se designó bajo los nombres de "Estado de Origen y Aplicación de Recursos", "Estado de Fondos", "Estado de Movimiento de Fondos" y "Estado de Cambios en la Situación Financiera"; ha tenido y tiene diversas formas de presentación y actualmente se considera como una herramienta útil en la toma de decisiones, no sólo en el área financiera, sino en todas las demás áreas.

Este estado financiero pertenece al grupo de los denominados "dinámicos" por reflejar sucesos ocurridos en un periodo de tiempo.

Muestra las fuentes de los recursos, es decir: De donde provinieron los fondos obtenidos, así como, su aplicación o sea el empleo que se dio a los mismos.

Objetivos del Estado de Cambios en la Situación Financiera:

- Proporciona información completa sobre los cambios en la situación financiera durante el periodo.
- Determina y clasifica aquéllas operaciones que ocasionaron la variación en el Capital de Trabajo.
- Resume las actividades de una empresa en cuanto a origen y aplicación de fondos, es decir, en cuanto a obtención de financiamiento y canalización de recursos.
- Como elemento de juicio para el análisis de crédito muestra la estrategia que sigue la administración para financiar las actividades a corto y a largo plazo, revelando como son captados los recursos y en que renglones del activo se invierte y/o en que renglones del pasivo a largo plazo y del capital se afectan. Proporciona un panorama de la liquidez y capacidad de pago.

Si en un periodo disminuye el Capital de Trabajo, procede a realizar un análisis de las causas que originaron tal reducción, así como de los efectos que lo provocaron y su posible influencia en las actividades futuras. Aún cuando un incremento adecuado del Capital de Trabajo, contribuyera a mejorar el funcionamiento del negocio y fortaleciendo su estabilidad financiera y capacidad de pago, es conveniente hacer

un análisis no sólo de la cantidad en la que se incrementó si no también la calidad del mismo, ya que si el incremento se refleja en aumentos de cartera lenta en alta proporción o en inventarios obsoletos de difícil realización, el impacto real en la liquidez puede ser positivo o negativo.

ESTRUCTURA:

Las cifras de orígenes y aplicaciones de recursos se obtienen a través de la comparación de los Estados de Situación Financiera presentados en forma de reporte, las diferencias entre los Activos no Circulantes pasivos a largo plazo y capital contable, constituyen los orígenes y las aplicaciones.

LOS ORIGENES ESTAN PRESENTADOS POR:

- Disminuciones en Activos no Circulantes.
- Disminuciones al Capital de Trabajo.
- Aumentos de Pasivo a Largo Plazo.
- Aumentos de Capital Contable.

LAS APLICACIONES ESTAN REPRESENTADAS POR:

- Aumentos en Activos no Circulantes.
- Aumentos al Capital de Trabajo.
- Disminuciones de Pasivos a Largo Plazo.
- Disminuciones de Capital Contable.

Los recursos se originan a partir de abonos en las cuentas del Estado de Situación Financiera y las aplicaciones provienen de cargos.

El análisis integral del Estado de Cambios en la Situación Financiera puede ayudarnos a evaluar algunas políticas de financiamiento e inversión de la empresa, permitiéndonos resolver los siguientes cuestionamientos:

- 1.- ¿Cuánto se utilizó de financiamiento externo y cuánto de interno?
- 2.- ¿Generaron las actividades de la empresa adecuados flujos de efectivo?
- 3.- ¿Se pagaron dividendos desproporcionados en un ejercicio de bajas utilidades o de deficientes flujos de efectivo?
- 4.- ¿Qué destino se dio a las utilidades?
- 5.- ¿Cómo utilizó la empresa el dinero que recibió de activos fijos?
- 6.- ¿Qué factores causaron la variación en el Capital de Trabajo?
- 7.- ¿Por qué aumentó el Capital de Trabajo, a pesar de que las utilidades disminuyeron o viceversa?
- 8.- ¿Se está financiando el Capital de Trabajo con Deuda a largo plazo?

CAUSAS Y EFECTOS DE ORIGENES Y APLICACION DE RECURSOS

ORIGENES:

1.- Disminuciones en Activos no Circulantes.- Adn cuando la depreciación se considere como un método de asignación de costos históricos y no como un método para reponer los activos, se sugiere estimar si las tasas de depreciación y amortización aplicadas permitirán la reposición de los activos fijos.

Cuando se hayan vendido activos fijos, podría profundizarse para conocer si fue debido a obsolescencia, incosteabilidad, etc., así como si existen planes para la substitución de estos activos.

2.- Disminuciones al Capital de Trabajo.- Es conveniente analizar su impacto en el desarrollo normal de las operaciones de la empresa.

3.- Aumento de Pasivos a Largo Plazo.- Da a conocer si el aumento se originó por créditos refaccionarios, hipotecas, avíos, créditos simples con garantía hipotecaria, emisión de obligaciones, etc., así como sus posibles implicaciones.

4.- Aumento de Capital Contable.- En este renglón se debe considerar el análisis que se realice del Estado de Modificaciones al Capital Contable.

APLICACIONES:

1.- Aumentos en Activos no Circulantes.- Cuando se hayan realizado adquisiciones de bienes de capital conviene determinar si para este efecto se utilizó capital propio o ajeno.

2.- Aumentos al Capital de Trabajo.- Esta variación generalmente incide en forma favorable en la liquidez de la empresa.

3.- Disminuciones de Pasivo a Largo Plazo.- Las variaciones de este renglón suelen deberse principalmente a:

a) Liquidación en efectivo.

b) Que la deuda a largo plazo se haya convertido a corto plazo.

En ambos casos se hace necesario estimar el impacto de estas variaciones en el Capital de Trabajo y la capacidad de pago de la empresa.

4.- Disminución del Capital Contable.- Si fue motivado por pérdidas del ejercicio debe determinarse si fueron por causas imputables a la administración o por condiciones especiales de mercado.

La información trascendente de este Estado Financiero debe ser considerada en las conclusiones obtenidas del análisis e interpretación del resto de los elementos de juicio financiero y no financiero.

ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL CONTABLE

Muestra los cambios en los conceptos que integra este elemento del Estado de Situación Financiera y el Estado de Cambios de la Situación Financiera, cuyo objetivo es dar a conocer los elementos ocurridos en la estructura financiera general de la empresa. Este Estado se había venido considerando "Especial", debido a que se elabora sólo de manera eventual, en la actualidad su uso se ha generalizado y por lo tanto existe la tendencia a clasificarlo dentro de los grupos básicos.

ESTADOS FINANCIEROS ACCESORIOS

Actualmente la administración requiere de información más detallada, por lo que surge la necesidad de elaborar otros Estados Financieros que se les denomina "Accesorios", los cuales son:

- Analíticos.
- Comparativos.
- Especiales.

ANALITICOS:

Estos Estados generalmente son relaciones analíticas de los siguientes Estados Financieros:

- Estado de Situación Financiera.
- Estado de Resultados y
- Estado de Cambios en la Situación Financiera.

Entre los Estados Analíticos tenemos al Estado de Producción y Venta que son de los más usuales.

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS

"Es el Estado que muestra minuciosamente todos los elementos que forman el costo de producción, así como el de lo vendido durante un periodo determinado".

C.P. CESAR CALVO LANGARICA.
ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS.

Su cifra final aparece dentro del Estado de Resultados como este a su vez dentro del Estado de Situación Financiera, es fácil comprender que es de sumo interés saber en una forma detallada como se determina el costo, ya sea el que refleja la producción o el que se relaciona con las ventas, el cual nos permite obtener un precio de venta con un margen de utilidad bruta suficiente para absorber el costo de distribución y llegar al resultado final deseado (representativo de la productividad de la empresa).

COMPARATIVOS:

Son los documentos contables que nos muestran los aumentos, disminuciones o modificaciones de las cifras entre dos fechas o periodos determinados de la empresa.

BASES PARA SU FORMULACION:

- a) Comparación de estados homogéneos
- b) Consistencia en los principios de contabilidad generalmente aceptados.
- c) Ejercicios o periodos completos.

Se consideran como estados comparativos:

- a) Estado de Situación Financiera.
- b) Estado de Resultados
- c) Estado de Costo de Producción y Ventas.

ESPECIALES:

Los Estados Financieros Especiales han sido llamados así debido a que su elaboración surge en ciertas circunstancias como son: liquidación, fusión y proyección de la empresa.

- Estado de Realización y Liquidación.- Se elabora exclusivamente en los casos de disolución de las empresas con objeto de mostrar el importe en que pueden ser vendidos o realizados los activos y la medida en que podrán ser pagados los pasivos.
- Estado de Fusión.- Se elabora con la finalidad de mostrar la situación financiera para determinar la conveniencia o inconveniencia de la fusión de la empresa.
- Estado Proforma.- Reflejan el efecto de las realizaciones futuras, corresponden en sentido estricto a la denominación "especiales" en virtud de que se elaboran precisamente en circunstancias específicas, en términos generales podemos decir que los Estados Financieros Proforma, son la proyección de una empresa; las proyecciones deben ser a corto plazo para evitar discrepancias con lo presupuestado, debido a que nuestra economía sufre constantes cambios.

IMPORTANCIA Y CLASIFICACION DE LOS METODOS
DE ANALISIS FINANCIERO

IMPORTANCIA:

Dentro de una Institución de Crédito es de suma importancia conocer la situación financiera de una empresa para efectos de otorgamiento de crédito, por lo que habrá de elaborarse un análisis apropiado a los Estados Financieros a través de los métodos de análisis que nos proporcionaran información, que al interpretarla servirá para conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los Estados Financieros y evaluar el funcionamiento de la empresa, ya sea el pasado, presente o futuro.

Dicho análisis dará un resultado que deberá interpretarse para cada concepto particular, emitiendo al final una conclusión, que comprenda resultados globales para dar un dictamen de la situación de la empresa.

La Banca al realizar el estudio de crédito del solicitante estará interesada en determinar la capacidad de este para pagar el préstamo al vencimiento del mismo, ya que le preocupará el nivel de cobertura de la empresa en relación con los niveles existentes y propuestos para pago de intereses y capital.

CLASIFICACION:

METODOS HORIZONTALES:

Aumentos y Disminuciones.
Tendencias.

METODOS VERTICALES:

Porcientos Integrales

Razones Simples : Dinámicas= Estado de Resultados.

Razones Estándar: Estáticas= Estado de Situación Financiera.

Estáticas -Dinámicas= Estado de Resultados y Situación Financiera.

La aplicación de estos métodos nos dan a conocer los siguientes aspectos:

- SOLVENCIA: Capacidad de cubrir obligaciones a corto plazo.
 - Índice de Liquidez.
 - Índice de Solvencia.
 - Índice de Rotación de Créditos.
 - Índice de Margen de Seguridad.

- ESTABILIDAD: Nos informa como ha sido financiada la empresa por créditos de terceros.
 - Índice de Financiamiento externo.
 - Índice de Gastos Financieros/Utilidad.
 - Índice de Cartera Promedio.

- RENTABILIDAD Y/O PRODUCTIVIDAD: Miden la efectividad de la administración de la empresa, a través de las utilidades obtenidas de las ventas y e inversiones.
 - Índice de Rentabilidad.
 - Índice de Margen de Utilidad Bruta.

METODOS DE ANALISIS HORIZONTAL O DINAMICO

Se aplica para analizar dos Estados Financieros de la misma empresa, a fechas distintas o correspondientes a dos ejercicios:

a) Método de Aumentos y Disminuciones o de Variaciones.
Consiste en comparar conceptos homogéneos de los Estados Financieros a dos fechas distintas, obteniendo de la cifra comparada y la cifra base una diferencia positiva, negativa o neutra.

b) Método de Tendencias.

Es la comparación que se hace sobre rubros de la misma especie y estableciendo un año específico como base para determinar el incremento o decremento del ejercicio que se está analizando.

METODO DE ANALISIS VERTICAL O ESTATICO

Se aplica para analizar un Estado Financiero a fecha fija o correspondiente a un periodo determinado:

a) Método de Porcientos Integrales o Reducción de Estados Financieros.

Se emplea en las empresas para analizar las cifras y relaciones existentes entre estas, consiste en reducir a porcientos las cantidades contenidas en los Estados Financieros para facilitar su manejo.

b) Método de Razones Financieras.

Al utilizar las Razones Financieras en el análisis cuantitativo de una empresa, estas proporcionan una visión razonablemente detallada de la condición financiera de la misma, para identificar sus puntos favorables y desfavorables. Sin embargo, se deben comparar las razones con algún estándar consistente en razones similares de la misma empresa que hayan sido computadas durante años anteriores.

Por otro lado cabe mencionar que no es recomendable que las cifras de los Estados Financieros se consideren como normas absolutas para una empresa determinada; las cifras deben usarse sólo como orientaciones generales.

DEFINICION DE RAZON:

En el diccionario de la Academia de la Lengua Española, encontramos que razón es "la facultad por medio de la cual puede el hombre discurrir o juzgar algo".

En el Manual del Contador W.A. Patón se dice que "razón es el método que consiste en establecer las relaciones de las partidas y de los grupos de partidas entre sí, por medio de los resultados de diversos cálculos matemáticos".

Por lo que podemos decir que razón es la relación que existe entre dos cifras, normalmente a cada razón se le da un nombre relacionado con las cantidades que compara.

RAZONES SIMPLES O BASICAS:

Son las que determinan las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar dos cifras entre si, de dos o más conceptos del contenido de Estados Financieros y que nos permiten conocer los puntos débiles y fuertes de la estructura financiera de la empresa.

Asimismo estas relaciones deben guardar ciertos límites que se expresan numéricamente a efecto de medir la solvencia, estabilidad y productividad de la empresa, dichas razones se clasifican:

POR LA NATURALEZA DE LAS CIFRAS:

Razones Estáticas.- Cuando el numerador y denominador emanan o proceden de Estados Financieros Estáticos, como el Estado de Situación Financiera.

Razones Dinámicas.- Cuando el numerador y denominador emanan de un Estado Financiero como el Estado de Resultados.

Razones Estático-Dinámicas.- Cuando el antecedente corresponde a conceptos y cifras de un Estado Financiero Estático y el consecuente emana de conceptos y cifras de un Estado Financiero Dinámico.

Razones Dinámico-Estáticas.- Cuando el antecedente corresponde a un Estado Financiero Dinámico y el consecuente corresponde a un Estado Financiero Estático.

POR SU SIGNIFICADO O LECTURA:

Razones Financieras.- Son aquellas que se leen en pesos (unidad monetaria).

Razones de Rotación.- Son las que nos indican el número de rotaciones o vueltas del ciclo comercial o industrial.

Razones Cronológicas.- Son aquellas que se leen en días.

POR SU APLICACION U OBJETIVOS:

Razones de Rentabilidad.- Son aquellas que miden la utilidad, dividendos, réditos, etc. de una empresa.

Razones de Liquidez.- Son aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo de una empresa.

Razones de Actividad.- Son las que miden la eficiencia de las cuentas por cobrar y por pagar, la eficiencia del consumo de materiales, producción, ventas, activos, etc.

Razones de Solvencia y Endeudamiento.- Son las que miden la porción de activos financiados por terceros y la habilidad para cubrir intereses de la deuda y compromisos inmediatos, etc.

Razones de Producción. - Son las que miden la eficiencia del proceso productivo; la eficiencia de la contribución marginal, costo y capacidad de instalaciones, etc.

RAZONES ESTANDAR O COMPARATIVAS:

Es la comparación de razones simples de un periodo con otro de Estados Financieros, ya sea de la misma empresa u otra de la misma actividad.

RAZONES ESTANDAR INTERNAS:

Se obtienen con los datos acumulados de varios Estados Financieros a distintas fechas o periodos de la misma empresa.

RAZONES ESTANDAR EXTERNAS:

Son las que se obtienen con los datos acumulados de varios Estados Financieros a la misma fecha o periodo de distintas empresas dedicadas a la misma actividad.*

**C.P. ABRAHAM PERDOMO MORENO,
ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS.**

TIPOS BASICOS DE INDICES FINANCIEROS

Los índices financieros son el resultado de la aplicación de una razón, mismos que nos proporciona el comportamiento de los rubros seleccionados de los Estados Financieros para conocer la situación de una empresa durante un ejercicio o período, ya que cada tipo de análisis tiene una finalidad específica que permite obtener un panorama general para emitir un juicio.

Los índices básicos utilizados por la Banca para fines de crédito son:

1.- Índice de Liquidez.- Mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de vencimiento a corto plazo.

2.- Índice de Apalancamiento.- Mide el grado en que la empresa se ha financiado mediante obligaciones.

3.- Índice de Actividad.- Mide el grado de efectividad con que la empresa usa sus recursos materiales y económicos.

4.- Índice de Rentabilidad.- Mide la efectividad general de la administración de acuerdo con los rendimientos generados sobre las ventas e inversión.

5.- Índice de Crecimiento.- Mide la capacidad de la empresa para mantener su situación económica dentro del crecimiento de la economía y de la industria.

RAZONES FINANCIERAS APLICADAS A UN ESTUDIO DE CREDITO

RAZONES DE LIQUIDEZ

- NOMBRE:** Capital de Trabajo
- FORMULA:** $CT = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante} = \$$
- LECTURA:** Significa que por cada peso que se debe, cuanto se tiene para pagar.
- NOMBRE:** Prueba del Acido o Razón Severa (liquidez inmediata).
- FORMULA:** $PA = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces.}$
- LECTURA:** Significa lo que se tiene de activo líquido por cada pasivo a corto plazo.
- NOMBRE:** Indice de Liquidez o Solvencia
- FORMULA:** $IL = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces}$
- LECTURA:** Significa el número de veces que representan los bienes sobre las deudas.

RAZONES DE ACTIVIDAD

- NOMBRE:** Dias de Cartera Operativa
- FORMULA:** $DCO = \frac{\text{Clientes por Periodo Analizado}}{\text{Ventas.}} = \text{Dias.}$
- LECTURA:** Significa el número de dias que tardan para recuperar la cartera de clientes

NOMBRE: Días de Inventarios

FORMULA:
$$DI = \frac{\text{Inventarios por Período Analizado}}{\text{Costo de Ventas}} = \text{Días.}$$

LECTURA: Significa el número de días que se tarda en vender el inventario.

NOMBRE: Días por pagar a proveedores

FORMULA:
$$DPP = \frac{\text{Proveedores por Período Analizado}}{\text{Costo de Ventas}} = \text{Días}$$

LECTURA: Significa número de días que recibe de financiamiento de sus proveedores.

RAZONES COMPARATIVAS

NOMBRE: Incremento de Ventas por Año

FORMULA:
$$IVA = \frac{\text{Ventas del Presente Año}}{\text{Ventas del Año Anterior}} = \%$$

$$\frac{\text{Vtas. del presente Año} - \text{Vtas. del Año Anterior}}{\text{Ventas del Año Anterior}} = \%$$

LECTURA: Significa si la empresa crece en volumen real de ventas o no y en qué proporción.

NOMBRE: Margen de Rentabilidad

FORMULA:
$$MR = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \%$$

LECTURA: Significa el porcentaje de utilidades en relación a las ventas

NOMBRE:	Margen de Productividad
FORMULA:	$MP = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \%$
LECTURA:	Significa el porcentaje de productividad que tiene la empresa en relación al capital contable.
NOMBRE:	Rendimiento de Inversión.
FORMULA:	$RI = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Fijos Netos}} = \%$
LECTURA:	Significa la efectividad de la administración para generar utilidad, con los activos disponibles.
NOMBRE:	Rendimiento de Activo Fijo
FORMULA:	$AF = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos Netos}} = \%$
LECTURA:	Representa el porcentaje de aprovechamiento de activos fijos netos con relación a las ventas.
NOMBRE:	Margen de Seguridad
FORMULA:	$MS = \frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Circulante}} = \%$
LECTURA:	Significa la capacidad que tiene la empresa para cubrir riesgos a corto plazo.

RAZONES DE SOLVENCIA Y ENDEUDAMIENTO

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA.

- NOMBRE:** Servicio de la Deuda
- FORMULA:**
$$SD = \frac{\text{Ut. antes de Imptos.} + \text{Gtos. Financ.}}{\text{Gastos Financieros}} = \text{Veces}$$
- LECTURA:** Significa las veces que podría pagar su carga financiera con la utilidad antes de impuestos.
- NOMBRE:** Financiamiento Externo
- FORMULA:**
$$FE = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Total de Activos}} = \%$$
- LECTURA:** Significa el porcentaje del Activo de la empresa que se ha financiado por terceros.
- NOMBRE:** Apalancamiento Financiero.
- FORMULA:**
$$AF = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \%$$
- LECTURA:** Significa la proporción de capital ajeno que se está usando con relación al total de recursos propios.

Tomando en consideración los aspectos comentados sobre los Estados Financieros y la mecánica que utiliza la Banca para su análisis e interpretación, el concesionario está en condiciones de preparar su paquete financiero, el cual podrá satisfacer las diversas evaluaciones que la Banca practique al estudio de crédito, evitando con ello una serie de aclaraciones posteriores y en consecuencia agilizar el trámite

del estudio de línea correspondiente, aspecto que cobra singular importancia si se toma en cuenta que el crédito debe ser adecuado y oportuno.

Por lo que es conveniente mencionar que las concesionarias automotrices cuentan con diversos tipos de crédito que la Banca puede proporcionarles, de los cuales hablaremos en el siguiente capítulo, así como los Aspectos Generales del Crédito Bancario y Otras Alternativas de Financiamiento.

CAPITULO III

**ASPECTOS GENERALES DEL CREDITO BANCARIO; SU APLICACION A
CONCESIONARIAS AUTOMOTRICES Y OTRAS ALTERNATIVAS FINANCIERAS.**

La Banca desempeña un papel de fundamental importancia dentro de la empresa comercial para fomentar su desarrollo, a través del fortalecimiento financiero cubriendo sus diversas necesidades. Por lo que es común observar que las empresas recurran a varios bancos a la vez, para obtener el apoyo necesario y dar mayor fluidez, tanto a sus propios recursos como a los externos, logrando de esta forma optimizar su actividad, ya que la Banca ofrece varios tipos de crédito para satisfacer algunos de los siguientes aspectos: liquidez inmediata, fortalecimiento al capital de trabajo, adquisición de activos o inventarios, consolidación de pasivos o para su liquidación, etc.

Es por esta razón, en el presente capítulo, daremos a conocer los elementos que requiere la Banca para la concesión de un crédito. Concretándonos a las concesionarias automotrices, podemos decir que la Banca les proporciona diversas ventajas entre las que podemos mencionar:

- Los plazos de financiamiento que otorga son mayores a los que da la planta armadora, para la adquisición de unidades automotrices nuevas, que requiere tener en exhibición para su venta.
- Ofrece créditos a diversos plazos con los que puede cubrir otras necesidades, como la adquisición de refacciones y servicios.

Estas ventajas aunadas a una correcta y oportuna canalización y recursos financieros que ofrece la Banca, pueden evitar una excesiva carga financiera que puede entorpecer el buen funcionamiento de su actividad.

En virtud de lo antes expuesto, hablaremos de los principales créditos aplicables a las concesionarias, asimismo enunciaremos brevemente otras alternativas de financiamiento, con la finalidad de dar una orientación al concesionario automotriz para una mejor toma de decisión de acuerdo a sus necesidades y planes de acción. Por lo que a continuación desarrollaremos los siguientes puntos: Conceptos Generales de Crédito, Crédito Bancario, Objetivo e importancia del Análisis de Crédito para la toma de decisiones.

CONCEPTOS GENERALES DE CREDITO

ETIMOLOGIA Y DEFINICION DE CREDITO:

No existe una acepción específica y general para definir este vocablo que viene del latín, etimológicamente la palabra "Credito" se deriva de los vocablos latinos credis, credere, creditum. que significa creencia, confianza préstamo o deuda: Es el derecho que una persona tiene de recibir de otra una cosa, prestigio, autoridad, etc., es decir que es el prestigio de que goza una persona de satisfacer puntualmente sus compromisos.

"Crédito es la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza a cambio de un valor equivalente, esperando en un futuro pudiendo existir adicionalmente un interés pactado".

OPERACIONES BANCARIAS
MARIO BAUCHE GARCIA DIEGO

"Crédito es el dispositivo que determina la expansión o contratación de los modelos económicos de los diferentes países y permite a los particulares, a las empresas y a los Estados, la adquisición de bienes y servicios sin la necesidad de cubrir de inmediato su valor en dinero, permitiéndoles una mayor liquidez".

MANUAL DE POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CREDITO.
BANCA CONFIA, S.N.C.

Por lo que se deduce que crédito es la capacidad que tiene una persona, ya sea física o moral, para obtener bienes o servicios a cambio, con una promesa incondicional de pago, basada en su solvencia moral y económica.

CLASIFICACION DEL CREDITO

El crédito puede clasificarse en cuatro grupos:

1.- Atendiendo el sujeto a quien se otorga el crédito se divide en:

- a) Crédito Privado.- Es el que se otorga a particulares.
- b) Crédito Público.- Es el que se otorga a las Instituciones de Derecho Público (Estado, Municipio, etc.)

2.-Según el destino que se da al crédito, se clasifica en:

- a) Crédito a la Producción.- Es aquel que se canaliza al desarrollo de la economía productiva en cualquiera de los ramos agropecuario, industrial, o comercial.
- b) Crédito al Consumo.- Dotar de poder adquisitivo o para bienes de consumo duradero.

3.- De acuerdo a las garantías que aseguran su recuperación se clasifican en:

- a) Crédito Personal.- Es aquel que se funda simplemente en la garantía personal.

b) Crédito con Garantía Real.- Se llama así al que se respalda no sólo en la confianza depositada del deudor, sino que también exige una garantía objetiva, como son: Bienes Inmuebles, Suntuarios y Bienes de Capital.

4.- Por el plazo a que se concerta, este puede ser corto, mediano y largo plazo.

EL CREDITO BANCARIO:

A través del Crédito Bancario se ha logrado incrementar la producción, generar empleos, agilizar la distribución, favorecer y dar la posibilidad de consumo en general, proporcionando el desarrollo de la economía.

Ante la imposibilidad del contacto directo entre los dueños de capitales improductivos y los particulares o empresas que requieren de ellos, es evidente la necesidad de un intermediario; este debe encargarse de canalizar los capitales improductivos, a quienes puedan emplearlos como fines productivos, para ello ha de merecer la confianza de los inversionistas de capital. Este importante papel de la concentración y la redistribución del dinero es encomendado a los Bancos.

La actividad fundamental de estas instituciones, es la organización del crédito para fines de producción, distribución y consumo.

DEFINICION DEL CREDITO BANCARIO:

"Es una operación por medio de la cual una Institución Bancaria presta cierta cantidad de dinero a una persona por la garantía o confianza en la posibilidad, voluntad y solven-

cia de que cumpla en un plazo determinado con el reembolso total de la deuda contraída, más sus accesorios, previo estudio hecho por el acreditante respecto a la seguridad, liquidez y conveniencia que representa o que ofrece el deudor".

MANUAL DEL FUNCIONARIO BANCARIO.
JORGE SALDAGA ALVAREZ.

FUNCION, ELEMENTOS Y VENTAJAS DEL CREDITO BANCARIO

FUNCION:

La función de crédito bancario es poner a la disposición de las empresas o particulares dedicados a actividades de producción, distribución y consumo, los capitales recibidos en depósito de terceras personas. La conveniencia de la economía general, exige que estos capitales encuentren un empleo productivo para fomentar el desarrollo de las fuentes de trabajo existentes y la creación de otras nuevas con el consiguiente incremento del bienestar y riquezas sociales, por lo que podemos decir que la función que desempeña el crédito bancario es:

- a).- Poner capital a disposición de las personas que no lo poseen, haciendo posible su uso de manera más produc-

tiva o a la transferencia hacia quienes tienen condiciones propicias para darle una mejor aplicación, evitando así que esté ocioso o inútil.

b).- Dotar de poder adquisitivo a la gente que necesite adquirir bienes de consumo o bienes de producción con miras al establecimiento, conservación o aplicación de empresas agrícolas, industriales o comerciales.

c).- Crear oportunamente medios circulares de pago por medio de cheques, letras de cambio, bonos o aceptaciones para cubrir los requerimientos urgentes de las empresas, con lo que se eliminan los riesgos que representa el traslado de dinero de un lugar a otro.

ELEMENTOS:

El crédito bancario constituye en sí un bien intangible, independiente, creador de nuevas fuentes productivas, en las transacciones de crédito intervienen los siguientes elementos:

a).- Banco.- Es el organismo que concede el crédito.

b).- El Objeto de Crédito.- Es la cantidad de dinero que el Banco proporciona al cliente, para el fomento de sus operaciones de producción y comercio.

- c).- El Sujeto de Crédito.- Es la persona a la que se concede el crédito, ya sea física o moral, de reconocida solvencia moral y económica.
- d).- La Confianza.- Seguridad del acreedor que lo impulsa a proporcionarle el crédito, la capacidad y solvencia del deudor para integrarlo.
- e).- El Plazo.- Es el tiempo estipulado en la operación de crédito para saldar la obligación contraída por el deudor.

VENTAJAS:

- a).- Permite el desarrollo de los negocios, al contar con recursos adicionales en los momentos necesarios y oportunos.
- b).- Otra ventaja que se deriva del financiamiento bancario, es la posibilidad de obtener tasas preferenciales, cuando los créditos sean susceptibles de concederse con recursos provenientes de algunos de los fondos de fomento como: Agropecuario, industrial o comercial, establecidos por el Gobierno Federal.

- c).- Ofrece beneficios fiscales, ya que el importe de los intereses pagados a una Institución de Crédito, son deducibles para efectos de I.S.R.:

REQUISITOS PARA SU OTORGAMIENTO

- 1.- Ser sujeto de crédito de reconocida solvencia moral y económica.
- 2.- Presentación de la solicitud de crédito acompañada de la documentación requerida por la institución crediticia (información financiera y no financiera).
- 3.- Demostrar que el proyecto al cual se va a destinar el crédito tiene carácter factible.
- 4.- Capacidad legal del solicitante. En caso de ser persona física, esta deberá tener el pleno dominio de sus facultades mentales y si se trata de persona moral deberá estar constituida conforme a derecho y tener definidas las facultades de sus órganos de representación.
- 5.- Garantía o Aval.- En caso de que el solicitante de crédito requiera respaldo en este tipo de operación, deberá proporcionar la información necesaria al respecto.

ANALISIS DE CREDITO BANCARIO

DEFINICION DE ANALISIS:

"Es la distinción y separación de las partes de un todo, hasta llegar a conocer sus principios o elementos que lo forman".

GRAN DICCIONARIO ENCICLOPEDICO ILUSTRADO SELECCIONES DEL READER'S DIGEST

DEFINICION DE ANALISIS DE CREDITO:

Es la utilización de conocimientos y técnicas que permiten determinar la cantidad, tipo y condiciones del crédito que se puede estructurar a favor de un solicitante de manera que su otorgamiento sea rentable y de riesgo normal para la institución, asimismo que sea conveniente para el solicitante.

**ASPECTOS QUE SE DEBEN DE ANALIZAR ANTES
DE OTORGAR UN CREDITO**

- a) La situación financiera del solicitante.
- b) La moralidad y experiencia del solicitante.
- c) La conveniencia de atenderlo.
- d) El destino, monto, plazo y capacidad de pago.
- e) La posición y perspectivas de la empresa.

La razón de analizar estos aspectos es tener la seguridad de que el crédito será sano y así sugerir el tipo de crédito adecuado si es necesario.

El análisis de crédito bancario se divide en:

- a) Información Financiera que se refiere al estudio, evaluación e interpretación de los Estados Financieros de la empresa que pretende obtener el crédito.
- b) Información no financiera que se refiere al mecanismo que se utiliza para examinar los elementos constitutivos y las particularidades de una empresa, permitiendo conocer su estructura y organización para emitir una opinión.

Al conjunto de la información financiera y no financiera se le da el nombre de paquete financiero.

**DOCUMENTACION E INFORMACION QUE INTEGRAN
EL PAQUETE FINANCIERO, PARA EFECTOS DE ANALISIS**

INFORMACION FINANCIERA:

- Estados financieros (La Banca determinará cuántos y de qué ejercicios deberán solicitarse), tales documentos deberán tener las siguientes características:

- a) Estar auditados por Contador Público independiente.
- b) Venir acompañados de los principales anexos de sus rubros.
- c) En caso de no ser auditados estos deberán ser: Estados Financieros históricos de por lo menos dos años, anexos, además Estados Financieros Parciales con sus correspondientes anexos que no excedan su antigüedad de tres meses, esta información deberá estar debidamente firmada por el contador y/o dueño, apoderado de la empresa, en caso de tratarse de una persona física únicamente por el solicitante.
- d) Proyectos de inversión debidamente explicados con estudios económicos, que sean viables para la aplicación del crédito.

- Estados Financieros Pro-forma, por los años que se estima liquidar el crédito solicitado.

- Flujos de efectivo de los Estados Financieros Pro-forma.

- Si la empresa tiene pasivos a largo plazo deberá mostrar información sobre:
 - a) Vencimiento de las deudas
 - b) Garantías que se otorgaron

- La empresa informará a la Institución del otorgamiento de avales para lo que deberá indicar:
 - a) Montos
 - b) Causa
 - c) Nombres y domicilios de las personas a quienes avaló y las constancias de los acuerdos en que la asamblea de accionistas aprobó su otorgamiento.

INFORMACION NO FINANCIERA:

- Solicitud de Crédito que contenga:
 - a) Tipo de Crédito
 - b) Su objeto
 - c) Monto de la operación
 - d) Plazo en que se pretende liquidar el crédito
 - e) Garantías que ofrece para respaldar su operación

- Escritura Constitutiva de la empresa

- Referencias de bancos, proveedores, clientes, etc., que tengan relación con la empresa, de las que deberán indicar:
 - a) Razón Social
 - b) Domicilio
 - c) Teléfono
 - d) Nombre de la persona con la que se debe dirigir la Institución en caso de ser necesario.

- Aval: Se deberá contar con los datos correspondientes de los bienes inmuebles ofrecidos como garantía por el solicitante, con la finalidad de que puedan ser verificados en el Registro Público de la Propiedad; que estén libres de gravámenes.

**INFORMACION COMPLEMENTARIA NO FINANCIERA,
PROPORCIONADA POR EL SOLICITANTE**

1.- Antecedentes de la empresa:

- Consejo de administración
- Constancias de autorización de aumentos de capital

2.- Si pertenece alguna empresa controladora (holding)

- ¿Qué empresas la integran?
- Sus giros
- Su capital social y contable
- Activos Totales
- Utilidad Neta
- Importe de las ventas por ejercicio

3.- Organización

4.- Activos Fijos:

- Magnitud de las Instalaciones
- Capacidad utilizada e instalada
- Activos obsoletos

5.- Producción:

- ¿Qué productos procesa?
- Materias primas que utiliza
- Procesos de producción y sus riesgos

- ¿Si existen problemas para el abastecimiento de materias primas?

6.- Recursos Humanos:

- Número de empleados
- Sus jerarquías
- Relaciones laborales
- Ambiente de trabajo

7.- Mercado:

- Productos y servicios que venden
- Marcas
- Penetración en el mercado
- Principales competidores
- ¿A quién destinan sus productos?
- Tipo de clientes
- Canales de distribución
- Condiciones de venta
- Exportación y en que porcentaje
- ¿Cómo participa cada producto en sus ventas totales?
(Porcentaje)
- Esperativas de crecimiento.
- Si existen importantes devoluciones sobre ventas
- ¿A qué se deben las devoluciones si es que las hay?

Para abundar en la información y evaluar lo establecido por el solicitante, es parte del análisis el realizar una visita a las instalaciones de la empresa con la finalidad de formular un estudio de crédito más objetivo.

**REAGRUPACION DE RUBROS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
UTILIZADOS GENERALMENTE POR LA BANCA**

El análisis al que se sujetan los Estados Financieros es a criterio del Area de Crédito, de acuerdo a las políticas de la Intitución de Crédito.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA:

1.- Activo Disponible.- Sólo tendrá existencia en caja y bancos, las inversiones en valores se incluirán siempre y cuando no tengan ninguna limitación para su convertibilidad inmediata, así como las cuentas de cheques en moneda extranjera.

2.- Activo Circulante.- Se incluirán aquellos valores que contribuyan en forma directa a que la empresa realice las operaciones que constituyen su actividad o giro, las inversiones temporales a corto plazo, los saldos de clientes por operaciones ajenas a la empresa, así como las cuentas de deudores diversos deberán ser separadas.

3.- Activo Fijo.- Se incluirán aquellas inversiones a largo plazo necesarias para que los valores del activo circulante, puedan realizar su ciclo económico. También se incluirán las inversiones hechas con fines de control de otras empresas en acciones emitidas por ellas, será de vital in-

portancia la valuación de estos activos ya que pueden prestarse a alteraciones. Generalmente las revaluaciones de estos activos no proceden en materia de análisis, quedando a criterio y sentido común del Área de crédito eliminarlas o no.

4.- Activo Intangible.- Las patentes, marcas, nombres, se incluirán siempre y cuando la empresa haya efectivamente pagado.

5.- Pasivo Circulante.- Las obligaciones de la empresa a corto plazo, deberán clasificarse de acuerdo a las operaciones que constituyen su actividad o giro, por ejemplo:

- Documentos por pagar:

a).- Bancos.- Únicamente lo que se refiere a créditos.

b).- Proveedores.- Aduados por la propia operación de la empresa.

- Acreedores Diversos.- Por operaciones diferentes al giro de la empresa.

- Impuestos.- Las cuentas de naturaleza similar se agruparán en un sólo rubro genérico.

6.- Pasivo Diferido.- Se clasificará únicamente las operaciones a largo plazo como son: Banco o deudas subordinadas.

7.- Capital Contable.- Este rubro se clasifica de acuerdo a su composición.

ESTADO DE RESULTADOS:

1.- Ventas Netas.- Deberán obtenerse las cifras de ventas totales, devoluciones y rebajas sobre ventas por operaciones normales

2.- Costo de Ventas Netas.- Se obtendrá el costo de los artículos para su venta y que constituyen las operaciones propias de la empresa excluyéndose cualquier otro tipo de costo.

3.- Gastos de Operación

- Gastos de Venta.- Esta sección sólo realizará gastos que estén directamente relacionados en la actividad de vender.
- Gastos de Administración.- Sólo se mostrarán los gastos que estén relacionados con la actividad de administrar.

4.- Gastos Financieros.- Este grupo comprenderá los gastos relacionados con la actividad de financiamiento tales como: cambios, intereses, etc.

5.- Otros Gastos y Productos.- Agrupa gastos y productos que no sean normales en la actividad y desarrollo en la administración de la empresa.

6.- Costo de Producción.- Deberá mostrar la base de valuación de inventarios así como el número de unidades producidas, debido a que en este renglón es donde se presente con mayor frecuencia irregularidades que pueden modificar las conclusiones del análisis; una diferencia en la base de evaluación de los inventarios o una modificación en el sistema de costo, se traduce en una diferencia en los resultados.

El número de unidades producidas permitirá conocer si las variaciones en los costos, se deben a una modificación de estos o a un aumento en el número de unidades producidas.

ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Es el reconocimiento que se hace de una empresa, para saber la base de sus operaciones, permitiéndonos dar una conclusión de la política administrativa seguida por la empresa sujeta de estudio.

Por medio de este tipo de análisis se logra obtener datos de tipo económico administrativo tales como:

- a) Comportamiento de sus ventas.
- b) Tendencia del costo de ventas.
- c) ¿Cuál es su capital de trabajo?
- d) ¿Cómo se muestra su estructura financiera?
- e) En que proporción se encuentra apalancada la empresa.
- f) ¿Cuál es su proporción de financiamiento externo?
- g) Nos da a conocer su ciclo financiero y ciclo de pagos.
- h) Apreciación de consistencia en los Estados Financieros.
- i) Conocemos sus contratos y convenios existentes con Instituciones de Crédito, Proveedores y Comisionistas.
- j) Giro actual de la empresa, así como planes futuros de la misma.

**OBJETIVO E IMPORTANCIA DEL ANALISIS DE CREDITO Y CRITERIOS
QUE UTILIZA LA BANCA PARA LA TOMA DE DECISIONES**

La importancia del análisis de crédito dentro de la toma de decisiones, es que la Institución Bancaria de la más eficiente colocación de los recursos autorizados y poder alcanzar la estabilidad y seguridad en el momento de la recuperación del crédito otorgado, midiendo las oportunidades y riesgos de toda nueva inversión, ya que tanto empresarios como bancos están arriesgando recursos en función de un mismo propósito.

Siempre que se asigne recursos a un propósito productivo, se espera recuperar incrementados los recursos aportados para tal fin, por esto los criterios que utiliza la Banca para el otorgamiento de crédito son particularizados del Área de crédito, la cual basa su dictamen en conocimientos y experiencia que ha obtenido a través del tiempo, así como políticas establecidas para tal efecto.

Debemos señalar que dichos criterios no son patrones establecidos, puesto que a cada solicitud se le da un tratamiento diferente; el criterio particularizado es la opinión final que se emite después de haber llevado a cabo el procedimiento de análisis, mismo que consta de los métodos de análisis e interpretación a los Estados Financieros, mediante

la simplificación y comparación de las cifras más importantes de los mismos, con los que se podrá determinar si es viable el otorgamiento, declinación o en su caso la recomendación de otro crédito, ya que en algunas ocasiones no son adecuadas las líneas de crédito solicitadas para cubrir las necesidades o proyectos de inversión.

Por lo antes mencionado, podemos concluir que la labor del Área citada, consiste en buscar que dicha operación sea factible tanto para el solicitante como para la Institución.

CREDITOS APLICABLES A CONCESIONARIAS AUTOMOTRICES

PRESTAMO DIRECTO Y/O QUIROGRAFARIO

Es una operación de crédito a corto plazo, cuyo objetivo es resolver problemas transitorios de liquidez o de caja. Se otorga a personas físicas o morales dedicadas a cualquier actividad productiva, que con su sola firma y suscribiendo un pagaré garantiza el financiamiento concedido

Este tipo de crédito ofrece la ventaja de dotar a las empresas de recursos a corto plazo. Al resolver eventuales necesidades de tesorería, constituye un apoyo financiero en el momento oportuno. Los plazos que se conceden a los usuarios son de 30, 60 y 90 días aunque ocasionalmente se puede otorgar a mayor plazo.

Es conveniente que el usuario analice previamente, si el crédito lo va a solicitar con interés mensual vencido o con interés anticipado, ya que en este último la tasa real se ve incrementada sustancialmente.

PRESTAMO DIRECTO Y/O QUIROGRAFARIO CON GARANTIA COLATERAL

Es una operación de crédito a corto plazo que exige una garantía en forma de títulos de crédito y otros documentos (letras de cambio, pagarés, facturas o contrarecibos), propiedad del solicitante que sirve de amparo colateral al préstamo solicitado.

El monto del financiamiento se establece en relación a la capacidad de pago y de recursos propios de que disponga el acreditante. Generalmente se concede un porcentaje del valor nominal de la garantía entregada en colateral misma que el acreditado deberá endosar.

Es conveniente que el usuario analice previamente, si el crédito lo va a solicitar con interés mensual vencido o con interés anticipado, ya que en este último caso la tasa real se ve incrementada sustancialmente.

DESCUENTO DE DOCUMENTOS

Se trata de una operación de crédito por medio de la cual el banco adquiere en propiedad documentos (letras de cambio o pagarés) no vencidos, a cargo de terceras personas, provenientes de operaciones mercantiles que el beneficiario del

financiamiento endosa, recibiendo a cambio y por anticipado el valor de los mismos, menos la comisión y los intereses estipulados.

Los documentos deben estar aceptados previamente por el girado con la cláusula "Sin protesto".

Este tipo de crédito agiliza el capital de trabajo de las empresas, al financiar ventas a crédito documentadas por su clientela, reciben a cambio recursos liquidados que se pueden utilizar de inmediato en la actividad productiva.

Entre las ventajas que ofrece este tipo de crédito está el disminuir los gastos de cobranza, ya que el banco efectúa el cobro de los documentos y reactiva recursos que se encuentren estáticos favoreciendo la dinámica de las operaciones comerciales y el obtener recursos anticipadamente, sin tener que esperar al vencimiento de los documentos.

Este crédito permite financiar parte de la cartera vigente, facilitando al usuario ampliar su volumen de ventas. Los plazos que se conceden a los descuentos generalmente son a 90 días.

CREDITO SIMPLE EN CUENTA CORRIENTE

Por medio de este crédito, las personas físicas o morales pueden obtener fondos una o más veces durante la vigencia del contrato, mediante la utilización de los recursos puestos a disposición del acreditado dentro del importe convenido.

Se trata de un financiamiento que el Banco concede para cubrir necesidades de liquidez en forma inmediata, lo que permite disponer de efectivo a través del manejo de una cuenta de cheques con autorización de sobregiro, mismo que deberá cubrirse con abonos que a su vez se convierte en un adeudo para el acreditado.

La utilización de este crédito facilita al usuario el seguir realizando sus operaciones normales, aun cuando su tesorería se encuentre con problemas de liquidez, puesto que su característica principal es la revolvencia.

Los créditos en cuenta corriente generalmente se conceden a plazo de un año. El banco cobra un porcentaje por la apertura de crédito e intereses, únicamente por el saldo deudor que registra la cuenta.

PRESTAMO PRENDARIO

Son operaciones de crédito mediante las cuales se acepta como garantía del préstamo, bienes o mercancías de fácil realización, las que deben ser depositadas en almacenes generales de depósito autorizados y reconocidos como organizaciones auxiliares de crédito, a cambio de un certificado de depósito y un bono de prenda que son entregados al banco durante el plazo acordado para el financiamiento, que generalmente es a 90 días siempre y cuando no se trate de artículos perecederos, (los cuales no son recibidos para estos efectos), previo cumplimiento de los requisitos ordenados por las autoridades y de común acuerdo con las almacenadoras el banco podrá aceptar, que los solicitantes habiliten bodegas a fin de que se facilite el manejo de la mercancía que le otorguen en prenda.

Las ventajas del préstamo prendario residen fundamentalmente en contar con los recursos que permiten al usuario continuar e intensificar sus actividades productivas, solventar necesidades transitorias de caja, contra la pignoración de mercancías y obtener seguridad por la debida custodia de los bienes entregados en prenda.

A fin de que no se afecte la garantía, es conveniente liquidar puntualmente los pagos derivados del crédito, en la in-

teligencia de que es posible efectuar abonos parciales para liberar parte de las mercancías pignoradas.

El costo del financiamiento implica la cobertura de los intereses y comisiones que se pacten en función de las condiciones del mercado y del hecho de establecer el almacenaje de bodegas de la almacenadora o en una habilitada.

El préstamo prendario se suscribe normalmente para recuperar la liquidez por inmovilización de activo circulante, inventarios o cartera, que temporalmente estén atados a sucesos que difícilmente se pueden prever y medir, siendo también un recurso de financiamiento a aquellos usuarios de crédito que carecen de papel susceptible de descuento.

Su importe entre otros se destina para:

a) Hacer frente a compromisos inmediatos, de los que pueden obtener beneficios adicionales.

b) Financiar existencias de mercancías o artículos manufacturados de origen nacional que están destinados a la exportación o bien que ya estén en el extranjero pendiente de compra o entrega a los compradores.

El préstamo prendario para las concesionarias automotrices toma el nombre de "Plan Piso" que a continuación se describe.

PLAN PISO

Este crédito consiste en proporcionar a los concesionarios autorizados por las plantas productoras de automóviles y camiones, los medios necesarios para mantener en existencia la variedad suficiente que tienen en exhibición o en piso para su venta.

El propósito principal es financiar inventarios a los concesionarios de automóviles, con lo cual se logra cubrir la cuota de vehículos que establecen las plantas armadoras y tener variedad de unidades que exige el mercado, sin afectar su tesorería.

Este crédito se constituye como prenda en un porcentaje de valor neto de las facturas expedidas por los fabricantes. Se documenta mediante un contrato de apertura de crédito disponible, mediante la suscripción de pagarés, uno por cada factura del proveedor, a la orden del Banco.

El plazo en estas operaciones no debe exceder de ciento ochenta días, pero en todos los casos invariablemente debe pactarse que al ser vendida la unidad financiada, el concesionario liquidará el pagaré e intereses respectivos.

Las ventajas que ofrece este tipo de financiamiento son que el concesionario obtenga:

- Una fuente constante sin cobro de comisión por la apertura de crédito.
- Pueda utilizar la línea en el momento en que lo requieran sus necesidades.
- Al tener una línea segura puede elaborar presupuestos y proyecciones financieras que le permitan aumentar sus ventas.
- Elimina las inversiones elevadas e improductivas.
- Cuenta con la variedad de unidades exigidas por su mercado.

REGLAS DE OPERACION:

1.- El monto máximo podrá ser hasta el noventa por ciento del valor de la factura del productor.

2.- Se deben practicar visitas de inspección cuando menos una vez al mes, para verificar las unidades financiadas.

3.- Las unidades en garantía deben estar aseguradas, tanto en tránsito como en exhibición; dicho seguro debe ser cubierto por el usuario del crédito.

ACEPTACIONES BANCARIAS:

Son títulos de crédito (letras de cambio) endosados o girados por las empresas a su propia orden y aceptados por Instituciones de Banca Múltiple con base a créditos que estas conceden a empresas.

Las aceptaciones bancarias tienen el propósito de ser un instrumento para satisfacer las necesidades de capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas; tienen la posibilidad de ser colocadas en forma directa por el Banco, entre su propia clientela o por medio de una Casa de Bolsa. El procedimiento consiste en girar letras de cambio, las cuales previo endoso por el girador son aceptadas por el Banco acreditante al que fueron giradas para que este a su vez las pueda negociar entre accionistas del mercado de dinero.

Este instrumento tiene a su favor evitar el porcentaje de reciprocidad que es exigible en cuenta corriente a los préstamos directos, convirtiéndose así a las aceptaciones en recursos más económicos que los provenientes de los préstamos directos, así como el hecho de contar con garantía de la Institución Bancaria aceptante para efectuar el pago al tenedor en el momento de su vencimiento.

Las ventajas que ofrece esta alternativa son: que por medio del respaldo de los bancos o aceptantes y la firma de la empresa emisora se proporciona alta seguridad a la inversión.

Por otra parte el rendimiento es considerablemente superior al ofrecido por los papeles del Estado. Sin embargo esta alternativa de financiamiento no cubre los riesgos ocasionados por la inflación o devaluación; la liquidez será de acuerdo al vencimiento.

Los ingresos de las personas morales que emanen de operaciones de aceptaciones bancarias, se consideran acumulables para efectos fiscales.

CREDITO DOCUMENTARIO

El Crédito documentario, carta de crédito o crédito comercial, acepciones bajo las cuales es conocida esta operación bancaria, es uno de los instrumentos de crédito más prácticos y seguros.

CONCEPTO

Es un instrumento de pago emitido por un banco a solicitud y por cuenta de uno de sus clientes, autorizando a una tercera persona física o moral a girar contra el propio banco o

contra uno de sus corresponsales, bajo determinadas condiciones y requisitos que se estipulan en la propia carta de crédito.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

ELEMENTOS DEL CREDITO DOCUMENTARIO

SOLICITANTE

Conocido también como ordenante, comprador, importador. Es la persona física o moral que acude a un banco para solicitar el establecimiento de un crédito comercial.

BANCO EMISOR

Conocido como banco ordenante, es el que emite el crédito comercial y se compromete ante el beneficiario ya sea directamente o por conducto de un banco corresponsal a pagar determinada suma de dinero, dentro de un plazo estipulado contra la entrega de documentos solicitados en el crédito.

BANCO CORRESPONSAL

Conocido como banco avisador o banco confirmador. Este notificará al beneficiario agregando o no su confirmación según el caso y que generalmente se localiza en la plaza del beneficiario.

En el pago o negociación de la carta de crédito puede intervenir un tercer banco llamado negociador y/o pagador. Es decir en un crédito notificado, el banco que negocia y paga los documentos puede ser un banco diferente al que avisó el crédito.

BENEFICIARIO

También conocido como vendedor, exportador, es la persona física o moral que tiene derecho de cobrar el importe de un crédito comercial, mediante la presentación de los documentos requeridos.

ASIGNATARIO

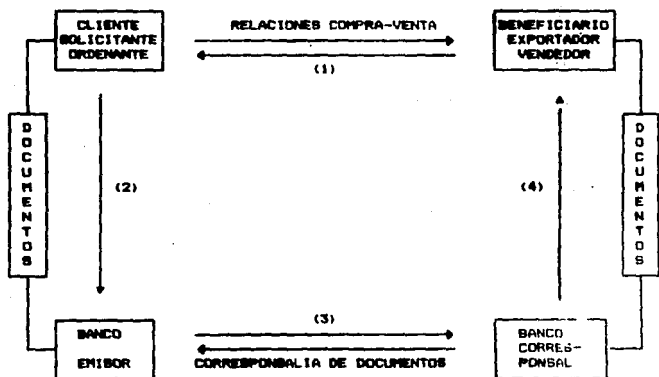
Es la persona a cuyo favor el beneficiario de un crédito comercial transferible cede sus derechos para que así pueda cobrar el importe del mismo, mediante la entrega de los documentos en cumplimiento de la condiciones estipuladas en el propio crédito. Se le conoce también con el nombre de segundo beneficiario.

A fin de llegar al establecimiento de este contrato, previamente se requiere que el ordenante firme una solicitud contrato de crédito documentario con el Banco emisor, quien procederá a analizar la solvencia moral y económica del solicitante.

Por otra parte para que el Banco Emisor pueda enviar el crédito documentario al Banco Corresponsal, requiere de contar con un contrato de corresponsalia y línea de crédito para dicha operación.

Por lo que respecta al Banco Corresponsal y al beneficiario no es necesario, pero si recomendable, que tengan relaciones comerciales a fin de facilitar la negociación, aceptación o pago del crédito documentario.

ESQUEMA DE OPERACION COMERCIAL



OBLIGACIONES DE LOS ELEMENTOS DE CREDITO DOCUMENTARIOS

BANCO:

El compromiso y obligación del Banco Emisor de la carta de crédito se contrae a partir de que se establece la misma.

El compromiso de pago queda supeditado a que se cumpla con las características del crédito comercial establecido.

SOLICITANTE:

Al momento de firmar una solicitud contrato de crédito comercial, el solicitante (ordenante) se está obligando con el banco a reembolsar los pagos que se efectúe bajo la carta de crédito según los términos expresados en ella.

RIESGO:

El riesgo que asume el banco ante el solicitante (ordenante) es igual al riesgo de un préstamo directo. Por esta razón las autorizaciones de créditos comerciales se sujetan a las normas y reglas generales de aprobación del banco.

Este tipo de crédito ofrece facilitar el comercio interno y externo de un país creando confianza entre comprador y vendedor, al intervenir en la transacción los servicios del banco como mediador en los pagos. En esta forma se garantiza

al proveedor a cubrir el valor de las mercancías vendidas y al comprador que los bancos no liquiden al proveedor hasta que se cumpla con los requisitos estipulados.

TIPOS DE CREDITOS DOCUMENTARIOS

El crédito documentario puede ser respecto a su cancelación:

REVOCABLE E IRREVOCABLE

El crédito puede ser modificado o cancelado sin previo aviso o consentimiento de las partes, que no ocurre en el segundo, en que todas las partes deberían estar de acuerdo. (En la práctica se utiliza la carta de crédito irrevocable).

Respecto al compromiso de pago adquirido por el Banco Corresponsal ante el Beneficiario son:

NOTIFICADO O CONFIRMADO

NOTIFICADO.- Si el corresponsal sólo está obligado a avisar la operación al beneficiario.

CONFIRMADO.- Si el corresponsal asume la obligación junto con el emisor de pagar y aceptar a negociar la operación.

Respecto a su disponibilidad:

A LA VISTA.- Si el pago se efectúa contra documentos de embarque.

ACEPTACION O PLAZO.- Si el pago se efectúa al vencimiento del contrarecibo.

CLAUSULA ROJA.- Si existe pago por anticipado sin que existan documentos de embarque

CLAUSULA VERDE.- Si el pago se realiza contra certificados de depósito de las mercancías.

Respecto a su revolvencia.

REVOLVENTE Y NO REVOLVENTE

REVOLVENTE.- El importe del crédito puede volverse a utilizar de acuerdo al tipo de revolvencia que se marque y así esta podrá ser automática o sujeta a reinstalación.

Será automática la revolvencia cuando así se indique, determinando la periodicidad de la misma, por lo que a su vez esta revolvencia automática podrá ser diaria, semanal, quincenal, mensual, etc.

En el caso de la revolvencia sujeta a reinstalación, se indicará cómo serán reinstalados los importes negociados y en la práctica generalmente se reinstalan los importes una vez que el ordenante ha pagado los embarques realizados.

NO REVOLVENTE. La operación termina con la negociación, aceptación o pago del importe del crédito.

Respecto a su transferencia.

TRANSFERIBLE E INTRANSFERIBLE

TRANSFERIBLE.- El beneficiario de la carta de crédito está en facultades de transferir parcial o totalmente sus derechos a un segundo beneficiario una sola vez.

INTRANSFERIBLE.- El beneficiario de la carta de crédito hace uso de ellas al transferir sus derechos sobre la operación.

Respecto a la utilización de la mercancía.

IMPORTACION, EXPORTACION Y DOMESTICO

Esta clasificación se refiere a la ubicación, que tienen el comprador y el vendedor sea dentro del país o en el extranjero.

OTRAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

A continuación se presentan algunas de las principales:

1.- PLANTAS ARMADORAS.- Brindan financiamientos a muy corto plazo que van de 30 a 180 días principalmente, cobrando un porcentaje por el traslado de las unidades y en algunos casos es necesario pagar hasta un 30 % de enganche, contando con 20 o 30 días sin intereses ni descuentos; en otros casos se debe cubrir el 50% concediendo algunos días de gracia, 25% a 30 y 60 días sin intereses, contando con días de gracia calendario; respecto al financiamiento para refacciones brindan plazos de 30 y 60 días sin intereses.

2.- FACTORING.- Es la cesión de cuentas por cobrar mediante un porcentaje sobre las mismas encargándose de la custodia y cobranza de esta, entregando a la empresa cedente la diferencia del porcentaje no anticipado al efectuarse la cobranza física de las cuentas por cobrar. Esta alternativa ofrece liquidez inmediata a través del financiamiento de las cuentas por cobrar, permitiendo recibir recursos en forma ágil, sin aumentar los pasivos, ya que el financiamiento recibido se resta de las cuentas por cobrar, nivelando los flujos de efectivo optimizando el manejo de tesorería. Estas operaciones se realizan únicamente con determinadas empresas que ca-

da una de las Instituciones de crédito y particulares tienen clasificadas, mismas que deben cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Proporcionar la información solicitada por la Institución operante.
- b) Contar con una línea de crédito autorizada por la Institución otorgante.

3.- ANTICIPOS DE CLIENTES.- Es una alternativa de financiamiento que provee de liquidez inmediata al Concesionario Automotriz a través del convenio que se realiza entre el concesionario y el consumidor, sobre todo cuando dichos anticipos corresponden a la compra de flotillas.

En esta alternativa los ingresos se registran en el Pasivo Circulante, y al realizar la operación se convierten en ingresos reales para la concesionaria y a la vez representa una garantía en la adquisición de las unidades.

A través de este capítulo se ha mencionado al concesionario automotriz algunas de las principales alternativas de obtención de recursos económicos, que le permita la mejor toma de decisión, de acuerdo a su plan de acción, dándole obviamente mayor relevancia a la Banca como fuente de financiamiento, por ser objeto de estudio del presente trabajo.

En el siguiente capítulo se muestra al lector un caso práctico en el que se verá plasmado en forma integral, los conocimientos y procedimientos de análisis para el otorgamiento de una línea de crédito.

CAPITULO IV

CASO PRACTICO "CONCESIONARIA MINROS", S.A. DE C.V.

ENFOQUE INTEGRAL DEL CASO PRACTICO DE LA

"CONCESIONARIA MINROS", S.A. DE C.V.

El presente capítulo, tiene como objetivo principal plasmar en forma práctica, los conocimientos que se han adquirido mediante la secuencia desarrollada en los capítulos anteriores, en los que se ha tenido el propósito de brindar los suficientes elementos al concesionario automotriz, para darle a conocer la forma en que se debe integrar y presentar la documentación e información financiera y no financiera, que requiere la Banca para que esta pueda aplicar sus criterios de análisis para el otorgamiento de crédito, de igual manera se pretende que el concesionario:

- Se familiarice con la documentación requerida por la Banca y se le facilite la tramitación de un crédito.
- Proporcione adecuadamente la información requerida por la Banca y facilite la toma de decisión.
- Pueda seleccionar la alternativa crediticia, que más se adapte a sus requerimientos.

Lo anterior considerando que la Banca tomará en cuenta para su decisión de manera integral los aspectos de su entorno económico y financiero, depurando la información que de ellos se obtenga, para emitir un juicio razonable y lograr que el otorgamiento de crédito

sea redituable, cumpliendo sus objetivos tanto para el concesionario como para la Banca.

A continuación presentamos la clasificación de los principales aspectos que interesan a la Banca para la evaluación de un estudio de crédito.

FINANCIEROS:

- Liquidez, apalancamiento, rentabilidad, productividad, actividad y administración financiera.

NO FINANCIEROS:

- Capacidad directiva y administrativa.
- Administración del recurso humano.
- Mercado (Estrategias de comercialización, fuerza de ventas, canales de distribución, precios y a quiénes dirigen sus productos).
- Instalaciones y ubicación.
- Principales proveedores, clientes y productos.

GENERALES:

- Referencias comerciales y bancarias.
- Garantías ofrecidas.
- Experiencia crediticia con la Institución.

Una vez que el área de crédito tiene el paquete financiero procederá a realizar el análisis y la evaluación de los elementos de juicio tomando en cuenta los siguientes factores:

FACTOR FINANCIERO:

Este factor se estudiará a través de los métodos de análisis que se han mencionado en el capítulo II tomando como base los Estados Financieros proporcionados por el solicitante, lo que permitirá entre otras cosas determinar su liquidez, movilización de inventarios, agilidad de su cartera, capacidad de ventas, rendimiento de capital y en general el aprovechamiento de los recursos y dinámica financiera de la empresa solicitante.

FACTOR NO FINANCIERO:

Dentro del factor no financiero se considera toda la información que ha sido proporcionada por el solicitante de crédito, la misma que será verificada por el Área antes mencionada con la finalidad de evaluarla de acuerdo a la práctica bancaria.

Estos factores se analizan conjuntamente en formatos previamente establecidos para el caso, los cuales permiten al área de crédito aplicar en forma eficiente sus criterios de evaluación sobre aspectos generales de la empresa tales como: Liquidez, conveniencia de otorgar el crédito, moralidad y capacidad de pago de la empresa.

Es conveniente hacer la aclaración de que independientemente de los criterios que la Banca toma en consideración para la evaluación de una línea de crédito, deben considerarse aspectos muy independientemente de los ya mencionados como son: criterios personales, experiencia y capacidad de los funcionarios que intervienen en la aprobación de los créditos.

En este caso práctico la Concesionaria Minros, S.A. de C.V., podrá determinar, una vez que se le haya comunicado la autorización de su línea de crédito, si dicha línea satisface sus requerimientos; en caso contrario evaluará y consultará otras alternativas de financiamiento que le permitan en circunstancias sanas y de conveniencia continuar en forma ascendente con sus operaciones normales.

METODOLOGIA DEL ESTUDIO DEL CREDITO.

- 1.- Revisión del Expediente de Crédito del solicitante, que cuente con la información y documentación requerida por la Banca.
- 2.- Requisitar los formatos correspondientes con la información financiera y no financiera, para facilitar su análisis.
- 3.- Análisis Financiero.- Consiste en aplicar los diferentes métodos de análisis como son:

METODO	APLICACION
- Razones Financieras Básicas	Estado de Situación Financiera y
- Porcientos Integrales	Estado de Resultados
- Razones Comparativas	
- Método Comparativo	Estado de Situación Financiera Estado de Resultados Conciliación de Activos Fijos Conciliación de Capital Contable Estado de Generación de Fondos.

- 4.- Comentarios a los Estados Financieros:
 - Ventas.
 - Gastos de Venta y Administración.
 - Utilidades.

- Capital de Trabajo e Índice de Liquidez.
- Estructura Financiera y Financiamiento Externo.
- Apalancamiento.
- Estado de Generación de Fondos.

Análisis no Financiero:

a) Comportamiento crediticio del solicitante con la Institución Bancaria:

- Promedios de cuentas de cheques del último trimestre.
- Reciprocidad.
- Inversiones con las que cuenta.
- Tarjeta de crédito y límite autorizado.
- Líneas de crédito anteriores.
- Facultades con las que fueron autorizadas.
- Responsabilidades o riesgos que tengan con la Institución y experiencia de pago, así como por otras instituciones que son verificados a través del SENICREB (Servicio Nacional de Información de Créditos).

b) Datos generales de la empresa:

- Accionistas principales.
- Directivos y administración.
- Constitución y antecedentes de la empresa.
- La conveniencia de atender la solicitud de crédito.
- El destino del crédito, monto y plazo.
- Relaciones con bancos y/o instituciones financieras.

- Productos y ventajas competitivas.
- Instalaciones y relación laboral.
- Proveedores y Productos.
- Clientes y Mercado.
- Subsidiarias y filiales.

5.- Resumen de la sustentación del crédito.

Una vez realizado el análisis integral de los aspectos no financieros, financieros y generales de la empresa solicitante el Banco determinará, si es viable el otorgamiento del crédito, parcial o totalmente y en su defecto la declinación del mismo.

6.- Carta de Notificación al Solicitante.

7.- Instrumentación del Crédito Prendario "Plan Piso".

INFORMACION PROPORCIONADA POR EL SOLICITANTE.

A) Carta Solicitud

B) Paquete Financiero

A) CARTA SOLICITUD

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

Carretera 200, Col. Cuauhtémoc,
México, D.F.

México, D.F., a 10 de abril de 1990.

BANCO CENTRAL, S.N.C.
Agua No. 490, Esq. Av. Fuentes,
Pedregal de San Angel,
México, D.F.

AT'N: LIC. MAGDA FERNANDEZ ORTIZ.
Gerente Sucursal Pedregal.

Con el propósito de actualizar nuestras líneas de crédito, nos permitimos acompañar una copia de los Estados Financieros de esta empresa, de los periodos: 31 de Diciembre de 88, 31 de Diciembre de 89 y 31 de Marzo de 90, con sus correspondientes anexos y copia de la Escritura Constitutiva.

Dado el volumen de ventas que planeamos alcanzar en el presente año, por \$8,000'000,000 (OCHO MIL MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.), necesitamos mayor apoyo financiero de ustedes, por lo que solicitamos que nuestras líneas de crédito se aumenten a las siguientes cantidades:

- a) Préstamos Directos por \$300'000,000. M.N.
- b) Crédito Simple en Cuenta corriente por \$200'000,000. M.N.
- c) Préstamos Prendarios (Plan Piso) por \$1,000'000,000. M.N.

Esperando vernos favorecidos con nuestra petición, nos ponemos a sus órdenes para proporcionar cualquier información al respecto.

Agradecemos sus finas atenciones que sirvan dar a la presente.

ATENTAMENTE .

LIC. MINERY VIZUETH MUÑOZ.
Director General.

B) PAQUETE FINANCIERO

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

5to. Piso, Ed. Constitucion
Mexico, D.F.

ESTADOS FINANCIEROS PERIODOS 1988 - 1990

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 1116 08, Cal. Constitucion
Mexico, D.F.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 1990.
(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	8 10,000	Proveedores	8 53,059
Bancos	230,300	Anticipos de Clientes	205,100
Clientes	997,700	Deptos. por Pag.	254,041
Inventarios	665,000	Int. Cub. por Ad.	245,990
	-----	Implos. por Pag.	423,100
			1'282,000
	1'093,000		
FIJO		CAPITAL CONTABLE	
Mob. y Equipo	37,200	Capital Soc. Fijo	30,000
Equipo de Transporte	100,000	Capital Soc. Variable	205,000
	-----	Rva. de Capital	7,000
	100,000	Utilidades Ejercs. Ant.	268,000
Depreciacion Acumulada	29,000	Utilidad del Ejercicio	196,000
	-----	Aportaciones Futuras	
Seguros Pag. por Ant.	4,000	Reservas de Capital	33,000
Costo de Instalacion.	5,000		789,000
	-----		-----
	9,000		
	119,000		

SUMA ACTIVO:	8 2'021,000	SUMA PASIVO Y CAPITAL	82'021,000
	-----		-----

[Signature]
C. P. GUERRA ARAYA
DIRECTOR DE FINANZAS

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 106 de Cal. Casahuate
Mexico, D.F.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 1990.
(EN MILES DE PESOS)

Ventas Totales	\$ 3'998,000	
Documentos S/Ventas	191,000	

Ventas Netas		\$3'807,000
Inventario Inicial	144,840	
Compras	3'501,660	
Gastos S/Compras	650,500	
Devoluciones S/Compras	400,000	

Compras Netas		3'897,000
Inventario Final	665,000	

Costo de Ventas		3'232,000
Utilidad Bruta		575,000
GASTOS DE OPERACION:		
Gastos de Ventas	174,600	
Gastos de Administración	120,400	295,000

Utilidad de Operación		280,000
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS:		
Gastos Financieros		51,000

Utilidad después Gtos. y Prods. Financieros		229,000
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS		
Otros Productos		82,000

Utilidad antes de Impuestos		311,000
P.T.U.	36,400	
I.S.R.	78,600	115,000

UTILIDAD NETA		\$ 196,000

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 111a 88, Cal. Cuauhtemoc
Mexico, D.F.

ANEXOS AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE MARZO DE 1990. (EN MILES DE PESOS)

BANCOS	\$ 256,300	

Banca Confla, S.N.C.		\$ 100,000
Bancomer, S.N.C.		58,300
Banamex, S.N.C.		100,000
CLIENTES	\$ 959,700	

Pepsi-Cola, S.A.		200,000
Nacional de Aceros Mexicanos		149,200
I.B.M. de México		100,700
D.H.L. Mensajería		300,000
Seguros La Provincial, S.A.		60,000
Hewlett Pakard, S.A.		149,300
PROVEEDORES	\$ 53,859	

Ford Motor Co., S.A. de C.V.		53,859
Partes Automotrices		
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 205,100	

Arrendadora Atlas, S.A.		40,000
Ingenio Tanazula, S.A.		65,100
Grupo Vitro, S.A. de C.V.		100,000
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 354,041	

Ford Motor Credit, Co., S.A. de C.V.		250,011
Banca Confla, S.N.C.		30,000
Bancomer, S.N.C.		40,000
Banamex, S.N.C.		34,030

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 186 08, Cal. Constitucion
Puebla, D.F.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1969.
(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	8 10,000	Proveedores	8 5,997
Bancos	532,300	Anticipos de Clientes	42,003
Clientes	295,660	Ductos. por Pag.	127,850
Inventarios	144,040	Int. Cob. por Ad.	214,150
	-----	Impos. por Pag.	242,000
			452,000
	1'004,000		
FIJO		CAPITAL CONTABLE	
Mob. y Equipo	26,200	Capital Soc. Fijo	38,000
Equipo de Transporte	100,000	Capital Soc. Variable	205,000
	-----	Res. de Capital	7,000
	126,000	Utilidades Ejerc. Ant.	32,000
Depreciación Acumulada	28,000	Utilidad del Ejercicio	234,000
DIFERIDO:		Apertaciones Futuras	
Seguros Pag. por Ant.	4,000	Aumentos de Capital	32,000
	-----		-----
	4,000		543,000
	107,000		-----
SUMA ACTIVO:	8 1'195,000	SUMA PASIVO Y CAPITAL	8 1'195,000
	*****		*****

[Firma]
C.P. OSCAR HUERTA MAYA
DIRECTOR DE FINANZAS

NOTA: Se incrementó el Activo Fijo por la adquisición de una unidad, para el traslado de vehículos.

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 116 62, Cal. Constituc.
Mexico, D.F.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1989.
(EN MILES DE PESOS)

Ventas Totales	7'263,400	
Documentos S/Ventas	345,400	
Ventas Netas		\$6'918,000
Inventario Inicial	216,895	
Compras	5'784,935	
Gastos S/Compras	700,200	
Devoluciones S/Compras	300,460	
Descuentos S/Compras	349,700	
Compras Netas		6'051,840
Inventario Final		144,840
Costo de Ventas		5'907,000
Utilidad Bruta		1'011,000
GASTOS DE OPERACION:		
Gastos de Venta	400,300	
Gastos de Administración	250,700	651,000
Utilidad de Operación		360,000
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS:		
Gastos Financieros		53,000
Utilidad después Gtos. y Prods. Financieros		307,000
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS		
Otros Gastos	7,000	
Otros Productos	114,000	107,000
Utilidad antes de Impuestos		414,000
P.T.U.	40,600	
I.S.R.	137,400	178,000
UTILIDAD NETA		\$ 236,000

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 886 88, Cal. Contreras
Miami, B.F.

ANEXOS AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1989.
(EN MILES DE PESOS)

BANCOS	\$ 533,300	

Banca Confia, S.N.C.		\$ 150,000
Bancomer, S.N.C.		300,000
Banamex, S.N.C.		83,300
CLIENTES	\$ 396,000	

Hewlett Pakard, S.A.		105,000
Grupo Vitro, S.A. de C.V.		195,000
Arrendadora Atlas, S.A.		96,000
PROVEEDORES	\$ 5,997	

Ford Motor Co., S.A. de C.V.		
Partes Automotrices		5,997
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 42,003	

Pepsi-Cola, S.A.		42,003
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 127,850	

Bancomer, S.N.C.		27,095
Banamex, S.N.C.		30,550
Ford Motor Credit, Co., S.A. de C.V.		70,205

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 1160 00, Cal. Cuahuatlec
México, D.F.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1960.
(CIFRAS EN MILES DE PESOS)

ACTIVO		PASIVO		
CIRCULANTE		CIRCULANTE		
Caja	8 10,000	Proveedores	9 106,000	
Bancos	216,000	Anticipos de Clientes	185,900	
Clientes	328,195	Bancos. por Pag.	246,100	
Inventarios	216,895	Otras Clas. por Pag.	8,750	
	-----	Inptos. por Pag.	49,250	534,000
	769,000			
Fijo		CAPITAL CONTABLE		
Mob. y Equipo	24,200	Capital Soc. Fijo	30,000	
Equipo de Transporte	29,000	Capital Soc. Variable	205,000	

	51,000	Utilidades Ejercs. Ant.	6,400	
Depreciación Acumulada	22,000	Utilidad del Ejercicio	25,600	

	29,000			267,000
BIFERIDO:				
Seguros Pag. por Aut.	5,000			

	5,000			

SUMA ACTIVO:	8 803,000	SUMA PASIVO Y CAPITAL	8 803,000	
	=====		=====	


 C. A. OSCAR ALBERTO AMAYA
 DIRECTOR DE FINANZAS

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

Bo 116 01, Col. Cuauhtémoc
México, D.F.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1986.
(EN MILES DE PESOS)

Ventas Totales	3'268,900	
Descuentos S/Ventas	155,000	

Ventas Netas		3'113,900
Inventario Inicial	849,300	
Compras	2'300,000	
Gastos S/Compras	268,595	
Devoluciones S/Compras	300,400	
Descuentos S/Compras	249,600	

Compras Netas		2'867,895
Inventario Final		216,895

Costo de Ventas		2'651,000
Utilidad Bruta		462,900
GASTOS DE OPERACION:		

Gastos de Venta	200,200	
Gastos de Administración	105,200	305,400

Utilidad de Operación		157,500
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS:		

Gastos Financieros		95,000
Utilidad antes de Impuestos		62,500
P.T.U.	6,200	
I.S.R.	30,700	36,900

UTILIDAD NETA		25,600

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

Bo. 850 08, Cal. Constituyente
Medellin, R.F.

ANEXOS AL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988.
(EN MILES DE PESOS)

BANCOS	● 216,000	

Banca Confia, S.N.C.		● 100,100
Bancomer, S.N.C.		115,900
CLIENTES	● 326,105	

D.H.L. Mensajería		150,050
Seguros La Provincial, S.A.		90,055
Arrendadora Atlas, S.A.		96,000
PROVEEDORES	● 106,000	

Ford Motor Co., S.A. de C.V.		
Autos		90,000
Partes Automotrices		16,000
ANTICIPOS DE CLIENTES	● 106,000	

Hewlett Packard, S.A.		35,900
Grupo Vitro, S.A. de C.V.		70,100
DOCUMENTOS POR PAGAR	● 246,100	

Financiera Ford Motor Credit, Co., S.A. de C.V.		246,100

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.

No. 116 01, Col. Conchitas
Mexico, D.F.

DOCUMENTACION LEGAL

- 1.- Testimonio del acta constitutiva.
- 2.- Estatutos y modificaciones del acta.
- 3.- Poderes notariales de los representantes legales.
- 4.- Muestra de las firmas de apoderados de la empresa.

BANCO CENTRAL, S.N.C.

ANTECEDENTES DEL SOLICITANTE

NOMBRE	Concesionaria Minros, S.A. de C.V.
DOMICILIO:	Río Nilo 88, Col. Cuauhtémoc C.P. 02600, México, D.F.
TELEFONO:	510-02-63
GIRO O ACTIVIDAD:	Compra venta de automóviles nuevos y sus partes.
FECHA DE CONSTITUCION:	2 de Mayo de 1979.
DATOS DE REGISTRO:	Inscrito en el Registro Público de Comercio en el folio mercantil No. 0003512, México, D.F. 6 de Mayo de 1979.
NUMERO DE ESCRITURA:	33177
NOTARIO PUBLICO:	Lic. Angeles Mójica Ibarra, No. 195 del D.F.
CAPITAL SOCIAL INICIAL:	\$23'000,000.00
CAPITAL ACTUAL FIJO:	30'000,000.00
CAPITAL VARIABLE:	205'000,000.00

BANCO CENTRAL, S.N.C.



ACCIONISTAS:

PORCENTAJE
EN ACCIONES

Lic. Ma. del Rosario Castañeda Ruiz	32
Lic. Minerva Vizuetth Muñoz	26
C.P. Oscar Martínez Gómez	14
C.P. Mario Rodríguez Guzmán	14
LIC. Rafael Villagómez Aguilar	14

CONSEJO DE ADMINISTRACION Y PRINCIPALES EJECUTIVOS:

C.P. Mario Rodríguez Guzmán.
Presidente.

Lic. Ma. del Rosario Castañeda Ruiz.
Secretario

Lic. Minerva Vizuetth Muñoz.
Tesorero.

C.P. José Calderón Velázquez.
Comisario.

* Cuentan indistintamente con todas las facultades para pleitos y cobranzas, actos de administración y dominio, así como otorgar y suscribir títulos de crédito.

ASESORIA EXTERNA:

Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, A.C. (AMDA) en las áreas Jurídica, Contable, Financiera y Económica.

FILIALES:

Inmobiliaria Paais, S.A.

PROVEEDORES PRINCIPALES:

Ford Motor Co., S.A. de C.V.

PLAZOS DE COMPPA:

90 Días.

BANCO CENTRAL, S.N.C.



RECURSOS HUMANOS:

Contamos con 40 empleados con los que tenemos excelentes relaciones laborales, las prestaciones que otorgamos son las que marca la Ley, nuestra rotación de personal es mínima.

LOCALIZACION:

AREA:

Urbana

SUPERFICIE DEL TERRENO:

4000 M2.

SUPERFICIE CONSTRUIDA:

3000 M2.

RENTADO A:

Inmobiliaria Raais, S.A.

RENTA MENSUAL:

\$2'000,000.00 M.N.

VENCIMIENTO CONTRATO:

31 de Marzo de 1991.

MOTIVO DE LA UBICACION:

Excelente zona comercial e imagen.

PRINCIPALES PRODUCTOS:

Automóviles y Refacciones Ford

MERCADO AL QUE SE ORIENTA:

Al público en general.

MARCAS:

Ford.

¿EXISTE CONTROL DE PRECIOS?

Si.

EXPECTATIVAS DEL MERCADO:

Actualmente ocupamos un buen lugar entre las distribuidoras Ford.

BANCO CENTRAL, S.N.C.

PRINCIPALES CLIENTES:

D.H.L. Mensajería.
Nacional de Aceros Mexicanos,
S.A.
Seguros La Provincial, S.A.
Ingenio Tamazula
Grupo Vitro, S.A. de C.V.
I.B.M. de México
Hewlett Packard, S.A.

VENTAS EN LOS 2 ULTIMOS AÑOS: 1988: \$ 3,114.0 MDP
1989: \$ 6,918.0 MDP

PARTICIPACION EN EL MERCADO INCLUYENDO COMPETIDORES:

Distribuidora Zapata	40%
Distribuidora Andrade	27%
Distribuidora Minros	33%
----	----
	100%

CANALES DE DISTRIBUCION:

Agentes de Ventas.

PUBLICIDAD Y PROMOCION:

1988 6%
1989 4% Sobre ventas.

MEDIOS:

T.V., radio, periódicos, re-
vistas.

ASESORIA PARA PUBLICIDAD:

Ford Motor Co., S.A. DE C.V.

PLAZAS QUE CUBREN:

Area Metropolitana.

POLITICAS FINANCIERAS:

Dias de cartera: 30

TERMINOS DE VENTA:

Crédito y Contado.

DIAS DE INVENTARIO:

60 Dias.

PLAZOS PROMEDIOS QUE OBTIENEN DE PROVEEDORES:

30, 60 y 90 dias de acuerdo a
la adquisición de unidades.

BANCO CENTRAL, S.A.C.

TRABAJAMOS CON LAS SIGUIENTES INSTITUCIONES:

Banamex, S.N.C.
Cuenta de Cheques No. 19663-8

Bancomer, S.N.C.
Cuenta de Cheques No. 013928-3

Banca Confia, S.N.C.
Cuenta de Cheques No 20-2520-5

Líneas de Crédito Asignadas:

- Crédito Simple en cuenta corriente.
- Préstamos Directos.
- Préstamos Prendarios (Plan Piso).

PROPOSITOS DE LAS LINEAS DE CREDITO:

- a) Obtener liquidez inmediata en un momento dado.
- b) Apoyo a nuestro capital de trabajo, para una eficaz operación.
- c) Fortalecimiento Financiero, para satisfacer nuestra demanda.

SEGUROS CON LOS QUE OPERA:

Seguros La Provincial, S.A., con cobertura amplia en autos, instalaciones, Mobiliario y Equipo.

EVALUACION BANCARIA.

BANCO CENTRAL, S.A.C.

COMPORTAMIENTO CREDITICIO DEL SOLICITANTE

NOMBRE: CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.
FECHA: 9 DE ABRIL DE 1990.
ANTIQUEDAD CON LA INSTITUCION: 1986 (En cuenta de cheques).
USUARIO DEL CREDITO DESDE: 1987.

LINEAS Y CREDITOS ANTERIORES

TIPO	MONTO	VENCIMIENTO
1.- Préstamo Directo	\$ 60.0 MDP	31-MAR-89
2.- Préstamo Prendario (Plan Piso)	300.0 MDP	31-MAR-89
3.- Crédito Simple en Cuenta Corriente	20.0 MDP	31-MAR-89

GARANTIAS ADICIONALES (AVAL O PRENDARIO)

La propia firma.
 Facturas y tarjetones de las unidades automotrices.

PROMEDIOS (ULTIMOS TRES MESES) EN CUENTA DE CHEQUES

CUENTA	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
20-2520-5	17'332	13'197	11'895

RIESGOS ACTUALES:


TIPO DE CREDITO	MONTO	FECHA EN QUE SE OTORGA
Préstamos Directos	\$ 30.0 MDP	12-FEBRERO-90
Fuera de línea de crédito.		FECHA DE VENCIMIENTO 12 - ABRIL - 90

BANCO CENTRAL, S.A.C.

REMESAS:	NO MANEJAN.
INVERSIONES:	MESA DE DINERO \$200'000,000 M.N.
SALDO:	AL 28 DE FEBRERO DE 1990.
TARJETA DE CREDITO:	CARNET EMPRESARIAL (X) CLASICA () ORO ()
LIMITE AUTORIZADO:	\$20'000,000.00 M.N.



LIC. MAGDA FERNANDEZ ORTIZ
GERENTE SUCURSAL PEDREGAL



LIC. HORACIO RAMIREZ REYES
DIRECTOR DE ZONA II

SOLUCION AL CASO PRACTICO

BANCO CENTRAL, S.M.C.



CARÁTULA DEL ESTUDIO

UNIDAD DE CREDITO QUE RECOMIENDA:		SUCURSAL FEDERAL.			
FUNCIONARIO:		LIC. MAGDA FERNANDEZ ORTIZ.			
DATOS DEL SOLICITANTE:					
NOMBRE:		CONCESIONARIA MINROS. S.A. DE C.V.		NO. CUENTA: 20-2520-5	
DOMICILIO:					
S O L I C I T A	LINEAS DE CREDITO			PLAZO	OBSERVACIONES
	ANTERIOR	SOLICITAN	NUEVAS		
DIRECTOS	1) \$60. MDP	\$300. MDP		1 AÑO	
DEBUELTOS					
RENEGOS					
CREDITOS COMERCIALES					
PREP. PRENDARIOS PLAN PISO	2) \$300. MDP	\$1,000. MDP		1 AÑO	
REFACCIONARIOS					
CARTERA VENCIDA					
CRED. SIMPLE EN CTA. CORRIENTE	3) \$20. MDP	\$200. MDP		1 AÑO	
TOTALES	\$380. MDP	\$1,500. MDP			
BARRANTIAS:					
1) Y 3) LA PROPIA FIRMA DE LA EMPRESA.					
2) PRENDA SOBRE LAS FACTURAS Y TARJETONES DE LAS UNIDADES AUTOMOTRICES QUE ADQUIERAN CON EL IMPORTE DEL CREDITO.					
PROPIEDAD ULTIMO TRIMESTRE EN MILLONES DE PESOS			EXPERIENCIA DE PAGO (DESCRIPCION)		
CHEQUES: 14.14			BASTANTE BUENA SEGUN COMENTARIOS DE LA LIC. MAGDA FERNANDEZ ORTIZ GERENTE DE LA SUCURSAL.		
INVERSIONES: 200.0 MDP EN MESA DE DINERO					
RECIPROCIDAD: 48%					
DOCUMENTACION Y ADMINISTRACION DE CREDITO:					
EN EXPEDIENTE PENDIENTE			RESUMEN INFORMATICO	FECHA	
ESCRITURA CONSTITUTIVA	X		ESTADOS FINANCIEROS REFERENCIALES FINANCIEROS FAVORABLES	21 MAR 90 BUENAS	
ESTADISTOS Y MODIF.	X		REF. COMERCIALES FAVORABLES		
PROCESOS	X		MEMORANDUM DE CREDITO		
CEFT. DE GRAVAMEN	X		FECHA REALIZACION DEL ESTUDIO DE CREDITO	4BR 90	
CARTA SOLICITUD DEL 10 DE ABRIL DE 1990.					
COMENTARIO CREDITICO DEL 9 DE ABRIL DE 1990.					

BANCO CENTRAL S.A.C.

RESUMEN INFORMATIVO

RAZON SOCIAL "CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V. FECHA INICIO RELACION 1987			
DOMICILIO (CALLE, NUMERO, COLONIA) Rio Nilo 88, Col. Cuauhtemoc.			
POBLACION, ESTADO Y CODIGO POSTAL Mexico, D.F., C.P. 02600			
SECTOR/ACTIVIDAD COMPRAVENTA DE AUTOMOVILES Y SUS PARTES, MARCA: FORD.			
ACCIONISTAS PRINCIPALES (%)			
LIC. ROSARIO CASTANEDA RUIZ	31%	C.P. MARIO RODRIGUEZ BUZMAN	15%
LIC. MINERVA VIZUETH MUÑOZ	26%	C.P. OSCAR MARTINEZ BOMEZ	14%
		LIC. RAFAEL VILLAGOMEZ A.	14%
			100%
DIRECTIVOS Y ADMINISTRACION: CONSEJO DE ADMINISTRACION			
C.P. MARIO RODRIGUEZ BUZMAN : PRESIDENTE		# QUIENES GOZAN JUN-	
LIC. MINERVA VIZUETH MUÑOZ : DIRECTOR GENERAL (TESORERO)		TOS E INDISTINTA--	
LIC. MA. DEL ROSARIO CASTA-		NENTE DE FACULTA--	
NEDA R. : DIRECTOR DE VENTAS (SRIO)		DES PARA PLEITOS Y	
C.P. JOSE CALDERON VELAZQUEZ : COMISARIO		CONRANZAS, ACTOS DE	
		ADMN. Y DOMINIO. -	
		OTORGAR Y SUSCRI--	
		BIR TITULOS DE	
		CREDITO.	
ANTECEDENTES:			
CONSTITUCION: EL 2 DE MAYO DE 1979 SE CONSTITUYO COMO SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, MEDIANTE ESCRITURA PUBLICA No. 33,177 EXP. POR LA LIC. ANGELES NOJICA IBARRA, NOTARIO No. 195, DEL D.F.			
INSCRIPCION EN EL REGISTRO DE COMERCIO: FOLIO MERCANTIL 0003512			
DURACION DE LA SOCIEDAD: 99 AÑOS.			
CAPITAL SOCIAL: CAPITAL SOCIAL MINIMO SIN DERECHO A RETIRO DE \$23'000,000.00 M.N. Y QUE ACTUALMENTE ES DE \$30'000,000.00 M.N. CON UN CAPITAL VARIABLE --- ILIMITADO, QUE A LA FECHA ES POR \$205'000,000.00			
RELACIONES CON BANCOS/INSTITUCIONES FINANCIERAS:			
BANCOMER, S.N.C., SUCURSAL SAN JERONIMO, CUENTA DE CHEQUES 0136728-3 A NOMBRE DE LA COMPANIA.			
BANAMEX, S.N.C. SUCURSAL SAN JERONIMO, CUENTA DE CHEQUES 19663-9 A NOMBRE DE LA COMPANIA.			
BANCA CONFIA, S.N.C.			
FORD MOTOR CREDIT CO, S.A. DE C.V.			

BANCO CENTRAL S.N.C.

RESUMEN INFORMATIVO

PRODUCTOS Y VENTAJAS COMPETITIVAS:	
<p>PRODUCTOS: AUTOMOVILES Y REFACCIONES FORD.</p> <p>VENTAJAS COMPETITIVAS: ACTUALMENTE OCUPAN UN BUEN LUGAR ENTRE LAS DISTRIBUIDORAS "FORD", POR LO QUE RESPECTA A FORD, ES UNO DE LOS MAS FUERTES EN EL MERCADO AUTOMOTRIZ.</p>	
INSTALACION Y RELACION LABORAL:	
<p>CUENTAN CON UN LOCAL CON UNA CONSTRUCCION DE 3,000 M2, MISMO QUE ES RENTADO A INMOBILIARIA RAAB, S.A. CABE MENCIONAR QUE TIENEN UNA BUENA IMAGEN I EXELENTE UBICACION, YA QUE ES UNA ZONA COMERCIAL, TIENEN UNA PLANTA TOTAL DE 40 EMPLEADOS CON LOS QUE MANTIENEN BUENAS RELACIONES.</p>	
PROVEEDORES Y MATERIA PRIMA:	
<p>SU PRINCIPAL PROVEEDOR ES FORD MOTOR, CO., S.A. DE C.V.</p>	
CLIENTES Y MERCADO:	PRINCIPALES COMPETIDORES:
<p>D.M.L. MENSAJEPIA NACIONAL DE ACEROS MEXICANOS, S.A. SEGUROS LA PROVINCIAL, S.A. ARRENDADORA ATLAS, S.A. INGENIO TAMAZULA GRUPO VITRO, S.A. DE C.V. HEWLETT PACKARD, S.A. I.B.M. DE MEXICO Y OTROS.</p>	<p>MYLSA DISTRIBUIDORA IAPATA DISTRIBUIDORA ANDRADE CAMSA BUSH CONSA CONLJIONARIA MINROS, S.A. DE C.V., TIENE UNA PENETRACION EN EL MERCADO DEL 33% EN EL AREA METROPOLITANA.</p>
SUBSIDIARIAS Y AFILIADAS:	
SUBSIDIARIAS:	AFILIADAS:

BANCO CENTRAL S.A.C.



ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

CORPORACIÓN CONEXIONISTA RIÑO, S.A. DE C.V. GRUPO CONTINER RIÑO			
ADJUSTADO NO AJUSTADO	N/A	N/A	N/A
31/03/2008	31/12/07	31/03/07	
INDICADORES FINANCIEROS BÁSICOS			
MILES () MILLONES ()			
VENTAS NETAS	3,114	3,418	3,007
UTILIDAD NETA	34	234	194
CAPITAL DE TRABAJO	223	432	411
ÍNDICE DE LIQUIDEZ	1,431	1,661	1,461
DÍAS CARTERA OPERATIVA	38 DÍAS	31 DÍAS	23 DÍAS
DÍAS INVENTARIZ	38 DÍAS	9 DÍAS	18 DÍAS
CAPITAL CONTABLE	347	543	729
INCREMENTO (PARVO) TOTAL CAPITAL CONTABLE	2,011	1,201	1,731
BALANZOS			
MILES () MILLONES ()			
CASA Y VALORES REALIZABLES	234	543	248
CLIENTES A	323	374	270
INVENTARIOS B	217	148	645
PASIVO ANTICIPADO			
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	764	1,064	1,163
TERRENOS Y EDIFICIOS NETOS C			
INDUSTRIAL, PLANTA Y EQUIPO D	27	107	119
IMENOS Y ANTICIPOS SUBSID. AFIL.			
CARGOS DIFERIDOS	8	4	9
TOTAL OTROS ACTIVOS	34	111	129
TOTAL ACTIVOS	803	1,179	1,291
DEBTS. POR PAGAR A FINANCIERAS	2481	1281	2311
PROVEEDORES E	104	4	54
INT. DOS. POR ANTICIPADO.		214	214
IMPUESTOS POR PAGAR	49	247	423
CUENTAS POR PAGAR A FILIALES	9		
ANTICIPOS DE CLIENTES	104	42	208
PROVISION SIN. DE LARGO PLAZO E			
TOTAL PASIVOS CIRCULANTE	334	642	1,287
BANCO DE LARGO PLAZO E			
DEBTS SUBORDINADA A LARGO PLAZO			
TOTAL PASIVOS A LIP Y DIFERIDOS			
TOTAL PASIVOS	334	642	1,287
CAP. SOCIAL (ACCIONES COMUNES) F	30	30	30
CAP. SOCIAL (ACCIONES PREP.) V	298	209	209
RESERVAS		7	7
SUPERAVIT			
UTILIDADES RETENIDAS	4	32	248
UTILIDAD DEL EJERCICIO	34	234	194
APORT. PARA FUT. AUMENT. DE CAP.		33	33
TOTAL CAPITAL CONTABLE	347	543	729
TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE	680	1,199	2,021
PASIVOS CONTINGENTES			

BANCO CENTRAL S.A.C.

FORMA (DIA MES AÑO)	ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS			
	31/12/99	31/12/99	31/12/99	31/12/99
NÚMERO DE MES	SEPT	SEPT	SEPT	SEPT
ESTADOS DE RESULTADOS				
VENTAS NETAS	3,114,100	6,919,100	3,007,100	
COSTO DE VENTAS	3,081,000	6,407,000	2,731,000	
UTILIDAD BRUTA	663,100	1,011,100	276,100	
DEPRECIACION				
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	600,100	631,000	290,000	
OTROS CARGOS NO ESPECIFICOS				
NETO (GASTOS DE OPERACION)	300,100	380,100	290,000	
UTILIDAD DE OPERACIONES	100,000	300,000	100,000	
OTROS INGRESOS		114,000	82,000	
OTROS GASTOS		0	0	
UTILIDAD (PERDIDA) EN CAMBIO				
GASTOS FINANCIEROS	40,000	83,000	31,000	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	60,000	217,000	69,000	
I.G.R.	31,000	137,000	79,000	
PARTICIPACION DE UTILIDADES	0	0	0	
UTILIDAD NETA	29,000	80,000	29,000	
INFORMACION ADICIONAL				
CLIENTES	320	370	400	
DOCUMENTOS DESCONTADOS				
SUB-TOTAL	7			
RESERVA PARA CUENTAS INCORRIBLES				
SALDO NETO CLIENTES	A 320	370	400	
PRODUCTO TERMINADO	217	140	60	
PRODUCTO EN PROCESO				
MATERIAS PRIMAS				
PARTICIPACION A PROVEEDORES				
SUBTOTAL	217	140	60	
RESERVA				
TOTAL INVENTARIOS	B 217	140	60	
TERRENOS				
EDIFICIOS NETOS				
DEPRECIACION DEL EJERCICIO				
SUBTOTAL				
REVALUACION				
ADJUSTACION ACUMULADA DE REVAL.				
TERRENOS Y EDIFICIOS NETOS	C			
MAQUINARIA NETO				
EQUIPO	91	130	140 (NOTA 2)	
CONSTRUCCION EN PROCESO				
MAQUINARIA EN TRANSITO				
DEPRECIACION ACUM.	32	80	20	
SUBTOTAL	30	107	110	
REVALUACION				
ADJUSTACION ACUMULADA				
MAQUINARIA PLANTA Y EQUIPO NETO	D	107	110	
RESERVA DE LA DEUDA CON BANCOS	E			

BANCO CENTRAL, S.A.C.

CONCILIACION DE ACTIVOS FIJOS

EN LOS PERIÓDOS

PERIODO (SIA PER ANO)	31/12/99	31/12/98	31/02/99	31/02/98
ACTIVOS FIJOS AL INICIO EJERCICIO		99	107	
(+) ADICIONES EN EL EJERCICIO		6	1	
SUBTOTAL		105	108	
REVALUACION EN EL EJERCICIO				
ADICIONES DE REVALUACION CONTRA REVALUACION				
ADICIONES DE REVALUACION CONTRA SUPERAVIT				
SUBTOTAL		22	100	
ACTIVOS FIJOS AL FINAL EJERCICIO	99	107	119	
SUBTOTAL	(99)	(107)	(119)	
(+) INCREMENTO DE ACTIVOS FIJOS (MILES)				
INCREMENTO EN ACTIVOS FIJOS	99	10	10	

INFORMACION DEL CAPITAL CONTABLE

IMP. CONT. AL INICIO DEL EJERC.		207	203	
ADICIONES DE CAPITAL SOCIAL ECTIVO		60		
UTILIDADES DEL EJERCICIO		230	190	
SUPERAVIT POR REVALUACION				
TOTAL ADICIONES		270	190	
OTROS DEBEACIONES				
TOTAL DE DEBEACIONES				
INCREMENTOS/DECREMENTOS NETO		270	190	
CAPITAL CONTABLE AL FINAL EJERC.	207	243	220	

RELACIONES COMPLEMENTARIAS

PERIODO (SIA PER ANO)	31/12/99	31/12/98	31/02/99	31/02/98
INCREMENTO VENTAS \$	- 0 -	1230	1200	1000000
UTILIDAD META/VENTAS META	- 0 -	37	31	
UTILIDAD META/CAP. CONT. PROMEDIO	10%	63%	26%	
UTILIDAD META/ACTIVOS FIJOS NETOS	0.0911	0.2041	1.0411	
VENTAS/ACTIVOS FIJOS NETOS	107.2711	50.6011	31.9911	
PLAZO POR PAGAR PROVEEDORES	14 0140	27 0140	3 0140	
PLAZO DEL ACTIVO (LTD. IMPEDITIVO)	1.0011	1.0011	0.9011	
VT. IMPEDIDA MONETARIA MON. DEB.	42 \$	60 \$	40 \$	
VT. IMPEDIDA CAMBIARIA DEB. DEBIDA	- 0 -	0 VECES	7 VECES	
INCREMENTO EN COSTOS \$	- 0 -	120 \$	110 \$	

INFORMACION COMPLEMENTARIA

FINANCIAMIENTO EXTERNO	0%	0%	0%
CICLO FINANCIERO	60	30	61
CICLO DE PAGO	72	40	50
DEMOBILIZACION	0	(10)	(0)

NOTA 1.- ESTE CUADRO DE REFLEJA A PLAZOS DE FINANCIAMIENTO CON FONDOS NETOS DE S.A. DE E.V.

NOTA 2.- EL INCREMENTO EN ACTIVOS FIJOS AL 31/12/99 SE DEBE A LA ADQUISICION DE UN VEHICULO (SUA REVALUACION) PARA LA TRANSPORTACION DE VEHICULOS.

BANCO CENTRAL S.A.C.

REVENCIÓN DE FONDOS

EMPRESA: CREDITADORA FINANCIERA, S.A. DE S.V. GRUPO: CREDITADORA					
PERIODO (DIA, MES, AÑO):	01/01/99	31/12/99	01/01/99	31/12/99	
NUMERO DE FONDOS:	10	10	0		

REVENCIÓN OPERATIVA MILES () MILONES ()

REVENCIÓN OPERATIVA					
ACTIVOS NETOS	250	196			
REVENCIÓN Y REVERTACIÓN	0	1			
OTROS CARGOS NO REVERTIBLES					
REVENCIÓN BRUTA	250	197			
(*) FUENTES OPERATIVAS					
ALIENTO (DISTRIBUCIÓN) CLIENTES Y REPRESENTADOS POR PAGOS A PROX., ETC.	(100)	(100)			
ALIENTO (DISTRIBUCIÓN) DE CREDITOS POR PAGOS					
ALIENTO (DISTRIBUCIÓN) IMPUESTOS POR PAGOS	190	101			
INTERESES CIB. POR ANTICIPADO	214	22			
CUENTAS POR PAGAR A FIELLES	191				
ANTICIPOS DE CLIENTES	(164)	(163)			
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	294	604			
(**) USOS OPERATIVOS					
ALIENTO (DISTRIBUCIÓN) CLIENTES	70	904			
ALIENTO (DISTRIBUCIÓN) INVENTARIOS	(72)	(92)			
ALIENTO (DISTRIBUCIÓN) OTROS PAGOS POR ANTICIPADO					
TOTAL USOS OPERATIVOS	(12)	(1,004)			
REVENCIÓN NETA OPERATIVA	470	(403)			

REVENCIÓN NO OPERATIVA MILES () MILONES ()

(*) FUENTES NO OPERATIVAS					
ALIENTO CAPITAL SOCIAL (EFFECTIVO)	00				
ALIENTO L/P (BANCOS)		230			
ALIENTO PASIVO C/P (BANCOS)					
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	00	230			
(**) USOS NO OPERATIVOS					
DIVIDENDOS					
DISTRIBUCIÓN DE PASIVOS DE L/P					
DISTRIBUCIÓN DE PASIVOS DE C/P	110				
ALIENTO INVERSIÓN EN SUBSIDIARIAS					
COMPRA ACTIVOS NO CIRCULANTES	04	13			
CARGOS DIFERIDOS	(11)	0			
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	99	13			
ALIENTO (DISTRIBUCIÓN) EN CAJA Y ACTIVOS LIQUIDOS	817	(107)			

COMENTARIOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

VENTAS	31 DICIEMBRE 89	31 MARZO 90
Incrementos s/años anteriores	122%	120%
COSTO DE VENTAS		
Incrementos s/años anteriores	123%	119%

Una vez que se ha realizado el análisis a sus ventas observamos que al 31 de diciembre de 1989 obtuvieron un incremento en ventas del 122%, dicho incremento se dio principalmente por sus altos costos.

Por lo que se refiere al parcial presentado al 31 de marzo de 1990, al ponderar las cifras de sus ventas se vislumbran que tendrán un incremento menor al de 1989 en un 2%; sin embargo, este incremento será del 1% en volumen real de ventas provocado por un abatimiento de costos del 4% en relación al año anterior, los cuales se ven reflejados en la disminución de sus gastos operativos en 1%, representado actualmente el 8% del total de sus ventas, esto significa que tienen cierto control de sus gastos operativos ya que han logrado mantenerlos uniformes históricamente obteniendo márgenes de rentabilidad limitados.

CAPITAL DE TRABAJO E INDICE DE LIQUIDEZ:

Puede observar que sus índices de capital de trabajo y liquidez son aceptables numéricamente ya que en cada periodo se han visto apoyados por clientes e inventarios, lo que les ha permitido cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Cabe señalar que su ciclo operativo maneja políticas de cobranza e inventarios adecuados, lo que repercute favorablemente en sus índices de rentabilidad.

ESTRUCTURA FINANCIERA:

La estructura financiera se muestra desequilibrada ya que presenta pasivos totales mayores al capital social y al capital contable, dichos pasivos son representados por documentos por pagar a financieras, proveedores e impuestos. Cabe mencionar que esta situación se debe básicamente por el alto financiamiento externo que requieren para su propia operación el cual está representado por el 61.3% en promedio anual.

APALANCAMIENTO:

El índice de apalancamiento que registran es relativamente amplio ya que se encuentra cubierto por el efecto que producen concretamente sus renglones de clientes e inventarios, así como por los intereses cobrados por adelantado y que

posteriormente serán un ingreso para la empresa, siendo equivalentes al capital social del parcial presentado al 31 de marzo de 1990. Se destaca la importancia que han tenido las utilidades retenidas y del ejercicio, para disminución del apalancamiento.

GENERACION DE FONDOS:

Puede apreciarse que las utilidades después de impuestos son su principal apoyo en la generación bruta; sin embargo la empresa muestra una generación operativa negativa a pesar del apoyo recibido por parte de sus proveedores mismo que no fue del todo suficiente por lo que tuvieron que recurrir al financiamiento externo a través de anticipos de clientes e intereses para dar mayor énfasis a sus ventas, así como para la adquisición de activos no circulantes.

ANEXO AL ESTUDIO DE CREDITO DE LA CONCESIONARIA NINROS, S.A. DE C.V.

PROMEDIOS DE LOS ULTIMOS MESES

CUENTA DE CHEQUES	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO
20-2520-5	• 17'332	13'197	11'895

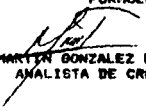
INVERSIONES: MESA DE DINERO \$200'000,000. M.N.
SALDO AL 28 DE FEBRERO DE 1990.

TARJETA DE CREDITO: CARNET EMPREGARIAL, con límite autorizado
hasta por \$20'000,000.00 M.N.

RESPONSABILIDADES AL 28 DE FEBRERO DE 1990.

Préstamos Directos por \$30'000,000. M.N., dicha operación fue autorizada por facultades de la Dirección de Zona II.

FORMULO


MARTÍN GONZALEZ ESTRADA
ANALISTA DE CREDITO

AUTORIZO


LIC. IRMA CASTAÑEDA CADENA
DIRECTOR DE CREDITO CENTRO REGIONAL MEXICO

RESUMEN DE LA SUSTENTACION DEL CREDITO

Después de haber realizado el análisis correspondiente, podemos decir que su situación financiera en términos generales se encuentra estable, en virtud de que sus índices de capital de trabajo y liquidez son adecuados para cubrir oportunamente con sus obligaciones, dichos índices están respaldados por clientes e inventarios.

Por otra parte muestran un apalancamiento financiero relativamente amplio con una estructura financiera desequilibrada, principalmente por el giro de la empresa, asimismo cuenta con márgenes de rentabilidad y productividad limitados, puede advertirse que el monto de sus utilidades representa sólo un 4% en promedio del volumen total de ventas, a pesar de contar con una buena aceptación dentro del mercado.

Por lo anteriormente expuesto se consideró viable atender la solicitud de crédito únicamente por las siguientes líneas:

a) Ratificación de línea en préstamos directos por \$60.0 MDP

b) Ampliación de línea en préstamos prendarios en
Plan Piso a

8800.0 MDP

Por lo que será necesario nos proporcionen carta compromiso de no disminución del capital contable, asimismo que nos deriven una reciprocidad acorde con las líneas solicitadas durante su vigencia.

El motivo de atender únicamente las dos líneas antes descritas se debe a que no se observó una gran necesidad de liquidez, ya que la finalidad principal es financiar la compra de unidades que posteriormente realizarán.

CARTA DE NOTIFICACION AL CLIENTE

BANCO CENTRAL, S.A.C.



México, D.F., a 15 de Mayo de 1990.

CONCESIONARIA MINROS, S.A. DE C.V.
Rio Nilo 88 Col. Cuauhtémoc, C.P. 02600
México, D.F.

AT'N: LIC. MINERVA VIZUETH MUÑOZ.
DIRECTOR GENERAL.

Muy señores nuestros:

Por medio de la presente les notificamos que fueron autorizadas las líneas de crédito solicitadas por ustedes con fecha 10 de abril del año en curso y que se otorgaron de la siguiente manera:

- Línea en Préstamos Directos hasta por	60'000,000.00 MN
- Línea en Préstamos Prendarios "Plan Piso" hasta por	800'000,000.00 MN

Total:	860'000,000.00 MN

Por lo que consideramos necesario que sirvan proporcionarnos carta compromiso de no disminución de su Capital Contable, así como mantener una reciprocidad acorde con dichas líneas de crédito.

Sin más por el momento quedamos a sus órdenes.

ATENTAMENTE.


LIC. MAGDA FERNANDEZ ORTIZ
GERENTE SUCURSAL PEDREGAL.

El concesionario a través del seguimiento al caso práctico puede apreciar el proceso crediticio y de análisis que la Banca da a una solicitud, para el otorgamiento o declinación de un crédito. Por lo que se puede concretar que el concesionario y/o lector se encuentra en condiciones de saber si en un momento dado y de acuerdo a sus necesidades o posibilidades, es conveniente y oportuno acudir al financiamiento bancario.

C O N C L U S I O N

Una vez que se ha dado a conocer la importancia de la Industria Automotriz en nuestra economía y del papel fundamental que tienen como intermediarias las concesionarias automotrices, dado que la mayoría de las armadoras tienen relaciones estrechas con las empresas transnacionales sus actividades han sido reguladas por el Estado. Por consiguiente, las concesionarias automotrices se han visto obligadas a evaluar sistemáticamente los elementos que conforman su información financiera, en virtud de que en la Industria Automotriz existe gran competencia y constantes cambios. Por lo que se deduce que requiere el apoyo financiero necesario para la realización de sus actividades, para ello la Banca se ha considerado una de las fuentes principales, ya que paralelamente ha tenido una intervención directa como agente financiero. Considerando que para que el concesionario sea sujeto de crédito debe cumplir con una serie de requisitos anteriormente descritos.

Por los aspectos antes mencionados, se consideró necesario analizar en este trabajo temas de interés como: Estados Financieros y sus Principales Métodos de Análisis e Interpretación aplicados por la Banca, Aspectos Generales de Crédito Bancario, Objetivo e Importancia del Análisis de Crédito para la toma de decisiones, etc., mismos que permitieron al concesionario ampliar sus conocimientos, contribuyendo así a

que prepare con oportunidad su paquete financiero de acuerdo a los procedimientos y criterios de evaluación que utiliza la Banca con lo que obtendrá una eficiente planeación de sus recursos económicos, a través de una adecuada utilización de los créditos que proporciona la Banca.

G L O S A R I O

- Afiliada:** Son entidades económicas en lo jurídico y financiero, dependiendo parcial o totalmente de una compañía controladora (holding). Generalmente no existe relación de los giros entre ellas.
- Agencia:** Son entidades comerciales (personas físicas o morales), independientes en lo económico y administrativo con respecto de la casa matriz a la que sirven generalmente para distribuir o vender sus artículos en plaza distinta.
- Almacenes Generales de Depósito:** Tendrán por objeto el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías y la expedición de Certificados de Depósito y Bonos de Prenda. También podrán realizar la transformación de las mercancías depositadas a fin de aumentar el valor de estas, sin variar esencialmente su naturaleza. Sólo los Almacenes Generales de Depósito estarán facultados para expedir Certificados de Depósito y Bonos de Prenda.
- Aval:** Obligación contraída por persona diferente del deudor para garantizar el cumplimiento de un adeudo, en caso de que este no lo haga.
- AMDA** Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, A.C. Representante de las Concesionarias Automotrices por propietarios de la Plantas Armadoras con la finalidad de tener un control de las concesionarias automotrices en cuanto a sus ventas, publicidad, etc., y todo lo relacionado con la distribución de automóviles y camiones; asesora en materia jurídica, finanzas, técnica, contable y capacitación del personal, mantiene informadas a las concesionarias respecto

al comportamiento del mercado automotriz, decretos y noticias económicas, asimismo se encarga de que cumplan las políticas establecidas.

AMIA:

Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C.

Es representante de las Plantas Armadoras de automóviles, camiones, tractocamiones, autobuses y tractores agrícolas.

Esta asociación se integra por representantes de cada una de las armadoras establecidas en México con la finalidad de: Vigilar los intereses generales de cada una de ellas, acata las políticas nacionales, estatales y municipales que conciernen a la Industria Automotriz Terminal y las empresas que la forman, lograr las metas y objetivos nacionales de la Industria Automotriz, funge como jurado entre los miembros de la Industria Automotriz, hace evidente el papel de la Industria Automotriz en el desarrollo del País y la sociedad. Así como el cumplimiento de las políticas marcadas por el gobierno mexicano.

Buldozer:

Camión pesado, topador, se utiliza para actividades de la industria de la construcción.

Certificado de Depósito:

Es el título de crédito que acredita la propiedad de bienes y mercancías depositadas en el Almacén General de Depósito que lo emite.

Ciclo Financiero:

Comprende la inversión, utilización y recuperación de los recursos de operación a corto plazo.

Colateral:

Dícese de las cosas que se encuentran a uno y otro lado de otra principal. Referido a garantías, se aplica a aquéllas que se condicionan a una principal.

Comisión Intersecretarial:

Organismo de carácter técnico y consultivo, en todo lo concerniente a la industria y comercio de vehículos y sus componentes, así como respecto a la importación y exportación de dichos bienes y en general de la aplicación de los diversos decretos. La Comisión Intersecretarial se integra con los siguientes subsecretarios: Hacienda y Crédito Público, Inspección Fiscal de la Sria. de Hacienda y Crédito Público, Comercio Exterior y de Fomento Industrial, de la Sria. de Comercio y Fomento Industrial.

Comité de Crédito:

Generalmente un Comité está integrado por determinados miembros del Consejo de Administración del Banco y algunas personas conocedoras del medio en donde se encuentra establecida la Institución.

Su función básica es decidir sobre la conveniencia e inconveniencia de otorgar determinados créditos o de la aprobación de lo que se conoce en el medio bancario como "línea de crédito".

Componentes Automotrices:

Todas las partes o conjuntos destinados a integrarse en vehículos automotrices, sean estos de producción nacional o importados.

Concesionaria Automotriz:

Es el medio por el cual las plantas armadoras hacen llegar sus productos (automóviles, camiones y refacciones) al consumidor final. En algunos casos proporcionan servicios de mantenimiento y reparación de unidades automotrices.

Consignación:

Es el control que ejerce una persona física o moral sobre mercancía en un lugar determinado.

Costo Porcentual Promedio:

También conocido por sus iniciales CPP, es el costo de captación que tiene la banca considerando una cierta mezcla de recursos que se allega. El CPP es calculado por el Banco de México y publicado ampliamente con el fin de que pueda definirse las diversas tasas de interés que contractualmente se relacionan con él.

Crédito Doméstico:

Es una operación bancaria dentro del territorio mexicano en donde comprador o vendedor, pueden estar en la misma o diferente plaza, pero que utilizan este medio de pago para sus operaciones de compra venta de mercancías.

Decreto:

Resolución del Jefe de Estado, del Gobierno, de un tribunal o juez, sobre alguna materia o negocio.

Embrague:

Mecanismo para hacer que un eje participe del movimiento de otro.

Estructura:

Dícese de las proporciones con que intervienen en un Estado Financiero, el pasivo y el capital, existen principalmente tres tipos: Desajustada cuando el pasivo total es menor al capital contable y mayor al capital social y al capital contable.

Equilibrada cuando el pasivo total es inferior o igual al capital contable.

Desequilibrada cuando el pasivo total es mayor al capital contable y al capital social.

Engavilladora:

Máquina que siega y ata las mieses en gavillas, juntarse en cuadrilla.

Franquicia:

Exención de derechos de correo de aduana, etc.

Habilitar:

Hacer a una cosa hábil, apta, capaz para algo.

- Industria Automotriz:** Conjunto de empresas que conforma la Industria Terminal y la Industria de Autopartes.
- Industria Terminal:** Conjunto de empresas establecidas en el país, que fabrican o realizan el ensamble final de los vehículos automotores.
- Legislación:** Conjunto de leyes que rigen un Estado. Ciencia de los principios jurídicos a que debe ajustarse el legislador.
- Línea Automotriz:** Los automóviles que tengan la misma plataforma delantera y carrocería básica e igual tren motriz.
- Línea de Crédito:** Límite hasta el cual una empresa otorga crédito a sus clientes. Generalmente se usa en los Bancos e Instituciones de Crédito con relación a sus acreditados.
- Mercado Cautivo:** Es un segmento del mercado en el cual la necesidad de un producto permite al vendedor colocar al producto con el mínimo esfuerzo.
- Modelo Económico AMDA:** El modelo de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles, A.C., del Sector Automotor fue construido por primera vez en el año de 1984 y a partir de ese momento hasta la fecha, se ha ido perfeccionando en función de que logre cumplir su objetivo el cual consiste en realizar proyecciones de venta o demanda, contemplar aspectos fundamentales de la Industria Terminal y seguimientos o la operación consolidada de la red distributiva automotriz, todos esto con la finalidad de estimar con anticipación la demanda del mercado nacional.
- Modelo Automotriz:** Todas aquellas versiones de la carrocería básica con dos, tres, o cinco puertas, que se deriven de una misma línea.

Pignorar:	Dar en prenda o en garantía de una deuda u obligación, títulos-valor, artículos o mercancías.
Riesgos:	Estar una cosa expuesta a perderse, a no verificarse, contingencia o proximidad de un daño.
Reciprocidad:	Tratamiento de correspondencia que solicitan los Bancos a cambio de servicios prestados a un cliente, generalmente créditos otorgados. Es frecuente que los Bancos concedan líneas de crédito a sus clientes en proporción a las cantidades de dinero que estos manejen en el propio Banco.
Revolvente:	Dentro del Crédito, es el manejo del monto otorgado con una vigencia de aproximadamente un año, en plazos de treinta, sesenta y noventa días; teniendo la oportunidad de ejercer el monto original del crédito, en los plazos ya mencionados.
SENICREB:	Servicio Nacional de Información de Créditos, es el reporte que proporciona Banco de México y que mantiene el total de responsabilidades de los clientes bancarios a nivel nacional.
Tasa:	Intereses de un capital. Generalmente se expresa en porcientos.
Tasa Activa:	Es fijada en base al Costo Porcentual Promedio (CPP), que proporciona el Banco de México y representa la tasa de interés que la Banca cubrió como pago por los depósitos en Moneda Nacional. La Tasa Activa es la suma de la Tasa CPP más una sobretasa, la cual generalmente depende del tipo de crédito y de la relación que tenga el cliente con la Institución.
Tasa Preferencial:	Es la que se encuentra por debajo del índice promedio, de la tasa vigente en el mercado.

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA

Análisis Financiero para Efectos de Crédito.
Plan Integral de Capacitación en Crédito.
Bancomer, S.N.C. (PICEC).
Grupo de Crédito
División Políticas y Capacitación de Crédito.
Sr. José Lara Zamora.
Segunda Edición 1982.

Análisis e Interpretación de Estados Financieros.
C.P. Abraham Perdomo Moreno.
Editorial Ecasa
Novena Reimpresión 1986.

Análisis e Interpretación de Estados Financieros.
C.P. Cesar Calvo Langarica.
Editorial Pac, S.A. de C.V.
Séptima Edición.

Análisis e Interpretación de Estados Financieros y las
Deficiencias en las Empresas.
C.P. Roberto Macías Pineda.
Editorial Ecasa.
Séptima Reimpresión 1986.

Análisis e Interpretación de la Información Financiera.
Alberto García Mendoza.
Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V. 1987.

Aspectos no Financieros del Análisis de Crédito.
Plan Integral de Capacitación en Crédito.
Bancomer, S.N.C. (PICEC).
Grupo de Crédito
División Políticas y Capacitación de Crédito.
Sr. José Lara Zamora.
Segunda Edición 1981.

Curso de Crédito Banamex, S.N.C. "SICABAN"
1983.

Desarrollo del Sector Automotriz y sus Alternativas 1984.
Editorial AMDA (Asociación Mexicana de Distribuidores de Au-
tomóviles, A.C.).

Finanzas en Administración. .
J.F. Weston y Eugene F. Brigham.
Séptima Edición Volumen II.
Editorial Interamericana, 1987.

Fundamentos de Administración Financiera.
de Lawrence J. G. Gitman.
Editorial Harla.
Harper & Row Latinoamericana.

Manual de Políticas y Procedimientos de Crédito de
Banca Confía, S.N.C..
Lic. Luis Niño de Rivera L.
Director General Adjunto.
Octubre 1986.

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.
Editorial Instituto Mexicano de Contadores, A.C.
Primera Reimpresión
Octubre 1984.

Revista para la alta Gerencia y Ejecutivos del Mercado.
de Automóviles y Camiones 1987.
Editorial AMDA (Asociación Mexicana de Distribuidores de Au-
tomóviles, A.C.).

Revista "Economía en Informa" No. 39
Facultad de Economía, UNAM.
La Industria Automotriz en México.
Sergio Sosa. Abril 1986.

Serie de Folletos "Somex le dice cómo"
¿Qué es el Crédito? 1987.

FUENTES DE INFORMACION.

AMDA (Asociación Mexicana de Distribuidores de Automóviles,
A.C.).

Banca Confía, S.N.C.
Gerencia de Análisis de Crédito.

Ford Motor Co., S.A. DE C.V.
Planta Cuautitlán Izcalli.