

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE INGENIERIA



EL CREDITO COMO FACTOR ESTRATEGICO PARA EL FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA
AREA INGENIERIA INDUSTRIAL

P R E S E N T A N :

JESUS ALVAREZ VIGURI

JOSE LUIS GOMEZ JIMENEZ

DIRECTOR DE TESIS : LIC. YOLANDA ESTRADA GARCIA

MEXICO, D. F.

1993

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.

INTRODUCCION

Capítulo I- Antecedentes De Las Necesidades Del Financiamiento.

1.1-Fuentes de Financiamiento de Las Empresas	2
1.2-Proporcion Entre el Capital de La Empresa y el de Otras Fuentes	3
1.3-Principales Ventajas y Desventajas del Financiamiento con Creditos	3
1.4-Capacidad de Endeudamiento de la Empresa	4
1.5-Financiamiento en Moneda Nacional y Extranjera	4
1.6-Estados Financieros Proforma	5
1.6.1.-Estados Proforma de Pérdidas y Ganancias	6
1.6.2-Balances Generales Proforma	6
1.6.3-Estados Proforma de Origen y Aplicación de Recursos	7

Capitulo II-Estudio De La Empresa

2.1.-Análisis del Sector	9
2.1.1.-Análisis del Riesgo del Sector	9
2.1.2.-Análisis del Riesgo del Negocio	9
2.1.3.-Análisis del Los Estados Financieros	9
2.1.4.-Fuentes de Pago	10
2.2.-Análisis del Riesgo	10
2.2.1.-Análisis del Riesgo del Sector	10
2.3.-Perspectivas de Análisis	12
2.4.-Sector Industrial	13
2.4.1.-Empresas Industriales	14
2.4.2.-Empresas de Servicio	15
2.5.-Características del Riesgo Del Sector	15
2.5.1.-Estructura de Costos	16
2.5.2.-Antigüedad y Madurez del Sector	18
2.5.3.-Grado de Influencia de Los Ciclos Económicos	23
2.5.4.-Rentabilidad	23
2.5.5.-Dependencia	24
2.5.6.-Vulnerabilidad Ante Productos Sustitutos	24
2.5.7.-Legislación Sobre El Medio Ambiente	25
2.6.-Análisis De Suministros	25
2.6.1.-Precio	26
2.6.2.-Disponibilidad	26
2.6.3.-Adquisiciones	27
2.6.4.-Anticipando Las Tendencias Financieras	27
2.7.-Análisis de Producción	28
2.7.1.-Consistencia	28
2.7.2.-Vulnerabilidad a Cambios Tecnológicos	29
2.7.3.-Vulnerabilidad a Catástrofes	29
2.8.-Relaciones Laborales	29
2.9.-Sistemas de Distribución	30

2.9.1.-Análisis de la Distribución	31
2.10.-Ventas	33
2.11.-Análisis de la Empresa	35
2.12.-Perspectivas del Análisis de la Empresa	35
2.13. Riesgos	35
2.14.-Tácticas Competitivas	36
2.15.-Análisis de los Elementos de Riesgo de la Empresa	37
2.15.1.-Estructura de Costos	37
2.15.2.-Madurez	37
2.15.3.-Rentabilidad	38
2.15.4.-Dependencia	38
2.15.5.-Vulnerabilidad a Sustitutos	38
2.16.-La Anticipación de Tendencias Financieras	38
2.17.-Características y Metas Generales	39
2.17.1.-Tamaño Relativo	39
2.17.2.-Madurez	39
2.17.3.-Diversificación	39
2.18.-Metas y Estrategias	40
2.19.-Relación Producto-Mercado	41

Capítulo III-Crédito

3.1.-Concepto	43
3.2.-Antecedentes	43
3.3.-Función del Crédito	43
3.3.1.-Fondo de Fomento	43
3.3.2.-Créditos Sindicados	43
3.4.-Clasificación de los Créditos Bancarios	44
3.4.1.-Préstamo de Habilitación Avío	50
3.4.2.-Préstamo Refaccionario	52
3.4.3.-Préstamo Hipotecario Industrial, Ganadero y Agrícola	54
3.4.4.-Compra de Giros Simples	56
3.4.5.-Descuentos Mercantiles	57
3.4.6.-Préstamo Directo	59
3.4.7.-Préstamo Directo Con Colateral	61
3.4.8.-Préstamo Prendario	63
3.4.9.-Financiamiento Ventas al Consumo	66
3.4.10.-Créditos Comerciales	73

Capítulo IV- Caso Practico

4.1-Resumen Ejecutivo	84
4.1.1.-Antecedentes del Grupo	87
4.1.2.-Empresas Integrantes	87

4.1.3.-Organización	87
4.1.4.-Mercado	88
4.1.5.-Panorama General	88
4.1.6.-Resultados del Ciclo Arrocero 1991 / 1992	89
4.1.7.-Generales	89
4.1.8.-De la Empresa	89
4.1.9.-Precios	90
4.1.10.-Aplicaciones del Nuevo Equipo Por Adquirir	90
4.1.11.-Beneficios que Obtendrán con la Instalación del Equipo	91
4.2.-Análisis Financiero	92
4.2.1.-Estados Financieros	92
4.2.2.-Ventas y Productividad	92
4.2.3.-Liquidez	93
4.2.4.-Estructura Financiera	93
4.2.5.-Generación de Fondos	94
4.3.-Proyecciones Financieras	94
4.3.1.-Bases de la Empresa	94
4.3.2.-Bases del Análisis	95
4.3.3.-Premisas de la Sensibilización	95
4.3.4.-Ventas y Productividad	95
4.3.5.-Costo de Ventas y Gastos Operativos	96
4.3.6.-Tipos de Cambio Dolares	96
4.3.7.-Gastos Financieros	96
4.3.8.-Prestamo Refaccionario	96
4.3.9.-Capital de Trabajo	97
4.3.10.-Estructura Financiera	97
4.3.11.-Generación de Fondos	97
4.3.12.-Conclusiones	106
BIBLIOGRAFIA	107

INTRODUCCION

Durante toda la historia económica marcada por la Revolución Industrial e incluso en los principios de la actividad empresarial, las empresas han buscado de apoyos externos que las ayuden a la consecución de los fines y objetivos organizacionales. Estos objetivos generalmente no pueden ser alcanzados únicamente con los recursos propios de la empresa, sino que existe la necesidad de recurrir a apoyos externos que les facilite el logro de sus metas.

Es claro que mediante la correcta utilización de los vastos recursos materiales y humanos de los que el país dispone se pueden librar los obstáculos que deberán ser aprovechados para la creación de empresas donde se realice el correcto y racional uso de los recursos de la misma.

El éxito integral de las empresas está fundamentada en la integración de la excelencia en cada area, y además a la forma de pensar de los miembros que participan en la misma.

El manejo de dinero y la obtención de recursos económicos son factores básicos para el desarrollo de una nación y cobran mayor importancia para todo tipo de empresas debido al alto costo del dinero y a la escasez de créditos.

El Ingeniero Industrial como copartícipe de una sociedad económica debe conocer el area financiera, de tal manera que no sea ajeno a una de las fuentes de obtención de recursos de una compañía: "Las Instituciones Bancarias".

Estas Instituciones cuentan con una cartera bien llamada tradicional, donde se especifican las características, condiciones y requisitos que se deben cubrir para obtener un crédito.

Debemos recordar que el Ingeniero Industrial no solo se mueve en area de producción, sino que también en el area económica-administrativa, donde se necesita el ingenio analítico del ingeniero para poder conseguir recursos que requiere la empresa en donde participa.

Esta razón y la de convertir al Ingeniero Industrial en emprendedor, motivan este trabajo para alcanzar los objetivos que son, el tener un mayor conocimiento de las necesidades de financiamiento, así como presentar los distintos créditos que se podrían solicitar, además de conocer el análisis financiero que realizan las instituciones bancaria para conceder ó negar un crédito solicitado.

En el primer capítulo se comentan las necesidades del financiamiento de una empresa. En el segundo capitulo se hace una descripción de los principales puntos en los que se basan las instituciones bancarias para el análisis de la empresa para continuar en el tercer capítulo con una explicación de los diferentes tipos de crédito que otorgan las instituciones bancarias, y concluye el capítulo cuarto con el caso practico, en el cual se ve reflejado todo lo antes explicado.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DE LA NECESIDAD DEL FINANCIAMIENTO

En la creación y modificación de la empresa es necesario plantear y resolver en principio los aspectos fundamentales relacionados con su posible financiamiento. En algunas empresas los problemas relacionados con el financiamiento de los mismos adquieren gran importancia e inclusive pueden determinar la viabilidad de llevar a cabo su existencia o permanencia.

Por otra parte, las necesidades de financiamiento, pueden constituir un factor limitante del tamaño o grado de automatización de la planta industrial que se desea instalar, por tal motivo el estudio del financiamiento deberá llevarse a cabo como parte indispensable en el desarrollo de la empresa.

El estudio del financiamiento de la empresa debe incluir análisis de las fuentes de recursos económicos que pueden considerarse para obtener los fondos necesarios para realizar las modificaciones en la empresa, así como los mecanismos mediante los cuales se hará llegar esos recursos hacia las entidades proveedoras de activos tangibles e intangibles. También deberá señalar los requisitos que es necesario satisfacer para obtener los recursos previstos en las fuentes consideradas y deberá hacer patente la viabilidad de satisfacer esos requisitos, además, deberá incluir información de las instituciones de crédito que señalan la disponibilidad de recursos para la empresa.

El estudio de la empresa deberá tomar en cuenta las fechas en que se necesiten los fondos para la realización de la misma de acuerdo con el programa de reestructuración y el calendario de inversiones. Además el estudio deberá señalar a que fuentes de financiamiento se recurrirá para cubrir la inversión fija y el capital de trabajo.

1.1) FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA.

Los recursos para el financiamiento de la empresa pueden obtenerse de las siguientes formas:

- 1.- De la propia empresa
- 2.- Del mercado de capitales
- 3.- De préstamos de diversas fuentes

Las 2 primeras fuentes de financiamiento se relacionan entre sí, pues cuando las utilidades no distribuidas y las reservas de depreciación no se reinvierten en la propia empresa suelen concurrir al mercado de capitales y originar una demanda de títulos y valores.

La obtención de capital mediante la emisión implica compartir la propiedad y el control de la empresa con quienes aporten los recursos financieros para llevar a cabo el proyecto.

Otra forma de allegarse capital, es mediante la emisión de obligaciones financieras, las cuales a diferencia de las acciones no confieren a sus propietarios facultad alguna sobre el control de la empresa a menos que dejaran de pagarse los intereses. La obligación da a su poseedor prioridad sobre los activos y sobre las utilidades de la empresa, aun por encima de las acciones preferentes.

Los préstamos se pueden clasificar en créditos corrientes hasta un año, intermedios de 1 a 5 años y a largo plazo de 5 años en adelante. Los créditos corrientes se utilizan para financiar parte del capital de trabajo y los intermedios y a largo plazo se utilizan para financiar la inversión fija.

1.2) PROPORCION ENTRE EL CAPITAL DE LA EMPRESA Y EL DE OTRAS FUENTES

En el estudio de financiamiento habrá de determinarse la proporción de la inversión que se financiará con recursos propios y la que habrá de financiarse con recursos ajenos. Esta decisión dependerá principalmente de las posibilidades que se tengan que incorporar a la empresa socios con suficiente interés y capacidad económica, o de colocar en el mercado de valores acciones para integrar el capital propio, así como las condiciones bajo las cuales sea factible emitir obligaciones u obtener créditos de instituciones financieras.

En el caso de créditos bancarios o de proveedores de activos tangibles e intangibles, deben revisarse y ponderarse las condiciones bajo las cuales se obtendrían los mismos; es decir, plazo, tasas de interés y la subordinación del otorgamiento de los créditos a ciertos compromisos no económicos. En el caso de la colocación de bonos y obligaciones debe ponderarse el efecto de los intereses en la economía de la empresa, los plazos de vencimientos de las obligaciones y la flexibilidad previsible de su rescate.

1.3) VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO CON CREDITOS

La principal ventaja de financiar una empresa mediante créditos, bonos u obligaciones es de naturaleza fiscal, ya que los intereses que se pagan por dichos créditos pueden cargarse a los costos de operación, y por lo tanto reducir las utilidades gravables.

Las principales desventajas están asociadas a los periodos de depresión de la empresa debido a que:

- * Se ocupa su capacidad de endeudamiento, lo que le resta recursos para afrontar periodos difíciles.
- * Los intereses son cargos fijos que hay que pagar aunque no se obtengan utilidades.

* La obligación de amortizar los créditos en fechas fijas obliga a la empresa en épocas difíciles a obtener créditos de sustitución en condiciones desfavorables.

1.4) CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO DE LA EMPRESA

Para determinar el grado de endeudamiento al que puede llegarse en la realización de un proyecto industrial es necesario estimar las utilidades anuales, con base en las proyecciones de volúmenes de venta y a través de la elaboración de presupuestos de ingresos y egresos. Los niveles de utilidades así previstos, adicionados del monto de las reservas de depreciación y amortización representan la máxima capacidad de pago que tendría la empresa para hacer frente a sus compromisos financieros. Mientras mayor sea la proporción entre la capacidad de pago y el monto de los compromisos financieros derivados de los créditos, mayor será la seguridad de pago y menor el riesgo de que la empresa caiga en manos de sus acreedores.

Cuando los proyectos van a ser realizados por empresas ya establecidas las posibilidades de que estas obtengan financiamiento dependen de los antecedentes y de la situación financiera de la empresa.

La situación financiera de la empresa se puede analizar a través de obtención de una serie de índices determinados con base en la información financiera en los Estados Financieros de la empresa. Entre los índices que son de mayor utilidad tenemos los siguientes:

SOLVENCIA INMEDIATA: Se obtiene al dividir el activo disponible entre el pasivo circulante.

INDICE DE LIQUIDEZ: Se obtiene al dividir el activo circulante entre el pasivo circulante.

MARGEN DE SEGURIDAD: Se obtienen al dividir el capital de trabajo entre el pasivo circulante.

PARTICIPACION DE ACREEDORES EN LA EMPRESA: Se obtiene al dividir el pasivo total entre el activo total.

1.5) FINANCIAMIENTO EN MONEDA NACIONAL Y EXTRANJERA

El estudio del financiamiento debe incluir un análisis de los problemas y limitaciones derivados del financiamiento de parte del proyecto por medio de recursos en moneda extranjera. Es frecuente que se recurra a este tipo de financiamiento por las limitaciones que ocasionalmente se generan en la disponibilidad de recursos o por las ventajas que se derivan de tener créditos en moneda extranjera.

Las desventajas de apoyar la realización del proyecto mediante la utilización de financiamiento en moneda extranjera, deberán ponderarse frente a los efectos favorables

que se deriven de la realización del proyecto, ya sea porque se sustituyan importaciones, porque se generen exportaciones, porque se complete la integración de una cadena industrial o porque se creen fuentes de trabajo.

1.6) ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.

Para estimar la situación financiera de la empresa en sus primeros años de operación es necesario elaborar Balances Proforma, Estados de Resultados Proforma y Estados de Origen y Aplicación de Recursos Proforma.

La secuencia y la metodología general a seguir para obtener dichos estados financieros es la siguiente:

- * Elaboración de la estructura de inversión y financiamiento con base en el costo de los elementos integrantes de la inversión fija determinada en el estudio de ingeniería.
- * Preparación de un programa de inversiones y financiamiento con base en el programa de actividades de adquisición, instalación y puesta en marcha de la empresa.
- * Elaboración de un calendario de amortizaciones de los créditos previstos para el financiamiento del proyecto y de pago de intereses sobre estos créditos, con base en el programa de inversiones y financiamiento y en las condiciones en que se obtendrían dichos créditos.
- * Estimación de un presupuesto de costos totales de operación para la planta proyectada.
- * Elaboración de una proyección de requerimientos de capital de trabajo para la operación de la planta. Con base en el presupuesto de costos y en los elementos y técnicas de inversión fija y capital de trabajo.
- * Elaboración de Estados Proforma de Pérdidas y Ganancias estimados como resultado de la operación prevista de la planta, con base en el presupuesto de ingresos y egresos y en la proyección de requerimientos de capital de trabajo.
- * Elaboración de Balances Generales Proforma que reflejarían la situación financiera que resultaría al final de los periodos anuales de operación.

Los estados financieros utilizados para determinar los resultados esperados como consecuencia de las operaciones previstas de una planta industrial son las siguientes:

- 1) Estado Proforma de Pérdidas y Ganancias, que muestra los resultados esperados para un periodo determinado de operación.
- 2) Balance General Proforma, que refleja la situación financiera previsible en una fecha determinada.
- 3) Estados Proforma de Origen y aplicación de Recursos, que señalan las fuentes de donde se obtuvieron los recursos y el destino que se dio a los mismos durante un periodo de operación.

1.6.1) ESTADOS PROFORMA DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Los Estados Proforma de Pérdidas y Ganancias incluyen básicamente los siguientes conceptos:

- 1) Valor de ventas netas.
- 2) Costo de ventas.
- 3) Utilidad Bruta.
- 4) Gastos de venta y administración.
- 5) Gastos Financieros.
- 6) Utilidad de operación.
- 7) Productos Financieros
- 8) Utilidad antes de impuestos.
- 9) Impuestos sobre utilidades.
- 10) Participación de utilidades al trabajador
- 11) Utilidades netas.

1.6.2) BALANCES GENERALES PROFORMA

Los Balances Generales Proforma contienen los rubros que constituyen los activos de la empresa, sus pasivos y el capital contable.

1.6.2.1) ACTIVOS DE LA EMPRESA.

Los activos de la empresa pueden ser de 3 clases.

a) **ACTIVO CIRCULANTE**, que está constituido por aquellos bienes y recursos que son o pueden convertirse en efectivo a través de las operaciones de la empresa y se constituye principalmente por los siguientes conceptos:

- * Efectivo en caja y bancos.
- * Cuentas por cobrar y clientes.
- * Inventarios.

b) **ACTIVO FIJO**, se integra por los bienes físicos que se utilizarán en las actividades productivas y comerciales de la empresa, y se constituye por los siguientes conceptos:

- * Terrenos.
- * Edificios y construcciones.
- * Maquinaria y equipo.
- * Equipo de Transporte.
- * Equipo de Oficina.

c) **ACTIVOS DIFERIDOS**, son aquellos que forman parte de la inversión fija pero no del activo fijo, como es el caso de los gastos de organización, licencias y gastos preoperativos. Estos activos se amortizan en periodos convencionales.

1.6.2.2) PASIVOS DE LA EMPRESA.

Los pasivos de la empresa son de 2 clases:

a) **PASIVO CIRCULANTE**, que está constituido por las deudas que la empresa debe pagar en un plazo no mayor a 1 año e incluye los siguientes renglones:

- * Créditos bancarios a corto plazo.
- * Proveedores.
- * Amortización anual de créditos a largo plazo.
- * Impuestos por pagar.
- * Acreedores diversos.

b) **EL PASIVO FIJO** de la empresa se integra por las deudas contraídas por la empresa a plazos mayores de 1 año.

1.6.2.3) CAPITAL CONTABLE.

El Capital Contable de las empresas está integrado por los siguientes conceptos:

- * Capital Social Pagado y Suscrito.
- * Reserva legal.
- * Superávit por revaluación.
- * Utilidades de ejercicios anteriores.
- * Utilidades del ejercicio.

1.6.3) ESTADOS PROFORMA DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS.

El Estado Proforma de Origen y Aplicación de Recursos muestra por un lado las fuentes internas y externas a la empresa donde la empresa obtendría los recursos económicos para llevar a cabo sus actividades industriales y comerciales y por otro lado, señala las cuentas de usos que habrán de cubrirse con los recursos que previsiblemente se obtendrán.

El Estado de Origen y aplicación de recursos incluye los siguientes rubros:

1.6.3.1) ORIGEN DE LOS RECURSOS

1) Efectivo total generado.

- * Utilidad antes de impuestos.
- * Depreciaciones y amortizaciones.

2) Efectivo total aportado.

- * Incremento en capital social.
- * Incremento en créditos a largo plazo
- * Incremento en créditos a corto plazo.

1.6.3.2) APLICACION DE RECURSOS.

1) En adquisición de activos.

- Incremento en activos fijos
- Incremento en activos diferidos
- Incremento en activo circulante. (Excepto caja y bancos)

2) En reducciones de pasivo.

- Transferencia de pasivos a largo plazo a pasivos a corto plazo.
- Amortización de créditos a largo plazo.

3) En formación de reservas.

- Para inversiones.
- Para pago de impuestos
- Para reparto de utilidades a trabajadores.
- Para reparto de dividendos.

En resumen, el estudio de financiamiento es de suma importancia en la creación, desarrollo y modificación de la empresa, ya que permite visualizar los ajustes necesarios así como también conocer los resultados económicos y la capacidad de pago de la empresa para hacer frente a sus compromisos financieros.

CAPITULO II

ESTUDIO DE LA EMPRESA

2.1)ANALISIS DEL SECTOR

Un análisis bien documentado de un sector generalmente cubre los siguientes aspectos:

- * Una descripción breve del sector y de ser conducente el segmento del sector en el que se localiza la empresa objeto del estudio.
- * Una breve descripción de los productos que genera el sector, a que tipo de consumidores se venden y para que se utilizan.
- * Una descripción de las relaciones causa-efecto existentes entre factores externos (la economía, legislación gubernamental, demografía) y la demanda de los productos del sector, así como sus costos asociados.
- * Un resumen de eventos recientes que sean significativos y puedan afectar el desempeño normal del sector.
- * Un pronóstico del desempeño del sector en términos del crédito solicitado.

De todo lo anterior el contenido en los dos últimos párrafos suele ser la parte más importante.

2.1.1)EL ANALISIS DEL RIESGO DEL SECTOR.-Es una evaluación de las condiciones generales y tendencia del ramo industrial que compete a la naturaleza del cliente, es decir, del conjunto de empresas que realizan actividades en un giro igual o similar al de éste.

2.1.2)ANALISIS DEL RIESGO DEL NEGOCIO.- Es una evaluación de las operaciones de la empresa y su fortaleza administrativa, así como de su capacidad y vulnerabilidad dentro del ciclo de conversión de sus activos, incluyendo los riesgos principales que debe salvar mediante su desempeño administrativo. En este tipo de análisis se determina si las estrategias del solicitante han de incrementar o decrementar el riesgo inherente al sector.

2.1.3)ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.- Es una evaluación del desempeño administrativo de carácter histórico, reflejado en estos documentos contables dentro de tres aspectos de crucial importancia: Operaciones, activos y obligaciones.

Por medio del análisis financiero se están en realidad evaluando las habilidades

administrativas de la empresa. Al respecto se trata de dar respuesta a tres interrogantes: ¿Que eventos pueden acontecer dentro del ciclo de conversión de activos que vayan a afectar la capacidad de pago de la empresa en los términos acordados?. ¿Que circunstancias tales como decisiones administrativas o modificaciones en el medio ambiente pueden afectar el pago oportuno del crédito? y ¿Se tiene la confianza en la habilidad administrativa y experiencia de los directivos para poder prevenir contingencias en forma expedita y consistente en forma tal que aún en el caso de presentarse no afecten la liquidación oportuna del préstamo?.

2.1.4)FUENTES DE PAGO

Bajo la mejor de las circunstancias existen diversas opciones de liquidación de un crédito.

La fuente primaria es aquella sobre la cual se confía en forma inicial de que se derive el efectivo necesario para cubrir el préstamo y sus intereses. Esta se vincula directamente con el origen del crédito.

La segunda fuente de pago es aquella sobre la cual se tiene que volcar la atención si la primera no provee el suficiente efectivo para poder pagar el préstamo. Activos o bienes propiedad de los accionistas, activos fijos como maquinaria y equipo son algunas de las opciones existentes.

Al respecto se tiene que las erogaciones de tipo legal y tiempo involucrado, además de diversos costos administrativos, pueden ser muy altos. Por lo tanto en primera instancia se debe concentrar la determinación de la capacidad de pago del solicitante en la fuente original o primaria.

2.2)ANALISIS DE RIESGO.

El término riesgo se emplea para referirse a la posibilidad de ruptura del ciclo de conversión de activos que pudiese afectar la capacidad de pago del solicitante en los términos acordados. Este tipo de análisis significa la identificación de puntos vulnerables de carácter potencial en el ciclo que incidan sobre la habilidad de liquidación del préstamo.

2.2.1)ANALISIS DEL RIESGO DEL SECTOR

Se enfoca a visualizar lo que puede suceder en el medio en que se desenvuelve el cliente. El mismo está determinado por aspectos económicos, del mercado y demográficos, así como aquellas otras fuerzas que se encuentran ajenas al control tanto del solicitante como del otorgante del crédito. Este tipo de análisis permite identificar los riesgos principales susceptibles de afectar a la generalidad de las empresas que componen el sector, así como interpretar los posibles efectos y consecuencias que puedan afectar al cliente en particular.

El análisis del sector es similar al estudio de las especies animales. Cada individuo dentro

del género tiene determinadas características particulares, aunque es factible reconocer a los individuos como parte integrante de un grupo y por lo tanto el análisis de este último permite establecer un marco de referencia y estándares de desempeño para los individuos.

El conocimiento de los riesgos y oportunidades que ofrece un sector es importante al determinar si una relación de crédito es deseable y resulta ser una de las principales variables que afectan los costos y estructura del crédito.

2.3) PERSPECTIVA DE ANALISIS

ANALISIS DEL SECTOR + ANALISIS DEL NEGOCIO

**Contribuyen a prever y explicar
tendencias determinadas en el**

ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

**que por su parte facilitan el
establecimiento de criterios en
que basar**

PROYECCIONES

que a su vez coadyuvan a

TOMAR UNA DECISION SOBRE EL PRESTAMO

ESTRUCTURAR EL PRESTAMO

ADMINISTRAR EL PRESTAMO

2.4)SECTOR INDUSTRIAL

Se define generalmente a un sector en términos de su participación como satisfactor de determinadas necesidades y por consiguiente se agrupan en aquellas compañías que lo hacen en una forma particular. Al respecto un economista definiría a un sector "como un grupo de empresas que elaboran productos o prestan servicios que son intersustituibles".

También se emplea el vocablo de productos sustitutos en un contexto mucho mayor. Por ejemplo, si se piensa en artículos que las personas emplean a la hora de la comida, se podrían emplear la carne de cerdo, de pollo y de res como sustitutos una de las otras. Si se considera el aspecto de transportación de una ciudad a otra, también existen sustitutos cercanos, automóviles, trenes, camiones, aviones. Sin embargo, un viaje en auto y uno en camión no son tan intercambiables como viajar por una línea aérea en particular, como Mexicana, Aeroméxico y Taesa.

TIPOS DE EMPRESA

SEGMENTOS DEL MERCADO

Se puede observar que se piensa en sectores en función de los mercados y necesidades que satisfacen. Un sector es un agrupamiento de empresas que suministran productos o servicios que son sustitutos cercanos el uno del otro en base a percepción del comprador o consumidor. Dentro de cada sector las empresas que lo conforman proveen diferentes variaciones de los productos y servicios a efecto de poder cubrir modificaciones en los hábitos de consumo de los compradores. Tales variaciones pueden ser clasificadas dentro de un contexto de segmentación del mercado efectuada de conformidad con la similitud de los productos y servicios.

Por ejemplo, el sector automotriz está compuesto por un grupo muy conocido de empresas cuyos productos son sustitutos cercanos el uno del otro. Aunque aún así existen segmentos del mercado que describen los deseos y preferencias de los consumidores de una manera más precisa. Mercedes Benz fabrica sus autos para un grupo particular de clientes, Nissan se enfoca a otro muy diferente, Ferrari a uno más y así sucesivamente. Algunas empresas dentro de este sector venden sus productos para competir en diferentes segmentos del mercado, en tanto que otras solo buscan participar en uno de ellos.

TIPOS BASICOS DE SECTOR

Casi todos los sectores producen un artículo o un servicio. Las industrias fabrican y venden bienes tangibles, tales como automóviles, ropa y equipo deportivo. Las empresas de servicios proveen satisfactores tales como cuidado médico, transportación y consultoría. Un fabricante de aviones es un buen ejemplo de una industria en tanto que un despacho de contadores lo es del ramo de servicios.

2.4.1) EMPRESAS INDUSTRIALES

Incluyen otro tipo de sector, el comercial que a su vez se conforma de dos subsectores, el de mayoreo y de menudeo. Entre los tres constituyen la cadena de producción, distribución y venta de los productos que van desde la adquisición de las materias primas hasta la venta al consumidor final.

2.4.1.1) FABRICACION.- Esta actividad suele abordar una secuencia compleja de operaciones. La función económica principal de un fabricante es la de añadir valor a las materias primas, mediante su transformación a través del empleo de equipo y mano de obra. Al respecto una empresa que busque funcionar en forma exitosa debe estar en posición de vender los productos que elabora a un precio superior a los costos de fabricarlos y de poder enajenarlos en forma separada.

Existen muchas actividades que resultan críticas dentro del sector de manufactura. Sus ciclos operativos pueden oscilar desde varios días hasta varios años y por lo tanto sus administradores deben poseer aptitudes en los campos productivos, de mercado y financieros. Al respecto sus ciclos de inversión en bienes de capital son muy importantes debido a que se requieren cantidades significativas de equipo industrial para poder sostener el ciclo publicitario.

Por su parte los productores pueden ser subdivididos en tres apartados:

A) Procesadores que emplean materias primas y las refinan o modifican. Por ejemplo, conversión de naranjas en jugo y árboles en madera. Estas actividades tienden a requerir una inversión significativa en equipo y maquinaria. Por lo tanto este tipo de fabricantes tienen que operar su equipo casi a la totalidad de su capacidad a efecto de hacer redituable su inversión.

B) Fabricantes que parten de materiales semiprocesados y los convierten en bienes útiles para otros procesos.- Por ejemplo, una empresa del sector metalúrgico puede emplear lingotes de hierro y transformarlos en alambre, tornillos o clavos que a su vez son empleados en la industria de la construcción.

C) Ensambladores.- Que generalmente representan la última etapa del proceso de manufactura. Por ejemplo, una constructora puede emplear artículos terminados tales como tubos, ladrillos y varilla y convertirlos junto con muchos otros elementos en un producto terminado, una casa.

Generalmente los procesadores requieren una mayor inversión en equipo productivo que fabricantes o ensambladores y de los tres estos últimos son los que menos equipo requieren. Algunas empresas grandes, tales como General Motors, ejecutan las tres modalidades descritas en la elaboración de un producto terminado. El cual se vende con posterioridad a mayoristas o detallistas que son quienes lo colocan al último consumidor.

D) Mayoristas.- Típicamente estos compran a los productores y les venden a los detallistas. Por lo general los mismos completan su ciclo operativo en solo unos días o semanas, y añaden muy poco valor al producto terminado, de hecho solo representan una función de intermediación. En este tipo de empresas su fuerza dominante es el ciclo operativo.

E) Detallistas.- Es el tipo de negocio menos complicado y por el hecho de vender al último consumidor suelen competir entre sí en función al precio y localización del establecimiento, así como condiciones de venta, crédito y otros tipos de servicios. La clave de esta actividad radica en abastecerse de los productos que quieren los clientes, mantener los niveles de inventario estrictamente indispensables y controlar al máximo los costos asociados con la actividad comercial. La duración de su ciclo operativo varía de unos cuantos días para un establecimiento de abarrotes hasta más de un año para una empresa que vende maquinaria pesada.

2.4.2) EMPRESAS DE SERVICIOS.

Este tipo de compañías desempeñan una amplia gama de actividades que incluyen salas cinematográficas, despachos de consultoría, restaurantes, líneas aéreas, escuelas y hospitales. Las mismas pueden ser divididas en dos grandes grupos:

2.4.2.1) AQUELLAS QUE PROVEEN SERVICIOS A LA GENTE.- Como pueden ser médicos, abogados, corredores de bolsa y despachos de reclutamiento de personal. En las mismas su ciclo operativo no constituye su fuerza principal y generalmente no requieren de inversiones cuantiosas en equipo. Por lo que su ciclo de inversión de capital es relativamente pequeño.

2.4.2.2) AQUELLAS QUE DEPENDEN DE INVERSIONES CONSIDERABLES EN INSTALACIONES Y EQUIPO.- Que tienen como ejemplos a las líneas de aviación, hoteles y salas cinematográficas. Estos negocios se parecen a las empresas manufactureras en función a las inversiones amplias en activos que tienen que llevar a cabo para poder operar.

2.5) CARACTERISTICAS DEL RIESGO DEL SECTOR

- 1.- Estructura de costos.
- 2.- Antigüedad.
- 3.- Grado de influencia de ciclos económicos.
- 4.- Rentabilidad.
- 5.- Dependencia.
- 6.- Vulnerabilidad ante productos sustitutos.
- 7.- Legislación sobre el medio ambiente.

2.5.1) ESTRUCTURA DE COSTOS

Muchos negocios e industrias presentan estructuras de costos características del giro. La misma tiene una influencia importante en el riesgo del sector, así como en el renglón de utilidades, o bien, en el renglón de competitividad entre diferentes empresas del mismo ramo.

Al respecto se emplean diferentes términos para poder describir este concepto.

5.5.1.1) COSTOS FIJOS.- Son aquellos que se erogan en forma independiente de los volúmenes de producción o de ventas e incluyen renglones tales como depreciaciones, electricidad, arrendamiento, y nóminas administrativas.

2.5.1.2) COSTOS VARIABLES.- En contraposición son aquellos que se modifican en función con los niveles de producción y ventas. Como ejemplos de los mismos se tiene en primer lugar las materias primas, la mano de obra cuando se paga por hora o a destajo y fletes.

Se dice que las empresas tienen un apalancamiento operativo alto cuando su proporción de costos fijos excede a los costos variables. Aunque por lo mismo estas generan una mayor rentabilidad en la medida que alcanzan mayores volúmenes de ventas, que cuando estos descienden.

$\text{Apalancamiento Operativo} = \text{Costos Fijos} / \text{Costos Variables.}$

Por el contrario, una empresa que tiene un apalancamiento operativo bajo es aquella cuya proporción de costos fijos es menor a la de costos variables, aunque en este caso su nivel de sensibilidad en los resultados a los volúmenes de ventas también es menor.

2.5.1.3) ECONOMIAS DE ESCALA.

Si una empresa tiene un nivel alto de apalancamiento operativo su costo promedio de producción declina a medida que su volumen de actividad aumenta. Al respecto su costo inicial de capacidad se va a diluir en función a mayores cantidades de unidades producidas, creando con ello el concepto conocido como economías de escala.

La industria automotriz proporciona un buen ejemplo de este tipo de economías en razón a que sus grandes inversiones en investigación, desarrollo y capacidad instalada generan costos fijos muy altos que solo pueden ser abatidos en función a grandes volúmenes de producción. Como resultado en las empresas de este sector se ven presionadas a incrementar su volumen y así reducir sus costos que en caso contrario les generan pérdidas cuantiosas.

Las economías de escala se pueden producir en muchas áreas operativas, incluidas producción, compras, ventas, distribución, servicio a ventas e investigación y desarrollo. Por ejemplo en el campo de las computadoras se tienen que erogar grandes cantidades de

dinero en las áreas de investigación y desarrollo. Por ejemplo en el campo de las computadoras se tienen que erogarse grandes cantidades de dinero en las áreas de investigación y desarrollo y a menos que la empresa pueda diluir esos costos con un mayor volumen de ventas sus productos serán muy caros y por lo tanto quedarán fuera de mercado en relación con la competencia.

2.5.1.4) RENTABILIDAD.

Tanto el apalancamiento operativo como las economías de escala pueden afectar considerablemente la generación de utilidades por parte de un sector, o bien, de una empresa en particular del mismo.

2.5.1.5) COMPETENCIA INTERSECTORIAL.

Cuando el apalancamiento operativo del sector es alto las empresas que lo conforman suelen competir vigorosamente en busca de un incremento en sus volúmenes de operación dado que sus costos promedio descienden en la medida en que las ventas se incrementan. Por lo consiguiente aquellas compañías que tienen una relación baja de costos tienen una ventaja competitiva sobre las que tienen que soportar niveles altos de costos.

Para lograr niveles altos de actividad y bajos costos promedio las empresas suelen reducir sus precios con el propósito de atraer a un mayor número de clientes. VIRTUALMENTE TODAS LAS LINEAS AEREAS COMERCIALES EN LOS ESTADOS UNIDOS, POR EJEMPLO DISMINUYEN SUS PRECIOS EN FORMA PERIODICA, CON EL PROPOSITO DE GANAR UNA MAYOR PROPORCION DEL MERCADO, DE SUS VUELOS ENTRE LA CIUDAD DE NUEVA YORK Y LAS PRINCIPALES CIUDADES DE LA COSTA OESTE DEL PAIS, EN LUGAR DE DEJAR UNA GRAN PARTE DE SU VOLUMEN a competidores más agresivos que suelen iniciar lo que se ha dado en llamar la "guerra de tarifas". La supervivencia bajo tales circunstancias (y el consecuente riesgo del Banco) depende principalmente en la habilidad de los administradores para reducir costos y efectuar campañas de publicidad eficientes.

2.5.1.6) INDICIOS EN EL BALANCE GENERAL.

Este estado financiero puede proveer indicios sobre la estructura de costos de un sector, así como en las posibles implicaciones que se derivan de decisiones administrativas en materia de precios.

Por ejemplo, observemos la siguiente distribución de activos, en porcentajes:

Sector	Efectivo	CXC	Invent	A.fijos	Otros	Total
L.Aéreas	6.4	19.6	8.3	55.3	10.4	100
Laboratorios fotográficos	8.0	22.1	13.7	44.2	12.0	100
Detallistas de cámaras	6.7	19.6	52.2	15.7	5.8	100
Agencias de publicidad	10.8	51.2	4.0	19.9	14.1	100

Al respecto se puede observar que las líneas aéreas y los laboratorios de fotoacabado tienen una proporción bastante grande de sus recursos invertida en activos fijos, o sea, capacidad de producción. En contraste los detallistas de equipo fotográfico y las agencias de publicidad tienen un reducido nivel de este tipo de activos ya que son negocios orientados en forma principal a prestar "servicios hacia la gente". Las primeras dos empresas tienen un alto nivel de apalancamiento operativo ya que la mayor parte de sus activos fijos está relacionados al servicio o capacidad productiva, mientras que sus costos variables son relativamente más bajos. Por lo consiguiente la rentabilidad de este tipo de empresas va a variar en forma mucho más significativa con los cambios que se produzcan en sus volúmenes de operación, que en las otras dos empresas.

2.5.2) ANTIGÜEDAD Y MADUREZ DEL SECTOR

En la medida en que un sector crece el mismo atraviesa por varias etapas de maduración. Este factor es importante debido a que los clientes encuentran diferentes problemas y oportunidades en cada una de esas etapas. Cuando se conocen las mismas se puede en cierta medida predecir y anticipar algunos de los desafíos y consecuentes riesgos asociados con posibles créditos a los clientes.

TRES ETAPAS

Los sectores atraviesan por tres diferentes etapas de desarrollo en su ciclo de vida activa, a las que se les denomina: Emerger, madurar y declinar.

Sectores emergentes son aquellos que se acaban de constituir, o bien, que han sido revitalizadas recientemente en función a modificaciones tecnológicas, necesidades de los consumidores, costos de mercado, y producción o todos aquellos factores que hacen de un nuevo producto o servicio una oportunidad de negocio potencialmente viable. Por ejemplo, el desarrollo de computadoras personales y juegos de video fue principalmente el resultado de avances alcanzados en la tecnología de los circuitos integrados.

Este tipo de sectores crece muy rápidamente, del 20% al 100% anualmente y los cambios se suceden en las mismas casi en forma diaria.

Sectores maduros son aquellos que crecen de una manera mucho más modesta, hasta un 20% anualmente. En los mismos, por ejemplo, el dedicado a la fabricación de pinturas, sus productos y servicios están mucho más estandarizados. Nuevos productos se desarrollan en forma mucho menos frecuente y generalmente las empresas permanecen en esta etapa durante muchos años. también pueden ser revitalizadas, o bien, declinar.

Sectores declinantes son aquellos que han experimentado una constante disminución en sus volúmenes de ventas durante un período considerable. LOS FERROCARRILES REPRESENTAN UN BUEN EJEMPLO DE ESTE SECTOR YA QUE A TRAVES DE LOS AÑOS EL TRANSPORTE DE PASAJEROS POR ESTE MEDIO TIENDE A DESAPARECER.

Se pueden conceder créditos a empresas de sectores que se encuentren en cualquiera de dichas etapas. Aunque los requerimientos y riesgos asociados van a variar de conformidad con el sector y la compañía de que se trate.

2.5.2.1)RIESGOS Y BUENOS RESULTADOS EN SECTORES EMERGENTES.

RIESGOS CLAVE.

Incertidumbre en cuanto a tecnología y falta de estandarización.
Costos iniciales altos, aunque considerable reducción de los mismos.
No emergen estrategias claras en cuanto al logro de éxitos.
Empresas de reciente creación se constituyen casi a diario.

Las empresas que pertenecen a este tipo de sector generalmente tienen necesidades muy claras de financiamiento. Requieren recursos para sostener su crecimiento en ventas, expansión de planta y una parte de sus operaciones, además de las actividades de investigación y desarrollo. Los problemas en materia de crédito son obvios. Las fuentes de pago de los posibles préstamos no siempre son muy claras y también suelen ser muy volátiles. Después de todo, si el sector se está transformando constantemente la predicción de las fuentes de pago es algo muy difícil. Al respecto se tiene que su estado cambiante es muy posiblemente producto de lo siguiente:

Administradores carentes de experiencia.
Control de costos.
Ventas de productos.
Desarrollo de nuevos productos

VARIABLES CLAVE DE EXITO.

En cierto sentido casi cada aspecto de las operaciones de una empresa que pertenece a un sector que está emergiendo de un factor que puede incidir en su marcha exitosa, particularmente si las empresas de que se trata son de reciente creación, de uno a dos años de antigüedad. Debido a que al no existir estándares establecidos no existen indicios de cuales pueden ser esas variables. Sin embargo se pueden realizar algunas generalizaciones.

Producción.- Las compañías tienen que dominar los procesos fabriles, reducir costos y desarrollar una consistencia en aspectos de calidad y líneas de producción.

Mercadotecnia y servicio a la clientela.- Dado que los clientes de este tipo de sector suelen mostrarse precavidos en un inicio, resulta crítico el contar con un adecuado apoyo y capacitación hacia los mismos.

Distribución.- Este es uno de los aspectos más importantes ya que si el producto es realmente de reciente introducción en el mercado e inclusive de un carácter revolucionario, la red de mayoristas y detallistas puede ser inadecuada y desquiciarse bajo la presión de un incremento en la demanda , generando escasez e inconsistencia en la calidad del producto. Por lo consiguiente cualquier falla en los aspectos distributivos del producto debe ser corregida, en tanto que a los distribuidores debe de motivárseles para que literalmente coloquen los productos en las manos de los consumidores.

Proveedores.- En un sector que se expande rápidamente las empresas que lo surten de materiales pueden cambiar con la misma velocidad. Nuevos proveedores surgen para hacer frente a los altos niveles de demanda en tanto que los antiguos tienden a desaparecer incapaces de enfrentar la velocidad del cambio. aunque a medida que surgen nuevos canales de suministro, los mismos pueden verse afectados por el creciente nivel de exigencia.

Conformando el sector.- En función al desarrollo del sector las empresas que lo constituyen ganan experiencia con rapidez y entonces las preferencias de sus clientes se vuelven más claras. Pueden surgir aspectos coyunturales que establezcan la pauta y estándares del sector.

2.5.2.2)RIESGO Y EXITO EN SECTORES MADUROS.

La mayor parte de los clientes de un banco operan en sectores maduros o en proceso de maduración, en donde su configuración es bastante más ordenada que en los sectores emergentes, en función a que a medida que la expansión declina:

La competencia por una mayor participación en el mercado se incrementa.
El enfoque de aspectos competitivos se modifica.
Los clientes se vuelven más conocedores.
Emergen los estándares del producto.

Como resultado de estos cuatro factores el crecimiento de equipo y personal se reduce, la rentabilidad también declina como resultado de la reducción de precios y el aumento en calidad del servicio.

La mayor parte de las empresas que forman parte de este tipo de sector tienen una antigüedad considerable y no es muy frecuente que se constituyan nuevas compañías dentro del mismo, y muy pocas empresas ingresan al sector provenientes de otros sectores. Se emplean muy posiblemente claras estrategias exitosas por parte de empresas triunfadoras y

la red de proveedores y distribuidores se encuentra bien establecida, aunque sujeta a modificaciones con el transcurso del tiempo. Los administradores enfocan su atención a reducir los niveles de producción, costos operacionales y precios. Se emplean tiempo y esfuerzos considerables en actividades de planeación a largo plazo y presupuestación. Las empresas enfatizan el servicio que proveen a sus clientes como instrumento para inducir a clientes potenciales a probar sus productos.

RIESGOS CLAVE.

Cuando se conceden créditos a compañías que pertenecen a este tipo de sector, las necesidades que conducen a pedir prestado están muy bien establecidas: Reemplazo de la planta y modernización de equipos, así como financiamiento de los períodos estacionales del ciclo operativo y algunas veces el financiamiento a largo plazo de la porción permanente del capital de trabajo.

Las fuentes de pago también son fácilmente identificables y el analizar las operaciones de las compañías cae dentro de una rutina bastante predecible. Se suele tener bastante información sobre el sector a efecto de poder evaluar las solicitudes de crédito. Un sector maduro representa para el Banco un elemento de bajo riesgo, debido a que el desempeño de las empresas tiene pocas variaciones.

VARIABLES CLAVE DE EXITO

Ésta relacionadas con la afinación de aspectos productivos y de mercado tales como:

Control de costos.

Innovación en la manufactura.

Mercadotecnia:

- * Incrementos en ventas a clientes ya existentes.
- * Selección de nuevos clientes en forma más precisa y con un mayor conocimiento.
- * Ventas al extranjero.

Las empresas con mayor éxito están interesadas en reducir y controlar sus costos por una parte y por la otra en incrementar el nivel de servicio a sus clientes. Las decisiones se basan en estudios concienzudos y actividades de planeación, en contraposición de aquellas pertenecientes a sectores emergentes que suelen tratar casi cualquier cosa que se antoje promisorio.

2.5.2.3)RIESGOS Y EXITOS EN SECTORES DECLINANTES.

La supervivencia resulta ser la prioridad principal en este tipo de sectores.

Las empresas mejor administradas en sectores que declinan tratan de diversificarse o servir segmentos del mercado que aún provean oportunidades y les permitan subsistir y aún prosperar. Para un Banco este tipo de empresas pueden aún representar buenas oportunidades de negocios.

Las otras compañías cuyos costos son muy altos o cuyos productos no alcanzan a obtener

una porción significativa de participación en el mercado deben decidir si liquidar de una manera rápida su inversión, o bien, efectuar una desinversión paulatina y controlada, aprovechando lo que les quede de fortaleza en determinados segmentos para poder generar efectivo por el tiempo que sea posible.

RIESGOS CLAVE

El riesgo de concederle crédito a un sector en declinación es enorme. Las empresas que pertenecen a este a menudo no cuentan con estrategias que permitan su supervivencia. Al respecto no se debe tratar de prever que cursos de acción van a tomar. La verdadera clave del análisis de crédito bajo esta perspectiva consiste en centrarse en la empresa en particular, porque aunque el sector muestre señales de deterioramiento una compañía en forma individual puede ser muy rentable en función a que se encuentra operando ciertos sectores que aún cuentan con una fuerte demanda, o bien, que se tienen productos "sui generis" que aún tienen un buen mercado, o que sus costos son lo suficientemente bajos como para permitirle una ventaja competitiva en el renglón de precios.

VARIABLES CLAVE DE EXITO.

Control de los costos, un alto nivel de análisis y la selección cuidadosa de clientes que conduzcan a una buena rentabilidad resultan críticos. Se debe supervisar muy de cerca el flujo de fondos y las ganancias de las compañías que pertenezcan a sectores que declinan.

RESUMEN DE RIESGO DE MADUREZ.

Al analizar los tres tipos de sectores aquí cubiertos resulta evidente señalar que los emergentes y declinantes constituyen el nivel de riesgo más alto dentro del mercado del crédito. En tanto que los sectores con cierto grado de madurez se encuentran en un periodo de transición entre ambos extremos y por lo tanto representan el nivel más bajo de riesgo en virtud de tener una trayectoria sólida durante un lapso considerable de tiempo.

Los productos de este último tipo de sector se encuentran por lo general estandarizados y no es muy usual enfrentarse a sorpresas desagradables que transformen radicalmente de la noche a la mañana la conformación del sector. En función a que el mismo aún se encuentra en el proceso de crecer y prosperar, se tiene la seguridad de que en los años futuros no han de acontecer sucesos catastróficos, aunque tampoco se tiene la seguridad de que una compañía en particular va a tener éxito, en la misma medida que el sector simplemente representa una especie de luz verde para continuar el análisis correspondiente.

Los elementos clave de que se dispone para tratar de deducir en que etapa de desarrollo se encuentra la empresa analizada se reducen a lo siguiente:

- * Tasas de crecimiento del sector.
- * El porcentaje de compañías que ingresan o abandonan el sector.

ASPECTOS CICLICOS DEL SECTOR

Los ciclos en los negocios se refieren a los aumentos y disminuciones periódicos de la economía. Lo que debe interesar de los mismos es el observar como el sector se ajusta a esos cambios. Si el sector es cíclico esto significa que suele reflejar la tendencia general de la economía, crecimiento en épocas de auge y decrecimiento en etapas de recesión. Si el sector es contracíclico, el nivel de operaciones es mejor en épocas recesivas que durante periodos de auge. La reparación de autos es un buen ejemplo de un sector que es contracíclico. También se puede tener el caso de sectores que no son cíclicos, o sea, que no le afectan en mayor grado los movimientos económicos. El sector de alimentos dentro de ciertos segmentos es un buen ejemplo de este último tipo de sectores.

2.5.3).- GRADO DE INFLUENCIA DE LOS CICLOS ECONOMICOS.

La primera pregunta que debe uno formularse cuando se está analizando el sector de la empresa solicitante de crédito es la relativa al grado en que se ve afectada por los ciclos económicos, debido a que hay que determinar el grado de variabilidad de sus aumentos y disminuciones. Mientras mayores sean estos mayor será el grado de riesgo implícito y viceversa.

Una vez que se conoce el nivel en que los ciclos económicos afectan a la empresa solicitante se podrán examinar los estados financieros con un enfoque en la forma en que la empresa ha respondido a las variaciones existentes en los mismos.

La sincronización es el segundo elemento clave en la evaluación de la importancia de los ciclos. La actividad de un sector puede preceder o anteceder al ciclo económico. Bajo la primera alternativa el sector alcanza su mayor nivel antes que el resto de la economía, pero empieza a declinar también con anterioridad y en la segunda todavía se encuentra en pleno crecimiento cuando la economía empieza a detenerse, aunque su recuperación también se inicia en forma retrasada. De otra forma, cuando el sector se mueve al parejo del ciclo, sus ventas reaccionan al igual que la actividad económica del país.

2.5.3.1)RIESGOS

Los sectores que tienen un menor riesgo son aquellos que no se ven afectadas por ciclos económicos. Los de mayor riesgo son los que son tan sensibles al ciclo que en periodos de recesión se produce un alto índice de quiebras entre sus componentes.

2.5.4).- RENTABILIDAD.

La misma representa un elemento vital para que una empresa continúe operando, dado que una que no sea rentable tarde o temprano dejará de existir, en términos de que su viabilidad económica habrá desaparecido. Lo mismo puede acontecer con sectores completos. Si la mayor parte de las empresas dentro de un sector están perdiendo dinero debido a que sus

costos y gastos exceden a sus ingresos, la supervivencia misma del sector estará en tela de juicio. Como banquero muy probablemente se debe evitar una orientación importante hacia tal tipo de sectores.

Cada sector suele tener un patrón de comportamiento en cuanto a utilidades que le es característico. El riesgo más alto para un banco radica en un sector que por lo general es poco rentable. Al leer sobre un sector se puede saber si el mismo es marginalmente rentable por comentarios como el siguiente: "El sector pudo obtener solo utilidades mínimas durante el período".

El nivel más bajo de riesgo para el banco se encuentra en un sector que en forma consistente muestra utilidades significativas aún en períodos recesivos o de auge económico. Incluso en cierto sector puede declinar en determinada magnitud durante una recesión, pero algunas de sus empresas arreglárselas para obtener una rentabilidad respetable.

2.5.5).- DEPENDENCIA

Al evaluar este factor se trata de determinar en grado en el cual puede ser afectado el sector examinado por modificaciones acontecidas en otro u otros sectores. Si se determina que existe un nivel alto de dependencia se tendrán que analizar todos los sectores que se encuentren involucrados, tanto en la parte de la demanda como de los suministros.

En la parte de la demanda una de las dependencias más visibles se pueden encontrar en el ramo del acero que depende en buena medida del ramo de la construcción y del automotriz.

En resumen, a medida que sea más dependiente el sector analizado de otros sectores mayor será el riesgo de otorgarle créditos al mismo, mientras que entre más diversificado se encuentre la cadena de demandantes y suministros será menor el riesgo del sector.

2.5.6).- VULNERABILIDAD ANTE SUBSTITUTOS.

Son aquellos que desempeñan la misma función o satisfacen la misma necesidad en cuanto a los productos que genera el sector analizado. A fines de poder evaluar adecuadamente el grado de vulnerabilidad a productos sustitutos deberá ampliarse la perspectiva objeto del estudio. Si se consideran granjas avícolas, productores de trigo e importadores de canela como integrantes de un mismo sector se puede decir que sus productos no son muy vulnerables al impacto de sustitutos, dado que en realidad no existen sustitutos para los alimentos. Sin embargo, si segmentamos el referido sector nos encontramos que a menudo se presentan elementos de competencia entre los segmentos o componentes. Por ejemplo, si se incrementa el precio de la carne de res, lo más probable es que aumente el consumo de carne de pollo.

También existe competencia entre sectores. Cuando el precio de la fibra de vidrio como

material térmico se incrementa, los consumidores pueden tener otras alternativas, como lo puede ser el hule espuma. Cuando se incrementa en otros países el precio de la gasolina, el público empieza a utilizar en mayor medida el transporte público. Productos sustitutos tienden a limitar las utilidades en períodos económicos normales y reducen los márgenes extraordinarios en épocas de auge.

Si se le conceden créditos a un sector o segmento de sector en relación con el cual se pueden conseguir con facilidad productos sustitutos el riesgo es mayor que en otros sectores donde no se presenta este fenómeno. Al no existir sustitutos se tiene un mayor control sobre el margen de rentabilidad, en buena medida el control sobre la fijación de precios depende del grado de afectación por parte de productos sustitutos. Por ejemplo, si los precios de la carne de pollo se reducen drásticamente y los de la carne de res permanecen sin cambio, los consumidores empezarán a adquirir más de aquella.

2.5.7).- LEGISLACION SOBRE EL MEDIO AMBIENTE.

Los ejemplos de legislación que puede afectar a un sector van desde lo general a lo muy particular, e indican en aspectos que van desde la contaminación y la calidad, hasta el precio y la necesidad de permisos de importación o nivel de tarifas arancelarias.

Una regulación gubernamental puede ser muy benéfica para un sector, o bien, hacer prácticamente imposible su operación.

Al respecto se debe determinar si es que existe algún nivel de legislación del que el sector depende en forma substancial y exclusiva, o si bien, se encuentra alguna otra contemplada o en proceso de aprobación. Por ejemplo, con los sucesos de Guadalajara la industria productora de aceites va a estar sujeta a una supervisión mucho más estricta en la actualidad y muy posiblemente se generen leyes y reglamentos adicionales que afecten sustancialmente su forma y procedimientos actuales de operación y por consecuencia sus costos.

2.6)ANALISIS DE SUMINISTROS Y PRODUCCION

El siguiente paso es examinar el inicio del ciclo operativo de la empresa, en cuanto a la obtención de mano de obra, materias primas y materiales para la fabricación de sus productos. Mientras más consistente y predecible sea el desempeño en estas áreas de un solicitante de crédito lo más probable es que se le preste el dinero. En esta parte se localizan los primeros indicios concretos referentes a si las actividades de la compañía apoyan sus metas, estrategias y tácticas competitivas. Al respecto se debe estar también tratando de localizar elementos de riesgo que pudiesen originar un desempeño desfavorable o impredecible y por lo consiguiente poner en peligro el pago del préstamo.

A) ANALISIS DE SUMINISTROS.

El mismo se enfoca desde diferentes puntos de vista:

- * La forma en que la empresa obtiene la mano de obra y materiales necesarios.
- * El grado de control que la empresa tiene en función al precio y la disponibilidad de las materias primas.
- * Las medidas que la empresa está tomando para asegurarse de que continúe recibiendo los suministros a un precio que haga posible su rentabilidad.

2.6.1)PRECIO.

Un cliente que puede ejercer un cierto grado de influencia sobre los precios que le cobran sus proveedores tiene un mayor control sobre los precios que le cobran sus proveedores, tiene un mayor control sobre sus costos y por lo tanto sobre la rentabilidad derivada de sus ciclos de conversión de activos. Razones por las cuales representa un nivel de riesgo menor que aquel fabricante que tiene proveedores que controlan el precio de materiales que le son críticos para su proceso productivo.

Una forma en que el cliente puede reducir la influencia de sus proveedores es haciendo lo siguiente:

- * Diversificando sus compras a efecto de evitar al máximo una situación de dependencia. A menudo los banqueros emplean una fórmula muy sencilla al respecto: La dependencia de más de 10% en un solo proveedor es considerada una situación de riesgo.
- * Evitando cambios en costos. (Por ejemplo, diseñando productos con tales características que sus componentes puedan provenir de diferentes proveedores sin que esto represente un impacto significativo en el desempeño del producto).
- * Encontrando fuentes alternas calificadas, o ayudando a que nuevos proveedores participen con el negocio.
- * Promoviendo una estandarización de las especificaciones del producto en el sector del proveedor. Si muchos de los proveedores del ramo pueden fabricar los componentes que necesita el cliente ninguno de ellos puede obtener ventaja derivada de la diferenciación.

La empresa McDonalds ha demostrado ser muy brillante respecto de lo anterior. Rehusa comprar a un solo proveedor aunque le signifique ahorro de dinero. Siempre está buscando nuevas alternativas en cuanto a proveedores, a grado tal que ayuda a que se inicien nuevos negocios en el ramo de alimentos y empaque, a efecto de que nunca sea vulnerable a un solo proveedor.

2.6.2)DISPONIBILIDAD.

La mayor preocupación en cuanto a este factor debe centrarse en el grado en el cual la compañía es vulnerable en términos de de viabilidad y rentabilidad producto de modificaciones inesperadas en su disponibilidad de materiales. La respuesta a esta

interrogante descansa tanto en el poder de negociación de la empresa como de sus fuentes de suministros.

Por ejemplo, vamos a suponer que el cliente emplea los productos de la compañía X y que de repente ésta deja de producirlos, o bien, que la misma entra en un estado de huelga indefinida. Al mismo no le va a quedar más remedio que buscar en otro lugar por una fuente de suministro. Sin embargo, ¿Que tanto se verían afectadas las utilidades de la empresa por estos sucesos?

Si la empresa está sujeta a cambios frecuentes y de tipo aleatorio pero estos no impactan mayormente el renglón de utilidades, entonces esto no debe ser de origen de mucha preocupación. Pero si sucede lo contrario, entonces el Banco está asumiendo un riesgo considerable. Si la administración de dicha empresa no es capaz de reducir el efecto de esas variaciones, entonces debería de considerarse muy seriamente no otorgarle ningún crédito.

2.6.3)ADQUISICIONES.

El tercer riesgo asociado con los suministros se refiere a la habilidad de la empresa para efectuar la función de compras. La misma se basa normalmente en los pronósticos de niveles de producción y venta. Si estos cambian frecuente y significativamente, es muy posible que el departamento de compras encuentre dificultades en equilibrar el riesgo de sobre-comprar con el de sub-comprar. Para la mayor parte de las empresas siempre existirán algunas ocasiones sin importancia en que se compre un poco más y un poco menos. (Teniendo que pagar a veces un extra en el precio por cantidades adicionales requeridas con urgencia, si es que se encuentran disponibles).

Lo que hay que tener muy presente son aquellas situaciones crónicas en las cuales se presenten cualquiera de los dos problemas, que en esencia indican que la planeación del proceso productivo de la empresa deja mucho que desear, o bien, que el departamento de compras no está operando muy bien.

2.6.4)ANTICIPANDO LAS TENDENCIAS FINANCIERAS.

Los riesgos asociados con suministros también se pueden observar en los estados financieros. En el balance general se encontrarán los efectos de las decisiones de compras en la cuenta de inventarios. Un exceso de suministros se reflejarán en un incremento en la cuenta y lo opuesto se presentará en el caso de sub-suministros. Cambios similares aconteceran si existen problemas de disponibilidad, niveles reducidos de inventarios pueden originarse debido a interrupciones en suministros.

El precio o el poder de negociación a menudo aparecen reflejados en el renglón del costo de lo vendido. Si el cliente tiene algún grado de control sobre el precio de sus suministros, los costos de los artículos vendidos permanecerán estables, e inclusive pudiesen declinar como un porcentaje de las ventas. Un control por parte del proveedor ocasionará los efectos

opuestos.

2.7) ANALISIS DE PRODUCCION

La revisión de las actividades productivas del cliente, de llevarse a cabo, deberán enfocarse en aspectos meramente superficiales. No es posible convertirse en experto en procesos de producción en el tiempo disponible para tomar una decisión de crédito. Sin embargo, los principales aspectos a tratar son los siguientes:

- * Determinar si la empresa produce en forma consistente a los niveles requeridos de calidad y si lo hace en los tiempos programados y por los montos requeridos.
- * Conocer si los procesos productivos están organizados de tal manera como para minimizar costos, o tal vez, desarrollar una ventaja comparativa en el terreno de costos sobre la competencia.
- * Precisar si el proceso productivo es vulnerable a eventualidades, contingencias o cambios tecnológicos.
- * Determinar si la empresa tiene buenas relaciones de trabajo con sus obreros, particularmente con el sindicato que los representa.

Todos estos aspectos pueden resumirse en dos palabras: Costo y consistencia. A efecto de poder evaluar el riesgo de producción del cliente se deben considerar los factores de consistencia, vulnerabilidad a cambios tecnológicos, vulnerabilidad a eventos catastróficos y relaciones laborales.

2.7.1) CONSISTENCIA.

Este elemento es importante a todas las empresas. Los clientes confían en la empresa para efecto de entregas puntuales y calidad predecible. La consistencia también es importante en términos de un mantenimiento de costos de producción bajos; mientras mayor tiempo ocioso e interrupciones se presenten en los procesos productivos, más alto será el costo unitario.

Mientras más complejo sea un proceso, tenga mas pasos, emplea maquinaria más sofisticada e intervengan mas factores, existirán mayores posibilidades de que existan rupturas en el mismo. Al respecto debe preguntarse al cliente que identifique aquellos puntos críticos en la actividad productiva, para poder con mayor facilidad determinar la vulnerabilidad de la empresa debido a variaciones en el desempeño productivo.

También se puede uno preguntar sobre aquellos factores en que está descansando la actividad de producción, o bien, de salir algo mal que tanto se verá afectada la empresa. Mientras mas dependa la compañía en una persona o máquina mayor será el riesgo. Dado que el banquero desea que la empresa marche con la mayor suavidad posible y en forma relativamente predecible, se deben identificar los riesgos que se antepongan a esta

perspectiva, así como la existencia de cualquier plan contingente que haya desarrollado para tal efecto.

Las empresas con una operación casi libre de problemas en donde las descomposturas de la maquinaria no desquician los programas de producción o incrementan los costos, vienen a ser para el banco las de menos riesgo, debido a que sus procesos y desempeño son altamente predecibles. Bajo el caso contrario, el riesgo aumenta sensiblemente para la institución.

2.7.2)VULNERABILIDAD A CAMBIOS TECNOLOGICOS.

Este tipo de cambios tienen el impacto más considerable en las empresas que emplean estrategias productivas de costo-bajo. La empresa A que emplea una tecnología atrasada puede perder clientela en función a la empresa B que utiliza los avances tecnológicos más recientes y que le reportan una mayor productividad a un menor costo. Los productores que emplean la estrategia referida deben actualizar constantemente sus elementos tecnológicos. Mientras más rápidamente se modifique este factor más flexible debe ser la empresa y debe dedicar más tiempo y esfuerzos a estar actualizada y poder evolucionar con el cambio.

Por lo tanto, en el lado del riesgo mayor se encuentran aquellas empresas pertenecientes a sectores donde la tecnología cambia con mucha frecuencia y sobre la cual son muy vulnerables. En el lado opuesto se ubican las compañías cuyos sectores no tienen una tecnología muy cambiante y que cuando esta llega a variar se adaptan con facilidad a esos cambios. De hecho, si los clientes llegasen a ser líderes dentro de su sector estarían desarrollando ellos mismos la tecnología necesaria para obtener una ventaja comparativa en términos de mercado en cuanto a las demás empresas del ramo.

El grado de riesgo en este renglón se ve afectado por los cambios en el sector y el enfoque de la compañía. Si la empresa A acaba de invertir en una nueva planta solo para descubrir un mes después que la empresa B acaba de desarrollar un nuevo proceso, aquella está en un mucho mayor problema que si estuviese a punto de substituir su planta y pudiese adoptar la nueva tecnología desarrollada por la empresa B.

2.7.3)VULNERABILIDAD A CATASTROFES.

Incluye eventos tales como incendio, huracanes y terremotos. Las empresas de mayores dimensiones pueden descentralizar sus operaciones y así diversificar el riesgo de desastre, ya que de producirse una contingencia pueden temporalmente turnar parte de sus operaciones a otra de sus plantas.

2.8) RELACIONES LABORALES.

Ya sea que los trabajadores pertenezcan o no a un sindicato, la administración de una empresa necesita respetar y ser respetada por su personal. Si al visitarse la planta del cliente se aprecia una atmósfera de descontento, hay que tomar en cuenta que EXISTE UN INCREMENTO EN EL RIESGO DEL CRÉDITO SOLICITADO.

Los sindicatos varían de sector a sector y de negocio a negocio. Algunos de ellos pueden ser positivos, en tanto que otros pueden resultar funestos para la marcha de la empresa. De cualquier manera, este factor puede y debe evaluarse por lo menos en los tres aspectos siguientes:

- * Por su efecto en los niveles salariales.
- * Por su efecto en los reglamentos de trabajo y nivel de prestaciones, que afecten la productividad o la flexibilidad de los administradores para asignar tareas a los empleados.
- * Por su filosofía.- Diálogo constructivo en contraposición con un enfoque de confrontación.

Los niveles salariales y reglamentos de trabajo afectan los costos de producción y utilidades marginales del cliente. El aspecto de la filosofía impacta el medio ambiente general y en última instancia también los costos y utilidades.

Si el cliente tiene una larga historia de relaciones laborales en armonía el riesgo es bajo. En tanto que una empresa en donde haya predominado en el tiempo la confrontación representa un alto nivel de riesgo. En término medio se localizan las empresas que han tenido huelgas o conflictos esporádicos, pero que no obstante mantienen una buena relación con el sindicato y sus trabajadores.

Si la empresa pertenece a un sindicato es conveniente averiguar la fecha de la revisión del contrato colectivo, el riesgo será mucho menor si las negociaciones se llevan a cabo después del vencimiento del crédito.

2.9) SISTEMAS DE DISTRIBUCION.

La distribución se inicia cuando los productos abandonan el área productiva y concluye cuando estos son adquiridos por el consumidor final. Por lo tanto, vender y distribuir son parte de un mismo proceso.

La distribución incluye diversas actividades:

- * Almacenaje de productos listos para ser embarcados al comprador.
- * Transportación del producto al domicilio del comprador.
- * Exhibición y venta al último consumidor.

Aunque el impacto de la cadena de distribución en los costos y utilidades de la empresa se detiene cuando se venden los bienes a la próxima etapa de la cadena, se debe tener una perspectiva más amplia de todo el proceso. Los ingresos que se muestran en el estado de resultados se ven significativamente afectados por las etapas últimas de la cadena de distribución, las que colocan los productos enfrente de los consumidores. Si la distribución es débil al fin de la cadena, dicha debilidad se habrá de reflejar en el nivel de ventas.

El nivel de los sistemas de distribución dependerá básicamente de las características del sector, aunque también de las decisiones de tipo estratégico de la compañía. Una administración inteligente considera al aspecto de distribución como una táctica competitiva tan importante como el precio de los productos. Los productos se pueden diferenciar por medio de las estrategias de distribución. Los productores enfocados a un costo-bajo suelen tratar de reducir sus costos de distribución como una parte de su estrategia competitiva.

DISTRIBUCION.

Una integración hacia el mercado puede reducir costos y mejorar el control sobre el proceso de distribución. Existen tres niveles de esta estrategia:

No integrado.- El productor fabrica un artículo y lo vende al mayorista o distribuidor que a su vez lo vende a otros. Por ejemplo, destiladores de licor, tales como Seagrams, vende sus productos a mayoristas, quiénes a su vez se lo venden a tiendas, restaurantes u hoteles y estos al público.

Parcialmente integrado.- El productor se integra hacia el mercado a través del mecanismo de mayoreo. En este caso la empresa hace el papel de intermediario y vende directamente a los distribuidores. Por ejemplo, algunos de los principales fabricantes de muebles venden a menudo a tiendas distribuidoras e inclusive tienen su propia flotilla de camiones para transportar la mercancía.

Totalmente integrado.- Esto significa que el fabricante llega en sus operaciones hasta el nivel de detallista y por lo consiguiente tiene el mayor grado de control sobre todo el proceso, pero también asume la totalidad del riesgo en el mismo, desde adquirir las materias primas hasta tener un inventario en el último nivel del ciclo.

2.9.1)ANALISIS DE LA DISTRIBUCION,

Este elemento se evalúa en función de tres elementos:

- * Penetración.- El nivel al cual el sistema de distribución puede transportar físicamente los productos hasta el consumidor final.
- * Control.- El grado al cual la empresa puede manejar y promover el producto hasta que se produzca la compra por parte del último comprador.
- * Flexibilidad.- El grado en el cual las empresa puede sobreponerse a desastres naturales o cambios en los patrones de distribución que pueden transformar la habilidad de la empresa para llegar hasta sus consumidores.

2.9.1.1) PENETRACION.

Si el cliente no es capaz de hacer llegar sus productos hasta donde se localizan sus consumidores a efecto de poder venderlos, o bien, no puede surtirlos después de la venta; se puede decir que el mismo se enfrenta a un problema considerable.

En el mejor de los casos la empresa será capaz de llegar hasta todos los clientes potencialmente deseables y calificados. En el peor de ellos la cadena de distribución estará seriamente afectada.

En aquellos sectores en donde los fabricantes no se han integrado hasta el nivel de detallistas, la cooperación con los canales de distribución es un factor muy importante.

2.9.1.2) CONTROL

Se refiere al grado al cual la empresa puede promover y vender sus productos por medio del control de su sistema de distribución. La empresa McDonalds vuelve a ser un buen ejemplo respecto de la variable control, ya que sus estándares de calidad aseguran que esta se dé lo mismo en empresas propias que en aquellas que operan bajo franquicia.

Un fabricante tiene muy poco control si vende todos sus productos a mayoristas que comercian con productos competitivos de diferentes empresas; pero verá considerablemente aumentado el mismo si se integra y es propietario de sus propias bodegas y lugares de venta final. Mientras mayor sea el nivel de control menor será el nivel de riesgo de la empresa.

El control es particularmente importante en relación a productos altamente diferenciados, ya que el éxito en la venta de éstos radica en que quien vende al último consumidor conozca lo suficiente del producto como para poder diferenciarlo de otros. La falta de este conocimiento puede destruir ventas potenciales.

2.9.1.3) FLEXIBILIDAD.

Si se toma la perspectiva que pregona la llamada Ley de Murphy, se estará de acuerdo en que cada vez que un producto se empaca, entrega, descarga y vende, existen riesgos que pueden dañar o arruinar el proceso. Desde inundaciones hasta huelgas, pasando por todo tipo de eventos controlables o incontrolables, algo puede salir mal en el proceso. Por lo tanto, mientras más eslabones se presenten en la cadena de distribución habrá más posibilidades de que algo salga mal. Por lo tanto es importante determinar:

- Que es lo que puede salir mal.
- Que tan posibles o predecibles son los eventos.
- Que impacto pueden tener en la empresa.

En el mejor de los casos la compañía no será muy vulnerable a eventualidades. En la peor de las situaciones un desastre puede resultar funesto a la empresa.

El sistema de distribución también puede ser vulnerable a modificaciones en los patrones de consumo. Por ejemplo, el desarrollo de los restaurantes de comida-rápida cambió los hábitos de comer en los Estados Unidos y amenaza hacer lo mismo en éste país.

Por lo consiguiente, mientras se sea menos vulnerable a cambios en los patrones de distribución menor será el riesgo.

2.10) VENTAS.

El siguiente paso en el análisis del riesgo del ciclo operativo corresponde al examen de las actividades de la empresa relacionadas con la función ventas. La evaluación correspondiente puede centrarse en cuatro factores:

- * Nivel de competencia.
- * Poder de negociación con los clientes.
- * Demanda.
- * Concentración.

El cliente debe seleccionar los métodos de venta que le provean con los mayores ingresos posibles al costo más bajo. La empresa que reduce sus costos de venta al más bajo nivel posible tiene una ligera ventaja sobre la competencia.

También deben determinarse aquellas decisiones sobre las cuales descansa el desempeño en la función ventas. Muchos factores que pudieron haber afectado a la misma se inician con un crecimiento generalizado del mercado y concluyen con "Circunstancias extraordinarias" El elemento clave es: ¿Conoce la administración en razón a que se han desempeñado las ventas y puede esto repetirse?.

Si los resultados se deben a métodos agresivos de ventas y campañas extensas de publicidad se deben revisar algunos otros aspectos tales como los gastos de venta y publicidad para compararlos con los resultados alcanzados. Puede ser que la empresa haya duplicado sus ventas pero al mismo tiempo haya gastado más de lo debido en el proceso.

2.10.1)ANALISIS DE VENTAS.

2.10.1.1)COMPETENCIA.

El riesgo se incrementa a medida que la competencia aumenta. Si los productos del cliente no tienen prácticamente competencia el mismo casi no tiene riesgo. Si el mismo compete en los mercados más importantes entonces está sujeto a un alto riesgo, producto de un desempeño variable o impredecible.

2.10.1.2)PODER DE NEGOCIACION.

La cantidad de control que una empresa tenga sobre los precios que puede cargar a sus clientes puede tener un gran impacto en su margen de utilidad bruta. Por lo tanto es importante conocer su grado de influencia en función a un poder de negociación que le

permita mantener sus márgenes de utilidad. También es útil saber si la empresa puede controlar sus precios de venta en función a sus costos de producción y operativos; al respecto se debe estar atento a las siguientes circunstancias:

- * Empresas que venden bajo contratos de precios fijos sin tener contratos con sus proveedores que les permiten contratar también a precios fijos. Con lo cual se corre el riesgo de un incremento en costos que reduzca considerablemente el margen de utilidad.
- * Empresas que se aseguran de que no se incrementen sus costos, pero no hacen lo mismo con sus precios. Bajo esta circunstancia los precios de venta pueden bajar y eliminar el margen de utilidad.
- * Empresas cuyos clientes pueden romper sus contratos si el precio de mercado se reduce más allá del precio fijo contratado.

Si la empresa solicitante del crédito tiene un control sustancial sobre los precios de venta su riesgo es menor que si sus clientes son quienes tienen este control. Por ejemplo, una fábrica pequeña que venda exclusivamente a una compañía automotriz tiene muy poco control sobre sus precios y por lo tanto constituye un alto grado de riesgo.

Otro aspecto importante de conocer es el relativo a un posible control de precios de tipo gubernamental que impida elevar los mismos a pesar de incrementos en los costos. Situación en la cual el poder de negociación sería con la entidad gubernamental de referencia.

A medida que se analizan las actividades de venta de la empresa se debería conocer si la misma está haciendo algo para poder incrementar su poder de negociación hacia los clientes, ya que el mismo es un factor importante para reducir riesgo e incertidumbre.

El cliente del banco tiene buenas perspectivas de crédito si llena una o más de las siguientes condiciones:

- * Su sector está muy concentrado, es decir que los clientes tienen pocas alternativas de selección.
- * Sus productos no representan una parte significativa en el costo de los clientes, esto es que los mismos tienen poco incentivo para regatear.
- * Sus clientes necesitan a la empresa porque les provee de servicios especiales, productos diseñados a la medida, o algunos aspectos en sus propios productos.
- * Sus clientes tendrían costos muy altos si decidiesen cambiar a la competencia, por ejemplo, entrenamiento, rediseño, compra de equipo adicional.

2.11)ANALISIS DE LA EMPRESA

Una vez que se han comprendido los riesgos y fortaleza del sector del cual forma parte la empresa analizada se debe observar a la misma con la óptica del medio ambiente que rodea a su sector.

En tanto que cada empresa de un sector debe enfrentar los mismos riesgos, los administradores del solicitante del crédito también tienen que lidiar con los riesgos inherentes al negocio en particular, que se derivan de la forma y tipo de decisiones que se toman en el mismo. Una empresa tiene sus propias políticas de producción, ventas, financiamiento y operación que indican que una empresa sea más o menos riesgosa que otras empresas del mismo sector.

Una empresa representa un alto nivel de riesgo cuando existen una serie de factores que pueden fácilmente conducirla a un mal desempeño o muy variable. Para efecto de poder iniciar un análisis del riesgo de un negocio se tienen que conocer las características generales del mismo, su localización en el sector, su antigüedad y estructura, así como la naturaleza de sus procesos productivos y la composición de su mercado. A continuación se deben determinar los riesgos asociados con sus líneas de suministro y la forma en que distribuye y vende sus productos. Además se deben determinar los riesgos asociados con la administración de la empresa y finalmente derivar algunas conclusiones sobre el nivel general de riesgo de la empresa.

2.12)PERSPECTIVA DEL ANALISIS DE LA EMPRESA

En este tipo de análisis se integra información sobre todos los aspectos operativos del solicitante. Se evalúa el nivel de respuesta administrativa a los riesgos del sector. Se sacan conclusiones en cuanto al desempeño a futuro de la compañía, si su actuación ha sido consistente y suficientemente predecible como para poder determinar su futura capacidad de pago. La mejor forma de poder determinar esto último consiste en formular proyecciones financieras basadas en el conocimiento de los planes del negocio y los riesgos que este enfrenta.

El análisis del negocio es la piedra angular de la decisión relativa al otorgamiento del crédito. Los datos que se utilicen en la ejecución del estudio pueden ser reunidos durante múltiples eventos:

La plática inicial con el solicitante, al visitar la empresa, por medio de artículos escritos sobre la compañía.

2.13)RIESGOS

2.13.1)IMPORTANCIA.- Una empresa cuyos productos sean considerados de lujo, por ejemplo abrigos de piel, representa un riesgo mucho mayor de sufrir un colapso en su

operación debido a modificaciones en los patrones de consumo que otra compañía cuyos artículos son estables y son siempre necesarios, por ejemplo alimentos básicos y ropa.

2.13.2) DIFERENCIACION.- Una empresa cuyos productos tienen un alto grado de exclusividad contiene un riesgo muy reducido, debido a que habrá muy pocos sustitutos comparables y por otra parte pueden tenerse costos altos para el consumidor al efectuar una transferencia de estos productos a los de un competidor. La diferenciación de productos incluye el aspecto de servicio, lo cual evita que los clientes se alejen de la compañía de una manera súbita.

Una empresa que produzca bienes tales como sal, trigo y leche en polvo, que se venden básicamente en función a su precio y disponibilidad representa en el nivel de riesgo mas alto para el Banco, debido a que existen con facilidad mercancías substitutas accesibles y disponibles. En este tipo de negocio deben competir exclusivamente en base al costo y tal vez un poco en función de un servicio agregado como parte de la operación de compraventa. Sin embargo esto último solo se puede hacer en razón a que sus costos sean bastante menores que los de la competencia.

2.14) TACTICAS COMPETITIVAS

Las empresas pueden emplear una gama amplia de tácticas para satisfacer las necesidades del mercado y poder diferenciarse de la competencia. Algunas de ellas son:

- * Precio
- * Condiciones de venta.- En forma principal mediante el otorgamiento de crédito.
- * Servicio.- Las empresas tratan de ser diferentes mediante la modificación del soporte en materia de servicio que ofrecen a su clientela. Por ejemplo, las empresas de computadoras ofrecen diferentes grados de asistencia técnica a los clientes que adquieren sistemas grandes.
- * Calidad del producto.
- * Imagen de la marca.
- * Disponibilidad.- Algunas empresas emplean sus procesos de distribución para llegar a diferenciarse, por ejemplo, pueden garantizar el surtir el producto bajo cualquier circunstancia.
- * Liderazgo tecnológico.

Lo que resulta cierto es que independientemente de la táctica competitiva seleccionada, esta va a afectar el ciclo de conversión de activos de la empresa y por lo tanto las cifras de sus estados financieros. Un conocimiento de la alternativa seleccionada ayuda a anticipar como

se verán tales documentos, por ejemplo:

TACTICAS COMPETITIVAS

Táctica:

Efectos en los estados financieros.

Precios bajos. Un volumen alto en ventas con posibles márgenes de utilidad reducidos. Bajos costos de producción y una eficiencia alta en el empleo de los activos fijos.

Mejores condiciones de venta.- Un nivel superior al normal de cuentas por cobrar.

Mejor servicio.- Gastos mayores por concepto de personal y equipo destinados a este fin.

Calidad del producto.- Mayores márgenes de utilidad, mayores costos por concepto de control de calidad, muy pocos rechazos.

Imagen de la marca. Erogaciones substanciales de publicidad.

Disponibilidad. Costos más altos de distribución.

Liderazgo tecnológico. Altos costos por concepto de investigación y desarrollo, un posible nivel más alto de rotación de activos fijos.

2.15)ANALISIS DE LOS ELEMENTOS DE RIESGO DE LA EMPRESA

Conforme se avanza en el análisis del negocio se necesitan identificar las medidas que sus administradores han tomado para mitigar aquellos riesgos que la han afectado en el pasado y los planes que se tienen para reducir los riesgos que se estiman para el futuro. Al examinar un negocio se debe observar si su administración está empleando estrategias iguales o similares a las que se plantean a continuación:

RIESGO -----ESTRATEGIA POSIBLE

2.15.1)ESTRUCTURA DE COSTOS: Apalancamiento operativo alto: Asegurar volumen por medio de convenios a largo plazo.

Enfocarse en aspectos de mercadotecnia y ventas para incrementar al volumen.

Intentos por aumentar la flexibilidad en los costos.

Apalancamiento operativo bajo: Implementar un control estricto de los costos.

2.15.2)MADUREZ: Enfocarse en variables clave de éxito particulares de la posición en el ciclo de vida del negocio.

RELACION CON CICLOS: Diversificar la mezcla de productos para incluir artículos más estables que se vendan durante todo el año, sin que los afecten las variaciones en el ciclo.

Aumentar la flexibilidad en la estructura de los costos para asegurar que la empresa no

El primer paso en el análisis del negocio consiste en efectuar un vistazo general a la empresa, su posición en el sector, su antigüedad, sus estrategias y metas.

2.17) CARACTERÍSTICAS Y METAS GENERALES

A efecto de colocar a la empresa en el contexto de su sector se tienen que considerar tres de sus características: Tamaño, madurez y diversificación.

2.17.1) TAMAÑO RELATIVO

Implica tanto la participación en el mercado como la estabilidad de la empresa. El primero se refiere al porcentaje que de las ventas totales representa el tamaño del mercado que surte la compañía.

Si el solicitante tiene la participación mayor en su mercado lo más probable es que no vaya a quebrar en el próximo año, ni siquiera en dos o tres. Si sus utilidades son constantes e incrementales la proporción del mercado que ocupa es un buen indicador de su estabilidad y por lo tanto el riesgo o incertidumbre relativo a este tipo de empresa es muy bajo.

Sin embargo, si el solicitante tiene una participación muy pequeña, existe por definición un mayor riesgo. Un competidor de mayores proporciones puede sacar a uno pequeño del mercado con relativa facilidad. Este indicador también señala que por lo general la empresa tiene pocos recursos.

La participación en el mercado y el tamaño de la empresa no son indicadores absolutos de riesgo. Muchas empresas con una participación pequeña son mejor administradas y por lo mismo son más rentables que empresas que tienen un mayor volumen. También se puede observar en ocasiones que empresas pequeñas se enfocan en segmentos del mercado que las grandes empresas determinan demasiado complicados o caros como para abastecerlos. Por lo mismo una empresa pequeña puede ser extremadamente rentable y libre de un alto nivel de riesgo en la medida en que su enfoque no varíe considerablemente.

2.17.2) MADUREZ

En el análisis del negocio este concepto es el mismo que en el análisis del sector. Una empresa emergente es aquella que crece muy rápidamente. Una empresa con madurez es la que crece en forma muy moderada, entre 5% y 15% anualmente, y una empresa declinante es aquella cuyas ventas y activos se han venido deteriorando en términos absolutos en los últimos años.

2.17.3) DIVERSIFICACION

El riesgo es mayor en aquellas empresas que dependen para sus ventas de un producto o línea de productos, ya que cualquier cambio en los hábitos de consumo puede ser fatal para

la compañía.

En cambio otra empresa que fabrique o venda, por ejemplo, 50 productos no va a verse mayormente afectada por modificaciones en los patrones de consumo de alguno o algunos de ellos. Sin embargo hay que tener precaución cuando alguno o algunos de los productos empiezan a no ser rentables, en virtud de que los mismos, dependiendo de su nivel de contribución a la rentabilidad global de la empresa, pueden modificar el panorama de éxito de la compañía.

2.18) METAS Y ESTRATEGIAS

Una vez que se ha ubicado a la empresa dentro del contexto de su sector el paso siguiente consiste en conocer y comprender sus propósitos y cursos de acción que piensa tomar para alcanzarlos. En la mejor de las circunstancias se encontrará que las estrategias están bien definidas y que son consistentes con las metas establecidas. En caso contrario se puede empezar a dudar de la habilidad de los administradores para conducir el negocio.

METAS

Muchas empresas que solicitan crédito no tienen muy bien definidos sus propósitos y metas. Sin embargo, a efecto de que las mismas se puedan orientar efectivamente se requiere que tengan bien establecidos aspectos de crecimiento, participación en el mercado, rentabilidad del capital, o algún otro aspecto relevante.

Algunas de ellas podrían ser lo suficientemente sofisticados como para definir, por ejemplo, "que para 1995 quieren poseer el 15% del mercado, y al mismo tiempo obtener por lo menos una rentabilidad del 30% sobre la inversión, además de querer ser una empresa tan reconocida como Liverpool, la compañía líder del sector". Este tipo de respuesta sería un buen indicador de hacia donde se dirige la empresa y a la vez permite comparar sus acciones con sus objetivos, así como sacar conclusiones sobre su consistencia y viabilidad. Sin embargo hay que admitir que la mayor parte de las empresas solicitantes de crédito no encajan en este rango.

Lo que si no tiene que hacerse es tratar de adivinar hacia donde se dirige una empresa, dado que si esta no es capaz de entrelazar sus finalidades con sus actos es muy posible que no tenga el grado de madurez deseado por el Banco.

ESTRATEGIAS

Son cursos de acción que la empresa emplea para alcanzar sus objetivos. Existen tres estrategias básicas que una empresa puede utilizar para ello, según un modelo propuesto por un conocido tratadista en la materia:

Liderazgo en materia de costos.- Que significa competir en base a los precios más bajos posibles.

Diferenciación en los productos.- Que tiene que ver con fabricar artículos que tengan características que les permitan distinguirse de los de la competencia.

Enfoque en el mercado.- Que se relaciona con orientarse a algún segmento en particular. Al respecto se pueden encontrar empresas que emplean una combinación de las mismas. Sin embargo, la labor del analista consiste en determinar cual de ellas es consistente con las metas establecidas y si al mismo tiempo la estrategia seleccionada tiene el apoyo suficiente en cuanto a su implementación.

Si la empresa compite en base al elemento costos, su administración debe estar centrada en un estricto control de las operaciones y sus subsecuentes erogaciones, incluyendo las actividades del personal y la distribución de los productos.

Por el contrario, si la empresa opta por el camino de la diferenciación de los productos, se debe observar un ambiente de trabajo completamente opuesto ya que el éxito de esta estrategia radica en los aspectos siguientes:

- Investigación de mercados sólida.
- Desarrollo e investigación de nuevos productos.
- Amplia cooperación entre los diversos canales de distribución empleados.

Al respecto es de esperarse que la empresa recompense la creatividad y se esfuerce en desarrollar y conservar a personal con talento. También se puede observar que en éste tipo de empresas existe un alto nivel de cooperación entre las áreas de mercadotecnia, investigación y desarrollo, producción y ventas, a efecto de poder operar con los productos requeridos.

En un enfoque hacia el mercado el objetivo es llegar a ser el mejor dentro del mismo y por lo tanto se debe encontrar la combinación óptima de características del producto, calidad y precio para alcanzarlo.

2.19) RELACION PRODUCTO-MERCADO

Una vez que se tiene una buena percepción y conocimiento de las características generales de la compañía, metas y estrategias, se debe pasar a examinar sus productos. Si los mismos no satisfacen las necesidades del mercado se puede tener la seguridad de que en un futuro cercano las ventas se van a reducir y por lo consiguiente las utilidades desaparecerán. Una empresa que no puede consistentemente desarrollar, fabricar y vender sus productos en función a las necesidades del mercado es una empresa demasiado riesgosa como para que el Banco haga negocios con la misma.

Al referirnos al aspecto producto hay que entender que esto se hace en función a la mezcla de artículos y servicios que provee la empresa. Por ejemplo, los tractores que produce la empresa Caterpillar son productos de muy alta calidad, que también ofrece un servicio a sus clientes sin paralelo. Dicha empresa garantiza a sus clientes la entrega de refacciones en

cualquier parte del mundo en un plazo máximo de 48 horas, si se tardan más entonces no se cobra nada por los componentes. Al respecto, un agricultor que adquiere uno de esos productos sabe que puede confiar en su proveedor para reducir al mínimo los tiempos de descompostura.

Hay que señalar que los productos de una empresa deben satisfacer tanto las necesidades presentes como futuras de su mercado. Al respecto se debe tener la confianza de que el mercado permanecerá estable durante la vigencia del crédito, porque de otra forma, la fuente de pago compuesta de inventarios y cuentas por cobrar no se convertirá en el efectivo necesario para poder liquidar oportunamente el préstamo, es decir, que la empresa debe tener una posición en su mercado suficientemente sólida y estable como para proveer un alto grado de certeza concerniente al pago de la suma prestada.

Un mercado que es estable y rentable, en el cual los patrones de consumo y tecnología no están cambiando constantemente representa el nivel más bajo de riesgo para fines de crédito, particularmente si no se tienen productos sustitutos sobre los cuales puedan seleccionar los clientes o consumidores. En el mismo, su crecimiento debe ser fácilmente predecible y razonablemente estable año con año.

El nivel más alto de riesgo para el Banco, excluyendo la desaparición total del mercado, es aquel que cambia frecuente y rápidamente y parece tener un comportamiento aleatorio, y al cual por lo consiguiente nunca podrá responder adecuadamente una compañía.

Las preguntas clave que se pueden formular al tratar de evaluar la sincronización entre un producto y su mercado son las siguientes:

- * ¿En qué medida satisface el producto las necesidades del mercado?
- * ¿Permanecerán estables las necesidades del mercado?
- * ¿Puede la administración afrontar cualquier cambio en el mercado?

Existe una amplia variedad de enfoques que se pueden emplear a efecto de poder analizar este aspecto, que van desde leer estudios de investigación de mercados, hasta verificar personalmente los productos. Adicionalmente se puede solicitar la ayuda de otros funcionarios en el Banco que puedan haber tenido alguna experiencia con el sector o la empresa misma. También se puede obtener información de parte de la competencia, proveedores y distribuidores.

CAPITULO III

CREDITO

3.1) CONCEPTO

La posibilidad de obtener un capital ajeno por medio de un convenio, el cual establece la obligación de devolver al propietario el capital original más un interés justo, éste último se establece al inicio de la operación.

Es el acto que confirma la confianza recíproca entre el solicitante y la institución de crédito, consistente en el acto de prestar una cantidad de dinero determinada para recibir dentro de cierto lapso de tiempo el pago de la misma y la cual genere durante ese lapso un interés que representa el valor del dinero en el tiempo pagadero a la Institución de Crédito.

3.2) ANTECEDENTES

La palabra crédito proviene del latín "Credium" que significa credibilidad, confianza. Así tenemos que una operación de crédito se realiza con personas que inspiran la confianza suficiente para otorgar algún bien con su promesa ya sea formalizada o no, de recibir su pago en el futuro. Este concepto se identifica con la "solventía moral" del acreditado.

3.3) FUNCION DEL CRÉDITO

Para la economía en su conjunto:

Brindar apoyo financiero para el sano desarrollo en su operación y crecimiento y de esta manera dotar a la economía de los recursos líquidos necesarios para su mejor desenvolvimiento.

Es importante mencionar que en la función de otorgamiento de crédito, el Banco se hace llegar los recursos a través de su captación dentro de los instrumentos en servicio, sin embargo existen otras fuentes de recursos muy importantes las cuales actúan como coadyuvantes en el servicio de crédito, se mencionan algunas de las más importantes:

3.3.1) Fondos de Fomento: También llamado Banca de segundo piso y son instituciones que con el propósito de coadyuvar en el desarrollo de diversos programas gubernamentales, participan en el redescuento de un determinado porcentaje sobre los créditos otorgados a la clientela.

3.3.2) Créditos Sindicados: Son aquellos que se otorgan con la participación de varias Instituciones de Crédito para conjuntar el monto total de un determinado financiamiento a otorgarse.

3.4) CLASIFICACION DE LOS CREDITOS BANCARIOS

Los créditos son aquellos financiamientos ya sea del mismo tipo o diferentes otorgados a un mismo cliente. Su propósito es apoyar financieramente sus diversas necesidades, poniendo a su alcance los diferentes tipos de crédito.

Los créditos pueden ser:

COMUNES EN SUCURSAL BANCARIA: Generalmente se solicitan y tramitan en Sucursales Bancarias y éstos son:

- * Descuentos mercantiles.
- * Préstamo quirografario o préstamo directo.
- * Préstamo directo con colateral.
- * Préstamos prendarios.
- * Préstamo de habilitación y avío.
- * Préstamo refaccionario.
- * Créditos comerciales.
- * Financiamiento de ventas al consumo.
- * Préstamos hipotecarios agrícolas, ganaderos e industriales.

FONDOS ESPECIALES: Instituidos por el Gobierno Federal para canalizar recursos hacia actividades de productores medianos y pequeños. Tienen interés preferencial y operan a través de la Banca Nacional.

En síntesis la apertura de crédito es la operación mediante la cual se establece una relación entre el Banco y el Cliente, a través de la cual le proporciona financiamiento a éste. Se documenta mediante contratos a corto, mediano, y largo plazo.

El propósito de la apertura de crédito es facilitar los medios y la forma de disposición del crédito para satisfacer diversas necesidades y obligaciones.

Los requisitos generales son:

- * Ser cuentahabiente de una Institución Bancaria.
- * Cuando la apertura de crédito no pacte que se dispondrá mediante letras giradas por el deudor, habrá que verificar que los documentos provengan de la compra-venta de mercancías o uso de servicio.
- * Efectuar la petición formal de crédito por escrito.
- * Satisfacer las garantías adicionales.
- * Presentar estados financieros.

Los tipos de contratos en la apertura de crédito pueden ser:

- * Simples
- * Revolventes

Para la recuperación de fondos otorgados en Crédito a los solicitantes, existen diferentes gestiones de cobro.

- * Gestiones administrativas.
- * Gestiones judiciales.

Los Créditos Bancarios son:

- * Créditos a la producción.
- * Créditos para capital de trabajo transitorio.
- * Créditos a distribuidores de bienes durables.
- * Préstamos para la vivienda.
- * Créditos al consumo.

En éste momento contamos con la noción de qué es un crédito, ahora nuestro fin es demostrar todos los tipos de créditos que se utilizan.

Ahora mostraremos los distintos tipos de créditos con los cuales nos podemos encontrar.

CREDITOS BANCARIOS:

CREDITOS A LA PRODUCCION:

- * Préstamo de Habilitación ó Avío.
- * Préstamo Refaccionario.
- * Préstamos Hipotecarios:
 - ** Agrícolas.
 - ** Ganaderos.
 - ** Industriales.

CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO:

- * Compra de Giros.
- * Descuento de Documentos.
- * Préstamo Quirografario.
- * Préstamos con Colateral.
- * Préstamos Prendarios (con Garantía de terceros.)
- * Créditos comerciales.

OTROS CREDITOS:

- * Apertura de Crédito.
- * Crédito a través de aceptaciones bancarias.
- * Crédito Puente.
- * Cuentas corrientes para servicio de caja.

- * Descuento de crédito en libros.
- * Financiamiento de flotillas.
- * Préstamos hipotecarios para inmuebles especiales.

CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES:

- * Financiamiento de inventarios en exhibición.
- * Financiamiento de ventas.

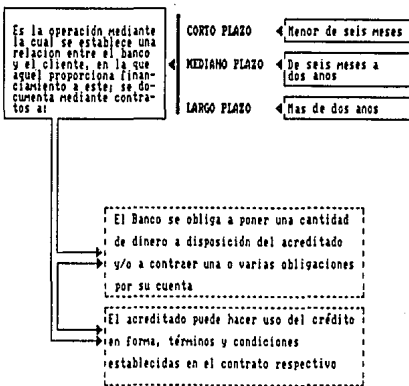
PRESTAMOS PARA LA VIVIENDA:

- * Préstamos para la vivienda de interés social.
- * Préstamos para la vivienda media, residencial y alta.

PRESTAMOS AL CONSUMO:

- * Préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero.
- * Préstamos Personales, Tarjetas de Crédito.

APERTURA DE CREDITO



El propósito de la apertura de crédito es facilitar los medios y la forma de disposición del crédito para satisfacer diversas necesidades y obligaciones, dentro de los términos y condiciones preestablecidas.

VENTAJAS

PARA EL CLIENTE: Por sus características y flexibilidad de operación, la apertura de crédito permite cubrir diversas necesidades de financiamiento de las personas a la producción de bienes, servicios o comercio en general.

PARA EL BANCO: Proyectar una imagen positiva ante el público, como un factor importante en el desarrollo económico del país. (satisfacción del empleado y cliente)

REQUISITOS GENERALES

- Ser cuentahabiente de una institución bancaria
- Cuando la apertura de crédito en cláusulas se pacte que se dispondrá mediante letras giradas por el deudor, habrá que verificar que los documentos provengan de la compra-venta de mercancía o uso de servicio.
- Efectuar la petición formal de crédito por escrito.
- Satisfacer las garantías adicionales que en su caso exija el banco
- Presentar estados financieros (Balance General y Estado de Resultados)

Aparte de los requeridos en cada tipo de Crédito.

Existen algunos requisitos especiales de acuerdo al tipo de crédito solicitado, estos se verán con detalle más adelante

Los tipos de contratos en la apertura
pueden ser:

SIMPLES

Quando el total del crédito pactado se agota por disposiciones de fondos que el cliente haya efectuado; este no podrá disponer de mas fondos aun cuando no haya vencido el termino de disposición estipulada.

REVOLVENTES

Quando el acreditado puede volver a disponer de las cantidades entregadas en depósito de saldo, dentro del plazo y las condiciones convenidas.

Para la recuperación de fondos entregadas en crédito a los solicitantes; existen diferentes gestiones de cobro estas son:

GESTIONES ADMINISTRATIVAS

Se iniciaron a partir del vencimiento de los documentos, ejerciendo la presión necesaria y suficiente para su liquidación. Esta debe adecuarse a las circunstancias específicas de cada caso y al conocimiento que se tenga de los deudores.

GESTIONES JUDICIALES

Se llevan a cabo cuando no se tiene éxito en las gestiones administrativas. Se envían los documentos al Departamento Jurídico Contencioso, o al abogado litigante según sea el caso, con todos los datos necesarios y obligaciones, dentro de los términos y condiciones preestablecidas.

3.4.1) PRESTAMO DE HABILITACION O AVIO

Propósito: Específico financiar capital de trabajo Materia prima.

Sujetos de crédito: Personas físicas o morales.

Vigencia: Máximo 3 años.

Condiciones: Tener necesidades reales de capital de trabajo.

Garantías: Los bienes presentes y futuros de la operación, por lo tanto se recomienda no financiar las necesidades al 100%, aforo y pignoración de mercancías.

Tipo: Específica.

Revolencia: Si / No.

Tasa: Costo Porcentual Promedio + Diferencial.

Intereses: Vencido sobre saldos insolutos.

Instrumentación: Por contrato de Aperturas de Crédito ratificado e inscrito.

Justificación: De acuerdo a las necesidades de capital de trabajo de su ciclo productivo.

Ventajas:

Cliente:

- Adecuado para necesidades estrictas de fondos para capital de trabajo.
- Montos importantes.

Banco:

- Tiene un fin específico.
- Buen control para disposición y pago.
- La garantía propia del crédito.
- Es crédito preferencial.

Desventajas:

Cliente:

- Dificultad en su instrumentación.

Banco:

- Dificultad en identificar las garantías después de que la mercancía se ha vendido.

3.4.1.1) RESUMEN

PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO

Crédito que se destina específicamente para inversiones en el activo circulante, robusteciendo el ciclo productivo de las empresas dedicadas a la industria, agricultura, ganadería, y servicios.

Satisface las necesidades de financiamiento para la adquisición de semillas, siembra, salarios, etc., y gastos directos de la explotación indispensable para los fines de la empresa.

Se trata de un crédito de destino fijo y el plazo máximo al que puede otorgarse es de 3 años. Permite la obtención de recursos para incrementar y planear la producción, seguridad de contar con fondos, facilidad para la liquidación y facultad de redistribución.

En el otorgamiento del crédito se establece un contrato privado entre el Banco y el Cliente, donde se estipula:

- * Tipos de Crédito.
- * Monto.
- * Destino.
- * Plazo.
- * Intereses y comisiones.
- * Garantías propias y adicionales.
- * Forma de pago.

La disposición de fondos ya contratados e inscritos se efectúa mediante la suscripción de PAGARES a favor del Banco.

La garantía específica consiste en las materias primas, materiales adquiridos, fruta, productos o artefactos y todos los activos que se obtengan con el crédito.

En este tipo de crédito se aplican intereses sobre saldos insolutos vencidos, pagaderos mensual, trimestral o semestralmente. Una vez liquidado en su totalidad se cancela en el Registro Público de la propiedad el crédito y las garantías adicionales.

La evaluación del riesgo en este tipo de crédito corresponde a la de un crédito y en el ciclo de producción de las empresas.

3.4.2) PRESTAMO REFACCIONARIO

Propósito: Financiar adquisiciones de activos fijos.

Sujetos de crédito: Empresas y personas físicas.

Vigencia: 15 años (Máximo).

Garantías: Los bienes de activo fijo y los frutos o productos.

Tipo: Específica.

Revolencia: No

Tasa: Costo Porcentual Promedio + Diferencial.

Intereses: Vencidos sobre saldos insolutos.

Instrumentación: Contrato de Apertura de Crédito. Refaccionario en escritura pública o privada.

Justificación: De acuerdo al costo de los activos fijos y de la capacidad de pago de la empresa.

Ventajas:

Cliente:

- Muy adecuado para su fin específico.
- Crédito a largo plazo.
- Montos Importantes.

Banco:

- Relación de permanencia con el cliente
- La garantía propia del crédito.
- Tiene un fin bien determinado
- Es crédito preferencial.

Desventajas:

Cliente:

- Puede generar carga financiera, efecto en márgenes de utilidad.
- Banco:
- Inmovilización de recursos a largo plazo.
- Aumentan el riesgo de crédito.

- Necesidades de financiar actividades alternas por ejemplo P.H.A. para asegurar el retorno del crédito.

Observaciones: Financiar un monto que pueda ser soportado por la capacidad de pago de la

empresa.

3.4.2.1) RESUMEN

PRESTAMOS REFACCIONARIOS

Es el financiamiento a largo plazo destinado a robustecer o acrecentar los activos fijos, para incremento de la producción agrícola, ganadera o industrial.

Financia la adquisición del activo fijo como maquinaria y equipo, ganado para pie de cría, etc., para el fomento de la empresa.

Apertura de créditos cuyos fondos deben invertirse en la adquisición de bienes. Se llaman créditos de destino fijo.

Va dirigido a aumentar la productividad de las empresas como: agricultura, ganadería, industria y otras empresas.

Permite la obtención oportuna y adecuada de recursos que permiten adquirir los bienes predeterminados, da seguridad de contar con fondos y permite el diferimiento en el reembolso del capital.

Las garantías específicas consisten en frutas, productos de la empresa y bienes del activo fijo que se determinen.

Es necesario contar con un seguro de protección sobre los activos de las empresas solicitantes.

Los intereses son calculados sobre saldos insolutos diarios a partir de la fecha de disposición de fondos y las comisiones están en función del mercado bancario y las características de éstos créditos.

El préstamo debe irse amortizando conforme a los plazos pactados.

Se documenta mediante un contrato de apertura de crédito refaccionario en escritura pública o en un contrato privado, donde se estipula:

- * Monto
- * Destino
- * Plazo
- * Firma de disposición.

Al evaluar el riesgo habrá que atender el medio en que se desarrolla la empresa. El riesgo descansa en el sujeto de crédito y corresponde al de un financiamiento a largo plazo.

3.4.3)PRESTAMO HIPOTECARIO INDUSTRIAL, GANADERO Y AGRICOLA.

Propósito: Reforzar activo circulante, el activo fijo, o ambos, o consolidar, o pago de pasivos.

Sujetos de crédito: Empresas dedicadas a actividades de tipo agrícola ganadera o industrial.

Vigencia: Largo plazo. (Vida útil de los activos fijos o el necesario para sanear al negocio).

Condiciones: Cuando no queden satisfechos con créditos de avío y/o refaccionarios y se requiere gravamen total sobre la empresa acreditada como unidad total.

Garantías: La unidad completa.

Tipo: Específico o múltiple.

Revolencia: No.

Tasa: Costo Porcentual Promedio + Diferencial

Intereses: Vencido.

Instrumentación: Contrato por escritura pública inscrita en el registro público de la propiedad.

Justificación: De acuerdo con las necesidades de AC,AF ó consolidación de pasivos.

Ventajas:

Cliente:

- Permite financiar cuestiones que no están contemplados en el Préstamo de Habilitación y Avío y préstamo refaccionario a largo plazo.
- Su flexibilidad.

Banco:

- La garantía propia del crédito.
- Permite efectuar reestructuraciones.
- Flexibilidad.

Desventajas:

Cliente:

- No pueden obtener créditos fácilmente en el futuro con otros bancos.
- Su instrumentación.
- El crédito se puede encarecer por el costo de la hipoteca.

Banco:

- Puede ser problemático cuando se aplica a resolver problemas financieros.

3.4.3.1) RESUMEN

PRESTAMO HIPOTECARIO AGRICOLA, GANADERO E INDUSTRIAL.

Es un financiamiento a largo plazo para empresas agrícolas, ganaderías e industriales con gran flexibilidad en cuanto al destino de los fondos sin las limitaciones que la ley señala en cuanto al destino.

Se utiliza para reforzar activo circulante o fijo, derivado de la explotación normal del negocio. Facilita la adquisición de inventario, pago de jornales, salarios, y gastos directos de explotación para el fomento del negocio.

Es indispensable que la empresa sea propietaria o adquiera con el importe del crédito en inmueble en que se encuentra la explotación.

Este financiamiento aumenta la productividad, utiliza recursos para pago de pasivo proveniente de la marcha del negocio y refuerza el activo fijo o circulante.

La garantía consiste en la empresa considerada como unidad completa quedando comprendido tanto el activo circulante como fijo.

Se aplican intereses sobre saldos insolutos.

La evaluación del riesgo se hace sobre los aspectos del medio en que se desarrolla la empresa y el riesgo descansa en el sujeto de crédito y corresponde al de un financiamiento a largo plazo. La evaluación del riesgo se enfoca al mercado, a los aspectos técnicos y financieros.

Estos financiamientos se aplican a capital de trabajo de carácter permanente.

3.4.4) COMPRA DE GIROS SIMPLES

Propósito: Proporcionar liquidez al cliente al aceptar en firme, documentos cobrables de plazas distintas.

Sujetos de crédito: Clientes del cedente con solvencia moral y económica evaluando en su caso a aceptantes y suscriptores.

Vigencia: 1 año.

Condiciones: Deben ser documentos a la vista o a plazo máximo de 10 días vista.

Garantías: No tiene.

Tipo: Línea.

Revolencia: Sí.

Tarifa: Vigor.

Justificación: Análisis de ventas, recuperación por día y por semanas por clientes y plazas.

Ventajas:

Cliente:

- Agilidad en el manejo de su tesorería.
- Permite dar liquidez a la empresa.
- Servicio.
- Es una forma de crédito sin intereses.

Banco:

- Puede atraer clientes.

Desventajas:

Banco:

- No tiene garantías específicas.
- Desconocimiento de los girados en cuanto a moralidad y disposición de fondos.
- Soportar el flotante sin cobro de intereses (comisión).

Observación: Necesidad de evaluar la costeabilidad de la operación.

3.4.5)DESCUENTO MERCANTIL

Propósito: Financiar cartera documentada.

Sujeto de Crédito: Personas morales con documentación de su cartera.

Vigencia: 1 año.

Plazo: 30, 60, 90 y hasta 180 días.

Condiciones: Tener cartera de buena calidad (se seleccionan los girados).

Garantía: Los documentos cobrables recurso contra el cedente en caso de incobrabilidad.

Tipo: Línea.

Revolencia: Sí.

Tasa: Tasa Banco + Margen.

Intereses: Anticipado.

Justificación: Monto de ventas a crédito documentadas y su velocidad de recuperación.

Ventajas:

Cliente:

- Permite dar liquidez a la empresa.
- Muy adecuado en cuanto a su propósito.

Banco:

- Está identificada la fuente de pago
- Se puede efectuar una selección de doctos.
- Fuente de recuperación del documento y el cliente.
- Línea adecuada para financiar el rubro de clientes.

Desventajas:

Cliente:

- Solo es aplicable a clientes que documentan su cartera.
- La instrumentación.
- Es un crédito caro por interés anticipado y comisión.

Banco:

- Siempre hay algo de incertidumbre en la selección de los girados.
- Manejo de los documentos y de la operación (costo).
- Se requiere de un área específica del Banco (costo). Cartera.

3.4.5.1) RESUMEN

DESCUENTOS MERCANTILES

Mediante esta operación la empresa cede en propiedad a la institución bancaria títulos de crédito aceptados, provenientes de mercancías o uso de servicios y el Banco entrega al cliente el importe de los documentos, descontando intereses y comisiones.

Mediante el descuento de documentos se acelera el ciclo de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar de la empresa.

Esta operación va dirigida a: la producción, la distribución y el servicio.

Si en el documento no aparece la cláusula "sin protesto" se deberá estampar la leyenda "con protesto" para protección del Banco. Debe aparecer el nombre y firma del girado en señal de aceptación y debe estar endosado por el último tenedor a favor del Banco.

Los requisitos legales que debe cubrir este documento son:

- Literalidad
- Protección de documentos.
- Intereses y comisiones.

La transmisión de la propiedad de los títulos de crédito se lleva a cabo mediante el endoso de propiedad al Banco.

En este tipo de operación el riesgo descansa fundamentalmente en el cedente y varía en función de la capacidad de pago del girado o suscriptor y de la información del mismo.

Es básico que exista una relación de carácter mercantil entre el cedente de los títulos de crédito y los girados o suscriptores.

Es importante la calificación del girado suscriptor de documento.

Dentro de la evaluación del riesgo de crédito juega un papel muy importante la experiencia que se tenga sobre la honradad del papel negociado.

3.4.6) PRESTAMO QUIROGRAFARIO O DIRECTO

Propósito: Necesidades Transitorias de Tesorería.

Sujetos de Crédito: Personas físicas y morales.

Vigencia: Máximo 1 año.

Plazo: 30, 60, 90, 120, y 180 días.

Condiciones: Dependiendo del crédito puede haber avales, fiadores y/o carta fianza.

Tipo: Línea.

Revolencia: Sí.

Tasa: Tasa Banco + Margen Flexibilidad.

Intereses: Anticipado.

Instrumentación: Mediante la suscripción de un pagaré sin contrato.

Justificación: Debe guardar relación con sus ventas y cobranza en base a necesidades de efectivo (flujo).

Ventajas:

Cliente:

- Muy flexible
- Facilidad apertura
- No se hace contrato

Banco:

- Facilidad apertura
- Rapidez y agilidad en su otorgamiento (provisional).
- Versatilidad.
- Es un medio de penetración.

Desventajas:

Cliente:

- No es a largo plazo ni para montos importantes.

Banco:

- No tiene contrato
- No está controlado el destino de los fondos
- No hay garantía.
- Cartera vencida.

- Es el que más riesgo involucra.
- No tiene identificada la fuente de pago.
- Desvirtuación en su uso (propósito, plazo y renovación)
- Costo de oportunidad en la colocación del crédito.

Observaciones: Tratar de encuadrarlo dentro de el uso específico, debe ser eventual, no darlo como anticipo a proyectos.

3.4.6.1) RESUMEN

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS O DIRECTOS

Financiamiento a corto plazo sin ninguna garantía real o tangible: descansa únicamente en la solvencia del suscriptor del pagaré mediante el cual se concede. Tiene como propósito satisfacer necesidades de efectivo y proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos de inversiones eventuales de carácter circulante.

Estos préstamos están dirigidos a industria, agricultura, comercio, ganadería.

En este financiamiento deberán suscribirse pagarés con la firma del solicitante y en su caso la del avalista. Se aplican intereses calculados sobre el período de la operación que se documentan al momento de suscribirse el pagaré.

En este tipo de crédito no existe garantía real o tangible.

Esta operación se documenta mediante la suscripción que hace el sujeto de crédito de un pagaré a favor del Banco. La evaluación del riesgo corresponde a la de un crédito. Cuando la utilización de éste crédito sea constante es conveniente otorgar financiamientos específicos, pudiendo existir combinaciones entre uno o varios de ellos.

3.4.7) PRESTAMO DIRECTO CON COLATERAL

Propósito: Necesidades de liquidez ya que se acelera el ritmo parcial de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas.

Sujeto de crédito: Personas físicas y morales.

Vigencia: Máximo 1 año.

Plazo: 30, 60, 90, 120, y 180 días.

Condiciones: Obtener el colateral.

Garantía: Colateral, puede haber aval, fiador, o carta fianza.

Colateral: Títulos de crédito, letras o pagarés a favor del cliente endosados al banco. (valor en garantía o prenda).

Tipo: Línea.

Revolencia: Sí.

Tasa: Tasa Banco + Margen Flexibilidad

Intereses: Anticipado.

Instrumentación: Mediante la suscripción de un pagaré y presentación de garantías colaterales.

Justificación: Debe guardar relación con sus ventas y cobranza en base a necesidades de efectivo (flujo).

Ventajas:

Cliente:

- Permite dar liquidez.
- No se hace contrato.

Banco:

- Se cuenta con una fuente alternativa extra de cobro.
- Versatilidad.

Desventajas:

Cliente:

- Es problemática en su operación.
- Costo de implementación.

Banco:

- Puede desvirtuar el uso de otras líneas por ejemplo préstamo prendario.

Observaciones: Deben observar las políticas y normas relativas a descuentos y préstamos prendarios en la parte que sean aplicables.

3.4.7.1) RESUMEN

PRESTAMOS DIRECTOS CON COLATERAL

Crédito documentado en pagaré en el cual se especifica garantía y su valor. Esta operación facilita una cantidad de dinero, equivalente a un tanto por ciento del valor nominal de títulos de crédito que el acreditado endosa en garantía. Está destinado a la producción, comercio y empresas de servicio y cubre invertidos en cuentas por cobrar.

El solicitante debe cubrir los siguientes requisitos:

- * Ser cuentahabiente.
- * Que los documentos de la operación provengan de la compra-venta de mercancías o uso de servicios.
- * Hacer petición formal de crédito por escrito.
- * Satisfacer las garantías adicionales.
- * Presentar estados financieros.

Se pueden recibir en garantía de esta operación documentos consistentes en títulos de crédito que provengan de operaciones comerciales.

El cálculo de intereses y comisiones lo realiza el Departamento de Cartera Metropolitana.

Se documenta mediante la suscripción que hace el solicitante del pagaré a favor del Banco, en el que queda constituida e identificada la garantía en títulos de crédito aceptados o suscritos.

La identificación del riesgo corresponde a la de un crédito a corto plazo y debe ponderarse la bondad de los títulos de crédito que se acepten en garantía para recuperar el crédito y determinar el monto del préstamo.

Las letras de cambio deberán enviarse al cobro con instrucciones de protesto por falta de pago pues ésta ocasiona que se pierda la acción cambiaria en vía de regreso.

3.4.8)PRESTAMO PRENDARIO

Propósito: Proporcionar recursos de efectivo, mediante pignoración de mercancías principalmente para cubrir necesidades de inventarios y de tesorería.

Sujeto de crédito: Personas físicas y morales.

Vigencia: 1 año.

Plazo: 90 a 180 días.

Condiciones: Tener bien documentada la prenda con certificados de depósito emitida por Almacenes de Concesión Federal con o sin bono de prenda y/o recibos de custodia confidenciales con un aforo suficiente.

Garantías: La prenda objeto del crédito.

Tipo: Específica.

Revolvencia: Si / No

Tasa: Tasa Banco + Margen Flexibilidad

Intereses: Anticipado.

Instrumentación: Mediante un pagaré donde se describirá la prenda amparada por certificados de depósito de almacén federal. No se hace contrato.

Justificación: En base a las necesidades de inventarios y tesorería.

Ventajas:

Cliente:

- Financiar recursos para compra de materia prima en forma ágil.

Banco:

- Se tiene la garantía adicional de la prenda.

- Puede ejercer otro tipo de acciones jurídicas ya sea con los recibos confidenciales o certificados de depósito.

- Se tiene más identificada la fuente de pago.

- Adecuado para la adquisición de mercancía.

Desventajas:

Cliente:

- Es más caro por lo que cobra la almacenadora o habilitación de almacenes propios.

- Dificultad en su operación.

- Puede generar inmovilización de mercancía.

Banco:

- Riesgos de siniestros no cubiertos por seguro.
- La almacenadora responde por el producto pero no por el importe.

Observaciones: Se recomienda no financiar el 100% (aforo), y se sugiere amparar con bono de prenda (para certificados de depósito).

3.4.8.1) RESUMEN

PRESTAMOS PRENDARIOS

Medio de financiamiento por el cual una institución de crédito facilita una cantidad de dinero, equivalente a un porcentaje del valor comercial de los bienes que le entregan en garantía. Cubre necesidades de adquisición de inventarios y desequilibrios de tesorería.

Se documenta mediante un pagaré con garantía real de bienes.

Las prendas de este tipo de operaciones son mercancías fácilmente realizables con perspectivas en el mercado.

Este tipo de crédito está destinado al agricultor, industrial y comerciante.

La garantía específica para este tipo de préstamo consiste en las mercancías o productos, que deberán asegurarse.

En este tipo de préstamos se aplican intereses calculados sobre el período de la operación.

Se documenta mediante la suscripción que hace el sujeto de crédito de un pagaré que contendrá además la descripción de la prenda amparada por certificados de depósito de almacenes de concesión federal.

En este tipo de préstamos el riesgo de crédito del bien objeto de la prenda, es en cuanto a su destino, mercado, precio, y tendencias, facilidad en su realización y depositario de la garantía.

El certificado de depósito debe contener los siguientes requisitos:

- * El vencimiento del contrato de depósito almacenaje deberá ser posterior o por lo menos igual a la vigencia del crédito y deberá estar cubierto el importe del almacenaje.
- * Se debe verificar la veracidad de las características de las mercancías.
- * Se deben verificar los seguros mencionados en los contratos de almacenaje que cubren los riesgos a que está sujeta.

*** Los certificados de depósito pueden emitirse con o sin bono de prenda, pero deberá mencionarse esta condición. Si se trata de mercancía en tránsito significa que no hay permiso de importación.**

3.4.9) FINANCIAMIENTO DE VENTAS AL CONSUMO

Crédito a través del cual se acelera el ciclo de conversión a efectivo, de las cuentas por cobrar que realizan las empresas distribuidoras de artículos de línea blanca, electrónica, maquinaria, equipo en general y línea automotriz.

Propicia la recuperación de capital inmovilizado por ventas a plazo y la liquidez necesaria para el negocio.

Este tipo de crédito está dirigido a empresas que se dedican a la distribución y venta a plazo de artículos nuevos de consumo duradero.

Se cobran intereses sobre saldos insolutos vencidos.

Los tipos de financiamiento son:

1.- **PLAN VENTAS CON FIANZA INDUSTRIAL:** Crédito que financia las cuentas por cobrar provenientes de ventas en abonos de línea blanca y electrónica, siempre y cuando sean de fabricación nacional. Se realiza mediante pagarés que el acreditado suscribe al Banco.

2.- **PLAN FLOTILLA:** Crédito que se concede a las empresas para la adquisición de vehículos, para el desempeño de labores propias del negocio o para su personal. Está dirigido a personas físicas y empresas.

3.- **FINANCIAMIENTO DE INVENTARIOS EN PLAN PISO:** Crédito prendario que se otorga a los distribuidores de automóviles, camiones y motores automotrices nuevos, que tienen la necesidad de mantener unidades en exhibición, quedando las mismas como garantía del financiamiento sin que se tenga que inmovilizar fuertes cantidades de su tesorería.

4.- **PLAN DE FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ:** Se otorga a los compradores de automóviles y se desea dar apoyo al incremento de las ventas de las empresas distribuidoras de vehículos.

PLAN VENTAS CON FIANZA INDUSTRIAL

Es un crédito a través del cual, se financian las cuentas por cobrar, provenientes de ventas en abonos de línea blanca y electrónica, siempre y cuando sean de fabricación nacional.

La disposición del crédito se realiza mediante pagares que el acreditado suscribe a favor del banco, mismos que proporciona el líquido de la operación industrial, al amparo de un contrato de apertura de crédito y mediante carta confianza que suscribe al industrial.

Le permite una especialización de su ramo, al prescindir de la actividad financiera que desempeña, otorgando créditos directamente a sus distribuidores y dedicarse exclusivamente a sus actividades como industrial.

al industrial
le ofrece
las siguientes
ventajas

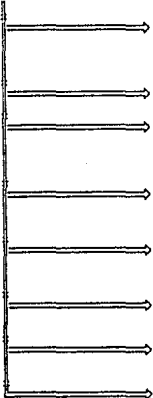
Se incrementa su tesorería por significar ventas de contado y su producción, ya que con esta busca nuevos canales de distribución y diversificación de sus inversiones.

El banco proporciona una relación de saldos a sus distribuidores, estando en posibilidad de ejercer un control constante de los créditos concedidos.

Las ventajas que
representa para
el cliente son



Para que todo lo
anterior sea posible
es necesario
cumplir con los
siguientes
requisitos.



Mayor disponibilidad de recursos

Conservar el equilibrio financiero al
contraer pasivos al mismo plazo que
genera sus cuentas por cobrar.

Utilizar el crédito en el momento
en que lo requieran sus
necesidades

Incrementar sus ventas

Aumentar su capacidad de compra
de contado

Que las ventas se documenten mediante series de
letras o pagarés.

Carta autorización en la que se acepte que el
Banco entregue al industrial, por su cuenta, el
importe del financiamiento.

Entrega de la carta fianza.

Factura de artículos vendidos firmada por el
distribuidor.

Entrega contrato de compra-venta con reserva de
dominio obteniendo la cláusula de cesión de
derechos a favor del Banco.

Serie completa de letras y pagarés.

Copia de la investigación realizada al comprador

Resumen por meses de los documentos a
financiar.

PLAN DE FINANCIAMIENTO AUTOMOTRIZ

Mediante este financiamiento que se otorga a los compradores de automóviles se desea dar apoyo al incremento de las ventas de las empresas distribuidoras de vehículos.

Esta destinado específicamente a personas entre los 21 y 60 años de edad, con ingresos estables y comprobables, y que su actividad les permita asegurar una unidad adquirida en plazos de 6 a 48 meses.

A partir de que son recibidas las solicitudes documentos comprobatorios e investigación de los datos proporcionados, se ofrece un máximo de 5 días hábiles, para su resolución.

El plazo máximo al que se otorgan es de 1140 días. Teniendo diferentes tasas de interés aplicables a este tipo de financiamientos de acuerdo a plazo y monto. El solicitante debera aportar un 20% del valor total factura, del distribuidor.

PLAN FLOTILLA

Es un crédito que se concede a las empresas para la adquisición de vehículos, para el desempeño de labores propias del negocio o en su defecto para su personal.

Esta dirigido a personas físicas y empresas que requieren, por sus necesidades de estructura y actividad del traslado de sus productos de la planta a los mercados consumidores o para su personal

- * Facilitar la adquisición de vehículos a precios convenientes, sin distraer cantidades fuertes de su tesorería.
- * Obtención de créditos con intereses más bajos de los que aplican los distribuidores.
- * Tratándose de automóviles, se puede considerar como prestación para su personal.

FINANCIAMIENTO DE INVENTARIOS EN

PLAN PISO

Es un crédito prendario, que se otorga a los distribuidores de automóviles, camiones y motores automotrices nuevos; que tienen la necesidad de mantener unidades en exhibición, quedando las mismas como garantía del financiamiento, con el propósito de obtener los medios necesarios, para poder mantener en dicha exhibición la variedad de unidades requeridas para su comercialización, sin que tenga que inmovilizar fuertes cantidades de su tesorería.

El cliente obtiene una fuente de financiamiento constante sin cobro de comisión por la apertura del crédito

Al tener una línea segura, puede elaborar presupuestos y proyecciones financieras que le permitan aumentar sus ventas.

Se coloca en una situación mas ventajosa con respecto a sus competidores, por contar con la variedad de unidades en exhibición, exigidos por el mercado para su comercialización.

Puede utilizar la línea en el momento en que lo requieran sus necesidades.

Elimina las inversiones elevadas improductivas

VENTAJAS

Este crédito se documenta mediante un contrato de apertura de crédito, disponible mediante la suscripción de pagarés, hasta el 80% del valor de la factura del productor.



El plazo máximo es de 180 días, teniendo el compromiso de liquidar el pagaré respectivo al momento de venderse la unidad.



Las unidades, objeto de nuestra garantía, deben estar aseguradas, tanto en tránsito como en exhibición.

3.4.10) CREDITOS COMERCIALES

3.4.10.1) ANTECEDENTES:

El crédito indudablemente ha contribuido grandemente al desarrollo del comercio, ya que antiguamente los productos no salían de manos del vendedor, hasta en tanto éste recibía su importe, ya fuera en efectivo o en ocasiones a base de trueque (intercambio de mercancías). Por lo que el comercio tuvo auge gracias al crédito, logrando salir de la estrechez en que se encontraba.

Antes de la Primera Guerra Mundial, Inglaterra estaba en una posición prominente frente al resto del mundo, con ello la Libra era fácilmente aceptada en el comercio mundial y los Banqueros Londinenses poseían un conocimiento técnico de los negocios internacionales bastante extenso, razón por la cual Inglaterra tenía la primacía en estas operaciones.

Posteriormente, la Segunda Guerra Mundial trajo como una de sus consecuencias el que al cerrarse las fronteras de algunos países, los importadores recurrieran a otros en busca de nuevas fuentes de abastecimiento para mantener sus negocios y al mismo tiempo satisfacer la demanda de sus clientes de determinados productos, en vista de lo cual, cada país buscó mercados de compra, que cubrieran sus necesidades, produciéndose la demanda de toda clase de mercancías, razón por la que el mercado para los vendedores tuvo un incremento que posiblemente haya sido el mayor de la historia.

Debido a esto, compradores y vendedores que nunca habían tenido contacto entre sí, se encontraron negociando la compra y venta de materias primas y artículos manufacturados, no teniendo tiempo para investigaciones crediticias, lo que ocasionó muchos trastornos, y los vendedores se vieron en la necesidad de demandar el establecimiento de créditos comerciales bancarios que les garantizaran el pago de sus mercancías antes de embarcarlas.

Fue de esta manera que nacieron los créditos comerciales, como un medio de pago de mercancías o servicios, ofreciendo el crédito del Banco Emisor que es bueno y conocido en lugar del crédito del comprador, que puede ser bueno pero no tan conocido.

Día a día el Comercio Internacional aumenta, debido a diversas causas, siendo una de las más importantes las facilidades que otorgan los bancos tanto para acercar compradores con posibles vendedores, como para fines de reembolso de las operaciones dependiendo del tipo de arreglo entre comprador y vendedor:

OPERACIONES A LA VISTA.- El pago se efectúa contra la presentación de documentos en estricto orden, en el banco que tiene el compromiso de pago.

OPERACIONES A PLAZO.- Son en las que el comprador cubre el importe de la mercancía después de cierto tiempo de haberla recibido, tiempo que aprovecha en procesarla si se trata de materia prima, o bien de colocarla en el mercado si se trata de productos manufacturados.

El vendedor por su parte tiene normalmente la facilidad de hacerse del importe de la mercancía, vendiendo la aceptación en el mercado, con lo que ambas partes salen beneficiadas. No se afecta la línea de crédito del vendedor ya que el riesgo será del Banco Girado y el Banco Emisor pagará a su vencimiento.

En las operaciones a plazo el financiamiento puede ser otorgado por el vendedor o por el Banco Emisor.

El Comercio Internacional por créditos comerciales se encontraría con grandes problemas de diversos tipos, si no existiesen las Reglas Internacionales, las cuales tuvieron su origen en 1920; llamándose entonces Reglas para Créditos Comerciales de Exportación, adoptadas por la Conferencia de Banqueros de Nueva York en ese mismo año, a las que se sumaron de inmediato 35 Bancos de Nueva York y Boston, las cuales fueron conocidas en forma de folletos por casi todos los bancos del mundo.

A raíz de esta publicación, se vio la necesidad de llegar a un acuerdo, a fin de que las prácticas y legislaciones mercantiles de todos los países coincidieran, debiendo por tanto haber acuerdos internacionales, sobre los que pudieran funcionar satisfactoriamente este tipo de operaciones.

Este movimiento tuvo como consecuencia conferencias en diversos países y por fin en el VII Congreso celebrado en Viena del 29 de mayo al 31 de junio de 1933, por la Cámara Internacional de Comercio, surgieron las Reglas y Usos Uniformes para el manejo de los Créditos Comerciales Documentarios que se publicaron en forma de reglamento, mismas que se aplicaron a partir de 1936 en la mayoría de los bancos del mundo.

Posteriormente dichas reglas fueron modificadas por el XIII Congreso de la Cámara Internacional de Comercio celebrado en Lisboa en junio de 1953, luego en México en junio de 1967, en 1976 se efectuó otra revisión y en 1983 se efectuó la última que entró en vigor el 1° de octubre de 1984. Folleto No. 400, de la Cámara Internacional de Comercio.

Las Reglas Internacionales unifican los criterios de las partes que intervienen, complementando las deficiencias de los créditos comerciales.

Cabe aclarar que las Reglas Internacionales nunca pueden contravenir lo indicado en el crédito comercial, siendo reglas y no leyes.

3.4.10.2) DEFINICION

El crédito comercial o carta de crédito es una garantía bancaria de pago, emitida por un banco (Banco Emisor), a solicitud y de conformidad con las instrucciones de un cliente (Ordenante), para pagar por su cuenta a un tercero (Beneficiario), a través de un banco (Corresponsal), contra la entrega de documentos que amparen el embarque de la mercancía.

3.4.10.3)FINALIDAD

La finalidad de los créditos comerciales es facilitar el comercio exterior e interno, eliminando la desconfianza que pudiera existir entre compradores y vendedores que desean celebrar operaciones como si lo hicieran en persona.

3.4.10.4)PARTES QUE INTERVIENEN EN EL CRÉDITO COMERCIAL

- Comprador, ordenante o importador.
- Vendedor, beneficiario o exportador.
- Banco Emisor.
- Banco Avisador.

3.4.10.5)VENTAJAS PARA EL COMPRADOR

- Seguridad de que el pago al beneficiario se efectuará contra la entrega de la documentación en orden.
- Posibilidad de obtener financiamiento bancario sin afectar lo pactado con el vendedor.
- Normalmente no efectúa pago anticipado.
- La operación es atendida por expertos.

3.4.10.6)VENTAJAS PARA EL VENDEDOR

- Garantía de pago bancaria que puede hacer efectiva si cumple con los términos y condiciones del crédito.
- Seguridad de que el pago le será efectuado contra la presentación de los documentos en orden.
- En créditos de aceptación tiene la opción de descontar la letra a tasas atractivas, una vez que la acepta el banco.

3.4.10.7) CARACTERISTICAS

TIPOS DE CREDITOS COMERCIALES

Existen 3 tipos de créditos comerciales, y estos son:

- Importación. Son aquellos que abre un banco de determinado país, como medio de pago por las mercancías que normalmente serán importadas al mismo país.
- Exportación. Son en los que un banco de determinado país notifica, avisa o confirma a una persona (Beneficiario), quien normalmente se encarga de efectuar la exportación de la mercancía.

Internos. Son aquellos que establece un banco como medio de pago de mercancías que se movilizan dentro de un mismo país no implicando normalmente ninguna exportación o importación.

3.4.10.8) MODALIDADES DEL CRÉDITO COMERCIAL.

De acuerdo a sus características, los créditos comerciales pueden clasificarse de la siguiente manera:

a. Por la facilidad de cancelación o modificación:

- **Créditos revocables.** Este tipo de créditos pueden ser modificados o revocados (cancelados) en cualquier momento por el ordenante mediante instrucción al Banco Emisor, sin previo aviso al Beneficiario.

- **Créditos irrevocables.** Constituyen un compromiso irrevocable de todas las partes que intervienen, no pudiendo ser modificados ni cancelados total o parcialmente sin la aprobación del Ordenante, Banco Emisor, Banco Avisador y Beneficiario.

b. Por el compromiso que adquiere el Banco Avisador.

- **Créditos notificados o sin agregar confirmación.** Para notificar el crédito al Beneficiario el Banco Emisor lo hace através de un Banco Corresponsal, el cual es requerido sólo para avisar o notificar el crédito al Beneficiario, sin ningún compromiso. En este caso la obligación de pago recae en el Banco Emisor.

- **Créditos confirmados o agregando confirmación.** Cuando un banco es requerido a agregar su confirmación, y lo hace, esta representa su compromiso irrevocable, sumado al del Banco Emisor, de pagar, negociar o aceptar las letras, siempre y cuando los documentos sean presentados en estricto apego a los términos y condiciones del crédito.

c. Por su disponibilidad o forma de pago.

- **Créditos a la vista.** Son aquellos que son pagaderos al beneficiario, contra la presentación de la documentación respectiva en las cajas del banco que tenga el compromiso de pago, siempre y cuando se encuentren en estricto orden de acuerdo a los términos y condiciones del crédito.

***Créditos a plazo.** Son pagaderos a determinado plazo, de acuerdo a lo indicado en la carta de crédito; siendo este plazo producto de la negociación entre comprador y vendedor, los cuales se documentan como sigue:

***Créditos de aceptación.** Son aquellos en los que el beneficiario emite una letra al plazo pactado entre comprador y vendedor, la cual es aceptada por el girado (generalmente el banco que tiene el compromiso de pago) a la presentación de documentos de embarque en estricto orden. Al generarse una aceptación bancaria se le permite al exportador vender la

misma a tasas atractivas, de acuerdo a la mercancía que se exporta al país exportador.

* **Créditos de pago diferido.** El Beneficiario, al presentar la documentación de embarque al Banco Negociador, en estricto apego a los términos del crédito, éste le entrega un simple recibo, donde indica el pago será efectuado en la fecha fijada, de acuerdo a las condiciones del crédito. El Beneficiario se verá limitado, ya que al no existir letras, deberá esperar hasta el vencimiento para recibir el pago.

En países donde la emisión de letras de cambio, está sujeta al pago de impuesto del timbre este tipo de créditos son muy usuales.

d. Por la facilidad de transmitir derechos.

- **Crédito transferible.** Es aquel que permite al Beneficiario transferir total o parcialmente montos del crédito. La transferencia puede hacerse a uno o varios Beneficiarios, si el crédito permite embarques parciales.

e. Por la posibilidad de que el monto negociado esté disponible nuevamente al beneficiario.

- **Crédito revolvente.** Es aquel que una vez negociado, puede estar nuevamente disponible para el beneficiario de acuerdo al tipo de revolvencia al que está sujeto.

3.4.10.9) TERMINOS DE VENTA.

Son la cotización de venta pactada entre comprador y vendedor, que determina hasta donde llega el compromiso del vendedor y donde empieza el del comprador, así como quien cubrirá los gastos de flete, seguros y otros si así los hubiera.

A través de los años los términos de venta se han conocido por abreviaturas de su nombre en inglés, que consisten de 3 letras.

Se anexa tabla de las responsabilidades que contraen el comprador y el vendedor con respecto al pago de flete y seguro de la mercancía.

3.4.10.10) GENERALIDADES DEL CRÉDITO COMERCIAL.

El cliente importador debe llenar la solicitud correspondiente, la cual debe contener firmas de funcionarios de la empresa facultados para ello, y deberá ser autorizada por el Banco desde el punto de vista crediticio, para lo cual normalmente se le concede una línea de crédito al solicitante.

Una vez que los términos de la solicitud están correctos, el Banco Emisor establece el crédito a través de un Corresponsal con el que tenga relaciones y línea de crédito.

El Banco Corresponsal por regla general, antes de notificar o confirmar el crédito al

Beneficiario, autentica las firmas que lo calzan o comprueba que la contraseña sea correcta, verificando si el monto del crédito y sus condiciones, encajan dentro de la línea que le tenga asignada al Banco Emisor.

La documentación que generalmente se solicita y debe presentar el exportador en un crédito comercial es: giro, factura comercial, conocimiento de embarque y si el término de venta es CIF o CIP se requiere también póliza de seguro. Pudiéndose solicitar de acuerdo con la mercancía que se trate, algunos de los documentos adicionales ya mencionados.

DOCUMENTACION REQUERIDA.

MEDIOS DE TRANSPORTE.

Los medios de transporte más utilizados en la movilización de mercancías son:

- Marítimo.
- Aéreo.
- Terrestre: Camión, Ferrocarril.
- Multimodal: Incluye dos o más de los medios de transporte arriba mencionados.

CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE.

- a. Barco. Conocimiento de embarque marítimo.
- b. Avión. Guía aérea.
- c. Camión. Carta porte o talón terrestre.
- d. Ferrocarril. Talón de ferrocarril.
- e. Multimodal: Un solo conocimiento de embarque que ampara varias formas de transporte.

DOCUMENTOS DE TRANSPORTE.

En embarques marítimos, el conocimiento de embarque deberá ser presentado en juego completo, a menos que se haya estipulado lo contrario, debiendo estar firmado por la compañía naviera o sus representantes.

En un crédito comercial es común requerir la consignación de la mercancía al Banco Emisor, ya que generalmente se le está otorgando crédito al Importador, y por lo tanto la mercancía representa una garantía para el Banco y el poseedor de este documento es en realidad quien tienen el control de la misma.

Los conocimientos de embarque deberán ser limpios, esto quiere decir que no deberán contener cláusulas de declaren expresamente el estado defectuoso de las mercancías y/o del embarque.

FACTURA COMERCIAL.

Por lo que toca a la factura comercial, esta deberá ser expedida en la moneda del crédito. Las marcas, peso y número de bultos coincidirán en todos los documentos.

La descripción de la mercancía deberá ser detallada textualmente como se indica en el crédito.

La cotización debe aparecer preferentemente junto al valor de la factura. Los términos de venta más comunes son: CFR, CIF, DAF, FOB.

SEGURO DE LA MERCANCIA.

Es indispensable que en todos los casos la mercancía esté asegurada, ya que esta representa una garantía para el Banco Emisor y dado que su transporte trae consigo la posibilidad de pérdida o daño, el seguro protege los intereses tanto del cliente como los del banco.

La póliza de seguro deberá contener todos los datos del embarque como son: clase de mercancía, cantidad, marcas, peso, fecha y número del conocimiento, nombre del transporte, punto de embarque y de destino, indicando la firma y lugar donde pueda ser cobrada la póliza en caso de siniestro.

Cubrirá precisamente los riesgos solicitados en el crédito, debiendo aparecer éstos en el idioma del crédito para evitar malas interpretaciones; en caso de endosos cubriendo riesgos adicionales, estos deberán estar firmados o sellados por la Compañía de Seguros.

Salvo estipulación expresa en contrario en el crédito, la cobertura debe ser efectiva a más tardar a partir de la fecha de embarque.

DOCUMENTOS ADICIONALES.

Existen otros documentos que se pueden solicitar, dependiendo del tipo de mercancía, de los cuales destacan:

- Certificado de origen.
- Certificado de calidad.
- Certificado de peso.
- Certificado de análisis.
- Certificado de sanidad.
- Certificado de inspección.
- Certificado fitosanitario.
- Lista de empaque.

Por lo que toca a certificados de peso, inspección, calidad u origen, listas de empaque, factura consular, etc., estos deberán ser expedidos precisamente como se indica en el

crédito, coincidiendo entre sí con los demás documentos.

NEGOCIACION DEL CRÉDITO.

Al embarcar y tener toda la documentación en regla, el Beneficiario la presenta a su banco para su pago, quien efectúa una revisión de los documentos con especial cuidado, verificando que los datos que aparecen en cada documento coincidan con lo solicitado en el mismo crédito.

Es importante que el Beneficiario verifique el lugar de pago y vencimiento de su crédito.

Los créditos comerciales deberán ser negociados precisamente dentro de la validez del crédito, para evitar rechazo de pago por parte del Banco Emisor y/o Ordenante.

Normalmente todos los créditos comerciales que son establecidos están sujetos a las Reglas y Usos Uniformes aprobados para Créditos Documentarios (Revisión 1983) de la Cámara Internacional de Comercio. (Folleto No. 400).

El pago al Beneficiario se efectúa una vez que la documentación ha sido encontrada en estricto orden, por el Banco que tiene el compromiso de pago.

3.4.10.11) RESUMEN

CRÉDITOS COMERCIALES.

Es una obligación de pago que asume el Banco por cuenta de un comprador, al amparo de un contrato de apertura de crédito para liquidar una determinada cantidad de dinero a la vista o a plazo, a un vendedor en el extranjero.

Facilita el comercio interno y externo del país, creando confianza entre comprador y vendedor al ser el Banco el mediador en los pagos.

Por su naturaleza los créditos comerciales pueden ser:

Revocables
Irrevocables

Por el compromiso de pago del Banco intermedio pueden ser:

Notificados o avisados
Confirmados

Por la forma de pago pueden ser:

A la vista

De aceptación ó a plazo.

Otras modalidades son:

REVOLVENTES

NO REVOLVENTES

TRANSFERIBLES

INTRANSFERIBLES

Los créditos comerciales están dirigidos a :

La producción

La distribución

Las empresas de servicio

La garantía puede ser fianza o garantía real y se debe constituir un depósito por un porcentaje predeterminado del importe del crédito.

Los productos y mercancías deben viajar protegidas a través de los seguros adecuados a la naturaleza del bien.

Las comisiones son variables en función del plazo pago, modificaciones e intereses, según tarifas.

Se aplican intereses por el período comprendido entre la fecha de pago al beneficiario y a la liquidación por parte del acreditado.

Se documenta mediante un contrato de apertura de crédito en el cual se establecen las características de la operación de compra venta.

La evaluación del riesgo de crédito se hará en función de las características de la operación.

TERMINOLOGIA PARA EL FLETE Y TRANSPORTACION DE LA MERCANCIA

GRUPO "E" SALIDA

TERMINO DE VENTA	NOMBRE	FLETE	SEGURO
EXW	EX WORKS	COMPRADOR	COMPRADOR

GRUPO "F" SIN PAGO TRANSPORTE

TERMINO DE VENTA	NOMBRE	FLETE	SEGURO
FCA FAS FOB	FREE CARRIER FREE ALONGSIDE SHIP FREE ON BOARD	COMPRADOR COMPRADOR COMPRADOR	COMPRADOR COMPRADOR COMPRADOR

GRUPO "C" CON PAGO TRANSPORTE

CFR CIF CPT CIP	COST AND FREIGHT COST INSUR & FREIGHT CARRIAGE PAID TO CARRIAGE INSUR PAID	VENDEDOR VENDEDOR VENDEDOR VENDEDOR	COMPRADOR VENDEDOR COMPRADOR VENDEDOR
--------------------------	---	--	--

GRUPO "D" LLEGADA

TERMINO DE VENTA	NOMBRE	FLETE	SEGURO
DAF DES DEQ DDU DDP	DELIVERED FRONTIER DELIVERED EX-SHIP DELIVERED EX-QUAY DELIVERED DUTY UNPAID DELIVERED DUTY PAID	VENDEDOR VENDEDOR VENDEDOR VENDEDOR VENDEDOR	COMPRADOR COMPRADOR COMPRADOR COMPRADOR COMPRADOR

INSTITUCION BANCARIA

SOLICITUD DE CREDITO

SUCURSAL	NUM.	FECHA SOL. CTE.	FECHA	CALIFICACION BANXICO: A
AREA EMPRESAS / CORPORATIVA	EJECUTIVO			CALIFICACION BANAMEX: 1

INFORMACION GENERAL

GRUPO GOMEZ	EMPRESA CIA ARROCCERA, SA DE CV	No. CARTERA
ACTIVIDAD BENEFICIO, INDUSTRIALIZACION Y COMERCIALIZACION DE ARROZ		
PRINCIPAL ACCIONISTA DON JOSE LUIS GOMEZ	ADMINISTRACION DON JOSE LUIS GOMEZ	

AUTORIZACION

LINEA	ANTERIOR			SOLICITADA				MILLONES				
	MONTO		RIESGO ACTUAL	LINEA	CREDITO		CI / CGS		LINEA CREDITO		LINEA CI/CGS	
	ORIGINAL	M.E.	M.N.		M.E.	M.N.	M.E.	M.N.	M.E.	M.N.	M.E.	M.N.
P.D.	2,000.0								2,000.0			
PHA	55,000.0	16.0	40,534.0	PR		1,694.0			55,000.0		1,694.0	
CGS	2,000.0		230.0									2,000.0
CI	4,000.0											400.0
SUB-TOT	63,000.0		40,764.0			1,694.0			56,694.0		2,400.0	
GRUPO												
TOTAL	67,000.0		40,764.0			1,694.0			56,694.0		2,400.0	

PROPOSITO Y PLAZO

ADQUISICION DE 15 MAQUINAS AGRUPADORAS PARA EMPAQUES INDIVIDUALES DE ARROZ, DE ORIGEN Y MANUFACTURERA ESPAÑOLA AL 100%.
DISPONIBLE EN DOLARES, PLAZO TANTO CINCO AÑOS, INCLUIDOS 10 PAGOS SEMESTRALES.

GARANTIAS

FIANZA Y AVAL DE DON JOSE LUIS GOMEZ CON PATRIMONIO DE 32,663 MILLONES ADEMAS GARANTIAS PROPIAS DEL CREDITO. SE TOMARA COBERTURA CAMBIARIA A PLAZOS DE 180 DIAS DURANTE LA VIGENCIA DEL CREDITO.

INFORMACION FINANCIERA

MILLONES

CONCEPTO	AÑO		CONCEPTO	AÑO	
	DIC 90	Nov-91		DIC 90	Nov-91
VENTAS NETAS	38,472	36,699	INCREMENTO EN VENTAS (%)	-24	157
UTILIDADES	-3,879	2,775	UTILIDAD NETA/VENTAS NETAS	-10	3
ACTIVO TOTAL	54,250	75,518	UT. NETA/ CAP CONTABLE PROM	-11	7
PASIVO TOTAL	27,456	20,332	LIQUIDEZ	1.57	2.13
CAPITAL CONTABLE	20,794	53,186	APALANCAMIENTO	1	0.37

CAPITULO 4

4. RESUMEN EJECUTIVO

Invariablemente en cada año las operaciones de Cía. Arrocera S.A. de C.V. y su entorno son evaluados.

En los dos últimos ejercicios se han dado pormenores del proceso de desregularización efectuada por el sector oficial. La última evaluación se dio en Septiembre de 1991.

Con esta solicitud se propone operación específica para adquisición de equipo, apoyándola con un resumen de los avances del ciclo actual 1991 / 1992 , en comparación a las bases que se citaron en Septiembre último.

PROPOSITO DEL PRESTAMO REFACCIONARIO

Adquisición de 15 máquinas agrupadoras de empaques individuales de polietileno, de origen español con una inversión de 546,000.00 dls. ó 1,694 millones de pesos.

Se refinanciará al 100% .

PANORAMA GENERAL DE MERCADO

En acciones conjuntas las principales dependencias relacionadas como SARH, CONASUPO y SECOFI. han aplicado medidas para desregularización del medio agropecuario. En el caso particular del arroz, se liberaron las importaciones y el control de precios en algunas variedades de arroz blanco para el consumo.

Al retirarse la Conasupo de la concentración y comercialización, ha dejado un mercado abierto para los industriales y comerciantes, en donde nuestro cliente está participando activamente con sus operaciones.

Bajo estas condiciones el mercado sigue en evolución. De un grupo de ocho granos básicos, hoy en día solo el maíz y el frijol están bajo control.

RESULTADOS DEL CICLO ARROCERO 1991 / 1992

Se está confirmando la producción nacional de arroz palay, que en Junio de 1991 se estimó en 228,000 toneladas. La más baja de la historia en los últimos 10 años.

De esta forma seguirá prevaleciendo el desabasto para un consumo nacional de arroz

blanco estimado en 500 mil toneladas al año. Desde Octubre de 1991 se está recurriendo activamente a las importaciones.

El programa particular de captación de nuestro cliente lleva un buen avance, con un 82% de las 115 mil toneladas que se fijaron. Es factible que al concluir el ciclo natural del arroz alcance su meta, participando en forma importante en el abasto local.

En precios no han existido desviaciones relevantes. La tonelada de arroz palay en el mercado nacional es de 700,000.00 promedio, y en el norteamericano 214.00 dls.

APLICACIONES Y BENEFICIOS DEL NUEVO EQUIPO POR ADQUIRIR

Las 15 maquinas agrupadoras se instalaran en la línea de envase de su planta industrial .

Su objeto no es modificar la capacidad instalada actual, sino sustituir el proceso final de embalaje manual.

Obtendrán mejoras en productividad y un equilibrio en sus procesos integrales, evitando amenazas de cuellos de botella.

ANALISIS FINANCIERO HISTORICO Y PROYECTADO

A Noviembre de 1991 la empresa incrementa sus volúmenes de captación de arroz y crecimiento en ventas.

Reportan un índice de liquidez del 2x1 y estructura financiera equilibrada con 0.4 de apalancamiento. Los créditos bancarios que son el 75% de su pasivo total, corresponden totalmente a nuestro banco.

Su generación interna cubrió por sí sola el crecimiento neto del capital de trabajo del ejercicio parcial a Noviembre de 1991.

Para el análisis de las proyecciones, se aplicó sensibilización a los 5 ejercicios presentados por el cliente; a partir de 1992.

Se estructuró un escenario buscando un nivel óptimo de operaciones de la empresa, y máxima demanda potencial de crédito utilizable para compra de materia prima en cada ejercicio y ciclo arrocerero.

Con esta base se incorpora el monto del préstamo refaccionario solicitado, encontrando su comportamiento.

En general los resultados son positivos.

Después de cubrir su ciclo operativo, se obtienen recursos suficientes para liquidación de capital e intereses de la solicitud. Obteniendo buenos índices de desempeño en estructura financiera y liquidez.

LIMITES SOLICITADOS Y VIGENTES

PROPOSITO DEL PRESTAMO REFACCIONARIO SOLICITADO

El crédito solicitado será destinado a la adquisición de un sistema automático para el empaque final de arroz terminado, con la siguiente descripción e inversión:

<u>DESCRIPCION</u>	<u>INVERSION TOTAL</u>
15 Maquinas agrupadoras de empaques individuales de polietileno marca PRODEC. Origen y manufactura española al 100%	546,000.00 Dlls. Us. (1,694.00 millones M.N.)

FONDEO DE LA OPERACION

La operación será financiada al 100% en dólares americanos, a través del Banco Santander.

La vigencia del crédito será máximo de cinco años, con los términos y condiciones operativos que determine nuestra área de Financiamiento a las Importaciones.

A partir de que notifiquemos nuestra aceptación del crédito, el proveedor Español iniciará la fabricación de las 15 maquinas para ser entregadas en un término de seis meses.

SITUACION DE LAS LINEAS DE CREDITO ANTERIORES VIGENTES.

Con fecha 19 de septiembre de 1991, nuestro Comité de Crédito aprobó para la solicitante Cia. Arroceram, límites individuales hasta por 63,000 millones de pesos y otros adicionales al grupo por 4,000 millones para un gran total de 67,000 millones de pesos.

Dentro de la autorización individual para la Arroceram, está incluido Préstamo de Habilidad ó Avío hasta por 18'0 M. de dólares ó 55,000'0 M. de pesos, destinado a financiar las actividades del ciclo arrocerero correspondiente a 1991 / 1992

Además de las garantías propias del crédito, se tomaron las adicionales en primer lugar del terreno e inmueble donde se ubica la planta industrial de la acreditada. Maquinaria y equipo propiedad de la misma, y sus filiales .

Las garantías reales adicionales se integran por 39,663'0 M. en inmuebles y 61,844'0 M. en maquinaria y equipo. Valor comercial de avalúo técnico especializado, efectuado por nuestro Departamento de Avalúos, en septiembre de 1991

4.1 ANSSISIS CUALITATIVO

4.1.1.) ANTECEDENTES DEL GRUPO

4.1.2.) EMPRESAS INTEGRANTES

Cía. Arroceras , S.A. de C.V. fue fundada en Septiembre de 1955. Actualmente es la empresa principal del Grupo Gomez cuya trayectoria en el giro arroceros supera los cincuenta años. Las empresas integrantes son:

<u>EMPRESA</u>	<u>UBICACION</u>	<u>GIRO</u>
Cia. Arroceras , S.A. de C.V.	Sta. Clara México	Molino de arroz
Arroceras El Globo,	Los Mochis, Sin.	Molino de arroz
Arroceras Morelos	Chiapas, Chi.	Molino de arroz

El principal del Grupo es Don Jose Luis Gomez, consejero y accionista de nuestro banco. La participación accionaria de las empresas está repartida entre miembros de la Familia Gomez.

Con los dos molinos de arroz mencionados, este Grupo conforma una planta industrial de alta capacidad, calificada por SECOFI y CONASUPO como la beneficiadora de arroz más grande del país y por lo tanto líder en industrialización y comercialización.

4.1.3.) ORGANIZACION

Toda la captación de arroz proveniente de la producción nacional e importaciones y su comercialización como producto terminado, se efectúa mediante la representación de Cía. Arroceras , S.A. de C.V., en su centro de decisiones.

Desde este centro de operaciones se coordina la recepción del producto, de acuerdo a su procedencia, destinándolo a las diferentes instalaciones de sus molinos para su beneficio y posterior comercialización. La planta industrial de Santa Clara, opera como el principal centro procesador y las dos restantes como sus maquiladores.

La ubicación de los dos molinos mencionados es estratégica, ya que cubren las zonas Norte, Centro y Sur del país y las principales regiones productoras de arroz. Asimismo en Sinaloa tienen acceso por la frontera norte y costa del pacífico para la recepción de

importaciones.

Esta situación les da amplio margen de maniobra para recepción y distribución.

4.1.4. MERCADO

4.1.5.) PANORAMA GENERAL

En nuestro análisis de Septiembre pasado, se citaron detalles de las modificaciones en el mercado y la comercialización de arroz presentadas en los dos últimos ciclos y en el entorno agropecuario en general. En resumen estas modificaciones son:

Conasupo, quien antes regulaba totalmente la captación y comercialización de arroz, se ha retirado, liberando las operaciones. Únicamente sigue ejerciendo control sobre el maíz y frijol.

En el Grupo de los primeros ocho granos básicos incluido el arroz, la SARH eliminó el precio de garantía para el productor, exceptuando el maíz y frijol.

Simultáneamente la SECOFI ha desregularizado el control de precios de arroz terminado para el consumidor final en sus clasificaciones de más alta calidad con 5% de quebrados. Solo persiste control en arroz blanco de consumo popular con 15 y 20% de quebrados.

Se liberó la importación de arroz en cualquiera de sus formas, palay, semiprocesado y terminado. Anteriormente solo a Conasupo le era permitido importar.

Todas estas reformas, que en el fondo persiguen dar los pasos para una economía abierta en el entorno agropecuario y sentar las bases para el proyecto de Bolsa Agropecuaria, siguen en evolución.

Los cambios y desregularización en las actividades arroceras, ha traído beneficios evidentes ya que ahora los industriales y comercializadores en vez de tener un solo cliente como era Conasupo, ahora disponen de un mercado abierto que se está rigiendo por la oferta y demanda. Cada entidad participante esta creando sus propias expectativas de acuerdo a su conocimiento del ramo y capacidad de captación y distribución.

Cía. Arroceras ha tomado inmediata iniciativa de ésta situación integrando una importante cartera de cerca de 1,800 clientes, en donde se incluyen las principales cadenas de autoservicio del sector privado tanto en el D.F. como en el interior, además de otros distribuidores mayoristas y medio mayoristas y la Central de Abastos.

Las cifras preliminares de su cierre fiscal a Diciembre de 1991, indican buenos resultados en colocación y comercialización de sus productos.

4.1.6.) RESULTADO DEL CICLO ARROCERO 1991 / 1992

4.1.7.) GENERALES

El ciclo natural de la producción de arroz en nuestro país comprende del mes de Agosto a Junio del siguiente año.

El actual ciclo 1991 / 1992 está entrando a su etapa final, con la terminación de la cosecha otoño-invierno que aporta más del 90% de la producción nacional; solo resta la etapa primavera-verano que ya no es representativa para los volúmenes finales de arroz producido.

De hecho, el pronóstico de una producción de 228 mil toneladas de arroz palay para el presente ciclo, anunciado en Junio de 1991, se está cumpliendo en buena medida. En la primer quincena de Enero del actual, cifras no oficiales indicaban una probable cosecha de entre 220 y 235 mil toneladas de arroz.

Lo cual será la más baja producción del país por lo menos en los últimos diez años, influenciada por la baja producción de Sinaloa; anteriormente el estado líder productor de arroz palay, en donde hubo un desacuerdo de precios.

Por regiones no existieron modificaciones relevantes fuera del pronóstico, exceptuando la región de Sinaloa, en donde por las excesivas lluvias se estima una pérdida de aproximadamente 15 mil toneladas del producto.

Si consideramos la cifra óptima de 235 mil toneladas de arroz palay, de estas se obtendrán 141 mil toneladas de arroz blanco comestible, que es el 60% de rendimiento normal del beneficio. Contra un consumo nacional estimado en cerca de 500 mil toneladas anuales, solo se está cubriendo el 28% de la demanda interna para consumo.

Consecuentemente desde el mes de octubre de 1991, se está recurriendo a las importaciones. Considerando éstas, y la producción nacional, se estima que a este mes de Enero se está satisfaciendo aproximadamente un 60% de las 500 mil toneladas necesarias.

4.1.8.) DE LA EMPRESA

Considerando el ciclo natural arrocero, nuestro cliente se fijó una meta de captación de 140 mil toneladas de origen nacional e importado. Su más alta cifra de captación anterior ha sido de 100 mil toneladas.

Entre Septiembre de 1991 y este mes de Enero tiene existencias acumuladas por 115 mil toneladas, de las cuales el 50% son de la producción nacional. Por los próximos tres meses, en donde el producto nacional será nulo, tiene programadas importaciones para llegar a la meta fijada; para lo cual cuentan con excedente capacidad de almacenaje y beneficio.

Proporcionalmente, esas 140 mil toneladas propuestas, significarán el 61% de la producción nacional de arroz palay, y si obtenemos 84 mil toneladas como el 60% de arroz blanco beneficiado; nuestro cliente estará participando con un relevante 16% del abasto para el consumo nacional.

4.1.9.) PRECIOS

Con la eliminación del precio de garantía, el precio del arroz en México, ha evolucionado de un precio concertado que se propone como estimativo al inicio del ciclo, a un precio de mercado en plenitud de ciclo, fijado por la oferta y la demanda.

Las variaciones entre los precios estimados al inicio del ciclo y los actuales son las siguientes:

<u>PRECIOS</u>	<u>SEPT. '91</u>	<u>ENERO '92</u>
Nacional		
Arroz Palay	750,000.00	700,000.00 (promedio)
Internacional		
Mercado U.S.A.		
Arroz Palay	214.00 dils.	213.00 dils.
Arroz Blanco	385.00 dils.	398.00 dils.
Asía		
Arroz Blanco	352.00 dils.	317.00 dils.

Como se observa, prácticamente se ha dado sin desviaciones relevantes el pronóstico de Septiembre.

Estas muestras se refieren a las variedades de arroz más comerciábiles, con un 5% de quebrados. Los precios indicados son por tonelada métrica. Del mercado Asiático únicamente están permitidas las exportaciones de arroz terminado ó blanco.

4.1.10.) APLICACIONES DEL NUEVO EQUIPO POR ADQUIRIR.

En el conjunto de sus tres molinos, el Grupo Gomez Jimenez dispone de la siguiente capacidad instalada, en las fases más importantes del proceso de beneficio de arroz.

Recepción	1,440 Miles de toneladas métricas.
Molienda	505
Almacenaje	2,280

Con estas cifras el Grupo dispone de capacidad de sobra para procesar y almacenar por si solo cualquier producción nacional individual de arroz de los últimos diez años.

En los molinos del interior, el aprovechamiento promedio es de un 35% . Y en Santa Clara que es el principal centro procesador, la utilización llega al 85% .

En el molino de Santa Clara disponen de una línea de envase en bolsas de polietileno para el arroz terminado, consistente en 15 maquinas automáticas que arrojan individualmente las bolsas de arroz selladas de entre uno y dos kilogramos cada una.

Al final de la banda transportadora, se requieren tres operarios por máquina para recolectar y agrupar las bolsas en sacos o cajas como embalaje final.

En estas instalaciones, las quince maquinas agrupadoras que se adquirirán, serán adaptadas individualmente al final de cada banda transportadora, para efectuar la agrupación de bolsas individuales de arroz y empaque en conjunto, en forma automática en un solo paso.

Por lo tanto la aplicación de este equipo no modificará las cifras de su capacidad instalada de producción y beneficio y solo sustituirá un proceso del empaque que se viene efectuando hasta ahora en forma manual.

4.1.11.) BENEFICIOS QUE OBTENDRAN CON LA INSTALACION DEL EQUIPO.

El Grupo es autosuficiente en los procesos pesados de molienda y almacenaje de arroz.

Con la tendencia actual de comercialización y apertura, Don Jose Luis Gomez preve que sus volúmenes de captación podrán y deberán ser cada vez mayores. Por lo tanto en otros procesos finales más finos y de precisión, como son la selección del grano terminado, su control de calidad y envase, debe existir un equilibrio en el proceso integral, que elimine cualquier posibilidad de un cuello de botella.

Durante 1991, para su control de calidad ya adquirieron una máquina de origen norteamericano, con sistema de rayos infrarojos, que selecciona y elimina el arroz pulido que presenta manchas o imperfecciones.

Con la adquisición de las 15 maquinas agrupadoras, solo requerirán de un operario por máquina en vez de los tres que necesitaba el proceso manual. Además del incremento en productividad que obtendrán, modernizarán totalmente la línea de empaque, cubriendo sus propósitos de equilibrar las etapas de los procesos, para la expectativa de operaciones que es esperada en los próximos ciclos.

4.2. ANALISIS FINANCIERO

4.2.1. ESTADOS FINANCIEROS HISTORICOS

Se analizan estados financieros dictaminados por el auditor externo de la empresa, por 12 meses de operación terminados al cierre de Junio de 1989 y 1990 y ejercicio terminado por seis meses de operación al 31 de Diciembre de 1990. Este último, incluido por reformas a la miscelánea fiscal.

Se incluye estado financiero interno parcial por 10 meses de operación al 30 de noviembre de 1991.

La información no presenta valores reexpresados, con excepción de superávit por revaluación de activos fijos determinados por avalúo técnico.

Al final del análisis histórico, se comentan las proyecciones financieras y conclusiones.

4.2.2. VENTAS Y PRODUCTIVIDAD

Como referencia a nuestros comentarios, se citan las toneladas operadas en cada ejercicio.

	<u>JUN '89</u>	<u>JUN '90</u>	<u>DIC '90</u>	<u>NOV '91</u>
TONS. OPERADAS	82,000	60,000	55,000	95,000

Al cierre de junio de 1990 existe una disminución en el tonelaje operado, que se refleja en un decremento en ventas del 17%. Derivado de una reducción estratégica de la empresa ante la sobresaturación de oferta que existió en ese período.

En ese mismo cierre de 1990 se observan marcadas disminuciones en los márgenes de utilidad bruta y operativa, a los cuales agregando la carga financiera del ejercicio, dieron como resultado una pérdida neta de casi 10,000 millones de pesos.

Las razones que provocaron esa pérdida fueron en primera instancia aumento del costo de ventas por el incremento en el precio del arroz palay, mismo que dejó de registrarse bajo el precio de garantía oficial y se incrementó a un precio concertado y de mercado. En el aspecto operativo, la desregularización de las operaciones de comercialización, hicieron necesario que por primera vez, nuestro cliente iniciara una extensa movilización en promoción, publicidad, fuerza de ventas, etc., lo cual incrementó los gastos de operación que subieron de 3 a 8 puntos porcentuales en su relación a ventas.

A Diciembre de 1990 los gastos de operación se mantienen con aumentos no relevantes, pero se sigue observando pérdida neta. Esto se debe a que en el último trimestre del año, sus operaciones están concentradas plenamente en la captación de arroz, por lo tanto su costo de ventas esta integrado casi totalmente por compras de arroz palay, con una casi nula utilidad bruta.

En el parcial de 1991, el tonelaje de arroz casi se duplica y con el procesamiento y comercialización del producto del ciclo anterior, se abre el margen bruto y se vuelven a obtener utilidades con productividades similares a 1989, en donde aún no se gestaban los cambios en el medio arrocero ya comentados.

Con ventas cercanas a los 100 mil millones en Noviembre de 1991, al cierre del ejercicio estiman haber logrado ventas por 115 mil millones, lo cual es el 88% de la meta fijada por 130 mil millones de pesos.

4.2.3) LIQUIDEZ

De acuerdo al comportamiento del índice, la empresa muestra una buena posición en su liquidez al corto plazo. La rotación de sus cuentas por cobrar se desenvuelve en un ciclo promedio de 30 a 45 días, lo cual es aceptable dentro del medio comercial.

A Junio de 1990 se observa un importante incremento en las existencias de inventarios. Esta acumulación es resultante de la estrategia seguida en ese período, de no incurrir en la sobresaturación de oferta que existió durante la primera mitad de 1990, y la conveniencia de aguardar a una estabilización de los mercados y mejores precios. Estas existencias fueron desplazadas en el transcurso del segundo semestre de ese año.

Diciembre de 1990 y Noviembre de 1991, son períodos plenos de captación de arroz que finalizarán entre Enero y Febrero del siguiente año. Observamos que con mayores volúmenes, a Noviembre de 1991 están manteniendo o mejorando sus índices de rotación. Los marcados desfases del ciclo financiero contra el ciclo de pago a proveedores, son normales en el giro, ya que al agricultor los pagos son invariablemente al contado.

4.2.4) ESTRUCTURA FINANCIERA

El pasivo bancario integra la parte mayoritaria de los pasivos de la empresa. Tradicionalmente su relación rebasa el 75% del total, todo contratado con nuestra Institución para compras nacionales y de importación. Los meses de Junio muestran etapas de recuperación y amortización de los créditos y los meses finales de 1990 y 1991 son pleno desarrollo del ciclo y por lo tanto se puede considerar como el máximo apalancamiento que alcanzan con el apoyo bancario.

En Diciembre de 1990 resalta una reducción del capital contable, lo cual en efecto corresponde a una disminución del capital social variable por 12,528 millones de pesos, efectuado como estrategia de fin de año. El movimiento virtualmente fue contable no existiendo una real descapitalización de la empresa ya que en los primeros días de 1991, fue reintegrado; y así se observa en el cierre parcial de Noviembre de 1991. Estos movimientos fueron comentados por el principal de la empresa y confirmados directamente con su auditor externo.

En general muestran una estructura financiera equilibrada.

4.2.5.) GENERACION DE FONDOS

Los movimientos relevantes observados en nuestro análisis son: En Junio de 1990 el incremento en la inversión del capital de trabajo, corresponde a la estrategia de reducción de operaciones de comercialización y acumulación de inventarios. El alto déficit de casi 42,000 millones en la generación neta operativa fue cubierto con un sustancial aumento al capital social variable, hasta por 35,334 millones. El apoyo bancario aportó 7,961 millones con lo que cerraron el ciclo. Existieron remanentes que se aplicaron a inversiones no operativas relativamente bajas.

En Diciembre de 1990, aún con pérdida y generación bruta negativa, la reducción en el capital de trabajo les permitió obtener generación neta positiva.

En este ejercicio aplicaron la reducción del capital social variable hasta por 12,528 millones de pesos, que fue soportada por aumento de 13,177 millones de pesos en los créditos bancarios.

De acuerdo a ese movimiento en su capital contable, la estricta observación de las fuentes de recursos y su aplicación, indicaría tal vez una inadecuada utilización de los recursos crediticios. Sin embargo la disminución del capital social fue estratégica y no una real descapitalización.

En Noviembre de 1991, su generación bruta por si sola ha cubierto el crecimiento del capital de trabajo, para arrojar una generación neta positiva por 252 millones.

Con la reincorporación de capital, liquidaron pasivo bancario y efectuaron compras de activo fijo.

Para otras aplicaciones no operativas, utilizaron recursos de tesorería.

4.3 PROYECCIONES FINANCIERAS

La empresa presentó estados financieros proforma por un período de cinco ejercicios completos a partir de 1992 con la base histórica del último ejercicio real a Noviembre '91. La información fue sensibilizada por nosotros a partir de las siguientes bases:

4.3.1.) BASES DE LA EMPRESA

Consideraron correctamente las premisas del préstamo refaccionario propuesto, pero en sus cifras de balance no incluyeron apropiadamente los créditos de avío que se contratan en cada ciclo arrocerero; omitiendo el efecto de apalancamiento y gasto financiero que es normal en sus operaciones.

En consecuencia y aunado a los crecimientos en ventas que estimaron, resultaban utilidades y productividad altos en relación a su promedio y precedente histórico.

4.3.2.)BASES DEL ANALISIS

Con precios constantes, se consideró el monto de 55,000 millones máximo del crédito de avío vigente. Las etapas del ciclo arrocerero demuestran que entre los meses de Noviembre y Febrero, existe una importante demanda de crédito por parte de la empresa.

Los saldos del crédito de avío reflejados en Diciembre de cada año; son un estimado de la demanda potencial para materia prima, y por lo tanto el máximo apalancamiento probable en cada cierre de ejercicio.

Los crecimientos operacionales más importantes se dan en el proyectado de 1992. Con este escenario se agregó el P.R. solicitado por 546 mil dólares. Manteniendo los valores constantes, los subsecuentes ejercicios del proyecto revelan el comportamiento y amortización semestral del crédito propuesto.

Las operaciones en dólares, están incluidas en moneda nacional.

4.3.3.PREMISAS DE LA SENSIBILIZACION

VENTAS Y PRODUCTIVIDAD

A pesos de 1991, se consideró un precio promedio unitario de venta, de 1'038,937.00 por tonelada de arroz, con incrementos proporcionales en volúmenes. En 1992 se obtiene un crecimiento en ventas del 27% y en los subsecuentes ejercicios índices constantes del 15%

<u>AÑO</u>	<u>TONELADAS</u>	<u>PRECIO PROMEDIO</u>	<u>VENTAS</u>
1992	120,315	1'038,937	125,000
1993	138,603		144,000
1994	159,394	1'038,937	165,600
1995	183,303		190,440
1996	210,798		219,000

4.3.5.)COSTO DE VENTAS Y GASTOS OPERATIVOS

En costo de ventas, se tomó la misma relación/ventas de 83% del último ejercicio histórico.

En gastos operativos se adopto la base del 8% rel./vtas. y aumentos graduales hasta un

máximo del 10% en 1996 estimados por incrementos en gastos de comercialización y ventas.

4.3.6.) TIPO DE CAMBIO DOLARES U.S. C.Y.

Nuestra central de cambios proporcionó el tipo de cambio de venta estimado al cierre de 1992, en razón a un deslizamiento diario de 0.20 céntavos. Se siguió el mismo criterio en los restantes años proyectados.

1992	3,169.40	x	dolar
1993	3,242.40		
1994	3,315.40		
1995	3,388.40		
1996	3,461.40		

4.3.7.) GASTOS FINANCIEROS

Con la tendencia actual de baja producción nacional de arroz, financiamientos en dólares de reciclaje de C.C.C. para compra de cosecha nacional e importaciones; el crédito de avío por 55,000 millones muestra una proporción del 27% de crédito en moneda nacional y 73% en dólares.

Considerando la liberación actual del mercado, se siguió la misma tendencia en uso de recursos.

4.3.8.) PRESTAMO REFACCIONARIO

Capital inicial 546,000 dlls. al 5% anual.

Se efectuó un cálculo global al vencimiento por saldos insolutos semestrales; valorizando en misma forma al cierre de ejercicios.

I.S.R. Y P.T.U.

I.S.R. 35%

P.T.U. 10%

4.3.9.) CAPITAL DE TRABAJO

Estimado en base a los siguientes índices de rotación:

Días de cartera	45 días
Días de inventario	186 días (inicial en 1992)
Días de proveedores	5

La recuperación de cartera es resultante del promedio histórico de los últimos ejercicios reales.

En comparación al histórico real de 1991, los días de inventario se incrementan notablemente; derivado del propio crecimiento que tendrá el capital de trabajo. A partir de 1993, se plantea mantener inversiones constantes en inventarios, con mejores índices en la rotación.

El pago a proveedores ó productores de arroz, seguirá siendo como hasta ahora prácticamente de contado.

4.3.10) ESTRUCTURA FINANCIERA

Dentro del pasivo se incluye en todos los ejercicios la demanda probable comentada, para compra de materia prima y las porciones circulante y a largo plazo del préstamo refaccionario, incluida su amortización del primer año.

El pasivo bancario se programa como la partida más importante del pasivo total, como ha sido la trayectoria histórica de la empresa.

En el capital social es programada una aportación de socios por 6,352 millones para ubicar el capital social total en 40,930 millones de pesos que es el 63% del capital contable en el ejercicio de arranque.

Todas las utilidades serán reinvertidas con negociación y compromiso de no disminución del capital propio.

La mezcla de financiamiento de capital del proyecto, demuestra una estructura financiera equilibrada con apalancamientos menores a la unidad misma tendencia de los períodos históricos.

4.3.11) GENERACION DE FONDOS

Con el escenario estructurado, el ejercicio de 1992, mostrará los crecimientos operacionales relevantes en ventas y capital de trabajo.

Al cierre de 1992, el préstamo refaccionario mostrará un saldo valorizado de 1,384 millones, ya aplicados los dos primeros pagos semestrales del primer año. En los ejercicios siguientes su amortización se preve en forma normal.

ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

CLIENTE:
AUDITOR:
MILLONES DE PESOS
AUDITADO:
SALVEDAD:
FECHA:

CUA. ARROCERA, SA DE CV	GRUPO: GOMEZ
-------------------------	--------------

AUDITADO CON 30-JUN-89	AUDITADO CON 30-JUN-90	AUDITADO CON 31-DIC-90	DIRECTO SIN 30-NOV-91	
				0

RAZONES FINANCIERAS BASICAS

1	VENTAS NETAS	60,686	50,356	38,472	58,699	0
2	UTILIDAD NETA	993	(9,209)	(3,879)	2,775	0
3	UTILIDAD NETA / VENTAS NETA	1.6%	-18.3%	-10.1%	2.8%	ERR
4	CAPITAL DE TRABAJO	6,729	32,357	15,759	23,073	0
5	INDICE DE LIQUIDEZ	2.0	4.5	1.6	2.1	ERR
6	DIAS CARTERA	14	36	45	39	ERR
7	DIAS INVENTARIO	69	259	141	108	ERR
8	CAPITAL CONTABLE TANGIBLE	16,374	43,179	26,772	55,164	0
9	APALANCAMIENTO CR/SR	0.4 0.9	0.2 0.3	1.0 1.5	0.4 0.8	ERR ERR

BALANCES

10	CAJA	385	414	1,889	827	
11	CLIENTES	2,402	5,078	9,520	11,721	0
12	INVENTARIO	10,110	34,066	29,723	26,802	0
13	PAGOS ANTICIPADOS	712	1,209	957	1,263	
14	OTRAS CxC					
15	DEUDORES DIVERSOS	44	702	1,126	2,792	
16	IVA POR ACREDITAR					
17	ACTIVO CIRCULANTE	13,653	41,500	43,215	43,808	0
18	ACTIVO FIJO	9,488	10,674	10,825	31,485	0
19	INVERSION EN SUBSIDIARIAS					
20	CARGOS DIFERIDOS	157	148	188	605	
21	INTANGIBLES	22	22	22	22	
22	OTROS ACTIVOS					
23	TOTAL OTROS ACTIVOS	9,667	10,644	11,035	32,119	0
24	TOTAL ACTIVO	23,320	62,344	64,250	75,518	0

25	BANCOS CORTO PLAZO		7,961	21,138	16,626	
26	PROVEEDORES	155	640	5,582	157	
27	GASTOS ACUMULADOS	5,581	223	214	662	
28	ISR Y PTU POR PAGAR	1,111	136		2,086	
29	ANTICIPOS CLIENTES					
30	ACREEDORES DIVERSOS Y R.	77	183	522	601	
31	POR CIRC DEUDA LP					
32	PASIVO CIRCULANTE	5,924	9,143	27,456	20,332	0
33	BANCOS LARGO PLAZO					
34	ISR Y PTU DIFERIDOS					
35	INT MINORITARIOS					
36	RESERVAS PRIM ANT/CONTING					
37						
38	PASIVO LARGO PLAZO	0	0	0	0	0
39	TOTAL PASIVO	6,924	9,143	27,456	20,332	0
40	CAPITAL SOCIAL	30	30	30	30	
41	CAPITAL SOCIAL	5,607	40,941	28,413	34,548	
42	RESERVAS	7	7	7	7	
43	SUPERAVIT Y REVALUACION	8,640	8,640	8,640	28,122	
44	UTILIDAD RETENIDAS	1,119	2,792	(6,417)	(10,296)	
45	UTILIDAD DEL EJERCICIO	993	(9,209)	(3,879)	2,775	0
46						
47	PRIMA SUSCRIPCION ACCIONE					
48	CAPITAL CONTABLE	16,396	43,201	26,794	55,186	0
49	TOTAL PASIVO+CAPITAL	23,320	52,344	54,250	75,518	0
	INICIALES DEL ANALISTA					
	PASIVO CONTINGENTE					

MILLONES DE PESOS

FECHA:

NUMERO DE MESES:

ESTADO DE RESULTADOS

	30-JUN-89		30-JUN-90		31-DIC-90		30-NOV-91		
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	
50 VENTAS NETAS	61,866	100	51,356	100	38,472	100	18,079	100	ERR
51 COSTO DE VENTAS	52,350	87	47,278	93	30,064	79	81,704	83	ERR
52 UTILIDAD BRUTA	7,335	13	3,050	6	403	1	10,925	17	0 ERR
53 DEPRECIACION	1,770	3	3,996	8	3,298	9	7,022	7	ERR
54 GASTOS DE VENTA Y ADMON.	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
55	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
56 TOT GASTOS DE OPERACION	1,770	3	3,996	8	3,298	9	7,022	7	0 ERR
57 UTILIDAD DE OPERACION	5,565	10	(916)	(2)	(2,895)	(8)	3,973	10	0 ERR
58 EFECTO MONETARIO (UTIL.)	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
59 OTROS GASTOS (INGRESOS)	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
60 COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
61 EFECTO CAMBIARIO (UTIL.)	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
62 PRODUCTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	ERR
63 GASTOS FINANCIEROS	3,977	7	8,293	16	909	3	4,927	5	ERR
64 UT ANTES IMPUESTOS	2,069	3	(9,299)	(18)	(3,876)	(10)	5,046	5	0 ERR
65 ISR Y PTD CAUSADO Y DIF	169	1	0	0	0	0	1,746	2	ERR
66 UTIL PART MINORITARIA	297	0	0	0	0	0	505	1	ERR
67 UTILIDAD NETA	993	2	(9,299)	(18)	(3,876)	(10)	2,779	3	0 ERR

RAZONES COMPARATIVAS

68	ING NOMINAL VENTAS		-17.02%		52.00%		154.55%	
69	YASA DE INFLACION							
70	CRECIMIENTO EN VENTAS		-17.02%		52.00%		154.55%	0.00%
71	MARGEN OPERATIVO	10.00%		-1.32%		-7.51%		ERR
72	GEN. BRUTA VENTAS	0.00%		-17.07%		-9.54%		ERR
73	GEN BRUTA CAP. CONT	0.00%		-20.63%		-13.76%		ERR
74	GEN BRUTA ACTIVO TOTAL	0.00%		-17.19%		-2.77%		ERR
75	UTIL OP/DEPR GASTOS FIN	1.5		-0.1		-2.7		ERR
76	BANCOS+EMISIONES CND	ERR		-0.2		16.3		0.0
77	VENTAS/ACTIVO TOTAL	2.6		1.0		0.7		ERR
78	ACTIVO TOTAL CAP. CONT	1.4		1.2		2.0		ERR
79	ACTIVO CIRC/PASIVO CIRC	2.0		4.5		1.6		ERR
80	PRUEBA DEL ACIDO	0.5		0.8		0.5		ERR
81	DIAS PROVEEDORES	1.1		4.9		26.4		ERR
82	CICLO OPERATIVO PROMEDIO			3.5		0.5		ERR

* PONDERADO A 12 MESES

INFORMACION ADICIONAL

12.1	MERCANCIAS EN CONSIGNACION						
12.2	PRODUCTO TERMINADO	7,024	29,403	24,335	28,802		
12.3	PRODUCTO EN PROCESO						
12.4	MATERIAS PRIMAS	1,618	4,607	5,312			
12.5	ANULOS A PROVEEDORES	628	50	46			
12.6	MERCANCIAS EN TRANSITO						
12.7							
12.8	SUB-TOTAL	10,110	34,066	29,723	28,802	0	
12.9	RESERVA						
12	TOTAL INVENTARIOS	10,110	34,066	29,723	28,802	0	

11.1	CLIENTES	2,402	5,079	9,520	11,741		
11.2	DOCUMENTOS DESCONTADOS						
11.3	SUB TOTAL	2,402	5,079	9,520	11,741	0	
11.4	ESTIM CIYAS INCOBRABLES						
11	SALDO NETO A CLIENTES	2,402	5,079	9,520	11,741	0	

18.0	TERRENOS E INMUEBLES						
18.1	DEPRECIACION(-)						
18.2	REVALUACION(+)						
18.3	AMORTIZACION						
18.4	SUBTOTAL	0	0	0	0	0	
18.5	MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO	1,130	2,536	2,895	4,027		
18.6	DEPRECIACION(-)	291	502	710	664		
18.7	REVALUACION(+)	8,640	8,640	8,640	28,122		
18.8	AMORTIZACION(-)						
18.9	SUBTOTAL	9,469	10,674	10,825	31,485	0	
18	ACTIVOS FIJOS NETOS	9,469	10,674	10,825	31,485	0	

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

CLIENTE:

GRUPO: GOMEZ

	30-JUN-89	30-JUN-90	31-DIC-90	30-NOV-91	0
FECHA:	12	12	8	11	0
NUM. DE MESES:					0
FONDOS DE OPERACION (+)					
83 UTILIDAD NETA		(9,209)	(3,879)	2,775	0
84 DEPRECIACION		211	208	(46)	(664)
85 CARGOS NO MONETARIOS		0	0	0	0
86 GENERACION BRUTA		(8,998)	(3,671)	2,729	(664)
FUENTES OPERATIVAS (+)					
87 PROVEEDORES		485	4,642	(5,425)	(157)
88 GASTOS ACUMULADOS		(5,358)	(9)	448	(662)
89 ISR Y PTU POR PAGAR		(975)	(126)	2,086	(2,086)
90 ANTICIPOS CLIENTES		0	0	0	0
91					
92					
93					
94 FUENTES OPERATIVAS		(5,848)	4,797	(2,001)	(2,905)
USOS OPERATIVOS (-)					
95 CLIENTES		2,677	4,441	2,201	(11,721)
96 INVENTARIO		23,056	(4,343)	(2,921)	(26,802)
97 OTRAS CTAS x COBRAR		0	0	0	0
98 INVERSION SUBSIDIARIAS NET		0	0	0	0
99 PAGOS ANTICIPADOS		497	(252)	306	(1,263)
100 IVA POR ACREDITAR		0	0	0	0
101 USOS OPERATIVOS		27,130	(164)	(414)	(30,786)
102 GENERACION OPERATIVA		(41,976)	1,260	252	36,217
FUENTES NO OPERATIVAS (+)					
103 APORTACIONES DE CAPITAL		35,334	(12,528)	6,135	(34,578)
104 BANCOS CORTO PLAZO		7,961	13,177	(4,512)	(16,626)
105 BANCOS LARGO PLAZO		0	0	0	0
106 POR.CIRC.DEUDA LP		0	0	0	0
107 PARTICIP. MINORIT. Y RESERVA					
108 ACREEDORES DIVERSOS		105	339	279	(801)
109 PROVISION RETIRO EMPLEADO					
110 DIFERIDO		0	0	0	0
111					
112 FUENTES NO OPERATIVAS		43,401	968	1,902	(52,005)
USOS NO OPERATIVOS (-)					
113 DIVIDENDOS		(690)	0	0	(7,514)
114 BANCOS CORTO PLAZO					
115 BANCOS LARGO PLAZO					
116 CARGOS DIFERIDOS		(9)	40	418	(606)
117 INVERSION EN ACTIVO FIJO		1,397	359	1,132	(4,027)
118 POR.CIRC.DEUDA LP					
119 RESERVAS PRIMA ANT/CONTIN		0	0	0	0
120 INTANGIBLES		0	0	0	(22)
121 DEUDORES DIVERSOS		658	424	1,666	(2,792)
122					
123					
124 USOS NO OPERATIVOS		1,368	823	3,218	(14,961)
125 CAMBIO EN CAJA		59	1,445	(1,962)	(827)
CAJA		59	1,445	-1,962	(827)
DIFERENCIA +/-		0	0	0	0

MILLONES DE PESOS

CONCLICACION ACTIVO FIJO

FECHA:	30-JUN-89	30-JUN-90	31-DIC-90	30-NOV-91	0
128 ACTIVO FIJO AL INICIO		9.408	10.674	10.625	31.485
127 DEPRECIACION EN EL EJERCICIO (-)		211	208	140	(664)
129 SUB TOTAL		9.277	10.466	10.481	32.149
130 REVALUACION EN EL EJERCICIO		0	0	19.462	(28.122)
130 SUB TOTAL		9.277	10.466	30.353	4.027
131 ACTIVOS FIJOS AL FINAL		10.674	10.625	31.485	0
132 SUB TOTAL		1.397	359	1.132	(4.627)
133 VENTA DE ACTIVO FIJO (+)					
134 INVERSION EN ACTIVO FIJO		1.397	359	1.132	(4.627)

CONCLICACION DE CAPITAL CONTABLE

135 CAPITAL CONTABLE AL INICIO		19.306	43.201	26.724	55.186
136 AUMENTOS DE CAPITAL EN EFVO		35.334	(12.528)	6.135	(34.578)
137 UTILIDAD DEL EJERCICIO		(9.204)	(3.879)	2.775	0
138 SUPERAVIT POR REVALUACION		0	0	(9.462)	(28.122)
139 TOTAL ADICIONES		26.132	(16.407)	28.332	(62.700)
140 DIVIDENDOS (-)		(640)	0	0	(7.514)
141 OYR DEDUCC. Y RESERVAS DISMINUIM					
142 AMORTIZACION DE ACCIONES					
143 TOTAL DEDUCCIONES		(640)	0	0	(7.514)
144 INC/DECREMENTO NETO		26.795	(16.407)	28.332	(55.186)
145 CAPITAL CONTABLE AL FINAL		43.201	26.794	55.186	0

CONCLICACION DE PARTICIPACION MINORITARIA

146 PARTICIPACION MINORITARIA AL INICIO					
147 ADICIONES EN EFECTIVO					
148 UTILIDAD MINORITARIA					
149 ACTUALIZ. PARTICIP. MINORITARIA					
150 TOTAL ADICIONES					
151 DISMINUCION EN EFECTIVO					
152 PARTICIPACION MIN. AL FINAL					

CONCLICACION DE INVERSION EN SUBSIDIARIAS ASOCIADAS

153 INVERSION AL INICIO					
154 REVALUACION DEL EJERCICIO					
155 SUB TOTAL					
156 INVERSION AL FINAL					
157 SUB TOTAL					
158 VENTA DE SUBS./ASOCIADAS (+)					
159 DIVIDENDOS RECIBIDOS SUBS (+)					
160 INVERSION EFVO SUBS./ASOC					

CONCLICACION DE INVENTARIOS

161 INVENTARIO AL INICIO					
162 ACTUALIZACION INV INICIO					
163 INVENTARIO NETO INICIAL					
164 INVENTARIO AL FINAL					
165 ACTUALIZACION INV FINAL					
166 INVENTARIO NETO FINAL					
167 ACTUALIZACION NETA INV EJER					
168 INVERSION INV DEL EJERCICIO					

CONCLICACION POR ACTUALIZACION DE RESULTADOS

169 UTILIDAD POSICION MONETARIA					
170 REVALUACION CAPITAL CONT. (+)					
171 ACTUALIZACION PART. MIN. (+)					
172 REVALUACION ACTIVO FIJO (+)					
173 REVAL INVERSION SUBS./ASOC (+)					
174 ACTUALIZACION DEL INVENTARIO (+)					
175 TOTAL					

CARGOS NO MONETARIOS

176 POSICION MONETARIA (UTIL)					
177 RESULTADO CAMBIARIO (UTIL)					
178 ACTUALIZACION RESULTADOS					
179 RESERVA PRIMA ANTIGUEDAD					
180 ESTIMACION INCORRIBLES					
181 UTILIDAD MINORITARIA (PERD)					
182 TOTAL					

BANAMEX

Banco Nacional de México

ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

CLIENTE:

GRUPO: GOMEZ

AUDITOR:

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

MILLONES DE PESOS

AUDITADO:

SALVEDAD:

FECHA:

XX	XX	XX	XX	XX
XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
31 DEC 92	31 DEC 93	31 DEC 94	31 DEC 95	31 DEC 96

RAZONES FINANCIERAS BÁSICAS

1	VENTAS NETAS	125,000	144,000	165,500	190,400	219,000					
2	UTILIDAD NETA	3,560	3,725	4,694	4,758	5,879					
3	UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS	2.8%	2.6%	2.8%	2.5%	2.7%					
4	CAPITAL DE TRABAJO	32,512	38,181	40,806	45,482	51,419					
5	INDICE DE LIQUIDEZ	1.7	1.8	1.9	2.0	2.1					
6	DIAS CARTERA	45	45	45	45	45					
7	DIAS INVENTARIO	166	164	149	133	119					
8	CAPITAL CONTABLE TANGIBLE	65,076	68,801	73,495	78,253	84,132					
9	APALANCAMIENTO CH/SH	0.7	1.3	0.7	1.1	0.6	1.0	0.6	0.9	0.6	0.8

BALANCES

10	CAJA	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
11	CLIENTES	15,625	18,000	20,700	23,600	27,375
12	INVENTARIO	53,526	54,480	56,828	58,320	59,939
13	PAGOS ANTICIPADOS	2,520	2,929	2,940	3,100	4,200
14	OTRAS CxC					
15	DEUDORES DIVERSOS	4,650	4,700	5,210	5,500	5,800
16						
17	ACTIVO CIRCULANTE	77,821	81,609	87,178	92,220	98,814
18	ACTIVO FIJO	32,954	32,729	32,499	32,264	32,044
19	INVERSION EN SUBSIDIARIAS					
20	CARGOS DIFERIDOS	621	780	741	704	660
21	INTANGIBLES	22	22	22	22	22
22	OTROS ACTIVOS					
23	TOTAL OTROS ACTIVOS	33,797	33,531	33,262	32,990	32,735
24	TOTAL ACTIVO	111,618	115,140	120,440	125,210	131,549

25	BANCOS CORTO PLAZO	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
26	PROVEEDORES	1,441	1,660	1,909	2,195	2,525
27	GASTOS ACUMULADOS					
28	ISR Y PTU POR PAGAR	2,225	2,125	2,820	2,900	3,400
29	CxP A FILIALES					
30	ACREEDORES DIVERSOS Y R.	1,470	1,470	1,470	1,470	1,470
31	POR CIRC DEUDA L/P	173	173	173	173	
32	PASIVO CIRCULANTE	45,309	45,428	46,373	46,738	47,395
33	BANCOS LARGO PLAZO	1,211	889	551	197	0
34	ISR Y PTU DIFERIDOS					
35	INT MINORITARIOS					
36	RESERVAS PRIM ANT/CONTING					
37						
38	PASIVO LARGO PLAZO	1,211	889	551	197	0
39	TOTAL PASIVO	46,520	46,317	46,923	46,935	47,395
40	CAPITAL SOCIAL	30	30	30	30	30
41	CAPITAL SOCIAL	40,900	40,900	40,900	40,900	40,900
42	RESERVAS	7	7	7	7	7
43	SUPERAVIT Y REVALUACION	28,122	28,122	28,122	28,122	28,122
44	UTILIDAD RETENIDAS	(7,531)	(3,961)	(236)	4,458	9,216
45	UTILIDAD DEL EJERCICIO	3,560	3,725	4,694	4,758	5,879
46						
47	PRIMA SUSCRIPCION ACCIONES					
48	CAPITAL CONTABLE	65,098	68,823	73,517	78,275	84,154
49	TOTAL PASIVO+CAPITAL	111,618	115,140	120,440	125,210	131,549
	INICIALES DEL ANALISTA					
	PASIVO CONTINGENTE					

MILLONES DE PESOS

FECHA:

NUMERO DE MESES:

ESTADO DE RESULTADOS

	31 DEC 92		31 DEC 93		31 DEC 94		31 DEC 95		31 DEC 96	
	12		12		12		12		12	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
50 VENTAS NETAS	125,000	100	134,000	100	165,600	100	190,330	100	219,000	100
51 COSTO DE VENTAS	103,750	83	119,520	83	137,448	83	158,065	83	181,770	83
52 UTILIDAD BRUTA	21,250	17	24,480	17	28,152	17	32,275	17	37,230	17
53 DEPRECIACION	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
54 GASTOS DE VENTA Y ADMON.	10,000	8	12,960	9	14,904	9	19,044	10	21,900	10
55	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
56 TOT GASTOS DE OPERACION	10,000	8	12,960	9	14,904	9	19,044	10	21,900	10
57 UTILIDAD DE OPERACION	11,250	9	11,520	8	13,248	8	13,331	7	15,330	7
58 EFECTO MONETARIO (UTIL)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
59 OTROS GASTOS (INGRESOS)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
60 COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMEN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
61 EFECTO CAMBIARIO (UTIL)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
62 PRODUCTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
63 GASTOS FINANCIEROS	4,779	4	4,748	3	4,714	3	4,680	2	4,641	2
64 UT ANTES IMPUESTOS	0,471	5	6,772	5	6,534	5	8,551	5	10,600	5
65 ISR Y PTU CAUSADO Y DIF	2,264	2	2,370	2	2,987	2	3,028	2	3,741	2
66 UTIL PART MINORITARIA	647	1	677	0	853	1	865	0	1,069	0
67 UTILIDAD NETA	3,560	3	3,725	3	4,604	3	4,758	2	5,979	3

RAZONES COMPARATIVAS

68 IIC NOMINAL VENTAS			1520.00%		1500.00%		1500.00%		1499.68%	
69 TASA DE INFLACION										
70 CRECIMIENTO EN VENTAS			1520.00%		1500.00%		1500.00%		1499.68%	
71 MARGEN OPERATIVO	9.00%		8.00%		8.00%		7.00%		7.00%	
72 GEN. BRUTA/VENTAS	0.00%		2.74%		2.97%		2.62%		2.78%	
73 GEN BRUTA/CAP CONT	0.00%		5.74%		6.70%		6.38%		7.25%	
74 GEN.BRUTA/ACTIVO TOTAL	0.00%		3.43%		4.09%		3.99%		4.64%	
75 UTIL OP.+DEPR./GASTOS FIN	2.4		2.4		2.8		2.8		3.3	
76 BANCOS, EMISIONES GNO	ERR		124.1		50.3		66.5		63.0	
77 VENTAS/ACTIVO TOTAL	1.1		1.3		1.4		1.5		1.7	
78 ACTIVO TOTAL/CAP. CONT	1.7		1.7		1.8		1.6		1.6	
79 ACTIVO CIRC/PASIVO CIRC	1.7		1.8		1.9		2.0		2.1	
80 PRUEBA DEL ACIDO	0.5		0.6		0.7		0.7		0.8	
81 DIAS PROVEEDORES	5.0		5.0		5.0		5.0		5.0	
82 CICLO OPERATIVO PROMEDIO			0.9		0.9		0.9		0.9	

INFORMACION ADICIONAL

12.1 MERCANCIAS EN CONSIGNACION										
12.2 PRODUCTO TERMINADO	53,526		54,480		56,828		58,320		59,939	
12.3 PRODUCTO EN PROCESO										
12.4 MATERIAS PRIMAS										
12.5 ANTICIPOS A PROVEEDORES										
12.6 MERCANCIAS EN TRANSITO										
12.7										
12.8 SUB-TOTAL	53,526		54,480		56,828		58,320		59,939	
12.9 RESERVA										
12 TOTAL INVENTARIOS	53,526		54,480		56,828		58,320		59,939	

11.1 CUENTES	15,625		18,000		20,700		23,800		27,375	
11.2 DOCUMENTOS DESCONTADOS										
11.3 SUB TOTAL	15,625		18,000		20,700		23,800		27,375	
11.4 ESTIM CIYAS INCOBRABLES										
11 SALDO NETO A CUENTAS	15,625		18,000		20,700		23,800		27,375	

18.0 TERRENIOS E INMUEBLES										
18.1 DEPRECIACION(-)										
18.2 REVALUACION(+)										
18.3 AMORTIZACION										
18.4 SUBTOTAL	0		0		0		0		0	
18.5 MAQUINARIA, PLANTA Y EQUIPO	5,721		5,721		5,721		5,721		5,721	
18.6 DEPRECIACION(-)										
18.7 REVALUACION(+)	28,122		28,122		28,122		28,122		28,122	
18.8 AMORTIZACION(-)	899		1,114		1,344		1,579		1,799	
18.9 SUBTOTAL	32,654		32,729		32,499		32,264		32,044	
18 ACTIVOS FIJOS NETOS	32,654		32,729		32,499		32,264		32,044	

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

CLIENTE:

GRUPO: GLEZ. LÓPEZ

FECHA:
NUM. DE MESES:

31 DEC 92	31 DEC 93	31 DEC 94	31 DEC 95	31 DEC 96
12	12	12	12	12

FONDOS DE OPERACION (+)

83	UTILIDAD NETA	3,725	4,604	4,758	5,879
84	DEPRECIACION	0	0	0	0
85	CARGOS NO MONETARIOS	225	230	235	220
86	GENERACION BRUTA	3,950	4,824	4,993	6,099

FUENTES OPERATIVAS (+)

87	PROVEEDORES	219	249	286	330
88	GASTOS ACUMULADOS	0	0	0	0
89	ISR Y PTU POR PAGAR	(100)	635	80	500
90	C x P A FILIALES	0	0	0	0
91					
92					
93					
94	FUENTES OPERATIVAS	110	944	366	830

USOS OPERATIVOS (-)

95	CLIENTES	2,375	2,700	3,100	3,575
96	INVENTARIO	954	2,348	1,492	1,619
97	OTRAS CTAS x COBRAR	0	0	0	0
98	INVERSION SUBSIDIARIAS NETO	0	0	0	0
99	PAGOS ANTICIPADOS	409	11	160	1,100
100					
101	USOS OPERATIVOS	3,738	5,059	4,752	6,294

102	GENERACION OPERATIVA	331	809	607	635
-----	----------------------	-----	-----	-----	-----

FUENTES NO OPERATIVAS (+)

103	APORTACIONES DE CAPITAL	0	0	0	0
104	BANCOS CORTO PLAZO	0	0	0	0
105	BANCOS LARGO PLAZO	(322)	(335)	(351)	(197)
106	POR.CIRC.DEUDA L/P	0	0	0	(173)
107	PARTICIP. MINORIT. Y RESERVAS				
108	ACREEDORES DIVERSOS	0	0	0	0
109	PROVISION RETIRO EMPLEADOS				
110	DIFERIDO	0	0	0	0
111					
112	FUENTES NO OPERATIVAS	(322)	(338)	(354)	(370)

USOS NO OPERATIVOS (-)

113	DIVIDENDOS	0	0	0	0
114	BANCOS CORTO PLAZO				
115	BANCOS LARGO PLAZO				
116	CARGOS DIFERIDOS	(41)	(39)	(37)	(35)
117	INVERSION EN ACTIVO FIJO	0	0	0	0
118	POR.CIRC.DEUDA L/P				
119	RESERVAS PRIMA ANT./CONTING	0	0	0	0
120	INTANGIBLES	0	0	0	0
121	DEUDORES DIVERSOS	50	510	290	300
122					
123					
124	USOS NO OPERATIVOS	9	471	253	265

125	CAMBIO EN CAJA	0	0	0	0
-----	----------------	---	---	---	---

MILLONES DE PESOS

CONCILIACION ACTIVO FIJO

FECHA:	31 DEC 92	31 DEC 93	31 DEC 94	31 DEC 95	31 DEC 96
126 ACTIVO FIJO AL INICIO	31.485	32.954	32.729	32.499	32.264
127 DEPRECIACION EN EL EJERCICIO (-)		0	0	0	0
128 SUB TOTAL	31.485	32.954	32.729	32.499	32.264
129 REVALUACION EN EL EJERCICIO	(225)	(225)	(230)	(235)	(220)
130 SUB TOTAL	31.260	32.729	32.499	32.264	32.044
131 ACTIVOS FIJOS AL FINAL	32.954	32.729	32.499	32.264	32.044
132 SUB TOTAL		0	0	0	0
133 VENTA DE ACTIVO FIJO (+)					
134 INVERSION EN ACTIVO FIJO		0	0	0	0

CONCILIACION DE CAPITAL CONTABLE

135 CAPITAL CONTABLE AL INICIO	55.160	62.020	68.823	73.517	78.275
136 AUMENTOS DE CAPITAL EN EFVO	6.352	0	0	0	0
137 UTILIDAD DEL EJERCICIO	3.560	3.725	4.694	4.758	5.879
138 SUPERAVIT POR REVALUACION		0	0	0	0
139 TOTAL ADICIONES	9.912	3.725	4.694	4.758	5.879
140 DIVIDENDOS (-)		0	0	0	0
141 OTR DEDUCC. Y RESERVAS DISM(AU)					
142 AMORTIZACION DE ACCIONES					
143 TOTAL DEDUCCIONES		0	0	0	0
144 INC. DECREMENTO NETO	9.912	3.725	4.694	4.758	5.879
145 CAPITAL CONTABLE AL FINAL	65.096	68.823	73.517	78.275	84.154

CONCILIACION DE PARTICIPACION MINORITARIA

146 PARTICIPACION MINORITARIA AL INICIO					
147 AUMENTO EN EFECTIVO					
148 UTILIDAD MINORITARIA					
149 ACTUALIZ. PARTICIP. MINORITARIA					
150 TOTAL ADICIONES					
151 DISMINUCION EN EFECTIVO					
152 PARTICIPACION MIN. AL FINAL					

CONCILIACION DE INVERSION EN SUBSIDIARIAS ASOCIADAS

153 INVERSION AL INICIO					
154 REVALUACION DEL EJERCICIO					
155 SUB TOTAL					
156 INVERSION AL FINAL					
157 SUB TOTAL					
158 VENTA DE SUBS. ASOCIADAS (+)					
159 DIVIDENDOS RECIBIDOS SUBS (+)					
160 INVERSION EFEO SUBS/ASOC					

CONCILIACION DE INVENTARIOS

161 INVENTARIO AL INICIO					
162 ACTUALIZACION INV. INICIO					
163 INVENTARIO NETO INICIAL					
164 INVENTARIO AL FINAL					
165 ACTUALIZACION INV. FINAL					
166 INVENTARIO NETO FINAL					
167 ACTUALIZACION NETA INV. EJER					
168 INVERSION INV. DEL EJERCICIO					

CONCILIACION POR ACTUALIZACION DE RESULTADOS

169 UTILIDAD POSICION MONETARIA					
170 REVALUACION CAPITAL CONT. (+)					
171 ACTUALIZACION PART. MIN. (+)					
172 REVALUACION ACTIVO FIJO (-)					
173 REVAL. INVERSION SUBS/ASOC (-)					
174 ACTUALIZACION DEL INVENTARIO (-)					
175 TOTAL					

CARGOS MONETARIOS

176 POSICION MONETARIA (UTIL)					
177 RESULTADO CAMBIARIO (UTIL)					
178 ACTUALIZACION RESULTADOS					
179 RESERVA PRIMA ANTIGUEDAD					
180 ESTIMACION INCOBRABLES					
181 UTILIDAD MINORITARIA (PERO)					
182 TOTAL					

4.3.12. CONCLUSIONES

1- El financiamiento empresarial es la obtención de recursos nuevos para fomentar las operaciones de la empresa. Para financiar a una empresa se deben obtener recursos provenientes de fuentes internas ó externas.

2- Todo análisis financiero conlleva dos tipos de análisis:

a) Análisis Cuantitativo

b) Análisis Cualitativo

La decisión final debe estar basada en elementos provenientes de ambos análisis; el resultado cuantitativo es la base de la decisión, pero los elementos subjetivos resultantes del análisis cualitativo serán los que respalden, fortifiquen ó rechacen la mejor opción numérica.

3- Así como el financiamiento es importante para el desarrollo de las empresas, el exceso del mismo puede causar problemas a la misma por la elevada carga financiera.

4- Al seleccionar una fuente de financiamiento se deben estudiar las diferentes opciones, tales como el monto adecuado, plazo en el que se puede amortizar el crédito, análisis del mejor tipo de crédito el cual representa el menor costo y las mejores condiciones de contratación.

5- Como se vio en el caso práctico, la inclusión del prestamo refaccionario, se ve viable y como riesgo normal para la empresa.

En lo que se refiere al riesgo del crédito, se considera sin problemas ya que contamos con la fianza y aval del principal del grupo además de gravámenes de las tres plantas industriales y garantías propias del crédito (maquinaria).

6- Se concluye que el crédito es hoy en día un factor estratégico para la creación ó expansión de las empresas. El Ingeniero Industrial por ello debe incursionar en esta área de estudio para poder complementar su conocimiento de la empresa, ya que hoy en día resulta indispensable el financiamiento a las empresas para que estas puedan lograr su crecimiento y modernización.

BIBLIOGRAFIA

- 1-Aguirre Octavio
El Manual de Ingeniería Financiera
Ed. Efe
- 2-Banco Nacional de México
Seminario de Créditos Comerciales
1992
- 3-Banco Nacional de México
Revista Imagen
- 4-Banco Nacional de México
Manual de Crédito
- 5-James C. V. Home
Administración Financiera
Ed. Prentice Hall
- 6-Sinkey Joseph
Commercial Bank Financial Management
Ed. MacMillan
- 7-City Bank
Risk Analysis and Credit Framework
Nov. 90
- 8-Ross Derek
International Treasury Management
Ed. New York Institute of Finance