



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



RECIBIDO
MAY 10 1984

N:3
2Epm

**" ADMINISTRACION FINANCIERA. REQUISITOS
DE LA INFORMACION FINANCIERA DE LA
PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA PARA EL
OTORGAMIENTO DE UN CREDITO BANCARIO "**

**TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A:
JORGE ALCANTARA HERNANDEZ**

ASESOR LIC. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1984

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: OFICIO DE TERMINACION
DE LA PRUEBA ESCRITA.

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S.-C.

Con base en los art. 19 y 20 del Reglamento General de Exámenes, informo a ud., que ha sido concluido el trabajo de Seminario: Administración Financiera, Requisitos de la Información Financiera de la Pequeña y Mediana Empresa para el Otorgamiento de un Crédito Bancario.

que presenta el pasante: Jorge Alcántara Hernández.
con número de cuenta: 8506249-8 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Contaduría.

Bajo mi asesoría, cubriendo los requisitos académicos.

A T E N T A M E N T E

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautilán Izcalli, Edo. de Méx. a 30 de Noviembre de 1994.

Lic. Rafael Mejía Rodríguez.
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN

[Firma]
Vb. Bo.
DEPARTAMENTO DE EXAMENES
PROFESIONALES
DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

A MIS PADRES:

Porque sin ellos nada en mi vida tendría significado, ya que por ellos y para ellos estoy aquí y quiero decir que me gustaría que todos tuvieran unos padres como los míos.

A MIS HERMANOS:

Por todo el apoyo que siempre me brindaron y por que formamos una gran y unida familia.

A ROCIO:

Porque sabes todo lo que significas para mí y en tus constantes alientos a seguir adelante no hubiera concluido esta meta.

A DIOS:

Porque el lo es todo y seguira siendolo para mí.

A LA UNIVERSIDAD

Por la oportunidad de
poder ser alguien en
la vida.

A LA FES-C

Porque en sus aulas de estudio
me fui forjando un destino y
una meta.

A MIS PROFESORES

Porque ellas sembraron en mi
aquella semilla que ahora -
germina y promete ser una -
gran flor.

2.6 FACTORAJE	21
2.7 HIPOTECARIO INDUSTRIAL	22
3.- DOCUMENTACION NECESARIA Y ESTRUCTURA PARA REALIZAR UN ESTUDIO DE CREDITO .	
3.1 DOCUMENTACION BASICA	24
3.2 ESTRUCTURA DEL ESTUDIO DE CREDITO	26
3.3 CASO PRACTICO	33
CONCLUSIONES	54

BIBLIOGRAFIA

OBJETIVO :

 Ser una guía que permita optimizar la elaboración de la información financiera y no financiera por parte de la pequeña y mediana empresa. para poder tener un acceso sin contratiempo a los créditos de las Instituciones Bancarias.

HIPOTESIS:

 Si las pequeñas y medianas empresas conocen en esencia la forma de presentar correctamente la información financiera y demás documentos solicitados por una Institución Bancaria para el otorgamiento de un crédito, estas estarán en posibilidad de identificar la viabilidad de su proyecto y así no se tendrán problemas para realizar dicho fin.

INTRODUCCION

Debido al gran número de pequeñas y medianas empresas que existe en nuestro entorno económico, hoy en día es necesario analizar la importancia que reviste el otorgamiento de crédito a dichos entes económicos ya que éste les proveerá de los recursos necesarios de acuerdo a las necesidades de cada empresa.

La importancia del análisis y la interpretación de la información básica para otorgar el crédito a la pequeña y mediana empresa en la actualidad es una actividad de gran interés tanto para los propietarios como a las mismas instituciones otorgantes de crédito llámase Banco, Arrendadora, etc., ya que el desarrollo del país necesita que este tipo de empresas aporten más para que su desarrollo tenga una evolución a la par del crecimiento de todo el país y no se sufra de rezago económico y correr el riesgo de quedar fuera del mercado.

El análisis e interpretación de la información financiera enfocado al otorgamiento de Crédito Bancario para la pequeña y mediana empresa exige a los solicitantes un análisis Financiero de esta información, distinto al que tendría que realizarse si se tratará de grandes consorcios, Grupos Financieros, etc...

En este trabajo se expone la manera de llevar a cabo el estudio y análisis de los aspectos importantes dentro de este tipo de empresas y de su información financiera para tener la clave al solicitar créditos bancarios que ayuden al crecimiento y fortalezcan a los antes económicos.

Estas situaciones me han llevado a la realización de este trabajo cuyo objeto es una completa revisión, explicación y puesta al día. esperando contribuir con opiniones, actualizadas y correctamente fundamentadas, que satisfagan el interés del propietario de las pequeñas y medianas empresas, así como de estudiantes y profesionales en la contaduría y administración que tengan la necesidad de obtener y evaluar este tipo de crédito para tener un desarrollo acorde, con el crecimiento.

CAPITULO I
GENERALIDADES.

1.1 DEFINICION DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

"Personas físicas o empresas que se dediquen a las actividades industriales, comerciales o de servicios, que se clasifiquen como micro o pequeñas empresas, de acuerdo con los siguientes indicadores:

Ventas netas, equivalentes

Estrato	Empleados	(Miles de N\$)
Micro	Hasta 15	900 anuales
Pequeña	Hasta 100	9,000 anuales
Mediana	Hasta 250	20,000 anuales
Grandes	Que rebase cualquiera de los dos parámetros.	

Para tal efecto se entenderán a las cifras que reporten las empresas solicitantes correspondientes al último ejercicio fiscal, siempre y cuando éste haya tenido una duración mínima de 9 meses. En caso de que el último ejercicio fiscal haya comprendido un período menor de 9 meses, se considerarán para determinar el tamaño de las empresas, las ventas netas y el personal a ocupar, proyectados para el siguiente ejercicio fiscal con duración de 12 meses. 1"

1.2. CONCEPTO DE CREDITO

La palabra crédito, que en latín se escribe "Credere", significa confianza.

En la actualidad es muy difícil encontrar alguna persona en el medio financiero, que desconozca lo que es el crédito, debido a que para el adecuado desarrollo de las actividades comerciales de cualquier empresa, es fundamental contar con este gran apoyo.

Consecuentemente existe una amplia variedad de conceptos que buscan lograr la comprensión de lo que es el crédito, por lo que a continuación se mencionan algunos de ellos:

El crédito en forma simple y ortodoxa nace o existe, cuando las cualidades de solvencia de un individuo o sociedad, son suficientemente satisfactorias para que se le confíen riquezas o capitales presentes a cambio de otros tantos futuros.

Se puede decir que el crédito es un acto social que se genera cuando una persona física o moral presta dinero a otra por garantía, confianza, voluntad, solvencia, seguridad y conveniencia que ésta última ofrezca el cumplimiento de la deuda contraída.

Existe una serie de factores que ayudan a lograr una mejor interpretación de lo que es el crédito, entre los que destacan los siguientes: la solvencia moral y económica; el tiempo; que haya quién lo otorgue y quién lo obtenga; y que sea aplicable a personas físicas o morales.

Es importante tener en cuenta que con la finalidad de no desvirtuar el uso del crédito, es necesario que no sea destinado únicamente a solventar gastos. Además, debe existir una base en la que se pueda apoyar la recuperación de dicho crédito, ya sea la generación de recursos propios del solicitante del crédito o el respaldo de las garantías que aseguren su recuperación.

Si el financiamiento otorgado a través del crédito es aplicado a fines productivos, se cumple uno de sus principales objetivos, ya que su recuperación se apoya principalmente en la confianza de la generación de recursos por parte del acreditado, a través de la culminación de su ciclo financiero, teniendo por lo consiguiente los medios económicos necesarios para hacerle frente al compromiso.

Con la finalidad de alcanzar una mejor óptica del crédito, a continuación se presenta la siguiente clasificación.

- a).- Atendiendo al sujeto a que se otorga, el crédito se divide en privado y público.
- b).- Según el destino que se le da al crédito, se clasifica en crédito a la producción y al consumo.
- c).- De acuerdo con las garantías que aseguran su recuperación, puede ser crédito personal o crédito con garantía real, y
- d).- Por el plazo a que se concertó, puede ser crédito a corto plazo y crédito a largo plazo.

1.3. EL CREDITO BANCARIO

"El crédito bancario es una forma más en la que generalmente se encuentra el crédito en la práctica diaria, siendo manejado como actividad principal por los Bancos o Instituciones de Crédito."

En México, el crédito bancario se encuentra reglamentado por leyes especiales, tales como la ley bancaria y la ley general de Títulos y operaciones de Crédito.

De la misma forma, el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria emiten con frecuencia circulares dirigidas a todas las Instituciones de Crédito del país, para la debida interpretación de los ordenamientos legales.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de agosto de 1932, es el instrumento que regula las operaciones de crédito, informando que estas mismas son actos de comercio.

El artículo 2o. de esta Ley indica que : "Los actos y las operaciones, se rigen por :

I.- Lo dispuesto en esta ley, en las demás leyes especiales

relativas; en su defecto :

II.-La legislación mercantil general; en su defecto:

III.-Por los usos bancarios y mercantiles y, en defecto de esto:

IV.-El derecho común, declarándose aplicable en toda la República, para los fines de esta ley, el Código Civil del Distrito Federal".

El título segundo de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito contempla las siguientes operaciones de crédito.

A. Reporto

B. Depósito

- bancario de dinero
- bancario de título
- de mercancías en almacenes generales

C. Descuento de Créditos en libros

D. Apertura de Crédito

E. Cuenta Corriente

F. Cartas de Crédito

G. Crédito Confirmado

H. Habilitación o Avío y Refaccionarios

I. Prenda

J. Fideicomiso

Las operaciones bancarias tienen dos aspectos fundamentales: la captación de dinero, a través de depósitos o la colocación de títulos o valores; y por otro lado la colocación de esos

recursos captados mediante el otorgamiento de créditos. Ambas operaciones son las principales actividades que realizan los Bancos.

Es importante mencionar que uno de los principales propósitos del crédito bancario es apoyar actividades productivas, con la finalidad de impulsar las operaciones propias del giro de la empresa, ya que "no sólo lleva en sí el propósito de beneficiar a quienes lo manejan o a quienes aportan sus recursos, sino el de conseguir un mejor aprovechamiento de la riqueza existente en beneficio general de la colectividad".

1.4. INFORMACION FINANCIERA BASICA.

Son los documentos que pueden informarnos de la Situación Financiera y Productividad de un negocio, permitiendo al interesado en su lectura una apreciación global, debido a la abundancia de cifras informativas e importancia de las mismas. Segun en concenso entre las Instituciones financieras. Los Estados Financieros Básicos son :

- a)Balance General
- b)Estado de Resultados
- c)Estado de Cambio en la Situación Financiera en base a Efectivo
- d)Estado de Variaciones en el Capital Contable

1.4.1 BALANCE GENERAL

Es un documento que muestra el conjunto de bienes y obligaciones que tiene una empresa, expresados en dinero. Su propósito es mostrar la forma en que la empresa se allegó de los recursos necesarios para la realización de su objeto social. Si el balance es comparativo

muestra además los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de los accionistas de un período a otro.

El balance es un estado de situación financiera; comprende información clasificada y agrupada en tres categorías o grupos principales: activos, pasivos y capital. En cuanto a su importancia, es un estado principal considerado el estado financiero fundamental.

Con la finalidad de reafirmar los comentarios expuestos en párrafos anteriores, es necesario analizar algunas definiciones, entre las cuales destacan las siguientes :

Balance General, documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha fija.

Estado Financiero que muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa a una fecha determinada.

El Balance General es un Estado Financiero que informa de los recursos, obligaciones y recursos propios o patrimonio correspondiente a una entidad y fecha determinada.

Balance General proviene del balance que hacen por una parte la lista de los bienes que se dispone, por la otra, la de los individuos, sociedades o instituciones en el negocio. También se usan los siguientes títulos para identificar a este Estado Financiero: Estado de la Posición financiera; Estado de la Situación Financiera; Estado de Activo, Pasivo y Capital; Estado de Contabilidad.

Como se ha dicho anteriormente, el Balance General comprende el análisis de las propiedades de una empresa y la proporción en que intervienen los acreedores y los accionistas o dueños de tal propiedad, expresados en términos monetarios. Por lo tanto, es un estado que

muestra la situación Financiera y la denominación más adecuada es Estado de la Situación Financiera.

Es importante tener presente que un estado financiero, en este caso el de situación financiera, debe acompañarse con notas, relaciones o anexos de todos aquellos conceptos o cuentas que se consideren necesarios. con la finalidad de aclarar situaciones específicas o evitar confusiones.

Las relaciones analíticas que se mencionan son las de los principales rubros del balance, sin olvidar en caso de ser necesario, incluir algunas otras en función de la cuantía de su saldo y su importancia.

1.4.2. ESTADO DE RESULTADOS

También llamado Estado de Pérdidas y Ganancias, muestra los resultados obtenidos por la producción y comercialización de los productos o servicios para los cuales ha sido creada la empresa, detallando los ingresos, además de los costos y gastos generados en un determinado periodo y el resultado de estas operaciones (utilidad o pérdidas). Este resultado nos muestra la diferencia entre los ingresos obtenidos y los costos y gastos en que se ha incurrido para obtener ingresos.

Por lo tanto se puede decir que:

Estado de Pérdidas y Ganancias es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la forma en que se ha obtenido la utilidad o pérdida del ejercicio.

El Estado de Resultados es un Estado Financiero que presenta la utilidad o pérdida de la entidad, por las operaciones realizadas en un periodo determinado...

Estado Financiero que muestra la utilidad o pérdida neta, así como el camino para obtenerla, correspondiente a un ejercicio determinado.

El Estado de Resultados junto con el de Situación Financiera, permite apreciar el estado en que se encuentra una empresa y la productividad que ha tenido en cierto período.

Las diversas denominaciones que recibe este estado financiero, entre ellas Estado de Pérdidas y Ganancias no son lo suficientemente representativas, ya que una empresa gana cuando sus ingresos son mayores a sus costos y gastos. Asimismo, las pérdidas de una empresa son motivadas cuando efectúa erogaciones que son superiores a sus ingresos o bien en virtud de que las erogaciones no son respaldadas con ingresos; en ambas situaciones lo que el estado financiero en cuestión muestra, son los resultados de su operación por lo que el llamarlo así indica más precisamente a lo que se refiere.

1.4.3 ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA EN BASE A EFECTIVO (ESTADO DE FLUJO DE FONDO).

Este estado se elabora para informar sobre los cambios ocurridos en la situación financiera de una entidad entre dos fechas. Además, complementa la información para el usuario de los estados financieros sobre la fuente y orígenes de los recursos de la entidad, así como su aplicación o empleo durante el mismo período, esto es, los cambios sufridos por la entidad en su estructura financiera entre dos fechas.

A este estado se le conoce con diferentes nombres: estado de origen y aplicación de recursos; estado de fondos; estado de cambio en la posición financiera; análisis de los cambios en el capital de trabajo; estado de flujo de fondos, denominaciones que dependen fundamentalmente del enfoque que se les dé en cuanto a su preparación y forma de presentación.

Consecuentemente el estado de cambio en la situación financiera en base a efectivo se puede definir como el Estado Financiero que nos muestra los orígenes de los recursos y la aplicación de los mismos, de una empresa en un período determinado.

Asimismo, resume las actividades financieras de inversión de una empresa. El estado muestra directamente información, que los lectores de los informes financieros de otra forma sólo podrían obtener mediante un análisis e interpretación provisional de los balances generales y de los estados de pérdidas y ganancias .

El estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo pretende lograr principalmente dos objetivos:

"a) Informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del período.

b) Revelar información financiera completa sobre los cambios en la estructura financiera de la entidad que no muestran el balance general y estado de resultados.

La información debe seleccionar, y resumir de manera que el documento muestre en forma clara el resultado de las actividades de financiamiento e inversión, así como los recursos provenientes de las operaciones y los cambios en la estructura financiera, durante el período a que se refiera.

Este estado muestra las partidas entre dos fechas, que pueden ser las del cierre de dos ejercicios, que sufrieron alguna modificación considerando para tal efecto las que representan para la empresa un origen de recursos y la aplicación que se hizo para ellos. La base para su

formulación es el Estado de Situación Financiera, elaborando en forma comparativa, documento que permite se determine los cambios habidos tanto en aumento como en disminuciones.

Los orígenes de recursos se generan por disminuciones de activos, aumentos de pasivos y aumento de capital contable. Las aplicaciones de recursos se producen por aumentos de activos, disminuciones de pasivo y disminuciones de capital contable.

La idea general del estado de cambio en la situación financiera en base a efectivo, puede resumirse más fácilmente llamándolo " un estado de dónde lo obtuve y para dónde se fué, una expresión usada para describir este estado en sus primeras fases de desarrollo". Fué creado para otorgar al lector una visión de dónde provienen los recursos durante el año y en qué se utilizaron.

1.4.4. RAZONES FINANCIERAS MAS USUALES

A continuación se exponen las razones financieras simples que son empleadas más comúnmente en el análisis e interpretación de estados financieros con fines crediticios bancarios, aplicándose a los Estados Financieros empleados en el método de porcentos integrales, conteniendo una breve explicación de su posible significado.

Los indicadores y su interpretación para el análisis de la liquidez y flujo de fondos son:

LIQUIDEZ

Corriente

Expresa el número de veces que los Bienes y

ACTIVO CIRCULANTE

valores de fácil realización, en el curso normal de las

----- =

operaciones se convertirían en efectivo por peso de

PASIVO CORTO PLAZO

pasivo exigible a corto plazo.

Indica la capacidad de la Empresa para hacer frente a a sus obligaciones a corto plazo.

PRUEBA DEL ACIDO

Indica la capacidad de la Empresa para hacer
ACT.CIRCULANTE-INVENTARIOS frente a sus compromisos a corto plazo descontando
 ----- = sus inventarios por considerarse de disponibilidad un
PASIVO A CORTO PLAZO tanto más lenta que los demás circulantes.

GENERACION DE CAPITAL DE TRABAJO

Indica la capacidad que tienen las ventas para
CAPITAL DE TRABAJO ----- = generar capital de trabajo.
VENTAS

En donde:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Act. Circulante} - \text{Pasivo Corto Plazo}$$

ESTRUCTURA DE LA INVERSION

Los principales indicadores y su Interpretación para el análisis de la estructura de la inversión son :

APALANCAMIENTO FINANCIERO

Manifiesta la proporción de la inversión de recursos
PASIVO TOTAL ----- = ajenos en relación al activo propio.
 ----- = Indica la solidez del patrimonio.
CAPITAL CONTABLE ----- = Determina hasta que grado el negocio está en manos de
 ----- = los propietarios o de los acreedores.
 ----- = Señala el potencial de endeudamiento de la empresa.

APALANCAMIENTO

PASIVO TOTAL

----- =

VENTAS NETAS

Indica que proporción de recursos ajenos se han requerido para generar cada peso de venta.

INMOVILIZACION DE CAPITAL PROPIO

ACTIVO FIJO

----- =

CAPITAL CONTABLE

Expresa la proporción en que el capital se encuentra financiando a los activos fijos e inversamente como está apoyando al capital de trabajo .

INDICES OPERATIVOS**DIAS DE CARTERA**

CTAS.POR COBRAR No. DE

----- X DIAS DEL =

VENTAS

PERIODO

Plazo medio de cobranza. Eficiencia en el otorgamiento de crédito y en la recuperación de la cartera.

Punto de comparación sobre la razonabilidad de los planes y programas en los casos de proyección.

DIAS DE INVENTARIOS

INVENTARIO

No. DE

----- X DIAS DEL =

COSTO DE VENTAS

PERIODO

Plazo medio de ventas. Eficiencias de la organización de ventas, período de ventas que se puede cubrir con el saldo de inventarios.

Punto de comparación sobre la razonabilidad de los planes y programas en casos de proyección.

DÍAS DE PROVEEDORES

		Plazo medio de pago. Eficiencia en la obtención de
PROVEEDORES	No. DE	créditos de proveedores (complementado con la
-----	X DIAS DEL=	información proporcionada por proveedores).
COSTO DE VENTAS	PERIODO	Punto de comparación sobre la razonabilidad de los
		planes y programas en los casos de proyección.

VENTAS

Los indicadores y su interpretación para el análisis de las ventas son:

PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS Y SU INCREMENTO.

		Indica el porcentaje de crecimiento de las
		ventas en relación al ejercicio anterior.
PORM.MENS.DEL PERIODO		Su comparación con el índice de inflación
-----	X 100	muestra si existe crecimiento en número de
PROM.MENS.DEL PERIODO		unidades vendidas o sólo incremento de
ANTERIOR		precios.
		Tendencia de penetración en el mercado.

APROVECHAMIENTO DEL ACTIVO FIJO

		Índice de orientación para determinar un exceso de
VENTAS		inversión en activo fijo o la insuficiencia de ventas,
-----	X 100 =	la presencia de uno o de otra motiva una baja
ACTIVO FIJO		productividad.
		El objeto de su comparación con Activos Fijos, cuando
		están reexpresados, es determinar si el crecimiento de las

ventas es real o solamente compensatorio del efecto inflacionario.

APROVECHAMIENTO DE LA INVERSION TOTAL

	Este indicativo es complementario del anterior,
UTILIDAD NETA	señalando la proporción que tiene el crecimiento
----- X 100	de sus ventas en relación a la inversión total (activo
ACTIVO TOTAL	total).

UTILIDADES (PRODUCTIVIDAD)

Los indicadores y su interpretación para analizar el rendimiento son :

PRODUCTIVIDAD DE LAS VENTAS

	Determinar el porcentaje del rendimiento
UTILIDAD NETA	obtenido por los propietarios en relación
----- X 100	al volumen de las ventas.
VENTAS NETAS	El beneficio por cada peso de ventas.
	Señala la proporción del ingreso
	incorporable al capital.

RENTABILIDAD OPERATIVA DEL CAPITAL CONTABLE

	Determina el porcentaje del rendimiento
UTILIDAD NETA	obtenido por los propietarios en relación
----- X 100	a su inversión.
CAP.CONT.-UT.NETA	El beneficio por cada peso de inversión
100 = 98 %	propia.

Evaluación de la eficiencia del capital
invertido .

PRODUCTIVIDAD OPERATIVA DE LA INVERSION TOTAL

Expresa el porcentaje de rendimientos de
los recursos totales invertidos (propios
y ajenos).
El beneficio por cada peso de inversión
total (activo total).
Evaluación de la eficiencia de la
operación.

UTILIDAD NETA
----- X 100 =
ACTIVO TOTAL

1.5 ELEMENTOS NO FINANCIEROS.

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

Aunque las estructuras originales de los negocios se conforman de maneras muy variadas, generalmente se puede identificar "además" de la financiera, al menos las siguientes áreas:

- De mercado
- De producción (frecuentemente incluyendo compras o aprovisionamientos)
- De aquí se pueden desprender:

Giro y organización, Productos y Mercado, Aspectos técnicos de producción,

-De personal

Independientemente del análisis financiero y la evaluación de diversos aspectos que se detallan con posterioridad, el desarrollo de los puntos que se tratan en este apartado, dan la pauta inicial en la determinación de la viabilidad de los créditos solicitados.

CAPITULO II

TIPOS DE CREDITO Y CARACTERISTICAS DE FINANCIAMIENTO MAS USUALES PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA .

Entre los créditos más usuales empleados por la Banca para satisfacer las necesidades de estas empresas, se encuentran los siguientes:

2.1. PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS.

Es una operación de crédito en la que no se exige ninguna garantía real o tangible, por estar respaldada por la solvencia moral y económica de los acreditados, considerándose conveniente solicitar en algunos casos el aval de algunas personas que, de preferencia, participen en la dirección de la empresa solicitante.

El C.P., José D. Pérez Murillo define el préstamo quirografario como "la operación de crédito cuyo pago se garantiza sólo con la firma del deudor estampada en un documento".

La finalidad de éstos es proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos y otras necesidades eventuales de carácter transitorio.

Es importante mencionar que estos préstamos, no deben otorgarse para financiar inversiones de largo plazo ni para pagar pasivos con otras instituciones bancarias distintas a la acreedora o con casas matrices o filiales de la acreditada.

2.2 CREDITO DE HABILITACION O AVIO

Crédito por medio del cual, el acreditado se obliga mediante un contrato a invertir el importe del financiamiento en los conceptos pactados.

Asimismo, "de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 321 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en virtud del contrato de crédito de habilitación o avio, el acreditado

queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa, quedando garantizado con las materias primas, materiales adquiridos y con los flujos, productos y artefactos que se obtengan con el mismo crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes".

El objetivo primordial de este crédito es el de financiar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial, agrícola o ganadera.

Por otro lado, se deberán pactar al plazo acorde a la capacidad de pago del solicitante de crédito, atendiendo al ciclo de producción, ventas y recuperación, ya que generalmente se apoyan en la generación de utilidades, por lo que resultan indispensables los estados financieros proyectados incluyendo el Flujo de Caja.

2.3. CREDITO REFACCIONARIO

Es un crédito a largo plazo contractual en el que se obliga al acreditado a invertir el importe del crédito en los conceptos pactados.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, "en virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de obras materiales, necesarias para el fomento de la empresa del acreditado".

De lo anterior, se puede concluir que el objetivo primordial de este tipo de crédito es el financiar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos, apoyando principalmente al elemento fijo productivo del negocio y la liquidación de ciertos pasivos.

Los créditos refaccionarios quedarán garantizados, simultánea o separadamente, con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles, y con los frutos o productos futuros, pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo".

2.4.CREDITO SIMPLE.

Formalizado por medio de un contrato y pueden ser de dos clases, dependiendo de su disponibilidad:

En cuenta Corriente.- La cual tiene como característica principal el ser revolvente, dentro de la vigencia del contrato, estableciendo el importe máximo que puede disponer el acreditado .

"El Crédito en Cuenta Corriente, se respalda mediante la celebración de una contrato de Apertura de Crédito, y en él se pacta que el acreditado pueda realizar disposiciones de acuerdo con sus necesidades de financiamiento.

Se otorga cuando ninguno de los tipos de crédito que se citan a continuación, encajan en el financiamiento solicitado, ya sea por limitantes en la actividad de la solicitante, o bien, por tratarse de un destino específico del crédito, que no califique en los mismos.

- CREDITO DE HABILITACION O AVIO
- CREDITO REFACCIONARIO
- PRESTAMOS CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES

En estos tipos de financiamiento independientemente de contar con las garantías propias de los créditos, según lo establecen los artículos 322 y 324 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la práctica bancaria requiere, en algunos casos, garantía adicional para que la proporción total sea de 2 a 1 en relación al crédito.

También, se pueden incluir en los contratos cláusulas de hacer y no hacer, que permiten condicionar a la administración de la empresa, con la finalidad de asegurar una estructura financiera razonable principalmente.

2.5. ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

"El arrendamiento financiero es el derecho de utilizar los activos fijos sin recibir un título de propiedad sobre ellos.

Se lleva a cabo entre dos partes: el arrendatario que es la persona física o moral que recibe los servicios de los activos que son propiedad del arrendador. El arrendatario paga una cuota fija periódica llamada renta al arrendador.³

Existen dos tipos de arrendamiento: el arrendamiento puro, en el cual el arrendatario solo tiene derecho al uso del bien sin tener opción a comprarlo. El arrendamiento financiero es aquel en el cual el arrendatario recibe el servicio de un activo fijo durante un período específico y a cambio se compromete a realizar un pago periódico fijo pero con opción a compra y no puede ser cancelado por el arrendatario.

3.- Hernández R. Sara.- Fuentes de financiamiento para la micro y pequeña Empresa. Tesis Profesional U.N.A.M. - FES - C, México, 1994.

Según el Código Fiscal de la Federación en su art. 15 señala que:

"Arrendamiento financiero es el contrato por el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles".

Se dice que el arrendamiento financiero es una fuente de financiamiento ya que se puede tener uso o goce de un activo fijo con solo pagar la parte de renta correspondiente, esta renta es un pago mínimo en comparación con el pago que se debería hacer en el caso de comprar dicho bien, por lo cual es preferible hacer un pequeño desembolso periódicamente y no uno fuerte lo que posiblemente descapitalizaría a la organización.

2.6. FACTORAJE.

"Factoraje es la operación que realiza una compañía al vender sus cuentas por cobrar a otra persona llamada factor a cambio de dinero en efectivo, así como del título de propiedad de estas cuentas que le son traspasadas.

Estas operaciones se realizan a través de un departamento del banco, de subsidiarias separadas del mismo o de alguna empresa afiliada.⁴

Esta venta de cuentas por cobrar en su mayor parte se realizan sin responsabilidad para el vendedor por lo que si se presentan por incumplimiento en el pago de las cuentas que le fueron vendidas al factor éste absorberá las pérdidas, pero si las cuantas son vendidas con responsabilidad entonces las que fuesen incobrables se devolverán al vendedor el cual absorberá en este caso la pérdida. En otro caso en el que la compañía entrega sus cuentas por cobrar como garantía colateral de un préstamo si conserva la propiedad de la misma.

4 - Hernández R. Sara - Fuente de Financiamiento para la micro y pequeña Empresa, Tesis Profesional U.N.A.M. - FES - C., México, 1994.

Se le debe notificar al comprador de los bienes, de la transferencia para que realice el pago directamente al factor.

El factor no sólo proporciona dinero sino también un departamento de crédito para el prestatario por lo que ofrece una gran ventaja además de evitar las pérdidas por cuentas incobrables y tener que administrar un departamento para el análisis de crédito y cobranza.

2.7. CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.

Por conducto de este tipo de crédito, la Institución Bancaria pone a disposición del acreditado determinada cantidad de dinero de acuerdo al calendario de administraciones previamente establecido, cabe destacar que por ningún concepto el financiamiento se podrá destinar a la adquisición o construcción de bienes inmuebles.

El crédito podrá aplicarse a fines distintos a los de Avío o Refaccionarios, o sea por ejemplo para consolidación de pasivos, servicio de caja o resolver otros problemas de carácter financiero de la empresa.

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

Cabe señalar que la garantía deberá ser otorgada en primer lugar y ésta quedará inscrita en el contrato, asimismo, se puede pactar garantías adicionales sobre bienes de terceros.

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

Este tipo de financiamiento generalmente es a mediano y a largo plazo.

CAPITULO III

DOCUMENTACION NECESARIA Y ESTRUCTURA PARA REALIZAR UN ESTUDIO DE CREDITO

3.1 DOCUMENTACION BASICA.

En una forma general se presenta a continuación la información básica requerida por las Instituciones Bancarias para estar en posibilidad de realizar un estudio de Crédito.

DOCUMENTACION NECESARIA.

A) GENERAL

- Solicitud de Crédito con Vo.Bo. de un alto ejecutivo de la Institución Bancaria a la que acuda, especificando créditos, destinos, montos, plazos, garantías, disposiciones y amortizaciones.
- Solicitud del Cliente
- Relación de seguros vigentes
- Referencias Bancarias y Comerciales de sus principales proveedores (mínimo 7 en la combinación de ambas).
- Relaciones de obras contratadas vigentes, indicando monto de la obra, grado de avance, monto pendiente de ejecutar y fecha probable de terminación (Sólo en el caso de Constructoras).
- En solicitudes de crédito menores a los N\$ 100,000.00 Reporte de Información básica de crédito y de visita ocular en mayores de N\$100,000.00 cuestionario de crédito debidamente requisitado.

FINANCIERA

- Estados Financieros Recientes (antigüedad no mayor de 4 meses).
- Estados Financieros Auditados (en su caso) de los dos últimos cierres de ejercicio.
- Estados Financieros proyectados, incluyendo flujo de fondos y sus premisas de elaboración para:

a) Empresa de reciente constitución (proyección para el cierre del ejercicio del siguiente año).

b) Crédito a plazo mayor de 1 año (por el plazo del crédito).

- Estados Financieros recientes (antigüedad no mayor a 4 meses) del aval ó relación patrimonial (en caso de persona física), con los datos del registro público de la propiedad de bienes inmuebles y de las sociedades de que sea accionista.

- Relaciones analíticas de las principales cuentas de Balance del último estado financiero.

- Importe del Activo Fijo: Histórico y Revaluado

- Relación de Inventarios

- Importe de la Depreciación acumulada Histórica y revaluada

- Importe de la Actualización de Costo de Ventas

Nota: Los seis últimos datos deberán proporcionarse por los tres ejercicios, en caso de no dictaminar sus estados financieros.

LEGAL

- Acta Constitutiva

- Reformas del Acta Constitutiva

- Acta de Otorgamiento de Poderes

- Contrato de créditos vigentes con otros bancos

- Otros Contratos (de obras, arrendamiento, etc.)

- Otorgamiento de Poderes para constituirse en fiador o aval (en su caso).

- Acta constitutiva del aval.

3.2. ESTRUCTURA DEL ESTUDIO DE CREDITO

No existe una definición exacta de lo que es el Estudio de Crédito, sin embargo, dentro de la práctica bancaria se le ha denominado así a la serie de estudios que se realizan con el objeto de evaluar la recuperabilidad del mismo.

Esta serie de estudios es realizada con la finalidad de efectuar el análisis y evaluación de la situación económica y financiera de las empresas solicitantes de crédito, de sus necesidades de financiamiento y de su capacidad de pago, con el objeto de que los organismos de resolución de crédito que correspondan a cada Institución Bancaria, cuenten con un instrumento para tomar decisiones fundamentadas con respecto al otorgamiento del financiamiento solicitado.

Para efectos de realizar el análisis en un estudio de crédito, en la práctica bancaria se estudian los siguientes conceptos:

ESTRUCTURA

Antecedentes

Giro y Organización

Mercado

Situación Financiera Histórica

- Ventas
- Utilidades
- Liquidez y flujo de fondos
- Estructura de la inversión

Situación Financiera Proyectada

- Ventas
- Utilidades
- Liquidez y flujo de fondos
- Estructura de la Inversión

Análisis Cualitativo

- Factores de Exito
- Factores de Vulnerabilidad

Análisis de las Garantías

Evaluación de Crédito

A continuación se hará una breve descripción de las características de los principales conceptos mencionados anteriormente:

ANTECEDENTES

En este capítulo se debe, en lenguaje sencillo y directo, informar de la operación que se está considerando:

- a) Desde cuándo es cliente de la Institución
- b) Financiamiento que solicita
- c) Destino del Crédito

Asimismo, el motivo de la solicitud y las relaciones con sus proveedores, Bancos y público en general.

GIRO Y ORGANIZACION

Esta sección es aclaratoria y debe usarse principalmente para nuevos créditos de solicitantes poco conocidos o para registrar cambios en su situación, tales como:

La naturaleza del negocio; porcentaje de las ventas por rubro; una descripción de las empresas que integran el grupo y su interrelación; los cuales, permitirán ubicar al Organismo facultado por la Institución, para la toma de decisiones.

MERCADO

Sólo cuando sea relevante, se deben mencionar sus principales clientes, proveedores y competidores.

Además, se debe indicar el mercado al que van dirigidos sus productos y la penetración o participación de la empresa en el mercado de su ramo.

SITUACION FINANCIERA

En ésta parte se debe hacer énfasis de las conclusiones básicas que se desprenden del análisis financiero, en cuento a lo que ha pasado y lo que podrá pasar. No se deben repetir todas las cifras registradas, sin embargo, los indicadores clave deben mencionarse para colocar al lector al tanto de la situación.

Se deben comentar específicamente el comportamiento y perspectiva de:

- Ventas
- Utilidades
- Liquidez y Flujo de Caja
- Estructura de la Inversión, Capital y Vencimiento de la Deuda.

Al mencionar la liquidez y flujo de caja, se debe hacer referencia al programa de amortización del crédito o a su extinción estacional en el caso de una línea.

A continuación, se menciona lo que se busca conocer en el análisis de éstos elementos sin pretender agotarlos.

VENTAS

SI:

- Las ventas son de carácter cíclico
- El incremento en ventas se debió principalmente a un aumento de volumen o de precios.
- El comportamiento de las ventas (incremento o disminución) se deben a la diversificación y concentración de su clientela.
- La falta de crecimiento en ventas es originada por el control de precios.
- Las ventas son bajas para los recursos invertidos o existe una sobre inversión de activo fijo.
- Se observó la tendencia de los índices.
- Se compararon los indicadores con empresas similares.
- La estabilidad en el precio de las ventas permitió incurrir en cargos financieros relativamente altos.

UTILIDADES**SI:**

- Existe crecimiento desproporcionado en los costos y gastos y cuál es su origen.
- Existe retiro de utilidades vía gastos de administración.
- Los gastos financieros concuerdan con el volumen y tipos de pasivos.
- Se conoce el origen de los otros gastos y otros productos.
- Existen políticas de aplicación de utilidades y en qué consisten.
- Aún y cuando las ventas no experimentan un crecimiento espectacular, las utilidades tienen un sano incremento.
- La estabilidad en el crecimiento de las ventas le han permitido mantener una estabilidad en los márgenes de utilidad.
- Los incrementos desproporcionados en los pasivos, son el origen de bajas utilidades por la elevada carga financiera a la que es sujeta.
- Se observó la tendencia de los índices.
- Se compararon los indicadores con empresas similares.

LIQUIDEZ Y FLUJO DE FONDOS**SI:**

- Se apagaron desproporcionados dividendos en un ejercicio de limitadas utilidades o de deficientes flujos de efectivo.
- Los altos saldos en inventarios se deben a actividades cíclicas.
- Genera recursos suficientes para cubrir sus pasivos a corto plazo.
- El saldo de la cartera es acorde al giro de la acreditada.
- Las rotaciones de sus inversiones circulantes son acordes a la exigibilidad de sus pasivos a corto plazo.
- Se conoce el origen de los fondos obtenidos y el empleo de los mismos.
- La empresa cuenta con capacidad para generar efectivo.

- Se observó la tendencia de los índices.
- Se compararon los indicadores con empresas similares.
- Se analizó la antigüedad de los saldos de cartera.
- La alta rotación de inventarios fué ocasionada por una sobreinversión o por baja en el nivel de ventas o por ambas situaciones.
- El financiamiento de sus inversiones en cartera e inventarios, es proporcionado por pasivo con costo o sin costo si va acorde con su giro.

ESTRUCTURA DE LA INVERSION

SI:

- Su endeudamiento va acorde al giro en el que se desenvuelve.
- Se observó la tendencia de los índices.
- Se compararon los indicadores con empresas similares.
- En contrato de crédito a largo plazo se incluyen cláusulas de restricciones y/o gravámenes.
- Los aumentos de capital han sido con recursos frescos de los accionistas o por capitalizaciones.
- Se conoce el método empleado por la revaluación de los activos fijos.
- Se está aplicando el concepto de que a mayor grado de endeudamiento existe mayor riesgo.
- Existen deudas a favor de socios y sí serían susceptibles de subordinarse.

Además de los conceptos mencionados anteriormente, en el análisis de crédito se deben diagnosticar las necesidades financieras de la empresa, mismas que se obtienen.

1. Calculando la capacidad de pago del negocio, como resultado de las utilidades y flujo de efectivo.
2. Estimando el riesgo de crédito incurrido en la posición financiera y,
3. Determinando, en su caso las características del financiamiento requerido. Para este efecto, el cliente deberá proporcionar datos complementarios a la información financiera".

PROYECCIONES

Sólo deben prepararse para préstamos a largo plazo y reestructuraciones, entre otros. En el caso de proyectos de inversión, se deben enfocar las cifras clave y describir cómo la proyección se relaciona con el plan de amortización del préstamo y con la realidad de la empresa y del mercado.

ANALISIS CUALITATIVO

En ésta sección se deben tratar los aspectos cualitativos de la empresa solicitante de crédito, tales como: factores de éxito o de vulnerabilidad para las empresas que operan dentro del ramo de negocios al que pertenece la solicitante del crédito y hasta qué punto existen esos factores en la propia solicitante, dentro de la realidad del mercado.

Deben evitarse las generalidades como: "Buena Penetración en el Mercado" o "Excelentes Administradores".

Sin embargo, se puede mencionar "28% de penetración en el mercado y 3er. lugar en ventas".

Análisis de las obligaciones contractuales de hacer y/o no hacer, contraídas con otras instituciones.

ANALISIS DE LAS GARANTIAS

Debe darse especial énfasis en el valor de liquidación de las garantías, la protección que las mismas confieren y su recomendación para su vigilancia.

EVALUACION DEL CREDITO

Mencionar los factores que apoyan el otorgamiento del crédito y los elementos en contra, con una explicación lógica de por qué estos últimos pueden ser descartados prudentemente. Señalar claramente cuáles son los riesgos básicos del crédito apertura de la frontera para importar sus mismos productos, aspectos inflacionarios, escasez de energéticos o materias primas, etc.

Se cierra con las conclusiones y recomendación definitiva sobre el otorgamiento del crédito.

Es importante mencionar que se podrán abrir cuantos apartados se consideren necesarios, según el caso lo amerite como por ejemplo: mercado, aspectos de producción, asistencia tecnológica, entre otros.

3.3. CASO PRACTICO

La compañía JAH, S.A. de C.V., presenta al Banco de la fusión una solicitud de financiamiento para hacerle frente a algunas necesidades eventuales que tiene en su tesorería, principalmente recursos para completar el ciclo en su flujo de caja.

Ante esta situación, el gerente de la Institución Bancaria propone una visita a las instalaciones de la empresa, con la finalidad de conocer más a fondo dichas necesidades, para lo cual le solicita, antes de efectuar esta visita, le proporcione estados financieros recientes a fin de

estar en posibilidades de platicar con conocimiento de causa sobre la situación financiera de la compañía.

Una vez en las instalaciones, el gerente se entrevista con el principal administrador tratando de conocer sus puntos de vista, así como el estado físico de las instalaciones, observando el uso de la capacidad de producción instalada, haciendo preguntas relacionadas con la información escrita que fue proporcionada por el solicitante, antes y en el transcurso de la visita y con lo observado en ésta. Asimismo, el gerente trata de visualizar el riesgo que presenta el crédito solicitado.

Durante la visita se le informa al cliente que para poder estar en condiciones de emitir un juicio sobre los factores de riesgo del posible crédito, se requiere la siguiente información:

GENERAL:

- Carta solicitud especificando el monto, tipo de crédito, destino específico, plazo y garantía a ofrecer.
- Póliza de seguros vigentes.
- Referencias bancarias y comerciales
- Semblanza general de la compañía

FINANCIERA:

- Estados Financieros de los dos últimos cierres de ejercicio.
- Estados financieros recientes, que incluyan las notas analíticas de los principales rubros del balance.

- Estado financiero proyectado por el período de vigencia del crédito solicitado, incluyendo flujo de caja y las premisas tomadas como base para elaborar dichas proyecciones.
- Relación patrimonial reciente del aval en caso de ser persona física. En caso de ser persona moral, los estados financieros recientes y los datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad de los inmuebles reportados en la relación patrimonial o información financiera del aval.

LEGAL:

-Escrituras: constitutiva, de reformas y poderes de la empresa solicitante de crédito y del aval, incluyendo los datos del Registro Público de Comercio de las mismas.

Al terminar la visita, el gerente concluye que la solicitud de crédito representa un riesgo normal, por lo que le informa al principal administrador que turnará al área de análisis de crédito de la Institución Bancaria su petición, una vez que elabore su reporte de la visita para que la Institución que él representa pueda estudiar la factibilidad de atender dicha solicitud, mencionándose que en caso de ser necesario, un funcionario del departamento de crédito se pondrá en contacto con él para aclarar posibles dudas sobre la información proporcionada.

Posteriormente el área de crédito recibe, de parte del gerente en cuestión, los documentos requeridos, destacando los siguientes aspectos:

A) GENERALES

Es una empresa constituida en octubre de 1958 con un capital social de NS1,000.00, siendo el principal administrador del negocio el Sr. Jorge Alcántara hernández.

En el año de 1980 se lleva a cabo un aumento del capital social de la empresa llegando a la suma de N\$10,000.00.

El siguiente acuerdo para aumentar su capital social en el año de 1991, llegando a la suma de N\$51,000.00.

El accionista mayoritario Sr. Jorge Alcántara Hernández, tiene el 60% del total de las acciones, los demás socios son: Sr. Juan López Pérez con el 30% de las acciones, los Sres. José y Pedro Hernández Rosas con el 4% cada uno; y el Sr. Víctor García Villa con el 2% restante del total de las acciones.

B) ADMINISTRATIVOS

La compañía cuenta con una plantilla de personal compuesta por 5 ejecutivos, 3 técnicos, 12 empleados administrativos y 8 obreros de planta, haciendo una total de 28 personas.

Su cuerpo directivo y el personal de mando, son personas con amplia experiencia y conocimiento en el ramo al cual se dedica esta empresa.

Los trabajadores de la empresa se encuentran afiliados al Sindicato Nacional de la Industria de Productos Eléctricos y Similares de la República Mexicana.

El contrato de trabajo con el que cuentan es individual, asimismo las relaciones obrero-patronales han sido buenas hasta el momento.

La compañía cuenta con varios tipos de seguros, entre los cuales destaca uno que cubre todos los riesgos que llegarán a afectar sus activos. El monto por el que aseguraron dichos activos asciende a N\$1'008,000.00.

C) DE MERCADO

Desde su fundación la empresa se ha dedicado a la fabricación y comercialización de controles de temperatura, para las industrias en general, a nivel nacional.

Estiman tener un porcentaje de participación en el mercado de un 25%, siendo sus principales competidores cinco empresas transnacionales que operan también en toda la República Mexicana.

Sus principales centros de consumo se localizan en el área metropolitana, Monterrey y Guadalajara.

Promocionan sus productos a través de catálogos y visitas directas a sus clientes, distribuyéndolos por medio de equipo de transporte terrestre propiedad de la empresa.

Entre sus principales clientes destacan cinco empresas que gozan de un prestigio en el medio, a los cuales les dan treinta días de plazo para el pago de sus compras.

Sus ventas por productos las ha realizado de la siguiente manera:

AÑO	ARTICULO	UNIDADES	IMPORTE (MILES)
1991	Controles tipo A	1,073	N\$ 325
1991	Controles tipo B	4,369	102
1992	Controles tipo A	1,843	614
1992	Controles tipo B	4,949	183
1993	Controles tipo A	1,983	817
1993	Controles tipo B	5,515	214

D) DE PRODUCCION

La capacidad de producción con que cuenta la empresa se observa en el siguiente cuadro:

AÑO	ARTICULO	UNIDADES		
		INSTALADA	APROVECHADA	%
1991	Controles tipo A	7,500	1,073	15
1991	Controles tipo B	9,500	4,369	46
1992	Controles tipo A	7,200	1,843	26
1992	Controles tipo B	9,500	4,949	52
1993	Controles tipo A	7,200	1,983	28
1993	Controles tipo B	9,500	5,515	58

La diferencia entre la capacidad instalada y la aprovechada ha sido la falta de recursos financieros para la adquisición de materias primas.

La Dirección de la empresa contempla el desarrollo de nuevos productos dirigidos a la industria petrolera, con lo que esperan ampliar la cobertura de su mercado a organismos del Gobierno Federal.

Sus principales materias primas son componentes electrónicos, los cuales son abastecidos por proveedores nacionales en un 90 % y por extranjeros en un 10% sin que existan limitaciones para la obtención de dichos insumos.

Las instalaciones de la empresa cuentan con una extensión de terreno y construcción de 500 metros cuadrados, siendo propietarios del inmueble una tercera persona.

El origen de su maquinaria y equipo es 50% nacional y 50% extranjero, no existiendo problemas para la obtención de partes y refacciones.

La empresa estima tener un crecimiento en sus ventas del orden de un 30%, a través de lograr una mayor participación en el mercado con la penetración de sus nuevos productos dirigidos a la empresa petrolera, ya que actualmente dichos artículos son importados por esta industria, por lo que al fabricarlo en nuestro país les representaría abaratar costos y por ende, mejores precios de venta a los consumidores finales.

E) SOLICITUD DE CREDITO

La empresa solicita un crédito de Habilitación o Avío por N\$200'000.00 para la adquisición de materias primas. Al pagarlas de contado podrán negociar mejores condiciones de compra con sus proveedores, que redundará en un precio de venta más competitivo.

F) GARANTIAS

Ofrecen como garantía el aval del Sr. Jorge Alcántara Hernández, principal accionista y administrador, quien presenta una relación patrimonial, según avaluó reciente, por N\$2,000,000.00, compuesta de la siguiente forma:

BIEN	MONTO (MILES)
- Dos Casas Habitación	N\$ 1,500
- Menaje de Casas	300
- Automóviles	200

Una vez que el funcionario de crédito ha revisado la documentación y leído los principales aspectos de la empresa, se pone en contacto con el gerente de la sucursal para informarte del avance que presenta el estudio, solicitándole a su vez cierta información inherente a la experiencia de la empresa dentro de la institución bancaria.

Con la información anterior, se elaborará un Dictamen de Crédito, que es el resultado de la aplicación del análisis y evaluación de crédito.

Para la elaboración de dicho Dictamen, se aplicarán los métodos de análisis e interpretación necesarios y que normalmente son los más usuales en la práctica bancaria, sin limitarlos o agotarlos.

Los Estados Financieros utilizados en el dictamen se presentan en los cuadros de; 1 al 8.

J A H, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL

CIFRAS EN MILES DE NUEVOS PESOS

CONCEPTO

SIN DICTAMINAR AL 31-DIC.-1991 %	SIN DICTAMINAR AL 31-DIC.-1992 %	SIN DICTAMINAR AL 31-DIC.-1993 %	NOTAS ANALITICAS
--	--	--	---------------------

ACTIVO

CIRCULANTE

CAJA Y BANCOS	11	2.9	32	9.5	50	8.9	
CLIENTES	282	74.4	198	58.9	264	47.1	1
INVENTARIOS	52	13.7	74	22	103	18.4	
DEUDORES DIVERSOS	0	0	0	0	29	5.2	2
IMPUESTOS POR RECUPERAR	0	0	0	0	86	15.4	

SUMA CIRCULANTE

345	91	304	90.5	532	95
-----	----	-----	------	-----	----

FIJO

MAQUINARIA Y EQUIPO	9	2.4	10	3	13	2.3	
MOB. Y EQUIPO DE OFNA.	6	1.6	6	1.8	6	1.1	
EQUIPO DE TRANSPORTE	23	6.1	10	3	9	1.6	
DEPRECIACION ACUMULADA	-6	-1.6	-7	-2.1	-13	-2.3	

SUMA FIJO

32	8.4	19	5.7	15	2.7
----	-----	----	-----	----	-----

OTROS

2	0.5	13	3.9	13	2.3
---	-----	----	-----	----	-----

ACTIVO TOTAL

379	100	336	100	560	100
-----	-----	-----	-----	-----	-----

PASIVO

CORTO PLAZO

PROVEEDORES	296	78.1	185	55.1	171	30.5	3
ACREEDORES DIVERSOS	128	33.8	73	21.7	25	4.5	4
IMPUESTOS Y P T U POR PAGAR	0	0	0	0	65	11.6	

SUMA CORTO PLAZO

424	111.9	258	76.8	261	46.6
-----	-------	-----	------	-----	------

SUMA PASIVO TOTAL

424	111.9	258	76.8	261	46.6
-----	-------	-----	------	-----	------

CAPITAL

CAPITAL SOCIAL

RESULTADO DE EJER. ANTERIOR	-167	-44.1	-46	-13.7	77	13.8	
RESULTADO DEL EJERCICIO	121	31.9	123	36.6	221	39.5	
CAPITAL CONTABLE	-45	-11.9	78	23.2	299	53.4	
PASIVO CAPITAL	379	100	336	100	560	100	

J A H, S.A. DE C.V.
NOTAS ANALITICAS AL 31 DE DIC. 1993

MILES DE NUEVOS PESOS

1.- CLIENTES:

	N\$	35
CALFER MEXICO		20
CALFER NAUCALPAN		19
CARI INDUSTRIAL		18
PLASTICOS LUHMER		17
INTRUMATIC		17
PRODUCTOS PLASTICOS PARA EL HOGAR		14
LIQUID CARBONIC		14
HULERA GOOD-YEAR OXO		14
CIERRE IDEAL		14
ACEROS CAMESA		12
PROARCE		12
VARIOS		54
	N\$	264

2.- DEUDORES DIVERSOS:

	N\$	7
AGENCIA BAAY		5
GONZALO URIBE H.		3
MARIO ROSAS Z.		2
GONZALO URIBE A.		2
ALEJANDRO ROSAS Z.		1
GILBERTO MIRANDA A.		9
OTROS		9
	N\$	29

3.- PROVEEDORES

	N\$	114
ELECTRONICA INDUSTRIAL MONCLOVA		12
HORPASA		8
DINAMICA INSTRUMENTACION		37
VARIOS		37
	N\$	171

4.- ACREEDORES DIVERSOS:

	N\$	3
IMPRESORA LITOGRAFICA		3
CIA. QUIMICA ANGLO-MEXICANA		2
CONTABILIDAD RUF		2
UNION PAPELERA DE MEXICO		2
SANITARIA MEXICANA		1
AMERICAN EXPRESS		12
OTROS		12
	N\$	25

J A H, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS

MILES DE NUEVOS PESOS

C ONCEPTO	DEL 01-ENERO-91		DEL 01-ENERO-92		DEL 01-ENERO-93	
	AL 31-DIC.-91	%	AL 31-DIC.-92	%	AL 31-DIC.-93	%
VENTAS NETAS	1099	100	1378	100	1657	100
COSTOS DE VENTAS	528	48	681	49.4	749	45.2
UTILIDAD BRUTA	571	52	697	50.6	908	54.8
GASTOS DE ADMINISTRACION	223	20.3	325	23.6	332	20
GASTOS DE VENTA	99	9	161	11.7	175	10.6
UTILIDAD DE OPERACION	249	22.7	211	15.3	401	24.2
OTROS PRODUCTOS	-3	-0.3	-21	-1.5	-9	-0.5
UTILIDAD ANTES DE I.S.R. Y P.T.	252	22.9	232	16.8	410	24.7
I.S.R. Y P.T.U.	131	11.9	109	7.9	189	11.4
UTILIDAD NETA	121	11	123	8.9	221	13.3
NUMERO DE MESES	12		12		12	

CUADRO 3

J A H, SA.. DE C.V.
ESTADO DE FLUJO DE FONDOS

MILES DE NUEVOS PESOS

C ONCEPTO	DEL 01-ENERO-92	DEL 01-ENERO-93
	AL 31-DIC.-92	AL 31-DIC.-93
UTILIDAD NETA	123	221
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1	6
GENERACION BRUTA DE RECURSOS	124	227
ORIGENES OPERATIVOS		
CLIENTES Y DOCUMENTOS POR COBRAR	84	0
ACREEDORES DIVERSOS	0	17
ORIGEN DE RECURSOS OPERATIVOS	84	17
TOTAL DE ORIGENES OPERATIVOS	208	244
APLICACIONES OPERATIVAS		
CLIENTES Y DOCUMENTOS POR COBRAR	0	66
INVENTARIOS	22	29
DEUDORES DIVERSOS	0	29
IMPUESTOS POR RECUPERAR	0	86
PROVEEDORES	111	14
ACREEDORES DIVERSOS	55	0
APLICACION DE RECURSOS OPERATIVOS	188	224
SOBRANTE (FALTANTE) OPERATIVO	20	20
ORIGEN (APLICACION) OTROS RECURSOS		
VENTAS (INVERSIONES) EN ACTIVOS FIJOS	12	-2
PAGOS ANTICIPADOS	-11	0
TOTAL OTROS ORIGENES Y APLICACIONES	1	-2
SOBRANTE (FALTANTE) PERIODO	21	18
SALDO INICIAL	11	32
SALDO FINAL CAJA	32	50

CUADRO 4

J A H, S.A. DE C.V.

PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS

MILES DE NUEVOS PESOS

CONCEPTO

31 DE DIC. DE 1991	31 DE DIC. DE 1992	31 DE DIC. DE 1993
-----------------------	-----------------------	-----------------------

ANALISIS DE LAS VENTAS

PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS	92	115	138
INCREMENTO EN VENTAS	N/D %	25 %	20 %
APROVECHAMIENTO DEL ACTIVO FIJO	34.34	6.56	8.04
APROVECHAMIENTO DE LA INVERSION TOTAL	2.9	2.61	2.21

RENDIMIENTO

PRODUCTIVIDAD DE LAS VENTAS	11 %	9 %	13 %
RENTABILIDAD OPERATIVA DEL CAPITAL CONTABLE	-73 %	84 %	82 %
PRODUCTIVIDAD OPERATIVA DE LA INVERSION TOTAL	32 %	23 %	29 %

LIQUIDEZ

CORRIENTE	0.81	1.18	2.04
-----------	------	------	------

ESTRUCTURA DE LA INVERSION

APALANCAMIENTO FINANCIERO	-9.42	0.96	0.53
APALANCAMIENTO DE VENTAS	0.39	0.19	0.16

INDICES OPERATIVOS

ROTACION DE CARTERA	92 Días	52 Días	57 Días
ROTACION DE INVENTARIOS	35 Días	39 Días	50 Días
ROTACION DE PROVEEDORES	202 Días	98 Días	82 Días

J A H, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL
AL CIERRE DEL EJERCICIO
(12 MESES)
CIFRAS EN MILES DE NUEVOS PESOS

	PROFORMAS								
	PRIMER			SEGUNDO			TERCER		
	AÑO			AÑO			AÑO		
	91	12	31	92	12	31	93	12	31
ACTIVOS									
ACTIVOS CIRCULANTES	219,186			425,424			447,213		
CAJA Y BANCOS	600,338			707,833			847,242		
CUENTAS POR COBRAR									
INVENTARIOS									
MATERIAS PRIMAS	160,068			164,027			168,227		
PRODUCTOS EN PROCESO	92,041			93,047			99,022		
PRODUCTOS TERMINADOS	106,054			107,229			147,227		
SUMA ACTIVO CIRCULANTE	1,177,687			1,497,560			1,708,931		
ACTIVO FIJO									
TERRENO	0			0			175,220		
EDIFICIO	0			0			388,000		
MAQUINARIA Y EQUIPO	10,484			110,484			110,484		
OTROS EQUIPOS	17,142			67,142			67,142		
DEPRECIACION ACUMULADA	(13,261)			(38,129)			(82,996)		
SUMA ACTIVO FIJO NETO	14,365			139,497			677,850		
ACTIVO DIFERIDO (NETO)	176,000			181,242			244,176		
TOTAL DEL ACTIVO	1,368,052			1,818,299			2,630,957		

CUADRO 6

J A H, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL
AL CIERRE DEL EJERCICIO
(12 MESES)

CIFRAS EN MILES DE NUEVOS PESOS

PROFORMAS

PASIVO	PRIMER AÑO			SEGUNDO AÑO			TERCER AÑO		
	91	12	31	92	12	31	93	12	31
PASIVO CIRCULANTE									
PROVEEDORES			370,210			390,201			422,290
CUENTAS POR PAGAR			242,233			381,820			523,075
SUMA PASIVO CIRCULANTE			612,443			772,021			945,365
SUMA PASIVO FIJO									
BANCOS			176,000			0			0
SUMA DEL PASIVO FIJO			176,000			0			0
TOTAL DEL PASIVO			788,443			772,021			945,365
CAPITAL CONTABLE									
CAPITAL SOCIAL			1,000			211,173			550,488
RESERVAS			200			11,262			29,121
RESULTADO EJERC. ANTERIORES			221,235			357,174			466,669
UTILIDAD (PERD.) NETA EJERC.			357,174			466,689			639,314
TOTAL DEL CAPITAL			579,609			1,046,278			1,685,592
PASIVO CAPITAL			1,368,052			1,818,299			2,630,957

CUADRO 7

J A H, S.A. DE C.V.
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL CIERRE DEL EJERCICIO
(12 MESES)

CIFRAS EN MILES DE NUEVOS PESOS

	PROFORMAS								
	PRIMER			SEGUNDO			TERCER		
	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	91	12	31	92	12	31	93	12	31
VENTAS NETAS	2,401,354			3,081,630			3,874,633		
COSTO DE VENTAS	1,123,636			1,448,366			1,821,078		
UTILIDAD (PERDIDA BRUTA)	1,277,718			1,633,264			2,053,555		
GASTOS DE OPERACION	552,311			708,755			891,166		
GASTOS DE VENTA	264,148			338,979			426,210		
GASTOS DE ADMINISTRACION	288,163			369,796			464,958		
UTILIDADES (PERDIDA) OPERACION	725,407			924,489			1,162,389		
GASTOS FINANCIEROS	76,000			76,000			0		
UTILIDAD (PERDIDAS) ANTES I.S.R. Y P.T.U.	649,407			848,489			1,162,389		
I.S.R	227,292			296,971			406,836		
P.T.U	64,941			84,849			116,239		
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	357,474			466,669			639,314		

CUADRO 8

J A H, S. A. DE C.V.**DICTAMEN DE CREDITO****ANTECEDENTES**

Cuentahabientes desde hace 8 meses y cliente en crédito desde hace 5, por medio de Operaciones sin línea autorizada. En febrero de 1991, se le autorizó una línea en préstamos directos por N\$90 mil nuevos pesos, informando el Gerente de la Sucursal que la experiencia ha sido buena.

En esta ocasión solicita una Operación Especial en Crédito de Habilitación o Avío por N\$200 mil, para la adquisición de materias primas y pago de mano de obra, con lo que estiman tener un incremento del 60% en sus volúmenes de producción.

Las referencias comerciales catalogan a la empresa con buena experiencia.

GIRO Y ORGANIZACION

Constituida en octubre de 1958, con el objeto de fabricar controles de temperatura. Ha tenido incrementos en su capital social.

La administración de la solicitante está en manos de las siguientes personas:

N O M B R E	CARGO	EXPERIENCIA	
		RAMO EMPRESA	
		(AÑOS)	
Jorge Alcántara Hernández	Director General	23	23
Juan López Pérez	Director	20	20
José Hernández Rosas	Gerente General	4	4
Pedro Hernández Rosas	Subgerente	24	24
Víctor García Villa	Gerente de Compras	15	15

MERCADO

Los productos que fabrican están dirigidos a la Industria química médica y petrolera entre otras:

La fuerza de ventas está constituida por 5 vendedores, 3 en el área Metropolitana, 1 en monterrey y 1 en Guadalajara. Para la promoción de sus productos cuentan con sus propios catálogos, además de anunciarse en revistas especializadas.

Su política de ventas es 35% de contado y el resto a 30 y 60 días.

El 90% de la materias primas que requieren para la elaboración de sus productos son nacionales, el resto son importados, informando que no tienen problemas para su obtención.

Cabe hacer mención que se encuentran analizando la posibilidad de introducir nuevos productos en el mercado como el termopozo para la industria petrolera, la cual actualmente importa dicho producto. Así mismo, piensan incrementar su fuerza de ventas en el interior de la República para tener una mayor penetración en el mercado.

SITUACION FINANCIERA HISTORICA**VENTAS:**

En los primeros períodos analizados, sus ingresos se han incrementado debido al aumento en ventas y en menor medida por el alza en los precios. En el último ejercicio, dicho incremento se debió principalmente al factor precio.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

UTILIDADES:

A diciembre de 1992 su rentabilidad se vio afectada ligeramente en relación a 1991 al aumentar sus gastos, tanto administrativos como de venta, en el primer caso por el incremento en su plantilla de personal, mientras que en el segundo caso por las mayores comisiones pagadas.

A diciembre de 1993 su rentabilidad mejora, debido a que su costo disminuyó al recibir atractivos descuentos de sus proveedores. Así mismo, sus gastos administrativos disminuyen al ejercer un mayor control en sus gastos operativos.

Presentan el rubro de otros productos, derivados de inversiones en valores.

LIQUIDEZ Y FLUJO DE FONDOS:

Su índice de liquidez en los últimos períodos analizados es adecuado y presenta una tendencia ascendente, soportando principalmente por su cartera, la cual se recupera en períodos más cortos que los de pago a proveedores.

A diciembre de 1992, la generación de efectivos sumada a la recuperación de su cartera fue suficiente para cubrir adeudos con proveedores y acreedores diversos e invertir en inventarios, obteniendo un sobrante que junto con la venta de activo fijo se utilizó para invertir en otros activos e incrementar el saldo de caja.

A diciembre de 1993, la generación de efectivo en adición al financiamiento de acreedores diversos fueron suficientes para cubrir la inversión en inventarios y otros activos, así como el financiamiento a clientes, logrando un sobrante que fue utilizado para invertir en activo fijo e incrementar el saldo en caja.

ESTRUCTURA DE LA INVERSION:

Su apalancamiento financiero presenta una tendencia descendente, ya que la estructura de capital se ha fortalecido principalmente por las utilidades de los últimos años, logrando amortizar la pérdida acumulada que presenta en 1991 .

Cabe hacer mención que aumentaron su capital social en la parte fija a N\$51,000.00 el 10 de febrero de 1993, sin embargo, no se cuenta con el acta respectiva, ya que según informe del cliente, se encuentra en trámite de protocolización ante el notario.

Para evaluar si la solicitante generará los recursos necesarios para hacer frente al financiamiento solicitado, fueron proporcionados Estados Financieros proyectados por la vigencia del mismo.

Los incrementos en ventas que presenta se considera factible en virtud de los pedidos vigentes que tiene ya firmados con sus principales clientes. Asimismo, con el crédito solicitado estima adquirir mayores volúmenes de materia prima a precios más atractivos, lo que redundará en mejores márgenes de utilidad, permitiéndose obtener flujos de efectivo positivos aún después de hacer frente a las amortizaciones y accesorios de la operación solicitada.

ANALISIS CUALITATIVO**Factores de Exito:**

- Amplia experiencia en el ramo por parte de sus administradores.
- Arraigo en el mercado.
- Cuenta con una cartera de clientes de reconocido prestigio.

FACTORES DE VULNERABILIDAD:

-Se encuentra en un mercado restringido por la alta competencia

ANALISIS DE LAS GARANTIAS:

Se contará con las garantías propias del Crédito de Habilitación o Avío, adicionalmente proponer el aval del Sr. Jorge Alcántara Hernández, quien es el principal accionista y Director General de la empresa solicitante, presentando relación patrimonial que incluye los siguientes bienes inmuebles:

INMUEBLE	UBICACION	(MILES)	
		VALOR ESTIMADO	
CASA-HABITACION	NICOLAS CAMPA NORTE No. 40 QRO. QRO.	NS	900
CASA-HABITACION	DURAZNOS No. 37 PRADOS		600
	TOTAL	NS	1,500

EVALUACION DEL CREDITO.

Considerando que la empresa presenta una adecuada generación de recursos, se estima que podrá hacer frente a los pagos del crédito solicitado, por lo que se recomienda atenderle en su petición.

Se sugiere condicionar a la empresa a mantener el capital contable que presenta y el que se genere durante la vigencia del Crédito de Avío.

CONCLUSIONES

El crédito bancario ha jugado un papel muy importante para el desarrollo socio-económico en la pequeña y mediana empresa en nuestro país, ya que los bancos actuando como intermediarios financieros canalizan en forma oportuna y diversificada los recursos como es el caso de la banca de desarrollo que a través de sus programas crediticios coadyuvan al financiamiento de proyectos.

El estudio y análisis de los estados financieros de una empresa, es necesario para una adecuada evaluación sobre la planeación financiera de la misma. Por esta razón, el registro de hecho económicos requiere periódicamente de la recopilación ó resumen de las actividades de una empresa y son los Estados Financieros los cuales permiten que el hombre de empresa se de cuenta de los resultados y de la situación que tiene su negocio.

Es por eso que con base en el análisis e interpretación de Estados Financieros, los Intermediarios financieros determinan si el crédito solicitado esta de acuerdo a la planeación financiera de la pequeña y mediana empresa y si es adecuado tal ó cual crédito, determinando además el grado de liquidez y solvencia del mismo conociendo a través de su historia la situación que podría identificar la viabilidad del proyecto.

BIBLIOGRAFIA

- García M., Alberto - Análisis e Interpretación de la Información Financiera. México: 145 P. Ed. Continental, 1986.

- Gonzalez C. Juana - Finanzas Públicas y Mercado de Valores. México, 572 P. Tesis Profesional I.P.N. - E.S.C.A. 1994.

- Instituto Mexicano de Administración Bancaria. Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Material de Capacitación. México 370 P. El Instituto 1990.

- Kennedy R.D., McMillen S.Y., Estados Financieros, formas, análisis e interpretación. México 305 P. UTEHA, 1990.

- Hernandez R. Sara - Fuentes de financiamiento para la micro y pequeña Empresa. México 137 P. Tesis Profesional U.N.A.M - FES - C., 1994.

- Martínez M., Juan - Historia del Crédito México, 260 P. Ed. I.M.A.B. 1990.

- Multibanco Comermex, S.A. Manual de Crédito, Material de Capacitación. México, 637 P. La Institución, 1992.

- Navarrete R. Carlos - Análisis e interpretación de Estados Financieros, Herramienta Básica para el otorgamiento de Crédito Bancario. México, 159 P. Tesis Profesional U.N.A.M - FES - C, 1992.

- Saldaña A., Jorge - Manual del Funcionario Bancario. México, 185 P. Ed. Jorge Saldaña. 1973