

308908

6  
24



# UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE CONTADURIA  
Con Estudios Incorporados a la  
Universidad Nacional Autónoma de México

## " EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y EL OTORGAMIENTO DE CREDITO "

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO  
DE INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS

ERNESTO DIEZ SANCHEZ  
PARA OPTAR POR EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA

Director de Tesis :  
Lic. Miguel Angel Cabrera Mir

MEXICO, D. F.

1995

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.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

***A DIOS :*** *Por haberme permitido alcanzar este logro.*

***A MIS PADRES:*** *De los cuales recibo todo el cariño, apoyo y comprensión, para seguir realizandome como persona.*

***A MI FAMILIA : Celia, Pedro José, María  
Isabel, porque siempre contaré con su apoyo.***

***A MIS HERMANOS : Jesús, Martha Pedro,  
y Alejandro por su compañía y comprensión  
y cuyo logro quiero compartir con ustedes.***

***A MI NOVIA : Al darme cariño, apoyo y  
fuerza para lograr este cometido.***

***A MIS AMIGOS: Por toda la dedicación  
que he recibido y he asimilado de cada uno de  
ustedes.***

***A la memoria de mi abuelo Ernesto.***

***A todos mis profesores; en especial a Miguel  
Angel Cabrera Mir por su dedicación..***

## **INDEX**





---

**CAPITULO IV                    ANALISIS CUALITATIVO**

<b>4.1. Objetivo.</b>	<b>85</b>
<b>4.2. Aspectos más relevantes del análisis cualitativo.</b>	<b>91</b>
<b>4.3. Matrices.</b>	<b>92</b>
<b>4.4. Beneficios.</b>	<b>94</b>
<b>4.5. Esquema de valuación para la cartera bancaria.</b>	<b>95</b>

**CAPITULO V                    ANALISIS CUANTITATIVO**

<b>5.1. Objetivo</b>	<b>104</b>
<b>5.2. Estados Financieros</b>	<b>104</b>
a) <b>Balance.</b>	<b>105</b>
b) <b>Estado de Resultados.</b>	<b>107</b>
c) <b>Estado de Cambios en la Situacion F.</b>	<b>109</b>
<b>5.3. Concepto de flujo de fondos</b>	
a) <b>Flujo de fondos.</b>	<b>115</b>
b) <b>Capital de trabajo.</b>	<b>116</b>
<b>5.4. Técnicas de análisis.</b>	
a) <b>Flujo de fondos.</b>	<b>118</b>
b) <b>Capital de trabajo.</b>	<b>118</b>
c) <b>Punto de equilibrio.</b>	<b>118</b>
d) <b>Proyecciones.</b>	<b>119</b>
e) <b>Ciclo financiero.</b>	<b>120</b>

---

f)	Capacidad de pago.	121
g)	Análisis de tendencias.	121
h)	Razones financieras.	122
i)	Ciclo de vida del producto.	126
j)	Estados comparativos.	127
k)	Estados de base común.	128
l)	Presentaciones gráficas.	128
5.5. Beneficios.		128
CAPITULO VI CASO PRACTICO		131
CONCLUSIONES		152
BIBLIOGRAFIA		156

## **INTRODUCCION**

## INTRODUCCION

En el tiempo que se está viviendo se observa un acelerado cambio en todos los ámbitos en los que se desarrolla el hombre, por tal consecuencia su entorno se modifica y evoluciona hacia un futuro más promisorio, esto obliga a una mayor competitividad entre las empresas al darse factores como la apertura comercial; un ejemplo de esto es el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos de América y Canadá, el cual establecerá la pauta para proseguir con los objetivos de cualquier empresa, que es el de dar un servicio.

Con estas expectativas el Sistema Financiero Mexicano se comienza a ver afectado por factores antes mencionados, por lo cual es de vital importancia fijar las mediatrices y procesos que se necesitan y se requieren para el otorgamiento de crédito.

Nuestro sistema financiero está sufriendo una serie de cambios al sentirse presionado ante instituciones extranjeras, con las cuales antes no se competía, recordemos que la banca en México durante décadas estuvo bajo un marco proteccionista, por lo cual no tuvo un desarrollo ante un libre mercado por lo cual tiende a evolucionar velozmente.

Ante este marco se puede observar que el otorgamiento de crédito será un factor de suma importancia para la banca nacional, intentando reducir las tasas de los créditos, por lo

**cual se describe la forma actual del otorgamiento del crédito, asimismo un caso en el cual se observará la manera en que se realiza.**

**El objetivo es el ejemplificar el otorgamiento de un crédito a través de instituciones de banca múltiple.**

**CAPITULO I**

**EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO**

**CAPÍTULO I****EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO****1.1.- Marco Histórico del Sistema Financiero.**

**Un Sistema Financiero adecuado debe facilitar la canalización de los recursos de las entidades superavitarias a las deficitarias a través de la intermediación.**

**Al Sistema Financiero Mexicano se le puede definir como el conjunto de las instituciones organizadas que generan, captan, administran, orientan y dirigen tanto el ahorro como la inversión de una gran unidad política-económica constituyendo el gran mercado donde se ponen en contacto oferentes y demandantes de recursos monetarios.**

**En 1830 por la iniciativa de Lucas Alamán , se estableció el Banco del Avío, primer banco de promoción industrial. Posteriormente en enero de 1837 se creó el Banco de Amortización de la Moneda de Cobre para retirar de circulación este tipo de moneda, y sólo dejar monedas de oro y plata, en 1849 se constituye la Caja de Ahorros del Nacional Monte de Piedad, y en 1854 se crea el Código de Comercio con el objeto de regular y controlar las transacciones financieras de esa época.**

**Con la llegada de el Imperio de Maximiliano (1864) se establece la primera institución de Banca Comercial en México el 22 de junio de 1864, denominado como el Banco de Londres, México y Sudamérica, con capital inglés sucursal del London Bank of México and South America Limited, realizando servicios de otorgamiento de crédito, emisión de billetes y dedicado al comercio exterior.**

**En el periodo de 1878 a 1884 se dió la creación de diversidad de bancos tales como El Banco de Santa Eulalia, en Chihuahua, El Banco Mexicano, El Banco Nacional Mexicano, El Banco Hipotecario Mexicano, El Banco de Empleados, todos los Bancos tenían la facultad de emitir dinero, por lo cual se da la legislación y se crea el Código de Comercio, así como el Banco Nacional Mexicano adquiere la posición de Banco Central. Con la fusión de Banco Nacional Mexicano y el Banco Mercantil, Agrícola e Hipotecario se crea el actual (BANAMEX) y continuaron dándose fusiones de bancos hasta que el 15 de septiembre de 1889 se promulga el actual Código de Comercio, el cual expresaba que las instituciones se regularían por la autorización de La Secretaría de Hacienda y por contrato aprobado por el Congreso de la Unión; aún con**



la creación de este nuevo código, se dió el nacimiento de un sinnúmero de instituciones bancarias, las cuales serían reguladas por la Ley General de Instituciones de Crédito creada el 19 de marzo de 1887. Se empezaron a efectuar operaciones con valores en las oficinas de la Compañía Mexicana de Gas en donde se reunían Mexicanos y Extranjeros para comerciar con títulos mineros. El grupo fue cada vez mayor, y con el fin de regular estas operaciones un grupo especializado en el comercio con valores se organizó y fundó el 21 de Octubre de 1896 la Bolsa de México.

En 1897 sólo se cotizaban tres emisoras públicas y ocho privadas, dentro de las cuales destacaban las del Banco Nacional de México, las del Banco de Londres y México, las del Banco Internacional Hipotecario, las de la Cervecería Mectezuma, las de la Cia. San Rafael y las de la Cia. Industrial Orizaba, en 1907 renace la Bolsa Privada de México, S.C.L., cambiando su denominación en 1910 a Bolsa de Valores de México

Dándose una serie de cambios debido a la Revolución, la Constitución de 1917 propone un nuevo Sistema Financiero, lográndose avances al adoptar el patrón oro y aumentando las exportaciones por darse la Primera Guerra Mundial, finalizando en 1920 con instituciones más sólidas y desarrolladas.

En 1925 se creó la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios y los Estatutos del la Ley del Banco de México que hasta 1978 no sufriría grandes cambios.

En 1931 se emitió la Ley Orgánica del Banco de México por encontrarse el país en dificultades financieras, cambiándose del patrón oro al patrón plata, provocando ésto una fuerte devaluación del peso frente al dólar.

En 1933 La Bolsa Mexicana de Valores se constituye como una Sociedad Anónima de Capital Variable, comenzando a funcionar como una organización auxiliar de crédito.

En 1934 se funda Nacional Financiera como primer banco de fomento.

En 1946 se crea la Comisión Nacional de Valores así como una serie de reglamentos y ordenamientos legales para que la Comisión Nacional de Valores regule la actividad Bursátil. En este periodo de tiempo se da un crecimiento sostenido y se logra desarrollar el sistema con firmeza.

En 1975 se promulga la Ley del Mercado de Valores y con ello se proporcionó un marco legal y jurídico para consolidar el desarrollo, institucionalización y crecimiento del Mercado de Valores.

En el año de 1976 se publican las reglas de la Banca Múltiple y posteriormente se lanzan al mercado nuevos instrumentos de financiamiento e inversión.

En el año de 1982 el 1 de septiembre se da la nacionalización de la Banca solo exceptuándose de ésta el Citibank y el Banco Chorro.

La Banca se estatizó y cae en un período hiperinflacionario al estar en manos del gobierno el cual pasaría a ser en 1982 banca privada sufriendo cambios estructurales que se mencionan a continuación.

## 1.2. Estructura del Sistema Financiero.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público continúa siendo la autoridad máxima en la regulación de el Sistema Financiero; ejerce, regula y supervisa la actividad financiera a través de tres instituciones: Banco de México, Comisión Nacional Bancaria, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Comisión Nacional de Valores.

En el pasado, los intermediarios financieros no bancarios estuvieron ligados a las instituciones de crédito, lo cual limitó el adecuado desenvolvimiento y propició que el otorgamiento de créditos se condicionara a la contratación o realización de operaciones con intermediarios no bancarios filiales a los bancos. Esto implicó un conflicto de intereses, ya que las operaciones pactadas restringían el alcance y orientación de una adecuada competencia en perjuicio de los usuarios del servicio. Actualmente el Sistema Financiero Mexicano ha sufrido modificaciones y está integrado por intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

Por tal motivo, se da una regulación del Sistema Financiero y a continuación se describe la manera en la que se estructura el mismo.

## **1.2.1.- Organismos Reguladores del Sistema Financiero.**

### **1.- Secretaría de Hacienda y Crédito Público.**

Es la máxima autoridad financiera de país; regula y supervisa la actividad financiera vía Banco de México, Comisión Nacional Bancaria, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas y la Comisión Nacional de Valores, y a los organismos privados en lo referente a Organizaciones Auxiliares de Crédito, así como también se encarga de manejar la Bodega Pública de la Federación.

### **2.- Banco de México.**

Es el Banco Central de la nación y desempeña funciones de regular la emisión y circulación de la moneda, el crédito y los cambios. Opera con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia, así también regula el servicio de Cámara de Compensación. Presta servicios de tesorería al Gobierno Federal y actúa como agente financiero en operaciones de crédito tanto interno como externo. Funciona como asesor del Gobierno Federal en materia económica y financiera. Participa en el Fondo Monetario Internacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional.

### **3.- Comisión Nacional Bancaria.**

Es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se encarga de la inspección y regulación de las instituciones bancarias para que se apeguen a la Ley de Banca y Crédito Público.

### **4.- Comisión Nacional de Valores.**

Es el órgano encargado de supervisar el cumplimiento de la Ley del Mercado de Valores. Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de Casas de Bolsa, Bolsas de Valores, Operadoras de Sociedades de Inversión y Emisores de Valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios. Inspeccionar el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL). Asesorar al Gobierno Federal y organismos descentralizados en materia de valores.

### **5.- Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.**

Organismo cuyo objetivo es vigilar que las actividades bancarias se apeguen al cumplimiento de la Ley de Seguros y Fianzas.

## **1.2.2.- Organismos Bancarios.**

### **Sociedades Nacionales de Crédito.**

Las Sociedades Nacionales de Crédito (S.N. de C.), se dividen en Instituciones de Banca Múltiple e Instituciones de Banca de Desarrollo. Los principales objetivos de las S.N. de C. son fomentar el ahorro nacional, canalizar los recursos financieros al público y procurar un desarrollo equilibrado del Sistema Bancario Nacional dentro de una competencia sana entre las Instituciones de Banca Múltiple.

Las Instituciones de Banca Múltiple (Banca Comercial), son aquellas sociedades anónimas que funcionan como intermediarios financieros, capaces de captar dinero del ahorrador y lo colocan por medio del crédito a diferentes actividades de acuerdo a diversos criterios de riesgo, eficiencia y rentabilidad. Esta Banca también es conocida como de primer piso.

Las Instituciones de Banca de Desarrollo son constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito dentro de la Administración Pública Federal y los recursos son canalizados hacia actividades que se consideran prioritarias para ciertos sectores o ramas y no persiguen un fin eminentemente lucrativo, mediante créditos preferenciales y servicios complementarios. Estos créditos se canalizan ya sea directamente, o a través de los diferentes fondos de fomento, los cuales siguen el criterio de beneficio social. Esta Banca se conoce como Banca de segundo piso.

### **1.2.3.- Grupos Financieros**

Son Sociedades Mercantiles controladoras de acciones de por lo menos tres instituciones financieras reguladas bajo la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras del 18 de julio de 1990.

### **1.2.4.- Intermediarios Financieros No Bancarios.**

Las Organizaciones Auxiliares de Crédito, pueden ser públicas o privadas. Están constituidas en forma de Sociedades Anónimas de capital fijo o variable y operan bajo los lineamientos que señala la Ley General de Sociedades Mercantiles.

### **1.- Almacenes Generales de Depósito.**

La ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito dice que los Almacenes Generales de Depósito tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de Certificados de Depósito y Bienes de Fianza. Los Almacenes Generales de Depósito pueden ser de dos tipos: Almacenes Financiers destinados a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados por los que se hayan pagado los impuestos correspondientes y Almacenes Fiscales que están facultados para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

### **2.- Arrendadoras Financieras.**

Mediante un contrato de arrendamiento, se obligan a obtener determinados bienes y a conceder su uso y/o goce temporal, a plazo fijo, a una persona física o moral. El arrendatario por su parte, se obliga al pago de una renta periódica, de duración limitada hasta el vencimiento del contrato y se puede acordar la opción de venta al vencimiento. Pueden existir varios tipos: arrendamiento financiero neto, arrendamiento financiero global, arrendamiento financiero total, arrendamiento financiero ficticio.

### **3.- Uniones de Crédito.**

Son constituidas como Sociedades Anónimas de Capital Variable y están establecidas para otorgar garantía o aval para los créditos obtenidos por cooperativistas contratados con terceras personas o instituciones.

### **4.- Casas de Cambio.**

Su objetivo es la compra-venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión.

### **5.- Instituciones de Fianzas.**

Son aquellas que intervienen en activos financieros para hacer frente a obligaciones financieras derivadas del compromiso de indemnizar a un tercero en caso de que una persona no cumpla una obligación adquirida con dicha tercera persona.

## **6. Instituciones de Seguros.**

Tienen como función principal la "administración de riesgos"; esta función es primordial para la protección de los activos ya que en las organizaciones existen áreas con riesgos no cubiertos los cuales en caso de contingencia pueden ser causa de grandes pérdidas.

### **1.2.4.1.- Organizaciones Bursátiles.**

#### **1.- Mercado de Valores.**

Es el conjunto de mecanismos que se encargan de poner en contacto a oferentes y demandantes de recursos monetarios, así como de regular y vigilar la oferta pública de valores, la intermediación de la misma y las actividades de las personas que en él intervienen a través de los siguientes organismos operativos:

- a) Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
- b) Comisión Nacional de Valores.
- c) Intermediarios Financieros Comisionistas.
- d) Instituto para el Depósito de Valores.

#### **2.- Sociedades de Inversión.**

Son sociedades anónimas que se dedican a la compra-venta y administración de valores a través del Mercado de Valores, con recursos provenientes de la colocación de las acciones representativas de su capital social entre el público inversionista. Las sociedades pueden ser:

- a) Sociedades de Inversión de Instrumentos de Deuda (Renta Fija).
- b) Sociedades de Inversión Comunes (Renta Variable)
- c) Sociedades de Inversión de Capitales (SINCAS).

Los principales objetivos de las Sociedades de Inversión son fortalecer, descentralizar y pulverizar el Mercado de Valores, para permitir el acceso del pequeño y micro inversionista, obtener una diversificación de riesgo, crear un piso del mercado, así como contribuir al financiamiento de la planta productiva del país.

**SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO**

**BANCA DE DESARROLLO:**

**NACIONAL FINANCIERA  
 BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIOS PUBLICOS  
 BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR  
 BANCO NACIONAL DEL EJERCITO, FUERZA AEREA Y ARMADA  
 BANCO NACIONAL DE CREDITO RURAL**

**INSTITUCIONES DE BANCA PRIVADA:**

**BANCO OBRERO  
 CITIBANK**

**BANCA REPRIVATIZADA:**

<b>MULTIBANCO MERCANTIL DE M.</b>	<b>(PROBUNSA)</b>
<b>BANPAIS</b>	<b>(MEXIVAL)</b>
<b>BANCA CREMI</b>	<b>(MULTIVALORES)</b>
<b>CONFIA</b>	<b>(ARACO)</b>
<b>BANORIENTE</b>	<b>(GPO. MARGEN)</b>
<b>BANCHECER</b>	<b>(R.ALCANTARAYC.MENDOZA)</b>
<b>BANAMEX</b>	<b>(ACCVIAL)</b>
<b>B C H - BANCA CREMI</b>	<b>(UNION)</b>
<b>BANCOMER</b>	<b>(VAMSA)</b>
<b>SERFIN</b>	<b>(OBSA)</b>
<b>COMERMEK</b>	<b>(INVERLAT)</b>
<b>SOMEX</b>	<b>(INVERMEXICO)</b>
<b>ATLANTICO</b>	<b>(GBM)</b>
<b>PROMEX</b>	<b>(VALORES FINAMEX)</b>
<b>BANORO</b>	<b>(ESTRATEGIA BURSATIL)</b>
<b>BANORTE</b>	
<b>INTERNACIONAL</b>	<b>(PRIME)</b>
<b>BANCEN</b>	<b>(MULTIVALORES)</b>

### **1.3.- El Mercado de Valores.**

#### **1.3.1.- Definición.**

**El Mercado de Valores se ha desarrollado a un ritmo importante en México, debido a las necesidades de financiamiento e inversión que nuestro país requiere. Debido a esto, el Gobierno necesitó regular las actividades del Mercado de Valores por medio de una ley, que dio origen a la Ley del Mercado de Valores.**

**El Mercado de Valores, se puede definir como el mecanismo que permite la emisión, colocación, operación y liquidación de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y aprobado por la Bolsa Mexicana de Valores.**

**La oferta en este mercado está formada por el conjunto de títulos emitidos tanto por el Sector Público como el privado en forma pública. La demanda está constituida por los fondos disponibles para inversión, tanto de personas físicas como morales.**

#### **1.3.2.- Mercado Primario y Secundario.**

**El Mercado Primario o de distribución original, lo constituyen las colocaciones nuevas resultantes de aumentos en el capital de las empresas, o de colocación de bonos de deuda esto se refiere a que cuando el título es negociado directamente del emisor al inversionista, representando esto un movimiento de efectivo para el primero; estos fondos normalmente se destinan a inversiones a largo plazo, como sería la expansión de planta, renovación de maquinaria y equipo, o para pagar pasivos.**

**Estas colocaciones se realizan a través de oferta pública, dándose a conocer al medio en forma explícita y detallada, autorizado por la Comisión Nacional de Valores, en la que se proporciona la información básica de la empresa emisora y las características de la emisión.**

**El Mercado Secundario, lo constituyen las transacciones en las cuales no se aportan recursos financieros nuevos a las empresas, esto es cuando el título se negocia dos veces o más, proporcionando liquidez entre los inversionistas, sin que el emisor intervenga; sólo lo constituyen un cambio de propietarios en los valores o**



bonos que se encuentran en circulación. Este mercado es el más conocido por ser el mercado en el cual se opera diario. Se forma de las transacciones con valores y bonos ya emitidos.

### 1.3.3. Mercado de Dinero y Mercado de Capitales.

El Mercado de Dinero lo conforman los fondos destinados tanto a la inversión como al financiamiento a cualquier plazo; los recursos obtenidos normalmente se destinan a cubrir necesidades de flujo de efectivo y capital de trabajo. Los medios de pago en este mercado, se caracterizan por ser instrumentos con tasa de interés fija, y son: Certificados de la Tesorería de la Federación, el Papel Comercial, Aceptaciones Bancarias, Certificados de Depósito Bancario, el Pagaré con Rendimiento Liquidable al Vencimiento, el Pagaré de la Federación (Tesobonos) y las mesas de dinero.

El Mercado de Capitales es el conjunto de fondos o recursos destinados tanto a la inversión como al financiamiento a largo plazo. La función básica de este mercado es la intermediación bursátil que a través de la Bolsa Mexicana de Valores, dan oportunidad a las empresas privadas e públicas para captar recursos mediante la emisión de Acciones, Obligaciones Bares, y otros instrumentos bursátiles; también el Gobierno Federal participa con instrumentos como los petrobonos, bonos de indemnización bancaria, bonos de renovación urbana, bonos bancarios de desarrollo, etc.

El Mercado de Capitales se ha clasificado a través del tiempo en dos grandes sectores, el variable, que se enfoca prácticamente a las acciones emitidas por las empresas que no tienen un rendimiento garantizado y se encuentran sujetas a los resultados y las diferentes expectativas de las emisoras, fijándose su valor a través de la oferta y demanda.

El sector de renta fija, en realidad representa un crédito colectivo en favor de la emisora y garantiza un rendimiento constante o flotante y su amortización al término del plazo al que se emitieron.

### 1.3.4. Organismos Reguladores.

El Mercado de Valores en nuestro país, se encuentra integrado por elementos básicos:

### **1.3.4.1.- Bolsa Mexicana de Valores.**

La Bolsa Mexicana de Valores es una institución privada, organizada como sociedad anónima de capital variable, cuyos socios son todos los agentes de valores; es la única autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para operar en México. Está regulada por la Ley del Mercado de Valores y vigilada en su funcionamiento por la Comisión Nacional de Valores, para cumplir con su objetivo de dar liquidez al Mercado de Valores.

Las Bolsas de Valores tienen el objeto de facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado estableciendo un lugar físico, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y la demanda de valores para que los intermediarios puedan realizar adecuadamente esta función. Se encarga de informar al público sobre valores inscritos en bolsa y de certificar todas las cotizaciones que ocurren en la Bolsa Mexicana de Valores a través de boletines informativos.

### **1.3.4.2.- Comisión Nacional de Valores.**

Como se mencionó anteriormente, la Comisión Nacional de Valores, es un organismo gubernamental que se encarga de dar normas y regular las actividades del Mercado de Valores, así como de vigilar el cumplimiento de los ordenamientos de la Ley del Mercado de Valores. El desempeño de sus funciones se puede observar en el Artículo 41 de la citada ley.

### **1.3.4.3.- Intermediarios.**

Por decreto se elimina la posibilidad de que las personas físicas sean autorizadas para ser intermediarios en el Mercado de Valores, por lo tanto sólo las Casas de Bolsa constituidas en Sociedades Anónimas como únicos intermediarios bursátiles.

Para poder ser intermediario se necesitan reunir los siguientes requisitos:

- Estar constituidas como sociedades anónimas y utilizar en su denominación o enseguida de ésta la expresión Casa de Bolsa o Especialista Bursátil.
- Debe existir un monto de capital pagado sin derecho a retiro y en ningún momento podrán participar en su capital social, directamente o a través de interpósita

persona, las Casas de Bolsa, o Especialistas Bursátiles, Personas Morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad.

Se considera intermediación en el Mercado de Valores la realización habitual de:

- Operaciones de correturía, de comisión u otras tendientes a poner en contacto la oferta y demanda de valores.
- Operaciones por cuenta propia, con valores emitidos o garantizados por terceros respecto de la cuales se haga oferta pública.
- Administración y manejo de carteras de valores propiedad de terceros.

#### 1.3.4.4. Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).

Fue creado en Abril de 1978, comenzando formalmente a partir de 1980. Según el artículo 55 de la Ley del Mercado de Valores: "El Instituto tendrá por objeto prestar un servicio público para satisfacer necesidades de interés general relacionadas con la guarda, administración, compensación, liquidación y transferencia de valores, en los términos de esta Ley".

#### 1.3.4.5. Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles.

Es un organismo de tipo gremial, el cual representa los intereses de sus agremiados, fungiendo como medio de comunicación entre los mismos y representando sus intereses ante autoridades.

#### 1.3.4.6. Empresas Emisoras de Valores.

La oferta del mercado está representada por las empresas que suscriben y ofrecen valores representativos de un crédito colectivo a su cargo o de una parte de su capital, destinados a proveerse de recursos financieros para fines operativos. La emisión pública de valores genera o amplía la actividad productiva de las empresas a través de la obtención de recursos para su crecimiento y desarrollo.

#### **1.4. Características y Funcionamiento de los principales instrumentos de inversión.**

A continuación se describen los principales instrumentos que existen dentro del Mercado de Dinero en México.

##### **1.4.1. CETES. Certificados de la Tesorería de la Federación.**

Son Títulos de Crédito al portador en los cuales se consigna la obligación del Gobierno Federal a pagar el valor nominal a la fecha de su vencimiento. Tienen como finalidad el financiamiento al Gobierno Federal, la regulación monetaria y la regulación de tasas de interés. El emisor es el Gobierno Federal y es operado por conducto de la S.H.C.F. y el Banco de México.

Tienen un valor nominal de \$ 10.00 y emitidos a diferentes plazos en relación a disposición de Banco de México. Lo garantiza el Gobierno Federal y su rendimiento se obtiene del diferencial entre el precio de compra, a descuento, y el precio de venta .

##### **1.4.2. BONDES. Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal**

Son títulos de Crédito emitidos en el Mercado de Dinero a largo plazo, donde se consigna la obligación directa e incondicional del Gobierno Federal de pagar una suma determinada de dinero a su vencimiento, ofreciendo una sobretasa. Tienen como objetivo el financiamiento al Gobierno Federal a largo plazo.

Tienen un valor nominal de \$ 100.00 y son emitidos en los siguientes plazos: 364, 546 y 728 días. Lo garantiza el Gobierno Federal y su rendimiento se obtiene de referir al valor de adquisición de los títulos y a la tasa de interés que los mismos devenguen sobre su valor nominal. El interés es revisable y pagadero periódicamente cada 28 días, ofreciendo una sobretasa

##### **1.4.3. TESOBONOS. Bonos de La Tesorería de la Federación.**

Son títulos de Crédito denominados en dólares americanos en los que se consigna la obligación del Gobierno Federal de pagar en moneda nacional, al tipo de

cambio libre (TESOBONOS), el equivalente al valor de los dólares americanos a una fecha determinada. Tienen como objetivo el financiamiento al Gobierno Federal, Cobertura cambiaria para el inversionista y la Regulación de la oferta monetaria.

Tienen un valor nominal de 1,000.00 dólares americanos y son emitidos a diferentes plazos. La garantía es la promesa incondicional de pago del Gobierno Federal y su rendimiento se obtiene del diferencial entre el precio de compra, a descuento, y el precio de venta o valor nominal en dólares americanos. Rendimiento fijo al vencimiento en dólares americanos en base a tasa de descuento. Su importe en la adquisición y venta se liquida en pesos al tipo de cambio libre (TESOBONO) vigentes respectivamente. No hay que descartar la posibilidad de tener una pérdida por la revaluación del peso.

#### **1.4.4.- AJUSTABONOS. Bonos Ajustables del Gobierno Federal**

Son Títulos de Crédito a largo plazo, denominados en moneda nacional, en los cuales se consigna la obligación directa e incondicional del Gobierno Federal de pagar una suma determinada de dinero. Tienen como objetivo el financiamiento al Gobierno Federal a largo plazo, protege al inversionista del riesgo de erosión por inflación del valor real de sus ahorros, y la regulación de la oferta monetaria.

Tienen un valor nominal de \$s 100.00 y son emitidos a tres y cinco años. La garantía es la promesa incondicional de pago del Gobierno Federal y su rendimiento estará referido al valor de adquisición de los títulos de las tasas de interés real que los mismos devengan durante la vigencia de los títulos. Su valor nominal se ajustará en cada período de interés incrementándose o disminuyéndose en la misma proporción que el Índice Nacional de Precios al Consumidor. Los intereses se calcularán aplicando una tasa fija real determinada en cada emisión al valor ajustado que tengan los Bonos, precisamente en la fecha de pago de los propios intereses. Los intereses serán pagaderos en períodos de 91 días.

#### **1.4.5.- PAPEL COMERCIAL.**

Es un instrumento de financiamiento e inversión representado por un pagaré a corto plazo, inscrito en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (Sección Valores), y que se cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. Tiene como objetivo representar una fuente de financiamiento a corto plazo para apoyar al

capital de trabajo de las empresas. Son emitidos por Sociedades Mercantiles establecidas en la República Mexicana.

Tiene un valor nominal de N\$ 100.00 o sus múltiplos y son emitidos normalmente entre 7 y 91 días, teniendo como plazo máximo 360 días. La garantía se determina en base a la capacidad financiera y crediticia de la empresa emisora y su rendimiento no genera intereses. El rendimiento se determina entre el precio de compra a descuento y el precio de venta o valor de redención. (Valor nominal en la fecha del vencimiento del Pagaré que representa la emisión.)

#### **1.4.6.- ABS. Aceptaciones Bancarias**

Son Letras de Cambio nominativas emitidas por Personas Morales (empresas diversas), a su propia orden y aceptadas por Sociedades Nacionales de Crédito, en base a los montos autorizados para financiamientos que el Banco aceptante concede a las empresas emisoras. Tiene como objetivo representar una fuente de financiamientos a corto plazo para apoyar el capital de trabajo.

Tiene un valor nominal de N\$ 100.00 y es emitido normalmente a plazos entre 1 y 182 días. La garantía es la Sociedad Nacional de Crédito y su rendimiento por ser letra de cambio, no genera intereses, determinándose entre el precio de compra bajo par y el precio de venta o valor de redención (Valor nominal en la fecha de vencimiento del documento que representa la emisión.)

#### **1.4.7.- OBLIGACIONES.**

Son títulos de crédito nominativos a largo plazo, que representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo a cargo de la sociedad emisora. En la actualidad existen tres tipos de obligaciones:

- a).- Emisión de obligaciones con una sola colocación.
- b).- Emisión de obligaciones con colocaciones subsecuentes.
- c).- Emisión de obligaciones con rendimientos capitalizables.

Los dos primeros tipos de obligaciones pueden ser convertibles en acciones de la sociedad emisora. Tienen como objetivo el financiamiento de proyectos de inversión.

Son emitidas por personas morales (empresas). Tienen por lo general plazos entre tres y siete años y un período máximo de gracia equivalente a la mitad del plazo de la emisión. La garantía es que pueden ser Quirografarias, Hipotecarias o Avaladas por alguna institución de crédito o Fondo de Fomento. El rendimiento se determina por lo general en forma mensual, agregando una sobretasa a la tasa más alta que resulta de comparar la de diversos instrumentos de renta fija a los que se encuentre indexada la emisión, vigentes en un período prefijado y variable para cada emisión inmediata anterior a la determinación de dicha tasa, siendo pagadera por lo general en forma trimestral. Ganancia de capital en función del diferencial existente entre los precios de compra y venta en el mercado secundario.

## **CAPITULO II**

### **ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL CREDITO**



## **CAPÍTULO II**

### **ANTECEDENTES Y GENERALIDADES DEL CRÉDITO**

#### **CRÉDITO**

Con el objeto de obtener el conocimiento profundo de cada uno de los productos, el presente capítulo ha sido estructurado con los siguientes puntos a tratar:

##### **2.1 El crédito**

##### **2.2 Tipos de crédito y sus características**

- A) Matriz de créditos / características
- B) Inventario de tipos de crédito
- C) Inventario de tipos de fondos

#### **2.1 EL CRÉDITO**

##### **ANTECEDENTES**

La palabra crédito proviene del latín "creditum" 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 solvencia moral del acreditado.

"Cantidad de dinero, o cosa equivalente, que alguien debe a una persona o entidad, y que el acreedor tiene derecho de exigir y cobrar" <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Real Academia Española " Diccionario de la Lengua Española ", Ed. Espasa - Calpe S.A. Madrid 1992 p. 254

**Concepto:**

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

**• Función del crédito:**

Se le puede enfocar de dos puntos de vista:

1) Para el banco: Uno de los principales objetivos del banco es buscar la rentabilidad a través de su generación de utilidades.

2) Para la Economía en su conjunto: brindar apoyo financiero para el sano desarrollo de las empresas en su operación y crecimiento y de esta manera dotar a la Economía de los recursos líquidos necesarios para su mejor desenvolvimiento.

Es importante el 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 del crédito, se mencionan algunas de las más importantes.

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

b) 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.

c) Créditos de agencia: Corresponden a los recursos que se obtienen en el extranjero para el otorgamiento en el país de un crédito a una o varias empresas.

• **Importancia en la toma de decisiones de un crédito**

Para el operador de crédito el conocimiento de las técnicas básicas para el análisis de crédito es una de las herramientas más importantes que lo conducirá a la toma de decisiones oportunas y acertadas.

Cuando el operador tenga que tomar decisiones complejas y se enfrente a diversas posibilidades de acción e información, deberá analizar y valorar todos los factores que afecten su decisión. Por lo tanto, la toma de decisiones deberá descansar en un análisis profundo previo que pueda estar apoyado inclusive por la asesoría de especialistas.

El operador de crédito debe tener en cuenta que el impacto económico de las decisiones que tome en el futuro tendrán una repercusión directa en los resultados de la institución, ya que un crédito perdido no genera únicamente un menoscabo a la utilidad esperada sino que al perderse también el capital del mismo dicha pérdida anula las utilidades generadas por otros créditos, que pudieron haber otorgado con ese capital.

• **Necesidades de financiamiento crediticio**

Las empresas para crearse, crecer y operar requieren de fuentes de financiamiento que pueden ser internas o externas.

Las internas son básicamente las provenientes de aportaciones de capital por parte de los accionistas y las que resultan de la generación de la empresa a través de las utilidades que obtiene en su operación.

Las externas son las provenientes de apoyos de terceras personas tales como son proveedores, acreedores y bancos y cualesquiera forma de pasivo que se genere durante la operación de la empresa.

La función de la banca como intermediador financiero es apoyar el funcionamiento de las empresas identificándose la banca de desarrollo como promotor de proyectos de inversión y la banca comercial para el apoyo a la marcha de los negocios, y eventualmente participando también en proyectos y ampliaciones con créditos a largo plazo.

Por lo anteriormente descrito se da una gran división de necesidades de financiamiento que tienen las empresas y es como sigue:

- 1) Créditos para aumentar la operación.
- 2) Créditos para mantener la operación normal.

Los créditos que se manejan para aumentar la operación se identifican con la adquisición de activos fijos y de capital de trabajo extra que se requiere para incrementar la capacidad instalada y utilizada de la empresa, en donde la fuente de repago se encuentra en las utilidades que genere la misma, por lo que es lógico pensar que se requiere de un crédito de largo plazo, suficiente para cubrir dichas necesidades y bien garantizado.

Los créditos para mantener la operación se fundamentan en la necesidad de las empresas para cubrir sus requerimientos de capital de trabajo (inventarios y clientes principalmente). Originados por desequilibrios en su ciclo financiero, así como los ingresos y egresos de las mismas, ya sea originados por su ciclicidad normal o por situaciones contingentes o eventuales de necesidades transitorias en su tesorería, tales como el pago de gratificaciones, compras extraordinarias, etc.

En el primer caso la empresa requeriría de la asignación de líneas de crédito con límites y esquemas de ministraciones y pagos perfectamente definidos, en tanto que en el segundo nos encontramos ante un crédito transitorio, a un plazo sumamente corto en donde es fundamental identificar la fuente de repago.

En todos los casos conviene cuidar que las garantías específicas y adicionales sean suficientes.

## **2.2 TIPOS DE CRÉDITO Y SUS CARACTERÍSTICAS**

A continuación se presenta una matriz con los tipos o programas de crédito y sus características, que resume las variables principales que los distinguen entre sí

Estas variables son:

- Destino
- Plazo
- Intereses
- Garantías
- Moneda

Posteriormente se analiza específicamente a cada tipo o programa de crédito, en el apartado, inventario de créditos.

## A) MATRIZ DE CREDITOS

Tipo de crédito	Destino	Plazo	Tasa	Intereses	Garantía	Moneda
1) Quirografario o directo	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	-	nacional
2) Quirografario con colateral	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	títulos de crédito	nacional
3) Descuento Mercantil	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	títulos de crédito	nacional
4) Descuento de cred. en libros	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	cuentas por cobrar	nacional
5) Prendario	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	prenda	nacional
6) Habitación e avío	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	bienes de operación	nacional
7) Refaccionario	activo fijo	largo	según mercado	vencimiento / anticipado	activo fijo	nacional
8) Simple	varios	corto a largo	según mercado	vencimiento / anticipado	hipoteca s/ industria	nacional
9) Plan Piso	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	facturas	nacional
10) Plan ventas	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	cesión de prenda	nacional
11) Hipotecario Industrial	activo fijo y pasivos	largo	según mercado	vencimiento / anticipado	hipoteca s/ inmueble	nacional
12) Vivienda	vivienda	largo	según mercado	vencimiento / anticipado	hipotecaria	nacional
13) Crédito en cuenta corriente	evitar sobregiros	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	-	nacional
14) Crédito por aval	avaluar una importación	corto a largo	según mercado	vencimiento / anticipado	el bien importado	nacional
15) Remesas	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	-	nacional
16) Remesas s/ extranjero	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	-	nacional
17) Tarjeta de crédito	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	-	nacional
18) Comerciales domésticos	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	mercancía	nacional

19) Comerciales Importación	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	mercancia	nacional dolares am.
20) Refinanciamien to Importación	capital de trabajo	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	mercancia	nacional dolares am.
21) Fre exportación	producción	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	bancomext	dolares americanos
22) Ventas de exportación	cartera de exportación	corto	según mercado	vencimiento / anticipado	polizas bancarias	dolares americanos

**B) INVENTARIO DE TIPOS DE CREDITO**

**1) PRESTAMO QUIDROGRAFARIO O DIRECTO**

<b>PROPOSITO:</b>	Necesidades transitorias de tesoreria.	
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas fisicas y morales.	
<b>VIENCIA</b>	Máximo 1 año.	
<b>PLAZO</b>	30, 60, 90 y excepcionalmente hasta 180 días.	
<b>CONDICIONES</b>	Dependiendo del crédito puede haber avales fiduciosos y/o carta fianza.	
<b>REVOLVENCIA</b>	SI.	
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.	
<b>INTERESES</b>	Anticipado e vencimiento.	
<b>INSTRUMENTACION</b>	Mediante la suscripción de un pagaré sin contrato.	
<b>JUSTIFICACION</b>	Cuando se fondea con ab's si hay contrato debe guardar relación con sus ventas y cobranza en base a necesidades de efectivo (flujo).	
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Muy flexible.</li> <li>*Facilidad de apertura.</li> <li>*No se hace contrato (excepto en fondeo de AB'S.)</li> </ul>
	<b>BANCO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Facilidad apertura.</li> <li>*Rapidez y agilidad en su otorgamiento.</li> <li>*Versatilidad.</li> <li>*Es un medio de penetración.</li> </ul>



<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*No es a largo plazo ni para montos importantes.
	<b>BANCO</b>	*No tiene contrato. *No está controlado el destino de los fondos *Cartera vencida. *Es el que más riesgo involucra. *No tiene identificada la fuente de pago. *Desvirtualización en su uso (propósito, plazo renovación). *Costo de oportunidad en la colocación del crédito.
<b>OBSERVACIONES</b>	Tratar de encuadrarlo dentro del uso específico, debe ser eventual, no darlo como anticipo a proyectos.	

**2) PRESTAMO QUIROGRAFARIO CON COLATERAL**

<b>PROPOSITO:</b>	Necesidades de liquidez, ya que acelera el ritmo de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas.	
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas físicas y morales.	
<b>VIGENCIA</b>	Máximo 1 año.	
<b>GARANTIAS</b>	Colateral, puede haber aval, fiador o carta fianza.	
<b>PLAZO</b>	30, 60, 90, 120, 180. días.	
<b>CONDICIONES</b>	Obtener el colateral con una proporción mínima de 1.43: 1 en relación al crédito.	
<b>REVOLVENCIA</b>	SI.	
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.	
<b>INTERESES</b>	Anticipados/ Vencidos.	
<b>INSTRUMENTACION</b>	Mediante la suscripción de un pagaré y presentación de garantías colaterales.	
<b>JUSTIFICACION</b>	Debe guardar relación con sus ventas y cobranza en base a necesidades de efectivo (flujo).	
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Permite obtener liquidez. *No requiere contrato.
	<b>BANCO</b>	*Cuenta con una fuente alternativa de cobro. *Versatilidad.
<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Es problemática en su operación. *Costo de implementación.
	<b>BANCO</b>	*Puede desvirtuar su uso.

**3) DESCUENTO MERCANTIL**

<b>PROPOSITO:</b>	Financiar cartera documentada.	
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas morales con documentación de su cartera.	
<b>VIGENCIA</b>	1 año.	
<b>PLAZO</b>	30, 60, 90 días.	
<b>CONDICIONES</b>	Tener cartera de buena calidad (Se seleccionan los girados).	
<b>GARANTIAS</b>	Los documentos no cobrables, recurso contra el cedente en caso de incobrabilidad cuando se considere necesario se puede solicitar una carta fianza.	
<b>REVOLVENCIA</b>	SI.	
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.	
<b>INTERESES</b>	Anticipados.	
<b>INSTRUMENTACION</b>	Se perfecciona mediante el endoso en propiedad al banco de los títulos de crédito.	
<b>JUSTIFICACION</b>	Monto de ventas a crédito documentadas y su velocidad de recuperación.	
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Permite obtener liquidez. *Muy adecuado en cuanto a su propósito
	<b>BANCO</b>	*Está identificada la fuente de pago. *Se puede efectuar una selección de documentos. *Línea adecuada para financiar el rubro de clientes.
<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Sólo es aplicable a clientes que documentan su cartera.

**BANCO**

- \*La instrumentación.
- \*Es un crédito caro por intereses anticipado y comisión.
- \*Siempre hay algo de incertidumbre en la sección de los girados.
- \*Manejo de los documentos y de la operación (costo).

**4) DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS**

<b>PROPOSITO:</b>	Financiar determinado porcentaje de las cuentas por cobrar no documentadas.	
<b>S. DE CREDITO</b>	Empresas dedicadas a la producción de bienes de amplia solvencia moral y económica.	
<b>VIGENCIA</b>	1 año.	
<b>PLAZO</b>	De 90 a 180 días	
<b>CONDICIONES</b>	Que se hayan originado por ventas reales, exigibles a la fecha fija, no amparadas por títulos de crédito, fielmente registradas en libros de contabilidad, fácilmente identificables a cargo de empresas solventes moral y económicamente y elegidas por nosotros.	
<b>GARANTIAS</b>	Cuentas por cobrar financiadas, el acreditado debe constituir prenda, sobre los créditos registrados en sus libros. Debe tener los datos de los deudores y quedar registrados en un libro especial.	
<b>REVOLVENCIA</b>	Sí.	
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.	
<b>INTERESES</b>	Anticipados/Vencimiento.	
<b>INSTRUMENTACION</b>	Mediante contrato de apertura de crédito simple.	
<b>JUSTIFICACION</b>	De acuerdo a sus necesidades de financiamiento de cartera.	
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Permite financiar ventas que no documentan cartera.
	<b>BANCO</b>	*Permite financiar ventas de empresas que no documentan cartera.

**DESVENTAJAS**

**CLIENTE**

\*Su instrumentación.

**BANCO**

\*Su instrumentación.

\*Se debe contar con mecanismos de control muy eficientes.

**5) PRESTAMO PRENDARIO**

<b>PROPOSITO:</b>	Proporcionar recursos de efectivo, mediante pignoración de mercancías, principalmente para cubrir necesidades de inventarios y de tesorería.	
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas físicas y morales.	
<b>VIGENCIA</b>	1 año.	
<b>PLAZO</b>	90 a 180 días.	
<b>CONDICIONES</b>	Tener bien documentada la prenda, con certificados de depósito emitida por almacenes con bono de prenda. Recibos de custodia confidenciales con aforo suficiente (70% máximo) podrán aceptarse.	
<b>GARANTIAS</b>	La prenda objeto del crédito.	
<b>REVOLUCIONA</b>	SI / no.	
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.	
<b>INTERESES</b>	Anticipado.	
<b>INSTRUMENTACION</b>	Mediante un pagaré donde se describa la prenda amparada por certificados de depósito; no se hace contrato.	
<b>JUSTIFICACION</b>	En base a las necesidades de inventarios y tesorería.	
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Financiar recursos para compra de materia prima en forma ágil.
	<b>BANCO</b>	*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.

<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Se tiene mas identificada la fuente de pago.</li> <li>*Adecuado para la adquisición de mercancía.</li> <li>*Es mas cara por lo que cobra la almacenadora o habitación de almacenes propios.</li> <li>*Dificultad en su operación .</li> <li>*Puede generar inmovilización de mercancía.</li> </ul>
	<b>BANCO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Riesgos de siniestro no cubiertos por seguro.</li> <li>*La almacenadora responde por el producto que no se importa.</li> <li>*Fuente de pago.</li> <li>*Adecuado para la adquisición de mercancías, y se sugiere amparar con bono de prenda para certificados de depósito.</li> </ul>



**6) PRESTAMO DE HABILITACION O AVIO**

<b>PROPOSITO:</b>	Financiar capital de trabajo.	
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas físicas y morales.	
<b>VIGENCIA</b>	Máximo tres años.	
<b>CONDICIONES</b>	Tener necesidades reales de capital de trabajo.	
<b>GARANTIAS</b>	Los bienes presente y futuros de la operación, por lo tanto se recomienda no financiar las necesidades al 100%.	
<b>REVOLVENCIA</b>	Si / No.	
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad	
<b>INTERESES</b>	Vencidos sobre saldos insolutos	
<b>INSTRUMENTACION</b>	Por contrato de apertura de crédito ratificado e inscrito	
<b>JUSTIFICACION</b>	De acuerdo a las necesidades de capital de trabajo de su ciclo productivo.	
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Adecuado para necesidades estrictas de fondos para capital de trabajo. *Montes importantes.
	<b>BANCO</b>	*Tiene un fin específico. *Buen control para disposición y pago. *La garantía propia del crédito. *Es crédito preferencial.
<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b>	*Dificultad en su instrumentación.
	<b>BANCO</b>	*Dificultad en identificar las garantías después de que la mercancía se ha vendido.

**7) PRESTAMO REFACCIONARIO**

<b>PROPOSITO:</b>	Financiar adquisiciones de activos fijos.
<b>S. DE CREDITO</b>	Empresas y personas físicas.
<b>VIGENCIA</b>	15 años (máximo) en la práctica de 5 a 7 años.
<b>GARANTIAS</b>	Los bienes de activo fijo y los frutos o productos.
<b>REVOLVENCIA</b>	No.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INTERESES</b>	Vencidos sobre saldos insolutos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Contrato de apertura de crédito refaccionario en escritura pública o privada.
<b>JUSTIFICACION</b>	De acuerdo al costo de los activos fijos y de la capacidad de pago de la empresa.
<b>VENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Muy adecuado para su fin específico. *Crédito a largo plazo. *Montos importantes.</p> <p><b>BANCO</b> *Relación de permanencia con el cliente. *La garantía propia del crédito. *Tiene un fin bien determinado. *Es crédito preferencial.</p>
<b>DESVENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Instrumentación.</p> <p><b>BANCO</b> * Que la maquinaria sea muy especializada y de no fácil realización en caso de problemas de repago del crédito.</p>

**8) SIMPLE**

<b>PROPOSITO:</b>	Diversos.
<b>PLAZO</b>	Desde 1 hasta 5 años.
<b>VIGENCIA</b>	Según convenio.
<b>GARANTIAS</b>	Quirografario o con garantías reales o carta fianza.
<b>REVOLVENCIA</b>	No.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INTERESES</b>	Anticipados / Vencidos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Contratos, Pagars.
<b>JUSTIFICACION</b>	Versátil.
<b>VENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Obtiene recursos a plazo para la solventación de sus necesidades financieras.</p> <p><b>BANCO</b> *Un crédito muy flexible. *Garantía documentada.</p>
<b>DESVENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Instrumentación. *Costo elevado.</p> <p><b>BANCO</b> *Dificultad para identificar la fuente de pago.</p>

**9) PLAN FIJO**

<b>PROPOSITO:</b>	Este financiamiento permite adquirir y mantener una suficiente variedad de unidades.
<b>S . DE CREDITO</b>	Agencias o distribuidores autorizados, de las diferentes marcas de vehículos como son automóviles, camiones, tractocamiones y tractores agrícolas siempre que sean nuevos.
<b>PLAZO</b>	Hasta por 90 días, con 2 renovaciones de 45 días cada uno.
<b>VIGENCIA</b>	1 año.
<b>GARANTIAS</b>	Prendaria de las facturas.
<b>REVOLVENCIA</b>	SI.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INTERESES</b>	Anticipados / vencidos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Contrato de apertura de crédito con garantía prendaria Suscripción de pagaré.
<b>JUSTIFICACION</b>	De acuerdo a las ventas del distribuidor.
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Puede tener unidades en exposición. <b>BANCO</b> *Financiamiento a clientes específicos.
<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Instrumentación. *Control y supervisión.

**10) PLAN VENTAS**

<b>PROPOSITO:</b>	Es una operación que permite a los distribuidores de automóviles financiar sus ventas.
<b>S. DE CREDITO</b>	Agencias e distribuidores autorizados.
<b>VIGENCIA</b>	1 Año.
<b>GARANTIAS</b>	Cesión de derechos de contratos de compra-venta con reserva de dominio y también con garantía prendaria de los títulos de crédito derivado de dichos contratos.
<b>REVOLUCIONA</b>	No.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INTERESES</b>	Anticipados / Vencidos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Títulos de crédito emitidos por el comprador. Contrato de compra venta con la cláusula de reserva de dominio e de garantía prendaria sobre los bienes vendidos.
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Puede financiar a sus compradores.  <b>BANCO</b> *Atiende un segmento de mercado. (Los compradores de automóviles) vía distribuidores autorizados.
<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Instrumentación.  <b>BANCO</b> *Control y supervisión.

**11) PRESTAMO HIPOTECARIO INDUSTRIAL**

<b>PROPOSITO:</b>	Referar activo circulante, activo fijo, o ambos, o consolidación de pasivos.
<b>S. DE CREDITO</b>	Empresas dedicadas a actividades de tipo agrícola, ganadera o industrial.
<b>VIGENCIA</b>	Largo plazo (vida útil de los activos fijos o el necesario para sanear al negocio).
<b>CONDICIONES</b>	Cuando no queden satisfechos con créditos de avío y / o refaccionarios y se requiere gravamen total sobre la empresa acreditada como una unidad total.
<b>GARANTIAS</b>	La unidad completa.
<b>REVOLUCION</b>	No.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INTERESES</b>	Vencidos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Contrato por escritura pública inscrita en el registro público de la propiedad.
<b>JUSTIFICACION</b>	De acuerdo a las necesidades de activo circulante, activo fijo o consolidación de pasivos.
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Permite financiar cuestiones que no están contempladas en el de habitación y avío y el refaccionario a largo plazo. *Flexibilidad. <b>BANCO</b> *La garantía propia del crédito permite efectuar reestructuraciones.

**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.

**12) FINANCIAMIENTO A VIVIENDA**

<b>PROPOSITO:</b>	Proporcionar un sistema de financiamiento, que apoye a un amplio sector de la población del país que a la fecha no tiene acceso a los créditos hipotecarios.
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas de reconocida solvencia moral y económica, cuyos ingresos sean como mínimo igual a tres veces el importe del pago mensual inicial.
<b>VIGENCIA</b>	Plazo variable, según comportamiento de variables financieras y de salario mínimo (plazo en escritura 15 años).
<b>GARANTIAS</b>	Hipotecaria.
<b>REVOLVENCIA</b>	No.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INTERESES</b>	Vencidos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria y refinanciamiento por adquisición de vivienda media.
<b>JUSTIFICACION</b>	En base al valor de la vivienda



**13) CREDITO EN CUENTA CORRIENTE**

<b>PROPOSITO:</b>	Cubrir necesidades de capital de trabajo a un día
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas físicas y morales
<b>VIGENCIA</b>	1 año
<b>GARANTIAS</b>	Quirografaria
<b>REVOLVENCIA</b>	Si.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INTERESES</b>	Vencidos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	- Contrato semestral. - Dispone a través de chequera
<b>JUSTIFICACION</b>	El ciclo financiero de la empresa, recursos provenientes de su operación.
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Obtiene recursos en situaciones no planeadas.
	<b>BANCO</b> *Sirve al cliente con un producto de rentabilidad alta.
<b>DESVENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Sirve al cliente con un producto de rentabilidad alta.
	<b>BANCO</b> *Desconocimiento del destino.

**14) POR AYAL**

<b>PROPOSITO:</b>	Avalar la importación de bienes de capital.
<b>S DE CREDITO</b>	Una empresa que importa un bien es de capital.
<b>VIGENCIA</b>	1 año.
<b>PLAZO</b>	Corto o Largo.
<b>GARANTIAS</b>	El bien importado.
<b>TASA</b>	Comisión.
<b>INTERESES</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Mediante un préstamo refaccionario.
<b>JUSTIFICACION</b>	La generación de fondos relacionada con la operación del bien de capital.
<b>VENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Obtiene financiamiento del proveedor en el extranjero, avalado por el banco.</p> <p><b>BANCO</b> *Apoya la importación de un bien de capital sin utilizar recursos.</p>
<b>DESVENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Instrumentación.</p> <p><b>BANCO</b> *Operaciones muy selecta.</p>

15) **REMESAS**

<b>PROPOSITO:</b>	Proporcionar liquidez al cliente al aceptar en firme, documentos cobrables en plazas distintas.
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas físicas e morales.
<b>VIGENCIA</b>	1 año.
<b>CONDICIONES</b>	De preferencia cheques, aunque también cheques de viajero, fijos bancarios, giros, vales postales, de telégrafos y correos.
<b>GARANTIAS</b>	No tiene.
<b>REVOLVENCIA</b>	SI.
<b>JUSTIFICACION</b>	Cobranza foránea.
<b>VENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Agilidad en el manejo de su tesorería.          *Permite dar liquidez a la empresa.          *Servicio.</p> <p><b>BANCO</b> *Puede atraer clientes.</p>
<b>OBSERVACIONES</b>	Necesidad de evaluar la costeabilidad de la operación.

**16) REMESAS EN CAMINO SOBRE EL EXTRANJERO**

<b>PROPOSITO:</b>	Financiar requerimientos de capital de trabajo mediante la toma en firme de documentos (cheques) sobre bancos en el extranjero.
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas morales.
<b>VIGENCIA</b>	1 año.
<b>GARANTIAS</b>	Quirografario.
<b>REVOLVENCIA</b>	SI.
<b>TASA</b>	Comisión.
<b>INSTRUMENTACION</b>	Se toma el documento en firme y se paga al tipo de cambio controlado vigente.
<b>JUSTIFICACION</b>	Capital de trabajo.
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Disponibilidad inmediata de recursos sin tener que presentar el documento en el banco extranjero.
	<b>BANCO</b> *Servicio al cliente y la obtención de una comisión.
<b>DESVENTAJAS</b>	<b>BANCO</b> *El documento puede no ser pagado por el banco extranjero y entonces hay que cobrarle a la empresa.

**17) TARJETAS DE CREDITO**

<b>PROPOSITO:</b>	Otorgar financiamiento, en cuenta corriente, a una persona mediante la presentación de una tarjeta de identificación ( tarjeta de crédito ).
<b>S. DE CREDITO</b>	Personas físicas y morales.
<b>VIGENCIA</b>	2 años.
<b>GARANTIAS</b>	Quirografario, con aval .
<b>REVOLVENCIA</b>	Si.
<b>TASA</b>	Política en relación a mercado y productividad.
<b>INSTRUMENTACION</b>	- Firma de contrato. - Expedición de tarjeta de identificación (crédito).
<b>JUSTIFICACION</b>	La capacidad de pago de la empresa.
<b>VENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Puede hacer uso de servicios y comprar productos cargandolos a su cuenta, evitando llevar grandes sumas de efectivo.</p> <p><b>BANCO</b> *Atiende un segmento importante, y rentable del mercado.</p>
<b>DESVENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Costo elevado (tasa y comisiones ).</p> <p><b>BANCO</b> *Control.</p>

**18) CREDITOS COMERCIALES DOMESTICOS**

<b>PROPOSITO:</b>	Financiar compras de mercancías, materias primas, implementos, insumos, maquinaria, y otros similares.
<b>USUARIOS DE CREDITO</b>	Personas físicas y morales.
<b>VIGENCIA</b>	180 días a 1 año.
<b>GARANTIAS</b>	No es requisito.
<b>PLAZO</b>	180 días.
<b>TIPOS</b>	Revocables, Irrevocables, Notificados (avisados), Los confirmados, A la vista, De aceptación, Los revolventes, Los no revolventes, los transferibles.
<b>GARANTIA PRENDARIA</b>	Cuando la mercancía es susceptible de quedar como prenda.

**19) COMERCIALES DE IMPORTACION**

<b>PROPOSITO:</b>	<b>Apoyar la importación de mercancías, materias primas, implementos, insumos, maquinaria y otros similares mediante un compromiso formal y por escrito de liquidar al beneficiario (vendedor) por cuenta del ordenante (comprador), cuando el vendedor ha enviado la mercancía al comprador.</b>
<b>S DE CREDITO</b>	<b>Personas físicas y morales.</b>
<b>VIGENCIA</b>	<b>1 año.</b>
<b>GARANTIAS</b>	<b>Se puede pedir parcial o total.</b>
<b>PLAZO</b>	<b>Hasta 1 año.</b>
<b>TIPOS</b>	<b>Revocables, Irrevocables, Notificados (avisados), Confirmados, a la vista de aceptación, Revolventes, No revolventes, transferibles.</b>
<b>INSTRUMENTACION</b>	<b>Mediante carta de crédito.</b>
<b>VENTAJAS</b>	<p><b>CLIENTE</b> *Puede importar mercancía apoyado en el compromiso de liquidación al vendedor, hecho por el banco.</p> <p><b>BANCO</b> *Apoya la importación de mercancía, de su cliente y obtiene comisiones.</p>

**20) REFINANCIAMIENTO DE CREDITOS COMERCIALES DE IMPORTACION.**

<b>PROPOSITO:</b>	Financiar la importación de mercancías, materias primas, implementos insumos maquinaria u otros similares, ya sea con recursos propios o del proveedor, o de bancos extranjeros.
<b>S. DE CREDITO</b>	El importador persona física o moral.
<b>VIGENCIA</b>	1 año.
<b>GARANTIAS</b>	-Quirografario. -La mercancía si se documenta mediante habilitación o avío -El bien de capital si se documenta como refaccionario.
<b>PLAZO</b>	Hasta 6 meses.
<b>INTERESES</b>	Anticipados e vencidos.
<b>INSTRUMENTACION</b>	-Pagaré. -Como habilitación o avío. -Como refaccionario.
<b>FONDEO</b>	Recursos propios o ajenos.
<b>MONEDA</b>	Pesos o Dólares.
<b>JUSTIFICACION</b>	La generación de fondos y la capacidad de pago del sujeto de crédito.
<b>VENTAJAS</b>	<b>CLIENTE</b> *Financia la importación de mercancías o bienes de capital. <b>BANCO</b> *Apoya la importación y financiamiento de la adquisición de mercancía o bienes de capital de su cliente.



**21) FINANCIAMIENTO A LA FRE EXPORTACION****FINACIAMIENTO A**

- 1) Producción de artículos manufacturados destinados a la exportación.
- 2) La adquisición de insumos nacionales por parte de empresas con capital mayoritario extranjero, incluye maquiladoras
- 3) Empresas de la industria editorial
- 4) Existencias de productos primarios, que se destinen a las ventas en el exterior a mercados no tradicionales
- 5) La pre exportación de recursos de tesorería o de bancos extranjeros
- 6) Exportadores indirectos

**DESTINO DE LOS RECURSOS**

- Apoyar la producción de artículos de exportación.
- Apoyar el capital de trabajo en la producción de libros y revistas para la exportación.
- Financiar las existencias (en el país o en el extranjero) de productos primarios, que se destinen a las ventas en el exterior.
- Financiar la producción o las existencias de productos primarios y manufacturados.
- Apoyar la producción de insumos, componentes y empaques

## 22) VENTAS DE EXPORTACION

### FINANCIAMIENTO

- 1) La venta a crédito de productos manufacturados al exterior.
- 2) Estudios o proyectos para mejorar la comercialización
  
- 3) La venta a crédito de productos primarios destinados al exterior
- 4) La venta a crédito de productos manufacturados primarios destinados al exterior.

### DESTINO DE LOS RECURSOS

- Empresas establecidas en el país.
- Solamente maquiladoras, deberán contar con capital mayoritario mexicano.
- Empresas establecidas en el país.

**• TÉRMINOS Y CONDICIONES GENERALES**

Se concede a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y / o comercializadoras de bienes y servicios no petroleros que exporten directa o indirectamente, o bien que sean exportadores potenciales.

Las empresas con potencial para exportar se clasifican como empresas a desarrollar.

Se atienden los requerimientos financieros de las empresas de los sectores de manufacturas y servicios, minero-metalúrgico, agropecuario y turístico, cuando producen y / o comercializan bienes que cuentan con un grado de integración nacional mínimo de 30% dentro de su costo directo de producción, o prestan servicios que generan un ingreso neto de divisas mínimo de 30% dentro de su costo de prestación.

Los créditos se otorgan en dólares americanos y / o moneda nacional, en montos suficientes, a tasa de interés competitivas y a plazos adecuados, de acuerdo a las características de cada etapa y actividad.

Los exportadores directos de bienes y / o servicios, generadores de divisas, reciben créditos en dólares americanos y / o moneda nacional y por su parte, los exportadores indirectos y potenciales en moneda nacional y también en dólares americanos.

En caso de que la empresa beneficiaria efectúe pagos anticipados, la institución intermediaria debe transferirlos a BANCOMEXT dentro de los tres días hábiles siguientes.

A través de los productos financieros de BANCOMEXT se apoya el ciclo productivo y ventas de exportación de corto y largo plazo, los proyectos de inversión fijos, la adquisición de insumos y bienes de capital de importación y las acciones de promoción encaminadas a incrementar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Adicionalmente, se cuenta con un esquema integral de garantías de crédito a través del cual se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros en los riesgos a los que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

Conforme al proceso de simplificación de los procedimientos operativos la disposición de los recursos se lleva a cabo en forma automatizada sin requerirse la presentación de documentación comprobatoria.

En este sentido, es necesario que las instituciones intermediarias soliciten por escrito al beneficiario del crédito su compromiso de mantener a disposición de BANCOMEXT y de la propia institución intermediaria la documentación comprobatoria del crédito, así como de no exceder los montos máximos de responsabilidad globales y los señalados en cada producto financiero.

### **C) INVENTARIO DE TIPOS DE FONDEO**

- **BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior)**

Es la institución que recibe los datos de operaciones realizadas por un importador que previamente estableció una relación comercial con el proveedor extranjero y efectuó su negociación de compra - venta, previamente estableciendo un contrato, en el cual se especifica que el pago se efectuará a través de la línea de una línea de crédito.

Bancomext revisa la elegibilidad de la operación conforme a las características y condiciones establecidas en el contrato, verifica la disponibilidad de las líneas de crédito, consulta a la fuente de recursos, e informa al importador sobre la elegibilidad y condiciones financieras de la operación..

Cuando es obtenida la aprobación, se solicita la "formalización" de su operación proporcionando la documentación que requiere tanto la institución nacional como la extranjera.

En la fase de formalización de la operación interviene la compañía de seguro de crédito a la exportación correspondiente al país de origen de la mercancía. Una vez otorgada la cobertura de seguro, la operación se formaliza mediante:

- a) Asignación de corresponsal a la carta de crédito, o
- b) Establecimiento de la carta de instrucción o
- c) Contrato individual o
- d) Solicitud de reembolso.

El importador o el proveedor extranjero, previa negociación, cubre el importe de la prima de seguro que corresponda, recibe su mercancía y posteriormente, según los términos y condiciones establecidos, paga el financiamiento recibido.

• **NACIONAL FINANCIERA**

<b>Propósito:</b>	La creación, desarrollo y modernización de empresas eficientes.
<b>S. de crédito:</b>	Personas físicas o morales dedicadas a alguna actividad empresarial.
<b>Prioridades:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento en la competitividad de la planta industrial.</li> <li>- Creación de fuentes permanentes de empleo productivo.</li> <li>- Aumento de la oferta de bienes y servicios.</li> <li>- Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial.</li> <li>- Reducción de los efectos contaminantes.</li> <li>- Fortalecimiento de la investigación y desarrollo tecnológico.</li> </ul>
<b>Tipo de crédito:</b>	Simple, habilitación o avío, refaccionario (equipo e instalaciones físicas) e hipotecario industrial.
<b>Programas:</b>	<p><b>PROMYP.</b> Programa de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa (antes FOGAIN).</p> <p><b>Modernización.</b> (antes FONEI, PROBICAP y PROFIRI)</p> <p><b>Desarrollo tecnológico.</b></p> <p><b>Infraestructura industrial.</b></p> <p><b>Mejoramiento del medio ambiente.</b></p> <p><b>Estudios y asesoría.</b></p> <p><b>Líneas globales.</b></p>

• **FIDEC**

- Propósito:** · Fomentar la modernización y del comercio que maneja productos básicos y de consumo generalizado para incrementar la competitividad en el sector comercial.
- S. de crédito:**
- A) Comerciantes agrupados en organizaciones que promueven a economías de escala.
  - B) Comerciantes individuales, mayoristas y detallistas.
  - C) Productores que comercialicen sus productos.
  - D) Fabricantes y comerciantes que comercialicen sus productos en las franjas fronterizas o con destino a ellas.
  - E) Promotores de infraestructura comercial y abasto.
  - F) Almacenes generales de depósito privados.
- Prioridades:** Productos básicos y de consumo generalizado, así como el desarrollo de infraestructura comercial de locales comerciales y de abasto.
- Tipos de crédito:**
- Simple en cuenta corriente; para adquisición de mercancías e insumos.
  - Refaccionario; para adquisición de equipo, transporte y construcción, ampliación y remodelación de locales, bodegas y cuartos fríos.
  - Simple con garantía hipotecaria (puente), para la construcción de obras de infraestructura comercial y de abasto.

• **F O N A T U R**

- Propósito:** - Promover el desarrollo de las actividades turísticas, la oferta de alojamiento y la diversificación de las instalaciones complementarias, que tiendan a fomentar o acrecentar las corrientes turísticas nacionales y extranjeras, conforme al plan de turismo.
- S. de crédito:** - Personas físicas o morales dedicadas a actividades turísticas o conexas.
- Prioridades:** - Desarrollo de nuevos centros y regiones turísticas y fomento de las ya existentes.
- Programas:** - Construcción, ampliación o remodelación de hoteles.  
- Empresas de tiempo compartido.  
- Condominios hoteleros.  
- Establecimientos de alimentos y bebidas.  
- Otros proyectos relacionados con la actividad turística.
- Tipos de crédito:** - Crédito simple con garantía de la unidad hotelera.  
- Habilitación o avío,  
- Refaccionarios.

• FIDUCIARIO DE FOMENTO MINERO ( FIFOMIN )

- Propósito:**
- El diseño y la aplicación de técnicas modernas y financiamiento para promover la exploración, explotación, beneficio, industrialización y comercialización de minerales en general.
- S. de crédito:**
- Personas físicas o morales que cubran los requisitos de elegibilidad y los dispuesto por la legislación minera vigente.
  - Empresas mexicanas legalmente constituidas.
  - Personas físicas de nacionalidad mexicana, ejidatarios, comuneros, concesionarios y pequeños propietarios.
  - El fideicomiso clasifica los sujetos de crédito en pequeña y mediana minería.



## **CAPITULO III**

### **ESTUDIO DEL CREDITO**

**CAPTULO III**

**ESTUDIO DEL CREDITO**

En este capítulo se han considerado los diferentes elementos que facilitarán la identificación de la estructura y modalidades que se muestran en los estudios de crédito, así como la normatividad que rige el proceso de otorgamiento y administración de crédito en la banca .

Para tal efecto se han estructurado los siguientes puntos a tratar:

**3.1 Objetivo**

**3.2 Paquete de aprobación de crédito**

(Norma 1, manual de crédito)

**3.1 OBJETIVO**

El objetivo del estudio de crédito es:

- 1.- Conocer al acreditado,
- 2.- Detectar sus puntos débiles y fuertes.
- 3.- Determinar si las líneas solicitadas son adecuadas.
- 4.- Evaluar el riesgo.

**ANALISIS DEL RIESGO**

**Empresa**

Probabilidad de éxito o fracaso en su operación.

**Tipos de riesgo**

Administrativo  
Financiero  
Mercado

**Banco**

Probabilidad de éxito o fracaso en la recuperación de un crédito.

**Medios de evaluación**

Información cuantitativa  
Información cualitativa  
Experiencia bancaria

**Producción**  
**Recursos humanos**  
**Fuerza mayor**  
**Políticos**  
**Entorno económico**  
**Objetivos**

**Análisis del sector**  
**Análisis del entorno económico**

**Minimización del riesgo en el otorgamiento de crédito.**

**Incertidumbre**

**Falta de información**

**Condiciones naturales de  
contingencia**

**Empresa**

**Entorno**

**Previsibles**

**Imprevisibles**

## **3.2 PAQUETE DE APROBACION DE CREDITO**

### **\*NORMA 1, MANUAL DE CREDITO**

#### **PRESENTACION DE PROPUESTAS AL COMITE**

##### **Paquete de aprobación**

###### **Elementos**

**-Empresas individuales**

**-Autorización del comité**

**1. Carátula**

**2. Hoja de condiciones y términos**

**3. Memorándum justificativo de crédito**

**4. Estados financieros**

**5. Relaciones analíticas**

**6. Informes de crédito**

**7. Análisis de productividad**

**8. Otros**

**9. Carátula anterior**

**-Empresas que forman grupo**

**+Además de presentar a cada empresa individual con los elementos enlistados, se debe adicionar un estudio sobre el grupo que incluya.**

**1. Carátula de grupo**

**2. Resumen ejecutivo de grupo**

**3. Estados financieros consolidados**

**4. Análisis de productividad consolidado**

### 1.1 Carátula

-Requisitar forma.

-Registrar correctamente todos los datos.

-Si la empresa pertenece a un grupo señalar los riesgos del grupo en la forma.  
Cifras en miles.

Presentar las líneas de crédito en el orden establecido.

Indicar tipo de cambio, en su caso.

-Con carácter informativo indicar las líneas de crédito que no computen para el cálculo de riesgo máximo.

Depósitos en firme.

Financiamiento al comprador.

Carnet empresarial.

Financiamientos descontados en fondos.

-Así como las líneas otorgadas por filiales del grupo bancario correspondiente.

### 1.2 Hoja de condiciones

-Condiciones específicas de cada crédito

Indicar:

-Destino específico

-Monto / plazo

-Disposición / amortización

-Tasa / pago de intereses

-Comisiones

-Garantías específicas

-Mecánica operativa (referente a condiciones especiales de control)

-Otras condiciones (las precedentes y las obligaciones de hacer y no hacer)

-Elaborar en procesador de la palabra

### **1.3 Memorandum justificativo de crédito**

**Contenido:**

- Antecedentes
- Giro y organización
- Mercado
- Situación financiera: (ventas, utilidades, liquidez, capital.)
- Proyecciones
- Conclusiones y recomendaciones
- Presentar información objetiva en forma concisa, resaltando los aspectos importantes
- Evitar repeticiones de cifras que ya estén en los estados financieros
- Elaborar en procesador de la palabra

### **1.4 Estados financieros**

Presentación de los mismos auditados de los 3 últimos ejercicios aunque el último puede ser interno con antigüedad no mayor a 6 meses.

- Incluir proyecciones, cuando el plazo del crédito exceda de un año.
- Información complementaria.
- Adicionar información de SENICREB sobre créditos múltiples.
- Balance.
- Estado de resultados.
- Estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo.
- Comparativos por rubro.
- Índices financieros.
- Estado de flujo de fondos.
- Estadísticas del crédito utilizado.
- Saldo acreedores.

Toda la información anterior será procesada por Control de Riesgos.

### **1.5 Relaciones analíticas**

- Rubros del balance general o del estado de resultados.
- Aquellos que por su magnitud o importancia requieran de análisis especial, pero siempre incluirá bancos a corto y largo plazo.

### **1.6 Informes de crédito**

- Son obligatorios ya que satisfacen un requisito legal.
- Se solicitan por escrito a Control de Riesgos.

### **1.7 Análisis de productividad**

- Dar a conocer la productividad, reciprocidad y contribución marginal del cliente.
- Prevía solicitud, serán elaborados por Control de Riesgos.

### **1.8 Otros**

- Relaciones patrimoniales de avalistas.
- Conformidad de banca internacional.  
En el caso de líneas de comercio exterior.
- Comunicación escrita de apego a políticas de la Dirección de Comercio Exterior.
- Dictámenes técnicos de las áreas especializadas.  
En casos específicos como créditos agropecuarios, créditos con garantía fiduciaria y otros.
- Dictamen técnico y de viabilidad de la Dirección Hipotecaria y Valuación  
En relación con créditos hipotecarios.
- Copia del resumen de avalúo (con antigüedad no mayor de 6 meses) realizada por perito valuador independiente o del banco.  
En créditos con garantías reales.

### **1.9 Carátula anterior**

- Requisito indispensable
- Debidamente autorizada

**NORMA 1**

**Anexo 2**

**PAQUETE DE APROBACION DE CREDITO**

**Integración:**

**Elementos**

**-Empresas individuales**

- 1. Carátula**
- 2. Hoja de condiciones**
- 3. Memorándum justificativo de crédito**
- 4. Estados financieros**
- 5. Relaciones analíticas**
- 6. Informes de crédito**
- 7. Análisis de productividad**
- 8. Otros**
- 9. Carátula anterior**

**-Empresas de grupo**

**El paquete de aprobación de crédito deberá estar ordenado de la siguiente forma:**

- a) Carátula de grupo.**
- b) Resumen Ejecutivo del grupo.**
- c) Estados financieros consolidados del grupo.**
- d) Análisis de productividad consolidado del grupo.**
- e) Todos los elementos para cada empresa individual.**

**Mismo orden ya indicado para las empresas individuales, excepto el punto:**

**8. Otros, las relaciones patrimoniales de personas físicas y los estados financieros de personas morales, cuando avalen a todo el grupo.**



**Elementos del paquete de aprobación de crédito****1. Carátula**

Se utiliza la forma "Solicitud-Autorización de Crédito" Cuando se presenten empresas que formen grupo, para efectos de riesgo máximo, se presentará, además una forma adicional con los riesgos totales del grupo.

Es importante que se anoten correctamente todos los datos requeridos tales como estructura de capital, R. F. C., número de cuenta de cheques, actividad, etc.

Las cifras deberán anotarse en miles, de la siguiente manera:

Medio millón	\$	500
Un millón	\$	1'000
Cien millones	\$	100'000

Las cifras en dólares americanos se presentarán también en miles, de la siguiente manera:

Medio millón	DLS.	500
--------------	------	-----

Siempre deberá señalarse el tipo de cambio utilizado.

Se incluirá la última calificación.

El orden de presentación de los créditos será el siguiente:

- Directos.
- Directos con colateral.
- Prendarios.
- Descuentos.
- Créditos comerciales a la vista, y después, refinanciamiento de cartas de crédito.
- A la producción.
- Ventas exportación.
- Simple.
- Habilitación o avío.
- Refaccionario.
- Hipotecario.
- Crédito en cuenta corriente.
- Remesas.

Con carácter informativo, pues no computan para riesgo máximo, se anotarán después del total:

- Depósitos en firme.
- Financiamiento al comprador.

**-Carnet empresarial.**

La información de condiciones y tasa, generalmente requiere de mayor espacio del que proporciona la carátula; por tal razón, se agregará una hoja adicional llamada "hoja de condiciones".

Al pie de la carátula se encuentran los espacios para anotar los nombres de las personas responsables de revisar el estudio. También deberá anotarse la fecha de vencimiento y revisión de los créditos.

**2. Hoja de condiciones**

Debe elaborarse en el "procesador de palabra".

Por cada uno de los créditos presentados se debe mostrar la siguiente información:

- Destino específico.
- Monto.
- Plazo.
- Disposición.
- Amortización.
- Tasa.
- Pago de intereses.
- Comisión.
- Garantías específicas, detallar.
- Mecánica operativa: para créditos que requieran acciones especiales de administración y control.
- Otras condiciones, particularmente, las precedentes y las obligaciones de hacer y de no hacer.

**3. Memorándum justificativo de crédito**

Debe elaborarse en el "procesador de palabra" e incluirá los siguientes aspectos:

**A) Antecedentes**

Este apartado debe, en lenguaje breve y directo, colocar al lector al tanto de la operación que se está considerando.

Resumir las relaciones entre la empresa y el banco.

De manera especial, explicar el motivo y justificación de la solicitud.

**B) Giro y organización**

La naturaleza del negocio, una descripción de las empresas que integran grupo y su interrelación, información de sus principales accionistas y funcionarios etc., permitirán ubicar la empresa ante el comité.

**C) Mercado**

En este punto se deberán mencionar cuales son sus productos, a que segmentos del mercado están dirigidos, así como, sus ventas de exportación.

Se deberá hacer un análisis de la oferta y demanda real o proyectada del producto o servicio a ofrecer. Porcentaje de participación que tiene en el mercado. Ciclos de ventas y ciclos volumen e importe de sus ventas por producto. Análisis de precios y su comparación con la competencia.

Es importante mencionar los canales de distribución que utiliza y políticas de fijación de precios.

**D) Situación financiera**

Mencionar el nombre del auditor externo, si reporta salvedades en su dictamen y si ha aplicado las adecuaciones del boletín B-10

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

Se debe comentar específicamente el comportamiento y perspectivas de:

- Ventas
- Utilidades
- Liquidez y flujo de caja
- Capital

Al mencionar la liquidez y flujo de caja se debe hacer referencia

En lo referente a la estructura del capital, se deben mencionar los planes sobre reinversión de utilidades, dividendos, nuevas aportaciones de capital y capitalización de pasivos.

### **E) Proyecciones**

Este apartado sólo debe prepararse para créditos a plazo mayor de un año y en casos especiales. No se repetirán todos los números de la proyección, pero sí se resaltarán las cifras clave y se explicará el plan de amortización del préstamo sustentado en la realidad de la empresa y del mercado.

#### **Credibilidad de la proyección**

Deberán incluirse todos los términos, supuestos y condiciones que sirvieron de base para la elaboración de las proyecciones y cubrirán por lo menos un período igual al del crédito solicitado.

Tratándose de proyectos nuevos, es requisito contar con el estudio de factibilidad de la inversión a realizar.

### **F) Conclusiones y recomendaciones**

Mencionar los factores que apoyan el otorgamiento del crédito y los elementos en contra, con una explicación lógica de porque estos últimos pueden ser descartados prudentemente; tomando en cuenta la situación del ramo de negocios donde se desenvuelve la empresa.

Señalar claramente cuales son los mayores riesgos del crédito: apertura de frontera, aspectos inflacionarios, escasez de energéticos o materias primas, etc.

Señalar el valor de liquidación de las garantías, la protección que las mismas nos confieren y la recomendación para su vigilancia.

Cerrar con sus conclusiones y recomendación definitiva sobre el otorgamiento del crédito.

## **4. Estados financieros**

Se deben presentar los siguientes:

- Balance general.
- Estado de Resultados.
- Estado de Cambios de la Situación Financiera en Base a Efectivo.

Correspondientes a los tres últimos ejercicios auditados, el último puede ser interno con una antigüedad máxima de 6 meses.

Cuando los créditos solicitados sean a un plazo mayor de un año se incluirán las proyecciones.

Solo pueden incluirse en el paquete de aprobación los estados financieros procesados en el sistema SIAF por la Subdirección de Control de Riesgos.

Los estados financieros procesados mostrarán la siguiente información:

- Comparativos por rubro.
- Índices Financieros.
- Estado de Flujo de Fondos.

-El ejecutivo de cuenta tiene que anotar al pie del estado de resultados la información del SENICREB sobre créditos múltiples, las estadísticas de crédito utilizado y los saldos acreedores.

#### **5. Relaciones analíticas**

Se deberán incluir siempre en el paquete de aprobación, principalmente para aquellos rubros del Balance General o del Estado de Resultados que por su magnitud o importancia requieran de un análisis especial y con mayor profundidad. En estas relaciones nunca deberá faltar el desglose por bancos de créditos a corto y largo plazo.

Es importante que el Ejecutivo juzgue que relaciones son convenientes, agregándolas al estudio de crédito con el fin de anticiparse a los requerimientos de los comités de crédito.

#### **6. Informes de crédito**

Estos informes deberán solicitarse mediante memorándum a la Gerencia de Control de Riesgos. Son obligatorios, ya que satisfacen un requisito legal.

#### **7. Análisis de productividad**

El objeto de este análisis es proporcionar información a los miembros del comité de crédito para conocer la productividad, la reciprocidad y la contribución marginal del cliente.

Esta información deberá elaborarse sobre datos históricos en base a los últimos tres meses.

El área responsable de la elaboración del estudio de productividad es la Subdirección de Control de Gestión, a la que el Ejecutivo Corporativo deberá proporcionar la información.

### **8. Otros**

**Relaciones patrimoniales de avalistas.**

**Conformidad del área internacional; en caso de líneas de comercio exterior, comunicación escrita de apego a políticas de la Dirección de Comercio Exterior.**

**Dictámenes técnicos de las áreas especializadas respectivas, en casos específicos como créditos agropecuarios y créditos con garantía fiduciaria, entre otros.**

**En relación con créditos hipotecarios, se requerirá del dictamen técnico y de viabilidad de la Dirección Hipotecaria y Valuación.**

**Tratándose de créditos con garantías reales, se deberá adjuntar copia del resumen de avalúo con una antigüedad no mayor de 6 meses, realizada por perito valuador independiente o del banco.**

### **9. Carátula anterior**

**Es un requisito indispensable agregar la carátula anterior debidamente autorizada al final del paquete de aprobación de crédito.**

**NORMA 1****Anexo 3****DISPOSICIONES GENERALES****1.A.1 Asignación de clientes**

Invariablemente para cualquier propuesta de crédito al Comité, debe haber sido aprobada previamente la asignación del cliente o prospecto a la Dirección de Banca Corporativa.

**1.A.2 Intereses capitalizables dentro del riesgo máximo**

La Comisión Nacional Bancaria establece que los intereses que se lleguen a capitalizar deberán computarse para efectos de riesgo máximo, por lo que en adelante deben incluirse en las carátulas de los estudios para Comité de Crédito, como un rubro aparte, pero con el mismo número de identificación que el crédito al que está unido.

Habrán ocasiones (la mayoría) en que el monto de los intereses a capitalizar dependa de una fórmula, por tanto no se conocen previamente con certeza, por lo que debe añadirse la palabra "aproximadamente". Ejemplo:

Directos	N\$ 10
Habilitación o avío	N\$ 100
Más intereses a capitalizarse durante un año, aproximadamente.	N\$ 45
	.....
<b>Total</b>	<b>N\$ 155</b>

**1.A.3 Líneas de crédito en cuenta corriente**

Se reitera que las líneas de crédito en cuenta corriente se deben presentar exclusivamente para clientes grandes y de primer orden siempre y cuando la naturaleza de su operación amerite dicha autorización.

#### **1.A.4 Financiamiento al comprador**

Estos créditos se deben anotar en la cartúla con carácter informativo sin computar para efectos de riesgo máximo.

#### **1.A.5 Solicitudes de crédito de personas físicas**

**Deben incluir**

- 1. Balance patrimonial firmado por el solicitante.**
- 2. Carta de la empresa donde labora el solicitante indicando antigüedad y sueldo.**
- 3. Informe de crédito.**

#### **1.A.6 Créditos comerciales y su refinanciamiento**

En virtud de ello, se establece como política general, para este tipo de operaciones lo siguiente:

**1.- Los créditos comerciales de importación invariablemente se establecerán a la vista. Sólo cuando con absoluta certeza se tenga conocimiento de qué el vendedor en el extranjero como en el banco corresponsal están dispuestos, bien a que el pago de su mercancía sea contra una letra a plazo, o que el banco corresponsal otorgue el refinanciamiento, se podrán establecer créditos comerciales de importación a plazos.**

**2.- Cuando en la importación de mercancías al amparo de los créditos comerciales de importación, el pago efectuado por el corresponsal pretenda ser refinanciado en moneda nacional con recursos propios, debe solicitarse específicamente, bien sea la operación o la línea correspondiente.**

Consecuentemente, se debe tomar en cuenta calidad de riesgo, plazos, tasa de interés a aplicar, y si se refinancia mediante préstamos quirográficos o prendarios; en este último caso, indicar las garantías y el porcentaje que se prestaría sobre las mismas que invariablemente se establecerá sobre el costo de los bienes importados.

En virtud de lo anterior, en las solicitudes de crédito debe quedar bien definido que se trata de dos tipos de operaciones, por lo que se presentará: la línea de crédito



para ser utilizada por los créditos comerciales y la línea para refinanciamiento, ya sea mediante préstamos quirográficos o prendarios.

#### **1.A.7 Crédito puente**

Para su operación, es requisito indispensable que hayan sido previamente incluidos y aprobados en la carátula de autorización correspondiente. Excepciones a esta disposición únicamente pueden ser autorizadas por la Dirección de Banca Corporativa.

#### **1.A.8 Créditos agroindustriales y agropecuarios**

En este tipo de créditos, el paquete de aprobación debe incluir invariablemente la opinión, conclusiones y recomendaciones del área de crédito agropecuario. También es requisito contar con su dictamen de los flujos de efectivo.

#### **1.A.9 Estados financieros auditados**

En todas las solicitudes de crédito que excedan el monto de \$100,000, se tratará de contar con estados financieros auditados. En caso de que por razones especiales no se cuente con ellos, dentro del memorándum de crédito se deberá justificar ampliamente la excepción. Asimismo, se deberá señalar si existen salvedades en los dictámenes de los auditores y si han aplicado las adecuaciones del Boletín B-10.

#### **1.A.10 Cláusula en créditos contractuales**

Debido a la situación prevaeciente en el mercado, es necesario incluir condiciones en los créditos contractuales que impongan comisiones al acreditado por:

- a) Repago (En relación a mercado)
- b) Saldos no dispuestos (En relación a mercado)

#### **1.A.11 Revisión de tasa en créditos contractuales**

El comité de crédito de Banca Corporativa acuerda que todos los créditos contractuales deben contener una cláusula que especifique una revisión del diferencial sobre la tasa líder en forma mensual.

**NORMA 2****RIESGO MÁXIMO Y EXCESO AL MISMO****2.1 Antecedentes**

·La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinará, mediante reglas generales, los límites máximos del importe de las responsabilidades directas y contingentes de una misma persona, entidad o grupo de personas.

·Que por nexos patrimoniales o de responsabilidad constituyan riesgos comunes para una institución de crédito.

**2.2 Reglas generales**

1. Afectan a las instituciones de crédito.

2. Los financiamientos que una institución otorgue a una persona física no excederán del 10% del capital neto de la institución ni de 0.5% del total de los capitales netos de las instituciones de crédito.

3. Los financiamientos que una institución otorgue a una persona moral no excederán del 30% del capital neto de la institución ni del 6% del total de los capitales netos de las instituciones de crédito.

4. Para los efectos de estas reglas se entiende por capital neto al definido en el artículo 3 de la Ley de Instituciones de Crédito.

5. Los límites señalados en las reglas anteriores no serán aplicables a los financiamientos.

·Otorgados al gobierno federal o con su garantía.

·Otorgados a entidades federales.

·Destinados a la vivienda de interés social

·Otorgados para la compra y/o industrialización de semillas (garantizados).

·A la exportación de productos manufacturados (en 2 casos).

6. Los topes máximos para el financiamiento de personas físicas y morales serán dados a conocer por el Banco de México cada tres meses.

7. El conjunto de financiamiento otorgado a un grupo de personas que, por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad, constituyan riesgos comunes, queda sujeto a las reglas 2 y 3, según corresponda.

La Comisión Nacional Bancaria podrá dividir grupos de empresas en subgrupos para efecto de determinar los riesgos comunes.

**Tiene que existir diversificación en cuanto a productos, mercados, riesgos laborales, fuentes de materia prima y de tecnología.**

### **2.3 Importes de riesgo máximo**

**Al variar el capital de la institución varía su riesgo máximo y se pueden hacer nuevas propuestas al Comité de Crédito de la Dirección General.**

#### **Exceso de riesgo máximo:**

**En los casos en que se quiera prestar en exceso al riesgo máximo, el ejecutivo deberá llenar una forma especial y preparar carta solicitud a la Comisión Nacional Bancaria.**

**NORMA 3**

**NORMAS Y POLÍTICAS DE INVERSIÓN EN MATERIA DE CRÉDITO**

**3.1 Lineamientos**

**A) Créditos prioritarios**

<b>Tipo</b>	<b>Uso</b>
1. Habilitación o avío y refaccionarios	-Agrícola y ganadero.
2. Habilitación o avío y refaccionarios	-Capital de trabajo. -Expansión de planta. -Establecimiento de plantas.
3. Créditos destinados a:	-Producción de bienes para exportar. -Venta a plazo de los bienes a exportar.
4. Créditos orientados a:	-Ampliación, equipamiento o construcción de hoteles.
5. Créditos para establecer:	-Nuevos centros comerciales en ciudades fronterizas.

**B) Créditos necesarios**

1. Créditos que permitan mantener el capital de trabajo de empresas.  
-Que por su tamaño no tengan acceso a otras fuentes de financiamiento.
2. Créditos destinados a la modernización o expansión o construcción de plantas industriales.  
-Que por su tamaño o actividad económica no básica o prioritaria no tengan acceso a otras fuentes de financiamiento.
3. Créditos destinados al pequeño y mediano comercio.
4. Préstamos personales.

-Destinados a resolver problemas económicos comprobados, o con necesidades de instalación y/o operación de profesionalistas y artesanos.

### 3.2 Normas para créditos prioritarios y/o necesarios

- |  |   |
|--|---|
| 1. Riesgo de crédito.                            | -Evaluación estricta.   |
| 2. Destino.                                      | -Restringido.   |
| 3. Plazos.                                       | -Corte plazo de preferencia.  |
| 4. Intereses.                                    | -Variables.   |
| 5. Plazos de disposición.                        | -En función del destino.  |
| 6. Comisión por el plazo de disposición.         | -0.25% mensual sobre el importe del crédito.                        |
| 7. Calendario de ministraciones.                 | -En función a los requerimientos.                                   |
| 8. Créditos de carácter revolvente.              | -Necesario justificarlos plenamente.                                |
| 9. Pago de las amortizaciones.                   | -En base al destino de los fondos y a la generación de fondos.      |
| 10. Garantías.                                   | -Valuación física, comercial de reposición.                         |
| 11. Vigencia de las autorizaciones.              | -30 días, a partir de la autorización para documentar la operación. |
| 12. Comisión por ampliación del plazo.           | -0.5% a 1% sobre el importe del crédito para documentar.            |
| 13. Limitaciones a la Administración Financiera. | -Varias.  |

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

**NORMA 4**

**REESTRUCTURACIONES DE CREDITO**

**4.1 Lineamientos**

1. Redocumentar intereses vencidos no cobrados.
2. Establecer forma de pago de principal e intereses.
3. Otorgar o participar en créditos para capital de trabajo.
4. Incorporar a la reestructuración todos los créditos concedidos hasta antes de la fecha establecida.
5. Cuando sea indispensable, compartir garantías entre los bancos mexicanos.
6. Los bancos procurarán otorgar las tasas de interés más favorables.
7. Para los adeudos que se reestructuren en moneda extranjera , se aplicarán tasas lo más reducidas posibles.
8. Transformar con la máxima participación posible de todos los acreedores, parte o el total de los adeudos a obligaciones subordinadas convertibles a capital.

**4.3 Mecánica de operación**

·Llegado el caso, se manejará conforme a los procedimientos establecidos por las autoridades hacendarias y organismos especializados.

**NORMA 5**

**PROYECTOS DE CASTIGO**

**5.1 Proyectos de castigo**

1. Una vez agotadas todas las alternativas "REESTRUCTURACION DE CREDITO", en caso de quedar una cantidad residual pendiente a constituir una reserva.  
-Tomar en consideración que la aplicación de la reserva previa autorización de la C.N.B, conlleva un castigo a los resultados del banco.
2. Cualquier proyecto de castigo debe someterse a la consideración del Comité de Dirección General.
3. La constitución de reserva es tramitada por Crédito, Administración y Control.
4. Las solicitudes de proyectos de castigos deben ser enviados a la CNB, para su sanción y aprobación.

**NORMA 6**

**CALIFICACION DE RIESGOS**

**5.1 Generalidades**

**1. Principio básico**

· En crédito no se debe de haber reacción sino anticipación.

**2. Motivos**

· Tener un sistema que permita conocer la situación de la cartera.

**3. Fases**

· Calificación de riesgo individual

· Diagnóstico y clasificación de la cartera total.

**4. Periodicidad**

· Trimestral e por evento.

**5.2 Calificación del riesgo individual**

**1. Objetivo**

· Mantener una revisión permanente de cada crédito concedido.

**2. Responsabilidad**

· Del Ejecutivo Corporativo.

**3. Criterios**

· Conjunto de elementos, completado con el criterio, percepción y conocimiento del cliente, serán las bases para tomar medidas correctivas.

**4. Periodicidad**

· Permanente.

· La cartera de mediano y alto riesgo se revisará mensualmente.

**5. Operación de créditos**

· Solo se operarán con autorización del Director Divisional de la Banca Corporativa.

**6. Acciones correctivas**

· Propuestas por el Ejecutivo y revisadas mensualmente.



### 5.3 Niveles de riesgo

**Evaluación:**

- "A" Normal**
- "B" Superior al normal**
- "C" Problemas potenciales**
- "D" Pérdidas esperadas**
- "E" Irrecuperable."**<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Manual Bancario, "Capacitación interna, El crédito", Ed. Centro de capacitación y desarrollo, México D.F., 1994, p. 78-120.

**CAPITULO IV**  
**ANALISIS CUALITATIVO**

---

**CAPÍTULO IV****ANÁLISIS CUALITATIVO**

Para facilitar la identificación de la información de tipo cualitativo, necesario para la evaluación de riesgos en el otorgamiento y administración de créditos, el presente tema contempla el desarrollo de los siguientes puntos:

- 4.1 Objetivo**
- 4.2 Aspectos más relevantes del análisis cualitativo**
- 4.3 Matrices**
- 4.4 Beneficios**
- 4.5 Esquema de valuación para la cartera bancaria**

**4.1 Objetivo:**

El objetivo del análisis es determinar la información de tipo cualitativo necesaria para la evaluación del riesgo en el otorgamiento de crédito.

La información cualitativa de un estudio de crédito, debe considerar todos aquellos aspectos que contribuyen a conformar una visión clara y completa del sujeto de crédito y su contexto.

**4.2 Los aspectos más importantes son:**

- A- Antecedentes (objeto de la solicitud)**
- B- Medio ambiente externo y sus factores**
- C- La organización y sus factores internos**

Es importante tener en cuenta que la información es el elemento principal para la toma de decisiones, y por ello la cantidad y calidad de la información debe recopilarse, procesarse y presentarse en forma integral y sistemáticamente, no por ello se pretende ser exhaustivo, sino más bien estratégico.

Tengamos siempre presente que las personas que aprueban los créditos tienen la desventaja de no tener el contacto directo con la empresa, por lo que la idea que

lleguen a formarse de ella, dependerá de los bien y completo, que se encuentre estructurado el estudio de crédito, contenido todos aquellos aspectos que contribuyan al correcto análisis y evaluación del riesgo.

La información, su cantidad y calidad será útil para:

**·El análisis**

El proceso de diferenciación de un todo en sus partes e identificación de cada uno de sus elementos, la relación con los demás y con el todo, en su forma y en su fondo, en sus causas y efectos.

**·La evaluación**

Medir o asignar valores específicos que permitan comparar, ponderar y clasificar un elemento o conjunto de ellos.

**·El riesgo**

Posibilidad de ocurrencia de un hecho, circunstancia o conjunto de ellas, que tenga como consecuencia la realización de un hecho no esperado y que por lo general implica una pérdida.

**·La decisión**

Opción que se toma o se da, ante un problema o situación.

**A) ANTECEDENTES**

Son los elementos básicos de la relación de negocio dada por la oferta o demanda de nuestros productos y / o servicios.

**A.1) Antecedentes generales**

Quién solicita	(cliente o prospecto)
Qué solicita	(productos y / o servicios)
Porqué solicita	(necesidades financieras)
Para qué lo solicita	(destino o aplicación)
Cuándo	(tiempo - plazo)
Dónde	(lugar)
Cómo	(condiciones)

**A.2) Antecedentes bancarios**

**Experiencia bancaria.**

**Relaciones con el banco correspondiente.**

**Productos y servicios que usan.**

**Créditos vigentes.**

**Condiciones de autorización y de última revisión.**

**A.3) Requerimientos financieros**

**Hechos o circunstancias que originan la petición-monto necesario y / o requerido.**

**Condiciones: tiempo, administración, pagos, intereses, etc.**

**Garantías.**

**Compromisos.**

**A.4) Plazas generales y / o específicos**

**Corto plazo.**

**Mediano plazo.**

**Largo plazo.**

**B) LA ORGANIZACIÓN Y SUS FACTORES INTERNOS.**

**Accionistas.-** Constitución, fundación, consejo y presidente; nombres, edad, prestigio, capacidad y relaciones. Cambios aumentos o disminuciones de participación; fusiones, adquisiciones, capacidad y moralidad mercantil; identificación de los propietarios o accionistas que realmente intervienen en la administración de la empresa.

**Conocer la tenencia accionaria para identificar los nexos de importancia con otras empresas o grupos.**

**Administración.-** Organización y ejecutivos, su capacidad, prestigio, experiencia, edad, preparación, estilo de administración, conservadora, de vanguardia, familiar, institucional, de un sólo hombre, continuidad. Funciones de los principales ejecutivos, identificación de hombres clave en especial el que administra las finanzas.

**Resultados de la administración y riesgo empresarial.**

**Producción.-** Ubicación o colocación de la planta, centros de aprovisionamiento y de distribución de productos, procesos, capacidad y estado de la planta, programa y volumen de producción, aprovechamiento de la capacidad instalada.

**Maquinaria y equipo, propio, rentado, de marca o de hechizo, mantenimiento y conservación obsoleta o moderna. Materia prima nacional o importada, origen y disponibilidad, calendario de compras, volúmenes, plazos de entrega.**

**Tecnología.-** Nacional o extranjera, asistencia técnica, tecnología propia, en desarrollo, obsoleta, restringida, concesionada, procesos e investigación, ingeniería, sistemas.

**Recursos humanos.-** Número total de personal, obreros, empleados, ejecutivos, turnos, horarios, compensaciones y prestaciones.

**Clima organizacional, integración del personal, situación laboral y relaciones obrero-patronales, condiciones contractuales, contrato ley, contrato colectivo, contratos individuales, sindicato, centrales, huelgas, y problemática laboral.**

**Comercialización.-** Fuerza de ventas, estrategias y tácticas, políticas y condiciones de venta, precios, distribución, promoción y publicidad, cobranza.

### **C) MEDIO AMBIENTE EXTERNO Y SUS FACTORES**

**Legales.-** Consideraciones constitucionales, naturaleza del sistema legal, jurisdicciones de las distintas unidades gubernamentales, leyes específicas, reglamentos, tasas impositivas, control de las organizaciones y actividades.

**Político.-** El clima político general de la sociedad, el grado de concentración del poder político, la naturaleza de la organización política (grado de descentralización, diversidad de funciones, etc.) ; el sistema de partidos políticos, grado de poder y niveles de influencia.

**Sociales.-** Estructura de clases y movilidad, naturaleza de la organización social, definición de las responsabilidades sociales y desarrollo de las instituciones sociales. Naturaleza de los recursos humanos de la sociedad y sus condiciones, urbanización, industrialización y problemática social.

**Culturales.** Antecedentes históricos, ideología, valores y normas. Relaciones de autoridad, patrones de liderazgo, relaciones interpersonales y capacidad de razonamiento. Nivel general de alfabetismo, grado de complejidad y especialización del sistema educativo y capacidad profesional y / o especializada de la población.

**Tecnológicos.** Nivel de avance científico y tecnológico incluye la base física (plantas, equipo, servicio, etc.) y la base tecnológica de conocimientos. Incluye el grado en que la comunidad científica y tecnológica es capaz de desarrollar nuevos conocimientos y aplicarlos.

**Económicos.** El marco económico general y sus fenómenos, tipo de las organizaciones económicas (públicas, privadas, paraestatales, etc.); centralización o descentralización de la planificación económica. El sistema bancario y financiero, las políticas fiscales y acuerdos económicos, los niveles de inversión y las características del consumo.

**Mercado.** Determinado por el / los productos y / o servicios; sus precios, su distribución, promoción y publicidad. Sus consumidores o clientes, locales, regionales, nacionales e extranjeros; su concentración, crecimiento y segmentación.

La competencia, sus productos y / o servicios, precios, distribución, promoción y publicidad.

Participación y posicionamiento de la empresa en el mercado, su estacionalidad o cíclicidad, sus tendencias y perspectivas de negocio.

Los proveedores, locales, regionales, nacionales o extranjeros; sus productos y / o servicios, precio, distribución, promoción y publicidad, y su situación en el mercado.

En general visualizar si es un mercado:

Prosperidad

Recesión

Depresión

Recuperación

**D) ANÁLISIS SECTORIAL**

Análisis del riesgo de la economía y del sector con el que participa la empresa. Análisis de betas. La beta específica y la beta de sector. Sensibilidad de la empresa y el sector ante movimientos de mercado. Tendencias y riesgos que afecten a las empresas de ese sector. Riesgos particulares que puedan afectar la capacidad de pago de la empresa. Exposición de la empresa a los cambios económicos. Señales de advertencia.

**E) TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

Características del sector. Plazos, términos y condiciones. Aranceles, cuotas y otros impuestos.

Estrategias de la empresa, oportunidades y amenazas, fuerzas y debilidades. Vulnerabilidad de tecnologías y productos, dependencia, facilidad de entrada, competencia, grado de integración, ciclo del negocio.



**4.2 Aspectos más relevantes del análisis cualitativo**

**Medio ambiente externo  
Internacional**

**Medio ambiente  
Externos B**

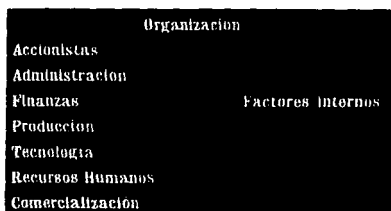
**(Factores)**

**(Tecnológicos)**

**(Económicos)**

**(Legales)**

**Organización**



**(Políticos)**

**(Social)**

**(Culturales)**

**(Mercado)**

### 4.3 Matrices

La concentración y clasificación de la información, permite una visión más clara del sujeto de crédito y la correlación de los diferentes factores y elementos, permiten interpretar las relaciones causa/efecto presentes para hacer una proyección al futuro.

Matriz de análisis cualitativo de los factores internos del negocio sujeto de crédito.

<b>FACTOR</b>	<b>PUNTO DE ANALISIS</b>	<b>FUENTE DE INFORMACION</b>	<b>MOTIVO DE LA PREGUNTA</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>ACCIONISTAS</b>				
<b>ADMINISTRACION</b>				
<b>FINANZAS</b>				
<b>PRODUCCION</b>				
<b>TECNOLOGIA</b>				
<b>RECURSOS HUMANOS</b>				
<b>COMERCIALIZACION</b>				

**Matriz de análisis cualitativo de los factores externos del negocio sujeto de crédito.**

<b>FACTOR</b>	<b>PUNTO DE ANALISIS PREGUNTA</b>	<b>FUENTE DE INFORMACION</b>	<b>MOTIVO DE LA PREGUNTA</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>LEGAL</b>				
<b>POLITICO</b>				
<b>SOCIAL</b>				
<b>ECONOMICO</b>				
<b>CULTURA</b>				
<b>TECNOLOGICO</b>				
<b>MERCADO</b>				

Factores Externos	Preguntas	Fuentes de información	Motivo
Legal	Qué	Ejecutivos y funcionarios de la empresa solicitante	Conocer al cliente
Político	Quién	Registros públicos	
Social	Cómo	Informes de contadores y otros profesionales	Identificar sus necesidades
Económico	Dónde	Agencias de servicio de información.	Detectar sus fortalezas
Cultural	Cuándo	Bancos con los que el cliente tiene relación de crédito bancario	Debilidades
Tecnológico	Para qué	Cámaras, Asociaciones, Empresas, Comercios, Industrias y Servicios con relaciones mercantiles con el cliente prospecto	Directorios, anuarios, periódicos, revistas y publicaciones en general.
Mercado		Directorios, anuarios, periódicos, revistas y publicaciones en general.	
Factores internos			
Accionistas			
Administración			
Finanzas			
Producción			
Tecnología			
Recursos Humanos			
Comercialización			

#### 4.4 Beneficios

- Un buen análisis, integral y sistemático, conduce a una oportuna y buena decisión.
- Se incrementa la calidad de la cartera bancaria.
- Se atiende a los criterios de rentabilidad cuidando la salud financiera del banco.
- Permite evaluar la cartera crediticia y así fortalecer la vigilancia de los riesgos.

**4.5 ESQUEMA DE VALUACION PARA LA CARTERA BANCARIA****1. PAGO DE AMORTIZACION DE SUS PRESTAMOS O CREDITOS.**

La mayoría de los criterios que conforman este primer concepto son claros, no necesitan de mayor explicación; parte de los datos relativos se obtienen de los registros históricos como de las áreas encargadas de las gestiones administrativas y judiciales. Sin embargo, necesariamente requieren de la información actualizada de los funcionarios operadores, en lo relativo a los pagos de los financiamientos otorgados.

- 1.A.1** Al corriente en el pago de amortización de sus préstamos o créditos.
- 1.A.2** Renovaciones eventuales sin capitalización de intereses, período "N" renovaciones al año, que en conjunto no rebasen los 90 días cada uno.
- 1.B.1** Cartera vencida ocasional con antigüedad de 15 a 30 días.
- 1.B.2** Renovaciones frecuentes sin capitalización de intereses no excediendo de 180 días.  
Un período "N" renovaciones, que cubra más de 90 días sin exceder de 180.
- 1.C.1** Cartera vencida en trámite administrativo con antigüedad mayor a 30 días.
- 1.C.2** Renovaciones frecuentes o prórrogas con capitalización de intereses (no aficorados).  
Por capitalización de intereses se deben entender aquellos que se capitalizan sin estar pactados en un contrato.
- 1.C.3** Problemas de pago por desviación parcial de los fondos a destinos distintos a los pactados.  
Se entienden desviaciones de los recursos a otros destinos dentro del propio negocio.
- 1.C.4** Dificultad para cumplir con sus proyecciones financieras, con la siguiente necesidad de reestructurar el crédito.

- 1.C.5 Demanda y embargos precautorios de sus acreedores.**
- 1.D.1 Cartera vencida en trámite judicial.**
- 1.D.2 Problemas de pago por desviación de los fondos a destinos distintos a los pactados y/o violaciones al contrato.**  
**Desviación final de los recursos a destinos del propio negocio.**
- 1.D.3 Imposibilidad para cumplir los programas de amortización de sus créditos.**  
**Sin posibilidades de reestructuración.**
- 1.D.4 Reclamaciones o juicios que causarán demoras y deducirán el importe de la cobranza.**
- 1.D.5 La liquidación de adeudos depende de la venta de bienes cuya posibilidad de realización requiera de un plazo tal que signifique un deterioro del costo de oportunidad de las inversiones inmovilizadas.**  
**Es la diferencia del cobro de intereses entre dos alternativas de inversión.**
- 1.D.6 Posición subordinada de la institución con respecto a otros acreedores. Lugar negativo que tiene la institución, respecto a otros acreedores.**
- 1.D.7 Situación de liquidez que provoque en estado de suspensión de pagos.**
- 1.E.1 Cartera vencida litigiosa con escasas posibilidades de recuperación.**
- 1.E.2 Pérdida inminente por desviación de los fondos en forma dolosa.**
- 1.E.3 Posición subordinada gravámenes preferentes de otros acreedores (trabajadores, fisco, seguro social, bancos, etc.) Quedando un valor residual de activos insuficientes para cubrir nuestro crédito.**
- 1.E.4 Quiebra o desaparición del deudor.**

## **2. MANEJO DE SUS CUENTAS CORRIENTES.**

Este concepto se evalúa básicamente con la información interna e histórica que el banco conserva de su clientela.

### **2.A.1 Manejo adecuado de sus cuentas corrientes.**

Deberá entenderse: manejo adecuado de sus cuentas de depósito e inversión con disposiciones a la vista. Esta misma aclaración es aplicable a todo el apartado dos.

### **2.B.1 Sobregiros eventuales en sus cuentas corrientes.**

### **2.B.2 Devoluciones eventuales de remesas tomadas en firme.**

### **2.C.1 Sobregiros frecuentes en sus cuentas corrientes.**

### **2.C.2 Devoluciones frecuentes de remesas tomadas en firme.**

### **2.B.1 Otros adeudos vencidos por devoluciones de cobro inmediato y remesas.**

## **3. ANALISIS ANUAL DE LA SITUACION FINANCIERA.**

La concesión de crédito requiere de un estudio previo y cuidadoso y para evaluar se deberá basar en los elementos de juicio actualizados, suficientes, y confiables del solicitante y de terceros, particularmente en estados financieros, de preferencia auditados o dictaminados del último ejercicio fiscal. Y parciales con antigüedad no mayor de 6 meses, que permitan en principio valorar la liquidez y seguridad de los financiamientos pretendidos, estos elementos deberán actualizarse durante la vigencia del crédito.

Como complemento, los bancos obtienen además informes sobre la solvencia moral y económica de sus deudores, cualquiera que sea el monto de sus responsabilidades.

Los referidos elementos de juicio se refieren principalmente a balances, estados de resultados o de ingresos y egresos o bien, la preparación de estados de flujo de efectivo, etc.

De éstos deberán derivarse las proporciones de sus activos circulantes con relación a su pasivo exigible; grado de independencia financiera; volúmenes de ventas; rotación de inventarios; índice de recuperación de cartera; utilidades y depreciaciones, etc.

En términos generales, habrá de concluirse en una situación financiera sana en la que principalmente descansase la decisión del crédito.

Sin duda que toda fase es materia de análisis de crédito, pero de ninguna manera ajena al conocimiento del funcionario operador del crédito, quien, además de visitar previamente al solicitante del servicio de su comercio, industria, entidad agrícola o ganadera, despacho, etc., para evaluar su eficiencia administrativa y formarse una opinión que apoye el financiamiento requerido, habrá de mantener posteriormente -como ya se mencionó- la vigilancia suficiente del desarrollo de la empresa acreditada a fin de que en ningún momento los recursos que haya colocado en banco se expongan a riesgos anormales.

Con vista a lo anterior y considerando que anualmente se recaban los mencionados estados financieros e informes de cada deudor, el operador o evaluador del crédito estará en posibilidad de calificarlo y ubicarlo en el rango que le corresponda dentro de la matriz de valuación.

**3.A.1 Situación financiera sólida.**

**3.B.1 Situación financiera satisfactoria.**

**3.C.1 Situación financiera deficiente.**

**3.D.1 Situación financiera que ponga en duda la continuidad de la empresa.**

**3.E.1 Situación de la empresa en estado de quiebra.**



#### **4. ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA.**

Dentro de este concepto lo importante es determinar cual es el tipo de administración que se viene manejando, si depende de un sólo hombre, si ha tenido buenos resultados en ejercicios anteriores, etc.

##### **4.A.1 Administración adecuada**

Es aquella que se refleja en la marcha del negocio, en lo cualitativo y cuantitativo.

##### **4.B.1 Cambios importantes en la administración.**

Puntos de hombres claves con facultades para la toma de decisiones.

##### **4.B.2 Dependencia de un sólo hombre sin segundas manos.**

##### **4.B.3 En proceso de función o cambio de propietario.**

##### **4.C.1 Deficiencia en su administración.**

Es aquella que se refleja en el deterioro de los aspectos cualitativos y cuantitativos.

##### **4.C.2 Inadecuada cobertura de seguros de daños.**

**4.C.3 Gerencia de finanzas y contabilidad débil y falta de capacidad para obtener los recursos de terceros en condiciones óptimas para la empresa en tiempo y oportunidad, y así asegurarlos adecuadamente dentro de las prioridades de la misma empresa.**

**4.C.4 Falta de habilidad para obtener recursos ajenos , falta de oportunidad y calidad de la información gerencial.**

**4.C.5 Posición no competitiva derivada de una administración deficiente.**

**4.C.6 Función de producción deficiente, comportamiento errático de los costos y / o tecnologías obsoletas.**

- 4.C.7 Suspensión de crédito por parte de proveedores.
- 4.C.8 Opinión de auditores externos con reserva grave.
- 4.B.1 Todos los ítems más pronunciados.
- 4.B.2 No hay seguros.
- 4.B.3 Suspensión de créditos por proveedores, acreedores y / o bancos.
- 4.B.4 Suspensión de la producción.
- 4.B.5 Inexistencia de información auditada.

#### **5. MERCADO.**

Aquí deberemos de considerar los aspectos básicos de la oferta y demanda del producto de que se trate, así como la actividad específica de la empresa evaluada, sus proveedores, sus alternativas, sus planes de comercialización, etc.

- 5.A.1 Adaptación de sus productos.
- 5.B.1 Exceso de dependencia de un solo cliente o proveedor.
- 5.C.1 Beterioro del ramo de la actividad en que opera el acreditado.
- 5.D.1 Afectación de su posición competitiva por desplazamiento de sus productos en el mercado.
- 5.E.1 Todos los ítems más pronunciados.

#### **6. SITUACION DE LAS GARANTIAS.**

En este apartado se deberá establecer cuales son las garantías que en su caso amparan el crédito a evaluar si estas son o no de fácil realización, si son de alta plusvalía o se deterioran con el tiempo.

**6.A.1 Suficientes y de fácil realización, en su caso.**

**6.B.1 Disminución del valor de las garantías.**

**6.C.1 Garantías de no fácil realización.**

**6.D.1 Propiedades sobrevaloradas cuya transacción actualizada no alcanzará a cubrir los préstamos.**

**6.D.2 Garantías obsoletas.**

**6.E.1 Pérdida total o inexistente de garantías.**

#### **7. SITUACION LABORAL**

Deberá comentarse si la empresa pertenece o no a un sindicato, si ha tenido emplazamientos de huelga, si el ambiente de trabajo, se observa sano y agradable, etc.

**7.A.1 Sin problemas.**

**7.B.1 Problemas laborales intrascendentes.**

**7.C.1 Emplazamiento a huelga.**

**7.D.1 Producción paralizada para huelgas.**

**7.E.1 Situación crítica por huelga prolongada.**

#### **8. ENTORNO DESFAVORABLE.**

Dentro de este concepto manejamos prácticamente la situación macro-económica y micro-económica de nuestro país, así como de las fuerzas naturales y otras que pudieran suceder.

**S.A.1 Ninguno**

**S.B.1 Cambios en el entorno que no afecten sensiblemente a la empresa.**

**S.C.1 Cambios en la situación política o económica del país y / o imponderables como:  
fenómenos meteorológicos, que puedan afectar al acreditado.**

**S.D.1 Incendio, sabotaje y otras situaciones de fuerza mayor; no cubiertas por seguros u otros recursos.**

**NOTA: En todo este apartado debe tomarse en cuenta el entorno del país, de la región y del sector en el que se desenvuelve la empresa, así como del acreditado en relación a su segmento.**

**CAPITULO V**

**ANALISIS CUANTITATIVO**

## CAPITULO V

### ANALISIS CUANTITATIVO

#### 5.1 OBJETIVO

Concentrar y procesar la información para contar con elementos en la toma de decisiones conociendo los márgenes de riesgo, y establecer:

- Tipo y condiciones del crédito.
- Evaluación de riesgo.
- Calificaciones de negocio.

La información cuantitativa de un estudio de crédito debe ser concreta, confiable y actual.

La información debe proporcionar una visión íntegra, pero no sin dejar de resaltar aquellos aspectos que tienen un peso específico especial.

#### 5.2 ESTADOS FINANCIEROS

A continuación se presenta una breve descripción de los Estados Financieros: Balance, Estado de Resultados y Flujo de Fondos. Así como una lista de puntos que deben considerarse antes de realizar el análisis financiero.

Puntos a revisar en los Estados Financieros:

1) Balance

Estado de resultados.

Estado de cambios en la situación financiera.

- Auditados

2) Balance

- Que las inversiones a corto plazo estén bien valuadas.
- Que los inventarios de materia prima y mercancía sean vigentes ( no obsoletos ).
- Que las cuentas por cobrar sean cuentas realizables.
- Que los activos fijos estén relacionados con las operaciones de la empresa.

- Los efectos de la actualización sobre el valor de la empresa.

### 3) Estado de Resultados

- Que las ventas sean finales.
- El efecto de la actualización.
- Que no haya gastos capitalizados, o sin contabilizar.
- Si el cliente entiende cada cuenta de gastos.
- Que todas las cantidades parezcan razonables.

### 4) Estado de Flujo de Fondos

Incluir esta información:

- Depreciación cargada a resultados.
- Intereses no pagados en créditos aficorcados.
- Efecto UEPS y efecto monetario.
- Flujos que no generan fondos.
- Los efectos monetarios de los pasivos.

## A) BALANCE GENERAL

Es el estado del activo, pasivo y capital de una empresa en una fecha determinada.

### ACTIVOS:

#### CIRCULANTE

Es el efectivo u otros activos que se convertirán en efectivo en el plazo de un año o dentro del ciclo de las operaciones, el que sea más largo. En esta clasificación del balance se incluye el efectivo, las inversiones temporales, documentos por cobrar, inventarios y gastos pagados por adelantado.

- Efectivo.- Se define como dinero, cheques o cualquier otro documento convertible en efectivo.
- Inversiones temporales.- Representan usualmente los excedentes en efectivo a corto plazo invertidos en valores del estado o acciones y bonos negociables. Estos activos pueden ser vendidos fácilmente en caso de requerirlos.
- Documentos por cobrar.- Las cantidades que se adeudan a la empresa, por ciertos, empleados, accionistas y otras personas se consideran "cuentas por cobrar".

**Inventarios.** En una empresa el inventario es la mercancía que se tiene en existencia, esta puede ser materia prima, productos en proceso y los productos terminados disponibles para su venta. El inventario puede valorizarse sobre la base de costo o valor de mercado.

**Gastos pagados por adelantado.** Estos son considerados como activo circulante, en virtud de que si no se pagasen por adelantado, se requeriría el empleo de efectivo en el periodo corriente. Por ejemplo: primas de seguro, rentas, impuestos pagados por adelantado.

### **PLAZO**

Es un activo tangible con una vida de servicio mayor de un año. Esto incluiría terrenos, edificios, equipo e instalaciones. Las cuales beneficiarían no solo de compra sino también a periodos futuros mediante la depreciación.

### **INTANGIBLE O DIFERIDO**

Son los que no tienen características físicas. El más común de estos es el crédito mercantil, el cual representa la habilidad de una empresa para obtener una utilidad superior al rendimiento normal sobre la inversión, en esta clasificación podemos incluir también las patentes, licencias, derechos de autor y gastos de organización. La distribución sistemática del costo de un activo tangible se llama amortización. Aún aquellos activos intangibles que tienen aparentemente una vida indefinida, a menudo se amortizan en un periodo estimado.

### **PASIVO:**

#### **A CORTO PLAZO O CIRCULANTE**

Son los derechos sobre los activos de la empresa que requerirán el uso de efectivo o de otros activos circulantes en el plazo de un año o dentro del ciclo de operación, el que sea más largo. En esta clasificación del balance se incluyen las cuentas por pagar, los documentos por pagar a corto plazo, los impuestos por pagar y los pasivos acumulados.

**Documentos por pagar.** Es una obligación respaldada por una promesa escrita de pago en una fecha futura.



- Cuentas por pagar.- Estas son obligaciones que no tienen respaldo escrito formal de pago y representan todas las compras a crédito de la empresa, (de mercancías, servicios, etc.) cuyo pago no se ha efectuado a la fecha del estado.
- Pasivos acumulados.- Son obligaciones que se pagarán en un futuro próximo. Pero que se originaron en el año anterior.

#### **A LARGO PLAZO**

Son obligaciones que se extienden durante un periodo mayor de un año y previenen de los documentos hipotecarios por lo general.

#### **CONTINGENTE**

Es una obligación indeterminada que depende del resultado de algunos hechos futuros, la cual no se reconoce en los registros de la empresa, pero se muestra como un comentario o nota a pie de los estados financieros. Un ejemplo sería un juicio legal pendiente contra la empresa.

#### **CAPITAL CONTABLE**

Son los derechos de los accionistas sobre los activos de una empresa.

#### **B) ESTADO DE RESULTADOS**

Es el informe que presenta el resultado financiero de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado. Esto se logra por medio de la comparación del ingreso obtenido con los gastos en que se incurrió durante el periodo. El resultado final es la determinación de la utilidad o pérdida durante el periodo.

El formato de estado de resultados que se usa se llama formato analítico; pero también puede emplearse el formato condensado que simplemente lista por separado todos los conceptos de ingresos y de gastos, y sustrae los gastos de los ingresos para determinar la utilidad o pérdida neta.

- Ventas brutas.- Este concepto da el monto total de la facturación de todos los productos vendidos o servicios prestados durante el periodo.
- Devoluciones y rebajas sobre venta.- Las ventas se registran cuando los productos se embarcan a los compradores. Sin embargo todo o parte de los productos pueden resultar defectuosos o diferentes de los que fueran ordenados y pueden devolverse

al vendedor para reembolso o crédito. Por otra parte, en algunas ocasiones se conceden ajustes o rebajas.

Tales créditos pueden cargarse directamente a la cuenta de ventas lo cual reduce el monto de las ventas brutas.

- **Ventas netas.** (Ingreso neto de operación), es el primer concepto que figura en el estado de resultados condensado y consiste en el ingreso bruto menos algunas deducciones directas.
- **Costos de mercancías vendidas.** Es el costo aplicable a los artículos vendidos. El costo de cada adquisición se suma directamente a la cuenta de inventario y la venta de cada producto se resta individualmente a dicha cuenta de manera que el costo de los artículos vendidos puede obtenerse de dicho registro de inventario.
- **Utilidad bruta.** Es la cifra que se obtiene cuando el costo de los artículos vendidos se resta de las ventas netas.
- **Gastos de operación.** Son gastos que no están directamente asociados con la adquisición de los productos de la empresa, se agrupan en:
- **Gastos de venta:** son los gastos de comercialización, publicidad y / o distribución del producto.
- **Gastos de administración:** Esta categoría de gastos incluye los relativos a las operaciones administrativas de la empresa.
- **Utilidad de operación.** Es la diferencia entre la utilidad bruta y los gastos de operación de la empresa. De esta cantidad se deducen los cargos que no son de operación, y los ingresos que no son de operación se suman para determinar la utilidad neta de operación antes del impuesto sobre la renta.
- **Cargos que no son de operación.** Son los gastos que no se originan a través de las operaciones comerciales como por ejemplo: pérdidas en la venta de valores o pérdidas en la venta de activos fijos.

Los intereses pagados representan el cargo no operativo más importante.

- **Impuesto sobre la renta.** Todas las empresas productivas deben pagar este impuesto.
- **Utilidad neta.** Es el resultado después de considerar los pagos de impuestos y la participación de los trabajadores.
- **Utilidades por acción comunes.** Los accionistas de grandes compañías, cuyas acciones se cotizan en el mercado, prefieren que las utilidades se expresen sobre la base por acción del capital social. Las utilidades por acción común se calculan dividiendo la utilidad neta después de haber pagado los dividendos preferentes entre el número de acciones comunes pagadas.

**C) ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA  
(BASE DE EFECTIVO)**

	DIC- 88	MAY-89
Utilidad del periodo	1,063	1,227
(+) Depreciación y amortización	493	99
(+) Otros cargos no en efectivo	(418)	(109)
(+) Impuestos diferidos	0	0
(+) Otros	0	0
Efecto monetario y efecto UEPF	345	147
Gastos financieros no pagados (FICORA)	0	0
Generación bruta en efectivo	1,503	1,364
-----		
(-) Usos operativos		
Incremento en cuentas por cobrar	1,529	5,107
Incremento en inventarios	813	(53)
Incremento en cuentas por cob. afl.	1,292	84
Incremento en otras cuentas por cobrar	482	125
Total usos operativos	3,916	5,283
(+) Fuentes operativas		
Incremento en proveedores	4,774	3,534
Incremento en gastos acumulados por pagar	73	338
Incremento cuentas por pagar afl.	(852)	(47)
Incremento impuestos por pagar	(53)	4
Total fuentes operativas	3,942	3,829
-----		
Sobrante (faltante) operativo	1,529	(70)
-----		
(-) Usos no operativos		
Compras de activo fijo	298	55
Dividendos pagados	557	0
Amortización deuda largo plazo	0	0
Reducción deuda corto plazo	0	0
Inversión en subs. y afl.	501	0
Incremento neto otros activos	21	72
Pérdida cambiaria no realizada	0	0
Total usos no operativos	1,395	127

<b>(+) Fuentes no operativas</b>		
Aumento de capital	0	0
Incremento deuda a largo plazo	0	0
Incremento deuda a corto plazo	3,430	1,344
Incremento en FICORCA (nota)	0	0
Venta de activos fijos	0	0
Incremento otros pasivos circ.	0	0
<b>Total fuentes no operativas</b>	<b>3,430</b>	<b>1,344</b>
Diferencias por actualización	0	0
<b>Sobrante (faltante) del periodo</b>	<b>3,564</b>	<b>1,147</b>

### C) ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

El análisis de las causas de las fluctuaciones del capital neto de trabajo es una práctica común para incluir en los informes anuales estados que indiquen estas causas.

Alguna indicación de las causas se obtiene de la presentación en el estado de resultados, de los resultados de las operaciones y transacciones, tales como emisión o redención de bonos o acciones, adquisición de activos fijos o cualquier inversión a largo plazo que influya en la situación financiera de la empresa.

Pero los tres estados financieros principales no señalan tales transacciones como las que contribuyen a los cambios en el capital neto de trabajo. Un estado que explica estos cambios y complementa el balance general, el estado de resultados y el estado de utilidades retenidas, se llama el estado de orígenes y aplicación de recursos, fondos, o el estado de cambios en la situación financiera, el cual describe las fuentes de donde proceden los fondos y los usos que se les dio.

#### ORIGEN DE LOS FONDOS

Existen dos orígenes principales de los fondos. El primero y más importante son las operaciones de la empresa, la venta de los productos de la empresa o los servicios prestados, proporcionan fondos en forma de cuentas por cobrar o efectivo.

La segunda fuente principal de fondos son las transacciones entre las cuentas del capital de trabajo y las cuentas que no integran el capital de trabajo. Las transacciones exclusivas entre las cuentas del capital de trabajo o entre las cuentas que son las que componen el capital de trabajo exclusivamente, no afectan el capital neto de trabajo.

#### **APLICACION DE LOS FONDOS**

Las operaciones y transacciones entre las cuentas de capital de trabajo y las cuentas que no intervienen en la formación del capital de trabajo, no solo son fuentes de fondos sino también las áreas a las cuales se aplican los fondos.

Si las operaciones no son productivas pueden presentar gastos más que generar fondos, y transacciones tales como la compra de activos fijos o la redención de deudas a largo plazo también requieren el uso de fondos. Suponiendo que no hay pérdidas debidas a operaciones, los usos de recursos pueden presentarse en el estado de origen y aplicación de fondos.

Otras aplicaciones de fondos ocurren en la redención de acciones propiedad de la empresa y en el pago de deudas a largo plazo. Probablemente uno de los usos comunes de los fondos es la adquisición de activos fijos. Este importe debe compararse en el estado de origen y aplicación de fondos con el cargo por depreciación y con los varios orígenes de los fondos, ya que es importante determinar como se están financiando las adquisiciones de activo fijo.

Las diferencias entre fondos provistos y fondos aplicados representa el cambio en el capital neto de trabajo. Si la suma de fondos provistos excede a la de fondos aplicados, el capital neto de trabajo se aumenta. Cuando se emplean más fondos de los provistos, el capital neto de trabajo se reduce.

Para que una empresa pueda permanecer en actividad, debe mantener un estado de capital neto de trabajo adecuado para atender a sus obligaciones corrientes y los requerimientos de sus negocios. La administración es responsable de determinar que cantidad de fondos es la adecuada, lo cual depende de:

1. Tipo de negocio.
2. Volumen de ventas.

3. Fluctuaciones de temporada.
4. Rotación de las cuentas por cobrar.
5. Condiciones de crédito concedidas a la empresa.
6. Rotación de inventario.

El estado de cambios en el capital neto de trabajo refleja los cambios de las cuentas circulantes. Este estado debe suplementarse con el estado de origen y aplicación de fondos, el cual explica las razones de los cambios en el capital neto de trabajo.

Los recursos que tienen como origen otras fuentes diferentes a las propias del negocio incluyen:

1. Utilidades extraordinarias no incluidas en el estado de resultados.
2. Producto de la venta de acciones.
3. Contratación de deudas a largo plazo.
4. Producto de la venta de activo fijo.
5. Venta de inversiones a largo plazo.

Las aplicaciones de fondos generalmente incluyen:

1. Pérdida en la operación.
2. Dividendos.
3. Pérdidas extraordinarias no reflejadas en el estado de resultados.
4. Retiro de acciones.
5. Pago de deudas a largo plazo.
6. Compra de activo fijo.
7. Adquisición de inversiones a largo plazo y otros activos que no tienen las características de los activos circulantes.

#### **CICLO DE OPERACION**

En el tiempo necesario para que la compra de mercancía se convierta de nuevo en efectivo. Puede describirse como sigue: el efectivo se invierte en inventario, el inventario se vende, las cuentas por cobrar se cobran, el efectivo se recibe.

### **ESTADO DE FLUJO DE CAJA**

Es el estado histórico que resume las entradas y salidas de efectivo durante un período determinado. Muestra la razón de cualquier cambio en el estado de caja de la compañía.

Los estados de caja preparados sobre la base de pronósticos, se denominan presupuestos de caja y son estimaciones de los ingresos y egresos de caja durante un período futuro. El presupuesto de caja se prepara a partir de los movimientos de efectivo pasados y de los presupuestos de ventas, de producción y de gastos.

El análisis de flujo de caja es de particular importancia en planeaciones a corto plazo. Únicamente un plan detallado de flujo de caja muestra si una empresa puede operar o no, estar en posibilidad de pagar sus deudas.

La acumulación de cuentas por cobrar o de inventario de mercancía, si bien no afecta al capital neto de trabajo, pueden ocasionar falta de efectivo, y la adquisición de activo fijo o el pago de deudas pueden actuar como un drenaje adicional para una planeación adecuada, es esencial que la administración conozca cuando necesitará el efectivo, en que cantidad y también durante cuanto tiempo será necesario.

El análisis de flujo de caja permite a la administración determinar el monto de solicitar fondos en préstamo, que cantidad de efectivo, si lo hubiera, debe aplicarse a pago de dividendos, y si las deudas deben o no pagarse o adquirir activos fijos.

### **MÉTODOS DE ACTUALIZACIÓN**

El Boletín B-10 reconoce dos métodos para efectuar la actualización de los estados financieros:

#### **MÉTODO DE COSTOS ESPECÍFICOS**

Este método consiste en actualizar los inventarios, el costo de ventas, y los activos fijos y su depreciación acumulada, mediante la determinación de su valor actual, por medio de avalúes.

**METODO DE INDICES**

Este método consiste en la aplicación de factores derivados del índice nacional de precios al consumidor, que sirven para determinar un valor actual a los bienes a los que se aplican dichos factores, mismo que debiera corresponder a su valor verdadero, si la evaluación de su precio en el mercado hubiera tenido la misma evolución que dicho índice.

**CONCLUSION**

El Boletín B-10 es el mejor esfuerzo para dar solución a la problemática a que nos ha enfrentado la inflación de índices mayores que distorsiona y nulifica el sentido de los estados financieros, preparados sobre la base de valores históricos.

La actualización de dichos estados financieros, mediante la utilización de los métodos fijados en el Boletín B-10, debe de arrojar cifras tales que muestren la realidad cabal que viva la empresa. Debemos estar alertas contra cualquier distorsión y, en todo caso, los errores severos que se produzcan, deberemos de buscarlos como errores en el manejo del método y de las cifras, y no como errores del método mismo.

Es decir, que conviene que recordemos que el estado financiero de una empresa que se muestra sólida y productiva en un ambiente inflacionario, deberá tener unos estados financieros actualizados que la reflejen justamente como una empresa sólida y productiva; en tanto que, una empresa con dificultades financieras, cuya productividad fuera deficiente, tendrá que resultar en estados financieros actualizados que presenten un cuadro de insuficiencia productiva y de debilidad financiera.

La fuerza de los métodos para la actualización descansa en el sentido objetivo que den a sus actos quienes los aplique y, muy particularmente, en el sentido ético y profesional con que guíen sus actos.



## **5.3 CONCEPTO DE FLUJO DE FONDO**

### **5.3.1 A) GENERACION BRUTA DE EFECTIVO**

Un análisis del flujo de fondos anual, mensual, semanal o cualquier otro período adecuado, señalará en dónde la administración decidió colocar los fondos (usos), en dónde reducir sus inversiones (fuentes), en dónde obtener fondos adicionales (fuentes) o en dónde reducir los reclamos contra la empresa destinando los fondos a los pagos (usos).

#### **UTILIDADES DIVIDENDOS**

Uno de los flujos de fondos más significativos es el monto de la utilidad neta (ingresos) o pérdida neta producida por las operaciones. Las utilidades son una de las fuentes principales a las cuales recurre el hombre de negocios para satisfacer sus necesidades de inversión o para el pago de sus pasivos. consiguientemente, en muchas ocasiones es deseable (pero no esencial) señalar la utilidad neta como una fuente o la pérdida neta como un uso en el análisis del flujo de fondos.

#### **LA DEPRECIACION COMO UNA FUENTE**

El total de las utilidades después de impuestos y de la depreciación es comúnmente llamado "flujo de efectivo", "fondos generados internamente" o "fondos circulantes", es una medida significativa de la habilidad de una empresa para generar fondos. Consecuentemente, en un análisis del flujo de fondos, es útil señalar como una fuente el monto de la depreciación para el período.

### **5.3.2 B) GENERACION NETA OPERATIVA**

#### **EL CAPITAL DE TRABAJO**

Un estudio del capital de trabajo es de la mayor importancia para el análisis interno y externo debido a su estrecha relación con las operaciones normales diarias de un negocio. Un capital de trabajo insuficiente o la mala administración del mismo es una causa importante del fracaso de los negocios.

**b) DEFINICION DEL CAPITAL DE TRABAJO**

Hay dos definiciones del capital de trabajo:

-Es el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante, el importe del activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas. Esta definición es de carácter cualitativa, puesto que muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo.

-Circulante; representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales y para futuras operaciones normales.

-El capital de trabajo es el importe del activo circulante. Esta interpretación es cuantitativa, puesto que representa el importe total de los recursos usados en las operaciones normales. En esta definición el activo circulante se considera que es el capital bruto de trabajo, y el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante es el capital neto de trabajo.

**FACTORES QUE AFECTAN LA CANTIDAD DE CAPITAL DE TRABAJO**

Las necesidades de capital de trabajo de un negocio en particular dependen de los siguientes factores:

-La naturaleza general de tipo de negocio. La necesidad de capital de trabajo de una empresa de servicios públicos es relativamente baja debido a que las inversiones en inventarios y cuentas por cobrar son convertidas con rapidez en efectivo.

-El volumen de ventas. El volumen de ventas y las necesidades de capital de trabajo se relacionan directamente debido a la inversión de capital de trabajo en costos de operación, inventarios y cuentas por cobrar.

-La rotación de los inventarios. Mientras mayor es el número de veces que los inventarios son vendidos y reponidos (rotación de inventario), menor será el importe del capital de trabajo que hará falta.

-La rotación de las cuentas por cobrar. Las necesidades de capital de trabajo dependen del tiempo necesario para convertir las cuentas por cobrar en efectivo.

Mientras menos tiempo se requiera para cobrar dichas cuentas, menor será el importe de capital de trabajo que se necesitará. Un control efectivo de las cuentas por cobrar.

·Negocios con ventas uniformes durante todo el año y negocios cuyas ventas son estacionales. La compañía que tenga un negocio de tipo estacional requerirá una cantidad máxima de capital de trabajo por un período relativamente corto.

**5.3.3 C) USOS Y FUENTES NO OPERATIVAS****ESTRUCTURA FINANCIERA****5.4 TECNICAS DE ANALISIS**

- a) Flujo de fondos
- b) Capital de trabajo
- c) Punto de equilibrio
- d) Proyecciones
- e) Ciclo financiero
- f) Capacidad de pago
- g) Análisis de tendencias
- h) Razones financieras
- i) Ciclo de vida del producto
- j) Estados comparativos
- k) Estados de base común
- l) Presentaciones gráficas

**A) FLUJOS DE FONDOS****B) CAPITAL DE TRABAJO**

Estas dos técnicas ya fueron tratadas en el punto anterior.

**C) PUNTO DE EQUILIBRIO****C.1 CONCEPTO**

El método del punto de equilibrio o punto crítico, en términos financieros, consiste en predeterminar un importe en el cual la empresa no sufra pérdidas ni obtenga utilidades; es decir, el punto en que las ventas son igual a los costos y gastos.

Luego entonces, el punto de equilibrio o punto crítico viene a ser aquella cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar.

Ahora bien, para obtener esa cifra, es necesario reclasificar los costos y gastos del estado de pérdidas y ganancias de la empresa en:

- a) Costos fijos
- b) Costos variables

Aunque en realidad no hay costos fijos o variables precisos podemos establecer que:

Los costos fijos tienen relación directa con el factor por ejemplo: las amortizaciones, las depreciaciones en línea recta, sueldos, servicio de luz, servicio telefónico, renta, etc.

Los costos variables dependen directamente de las ventas, es decir, cuando hay ventas estos se producen, tal es el caso del costo de las ventas; las comisiones sobre las ventas; el importe del impuesto causado sobre las ventas o ingresos; los gastos de empaque y embarque, etc.

Una de las características del procedimiento del punto de equilibrio es que nos reporta datos anticipados; además de ser un procedimiento flexible que en general se acomoda a las necesidades de cada empresa, de tal forma que es aplicable a empresas que trabajan con una o varias líneas de ventas.

### C.2 FORMULA

La fórmula aplicable para determinar la cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar, es la siguiente:

$$\text{INGRESOS EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

### D) PROYECCIONES

La expresión más familiar de las proyecciones financieras es un grupo de estados financieros pro-forma (hipotéticos, anticipados) que consisten en un estado de resultados para el periodo bajo estudio y un balance del final de dicho periodo. Para la preparación de tal grupo de estados financieros son muy útiles los

razonamientos y los supuestos analíticos. No existe ningún grupo de reglas rígidas para construir los estados financieros pro-forma, debido a que es necesario usar una gran cantidad de sentido común y discernimiento, para equilibrar consideraciones prácticas tales como el grado de exactitud requerida, contra mano de obra y tiempo, involucrados en el proceso.

### E) CICLO FINANCIERO

El ciclo financiero se identifica con la operación de la empresa.

Se calcula sumando el número de días clientes más el número de días inventario promedio.

Días clientes	70	
Días inventario	30	
	-----	
	100	Ciclo financiero

A su vez los días clientes se calculan dividiendo el saldo del rubro de clientes entre las ventas del periodo analizando, multiplicando el resultado por el número de días de periodo comprendido.

**Ejemplo:** ventas de NS 50 / periodo 1 año / clientes 10,000

Saldo clientes 10,000 x 360 días = 72 días

-----  
Ventas periodo 50

De manera análoga los días inventario se calculan dividiendo el saldo del rubro de inventario promedio entre el costo de ventas del periodo analizado y el resultado multiplicado por el número de días que comprenda el periodo.

**Ejemplo:** costo de ventas de NS 40 / periodo 1 año / saldo inventario NS 20

Saldo final inventarios 20 x 360 = 180 días

-----  
Costo de ventas 40

El ciclo financiero indica de manera aproximada cuantos días transcurren desde que se compra una materia prima para su proceso, hasta la recuperación en efectivo de la venta del artículo producido.

#### **F) CAPACIDAD DE PAGO**

La capacidad de pago es el monto de recursos que puede generar y / o disponer un acreditado dentro de un período, para el repago de los créditos concedidos, sin afectar su operación.

La capacidad de pago debe estar vinculada con el destino y tipo de créditos por conceder, pero sobre todo con el plazo de los mismos.

Así tenemos básicamente la división entre créditos de corto plazo, y los créditos de largo plazo, en donde la forma de medir la capacidad de pago es diferente para cada caso.

En los créditos de corto plazo, se considera que la fuente de pago es la cobranza de la empresa, ya que esta situación permite la continuidad del ciclo compras, producción, venta y cobranza, en tanto que los créditos a largo plazo solo podrán ser liquidados en el caso de que la empresa genere utilidades que cubran ampliamente las amortizaciones, ya que de otra manera el pago de crédito a largo plazo implicaría un deterioro del capital de trabajo con los problemas relativos a la producción de la empresa.

#### **G) ANALISIS DE TENDENCIAS**

##### **CONCEPTO**

Este procedimiento consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras en los distintos renglones homogéneos de los estados financieros, de una empresa determinada.

##### **APLICACION**

El procedimiento de las tendencias conocido también como procedimiento de porcentaje de variaciones, puede aplicarse a cualquier estado financiero si se cumplen los siguientes requisitos:

- Las cifras deben corresponder a estados financieros de la misma empresa.
- Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros que se presenten.

-Los estados financieros dinámicos que se presentan deben proporcionar información correspondiente al mismo ejercicio o período.

-Se emplea por lo general en forma mancomunada con otro procedimiento, se utilizará de acuerdo con los criterios y objetivos que persiga el analista de estados financieros, por lo tanto, es conveniente auxiliarse con dos o más procedimientos de análisis.

## **N) RAZONES FINANCIERAS.**

### **COMO SE UTILIZAN LAS RAZONES.**

El análisis significativo de los estados depende de el estudio de las relaciones entre varios conceptos de los estados. Comúnmente, la relación de un concepto con otro se expresa con mayor facilidad por medio de razones; por tanto, en los análisis financieros, estos se usan con frecuencia.

Las razones por sí mismas no son conclusivas, antes de tomar cualquier decisión sobre la situación financiera de la empresa, el análisis debe obtener inferencias de las razones que haya calculado. Debe establecer su propio criterio para interpretar las razones.

Por ejemplo, una empresa puede ser una "buena" inversión para un acreedor y una "mala" inversión para un presunto accionista, por que su criterio respecto a una buena inversión, cuando se aplican las mismas razones dan diferentes inferencias. En resumen debe recordarse que las razones son únicamente guías para el análisis de los estados financieros y no conclusiones finales por sí mismas.

## **EVALUACION DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA**

### **EL PORCENTAJE DE UTILIDAD BRUTA**

Es una indicación del margen promedio de utilidades obtenido de la venta de los productos. No indica el sobreprecio o margen de utilidad de los productos individuales, sino el sobreprecio o margen promedio sobre todos los productos vendidos por tanto, si la administración analiza su sobreprecio con vistas a cambios



de precio, no debe usar el porcentaje de utilidad bruta, sino obtener cifras de utilidad bruta separadas por cada producto vendido.

#### **EL PORCENTAJE DE UTILIDAD DE OPERACION.**

Es una indicación de la forma de operación de la compañía y a menudo se usa para evaluar el desempeño de la administración.

#### **EL PORCENTAJE DE UTILIDAD NETA.**

Es una evaluación general de la productividad. Es el porcentaje de rendimiento sobre ventas que la compañía pudo obtener. Sin embargo, si esta tasa de utilidad es o no aceptable, es un asunto que depende del importe del activo empleado por la administración y el importe invertido por los accionistas.

#### **PORCENTAJE SOBRE EL ACTIVO EMPLEADO.**

La utilidad sobre los activos empleados se calcula dividiendo la utilidad neta entre el valor promedio del total de los activos empleados durante el año.

#### **RENTABILIDAD DE LA INVERSION DE LOS SOCIOS.**

El porcentaje de utilidad sobre la inversión de los propietarios es una indicación de la capacidad de la administración para usar el total de los recursos de la empresa a fin de obtener una utilidad para los propietarios.

Este porcentaje de utilidad depende no solo de la capacidad de la administración para emplear productivamente el activo, sino también en su capacidad para mantener una estructura favorable de sus deudas.

#### **LIQUIDEZ**

Los acreedores a corto plazo y la administración se interesan vitalmente en las condiciones de liquidez de una compañía. Saben que las deudas con vencimiento dentro del año en curso requieren del empleo de efectivo y que el efectivo no solo se obtiene de la cantidad actual en efectivo que la empresa posee, sino también de la venta de mercancías y de la cobranza de cuentas por cobrar.

Por tanto, harán un análisis de la relación del activo circulante con el pasivo a corto plazo, como una base para evaluar la capacidad real de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo.

**RAZON DE CIRCULANTE.**

La relación entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo se puede calcular por medio de la razón del circulante (el total del activo circulante dividido entre el total del pasivo a corto plazo). La razón del circulante es una medida del margen de seguridad que tiene una empresa para cumplir sus obligaciones corrientes.

**RAZON DE LA PRUEBA DEL ACIDO.**

Se usa comúnmente como un suplemento de la razón del circulante, es una prueba más rigurosa de la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones corrientes.

El inventario de mercancía y los gastos pagados por adelantado se excluyen del activo circulante y solo se dejan los activos de mayor liquidez (efectivo, cuentas por cobrar e inversiones temporales). El total de estos activos, llamados de rápida realización, se divide entre el pasivo a corto plazo.

**ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR.**

El tiempo que requieren las cuentas por cobrar y el inventario de mercancías, para convertirse en efectivo es un factor importante para evaluar si el capital neto de trabajo es adecuado. La rotación de las cuentas por cobrar se calcula dividiendo el saldo promedio de las cuentas por cobrar entre la cifra de ventas netas a crédito durante el periodo.

**ROTACION DE INVENTARIO DE MERCANCIA.**

Al igual que las cuentas por cobrar, los inventarios excesivos retienen los fondos que podrían usarse en las operaciones de la empresa. Por supuesto, la empresa debe llevar inventarios suficientes para atender las demandas ordinarias de sus cliente y / o el proceso de producción.

La administración puede decidir tener más inventarios a fin de proporcionar un mejor servicio a sus clientes, ayudar a suavizar los efectos de un ciclo de producción errático o aprovechar los descuentos que se obtienen en la compra de mercancías en grandes cantidades. El inventario de mercancía tiene rotación cuando los productos se venden y se convierte ya sea en cuentas por cobrar o en efectivo.

**SOLVENCIA**

Indica la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones a largo plazo. Todos los acreedores tienen un interés vital en la solvencia. Quieren saber si: la estructura de la deuda representa una carga financiera, y si las utilidades son adecuadas, como una prueba de su capacidad para pagar tanto el monto de los intereses como del principal, a sus vencimientos programados.

**RAZON DE PASIVO A INVERSION.**

Los acreedores (ya sea a corto plazo), así como los accionistas, tienen demandas o derechos a participar en el activo de la empresa. Estas demandas, llamadas sus inversiones en la empresa, se basan en la amplitud con que han invertido sus fondos o recursos.

Las inversiones se clasifican además como inversión de los acreedores (aplicable a los accionistas). La prueba de solvencia depende de la proporción de la inversión aplicable a los acreedores y a los accionistas en el activo de la empresa.

Una razón que se usa comúnmente para calcular esta relación, es la razón de pasivo a inversión o como algunos le llaman, razón de pasivo a capital. Se calcula dividiendo el total del pasivo entre el total del capital.

**VECES QUE SE GANAN LOS INTERESES.**

A los acreedores a largo plazo les interesa la capacidad de la empresa para pagar los cargos por intereses corrientes. La relación entre los cargos por intereses y la capacidad productiva de la empresa da a los acreedores una indicación general de si la estructura financiera de la empresa es o no suficientemente fuerte para asegurar la protección de sus inversiones. Una razón común que se emplea para este propósito es el número de veces que se ganan los intereses.

**NEGOCIACION SOBRE LA INVERSION.**

Negociar con la inversión es aumentar el ingreso de los accionistas por medio de préstamos. Este aumento proviene de préstamos de capital a una tasa relativamente baja y su empleo posterior en negocios brindan una tasa mayor.

Generalmente, una empresa no puede seguir los movimientos de fondos específicos a través de sus operaciones, con el propósito de determinar si está

negociando con la inversión. En cambio se usa una medida general de la utilidad de las inversiones de la empresa, y este rendimiento se compara con el monto del interés.

Esta comparación se obtiene dividiendo la utilidad neta, antes de intereses e impuestos, entre el total del activo. si el resultado (la utilidad de operación sobre el activo empleado) es mayor que la tasa real de interés, la empresa está negociando con la inversión. Si no es así, la empresa está perdiendo utilidades como resultado del préstamo.

### h) CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

<b>E</b>	<b>T</b>	<b>A</b>	<b>P</b>	<b>A</b>
<b>VARIABLE</b>	<b>INTRODUCCION</b>	<b>CRECIMIENTO</b>	<b>MADUREZ</b>	<b>DECLINACION</b>
<b>VENTAS</b>	<b>BAJAS</b>	<b>CRECEN</b>	<b>TOPE</b>	<b>BAJAN</b>
<b>COSTOS</b>	<b>ALTOS</b>	<b>PROMEDIO POR CLIENTE</b>	<b>BAJO POR CLIENTE</b>	<b>BAJO POR CLIENTE</b>
<b>UTILIDADES</b>	<b>NEGATIVAS</b>	<b>CRECEN</b>	<b>ALTAS</b>	<b>BAJAN</b>
<b>CLIENTELA</b>	<b>INOVADORES</b>	<b>LOS QUE LES GUSTA PROBAR</b>	<b>LA MAYORIA</b>	<b>LOS REZAGADOS</b>
<b>COMPETENCIA</b>	<b>POCA</b>	<b>CRECE</b>	<b>NUMERO</b>	<b>DECLINA ESTABLE</b>

**J) ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS**

Los estados financieros y la información que contienen pueden presentarse en varias formas para facilitar el análisis, Estados comparativos, porcentajes e ilustraciones gráficas permiten al lector incrementar su entendimiento de las condiciones financieras y los resultados de operación.

	1968	1969	DIF.	% DIF.
Ventas netas	\$ 1,625	\$ 1,450	175	12.1
Costo de los artículos vendidos	\$ 1,237	\$ 1,130	157	13.9
Utilidad bruta	\$ 338	\$ 320	20	5.7
Total de los gastos de operación	\$ 225	\$ 212	13	6.2
Utilidad neta de operación	\$ 113	\$ 108	5	4.9

Un estado de resultados en forma comparativa es útil porque permite ver el cambio de un periodo a otro.

El estado comparativo de resultados indica la tendencia en las operaciones de la compañía. Particularmente, llama la atención de la administración en las áreas que requieren investigación adicional.

Por lo común, el balance también se presenta en forma comparativa y transmite al lector una imagen más real de los cambios de la posición financiera de la empresa.

**K) ESTADOS CON BASE COMUN.**

Los estados comparativos facilitan un análisis horizontal; es decir, análisis a través de los años. Otro tipo de análisis, el vertical, estudia un solo estado por medio de la relación de sus partes componentes con el total.

Los análisis verticales convierten cada cantidad individual de dinero en el estado a un porcentaje del importe total del grupo del cual forma parte. Como resultado, la importancia relativa de cada cantidad individual se destaca claramente. Cuando un estado financiero se presenta de ésta manera, se la llama estado con base común.

**L) PRESENTACIONES GRAFICAS**

Puesto que los informes anuales están dirigidos al público en general, el cual, en su mayor parte, tiene muy poco conocimiento de la terminología y procedimiento de contabilidad o del análisis de los estados financieros, con frecuencia se usa la presentación gráfica. Las gráficas proporcionan en forma simplificada la presentación de la información y a menudo, dan una comprensión mucho más real de las tendencias y relaciones.

**5.5 BENEFICIOS**

Proporcionar elementos valiosos para el nivel resolutorio de crédito.

Asegurar una buena decisión en el otorgamiento del crédito.

Establecer las bases para una sana relación de negocios con el cliente y administración del crédito.

**CAPITULO VI**  
**CASO PRACTICO**

# SOLICITUD - AUTORIZACIÓN DE CRÉDITO

(CÓDIGO INTERNACIONAL DE SECTORES)

CALIFICACION DE CRÉDITO

ING  
CAMATELA

<b>AREA DE NEGOCIOS :</b> CORPORATIVA <b>UNIDAD :</b> <b>EJECUTIVO :</b> ING. ENRIQUE ROMO B. <b>SUCURSAL :</b> 16 SAN ANGEL <b>No. CTA. CHEQUES :</b> 16-30361-1 <b>CLIENTE DEL GRUPO DESDE :</b> DICIEMBRE '92	<b>GRUPO EMPRESARIAL :</b> BENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A. DE C <b>ACREDITADO :</b> BENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A. DE C <b>R.F.C. :</b> PGA-910628-481 <b>DOMICILIO :</b> 5a PONIENTE NORTE N° 146 TUXTLA GUTIERREZ, CHIAPAS <b>SEDE DE ACTIVIDADES :</b> TUXTLA GUTIERREZ, CHIAPAS	<b>FECHA DE CONSTITUCIÓN Y DURACIÓN :</b> ENE '78 3 99 AÑOS
---	---	---

<b>ACTIVIDAD Y CLASIFICACION</b> SECTOR ECONOMICO <b>ACTIVIDAD :</b> FOMENTO <b>SECTOR :</b> INDUSTRIA <b>CLASIFICACION BANCO:</b> 480-4121018 CONSTRUCCION DE VIAS DE COMUNICACION <b>CLASIFICACION INEGI :</b> 486-400-4012 TRANSPORTE	<b>PRINCIPALES ACREEDITADOS</b> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">FRANCISCO RAMON SALCIDO</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">44.45%</td> </tr> <tr> <td>JOSE CARLOS SALCIDO</td> <td style="text-align: right;">44.45%</td> </tr> <tr> <td>FRANCISCO SALAZAR</td> <td style="text-align: right;">5.74%</td> </tr> <tr> <td>CONSORCIO, PROMOCION Y DESARROLLO</td> <td style="text-align: right;">5.35%</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;"></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">100.00%</td> </tr> </table>	FRANCISCO RAMON SALCIDO	44.45%	JOSE CARLOS SALCIDO	44.45%	FRANCISCO SALAZAR	5.74%	CONSORCIO, PROMOCION Y DESARROLLO	5.35%		100.00%
FRANCISCO RAMON SALCIDO	44.45%										
JOSE CARLOS SALCIDO	44.45%										
FRANCISCO SALAZAR	5.74%										
CONSORCIO, PROMOCION Y DESARROLLO	5.35%										
	100.00%										

### LINEAS DE CRÉDITO AUTORIZADAS

TIPO DE CRÉDITO	AUTORIZACION AUTORIZADOR					SOLICITANTE			
	DIVISA	MONTO	MONEDA NAL.	RIESGOS A: DIC '94	VENC.	DIVISA	MONTO	MONEDA NAL.	VENC.
1) CREDITO QUIROGRAFARIO	N\$	3,000	3,000	---	SEP '93	N\$	3,000	3,000	DIC '95
TOTAL	N\$	3,000	3,000	-----	SEP '93	N\$	3,000	3,000	DIC '95
<b>INFORMATIVO</b>									
DEPOSITOS EN FIRME	N\$	100	100	-----	SEP '93	N\$	500	500	DIC '95
<b>TOTAL LINEAS BANCARIAS</b>			N\$3,000	N\$0			N\$3,000		

**TOTAL LINEAS CON FILIALES DEL GPO. FINANCIERO**      N\$0      N\$0      N\$0

**RIESGO TOTAL ACREDITADA C/ GPO. FINANCIERO**      N\$3,000      N\$0      N\$3,000

**TIPO(S) DE CAMBIO :** N/A      **RATING :** RIESGO / TASA

**OBSERVACIONES:**  
 ESTA EMPRESA AVALA EL 20% (N\$ 30 MILLONES) DE AUTOPISTAS CONCESIONADAS DE CHIAPAS  
 LA LINEA QUE VENCIO, ESTABA ASIGNADA A BANCA METROPOLITANA.  
 VER RESUMEN DE TERMINOS Y CONDICIONES

<b>VISADO POR :</b> DR ALVARO PEREZ RUIZ LIC GUILLERMO CANO LIZ ING ENRIQUE ROMO ING ANA LOPEZ RINCON	<b>COMITÉ O COLEGIADO :</b>	<b>COMITÉ DIRECCIÓN GENERAL :</b>
---	-----------------------------	-----------------------------------

**FECHA ELABORACION :** DIC/94      **FECHA ULTIMA PRESENTACION :** DIC/92      **FECHA DE LA PROXIMA REVISION :** DIC/95



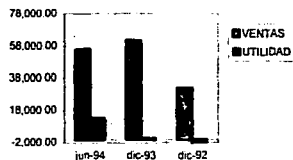
**Principales Datos Financieros:**

	jul-94	%	dic-93	%	dic-92	%
Activo Circulante	71,042.00	73.27%	34,914.00	62.28%	12,312.00	36.68%
Cuentas por Cobrar	30,001.00	30.94%	30,912.00	55.14%	8,992.00	26.79%
Inventarios	1,160.00	1.20%	1,361.00	2.43%	909.00	2.71%
Total Activo	96,962.00	100.00%	56,057.00	100.00%	33,567.00	100.00%
Pasivo Circulante	52,791.00	54.45%	35,009.00	62.45%	14,492.00	43.17%
Proveedores	5,255.00	5.42%	6,974.00	12.44%	1,159.00	3.45%
Total Pasivo	63,910.00	65.91%	36,348.00	64.84%	16,884.00	50.30%
Capital Contable	13,353.00	13.77%	19,709.00	35.16%	16,683.00	49.70%
Ventas Netas	56,095.00	100.00%	61,701.00	100.00%	32,113.00	100.00%
Costo de Ventas	42,753.00	76.22%	50,975.00	82.62%	28,554.00	88.92%
Utilidad Neta	13,342.00	23.78%	1,060.00	1.72%	-1,898.00	-5.91%

(cifras en miles de nuevos pesos)

**Principales Razones Financieras:**

Indice:	jul-94	dic-93	dic-92
Productividad Capital Contable	99.92%	5.38%	-11.38%
Productividad Inversión Total	13.76%	1.89%	-5.65%
Liquidez	1.35	1.00	0.85
Rotación Cuentas por Cobrar ( día )	96.27	180.36	100.80
Rotación Cuentas por Pagar ( día )	22.12	49.25	14.61
Rotación de Inventarios ( días )	4.88	9.61	11.46
Apalancamiento Financiero	4.79	1.84	1.01
Promedio Mensual de Ventas	8,013.57	5,141.75	2,676.08

**Comentarios / Preambulo :**

Sobre el(los) crédito(s)  
solicitado(s) por el cliente:

Sobre los movimientos  
en las cifras financieras  
de la empresa:

Como se aprecia claramente en la gráfica, las ventas se han incrementado notablemente, al punto de que a julio de 1994 se ha llegado al 91% de las ventas totales de 1993  
Para diciembre de este año, se tienen proyectadas ventas por N\$ 145 millones

Otros:

**RESUMEN EJECUTIVO**  
**BENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A. DE C.V.**

### **I. PROPOSITO**

La presente solicitud tiene como finalidad someter a consideración del Comité de Crédito de la Banca, la revisión de la línea de crédito otorgada anteriormente a través de Banca Empresarial (Región Metropolitana) a la constructora Benest y Asociados Construcciones, S.A. de C.V. (BACSA).

### **II. RELACION CON EL BANCO**

Desde 1982, la empresa ha tenido vigente una línea de crédito por \$ 3,000 mil cuyo vencimiento fue en septiembre de 1993. Actualmente, la empresa ha solicitado una renovación de la línea por el mismo monto propuesto, mediante la disposición de préstamos quirografarios.

### **III. SITUACION ACTUAL DE BACSA**

BACSA es una empresa constructora que durante 1984 llevó a cabo diversos proyectos carreteros en Chiapas, entre los que destaca su participación en la construcción de la carretera Arriaga-Huixtla. Como se sabe, este proyecto (y otros relacionados con éste) se ha desarrollado en condiciones muy adversas, por los problemas políticos y sociales que padece la entidad. Por esta razón el gobierno federal ha tenido que hacer un replanteamiento total del esquema de concesión y operación original.

Esta situación ha afectado a la empresa constructora Benest Asociados Construcciones, S.A. de C.V. (al igual que a otras constructoras) que aún no recibe el pago completo por las obras realizadas.

BASA participa de manera importante en la construcción de una carretera concesionada en el estado de Chiapas, siendo el banco con mayor participación en un crédito otorgado directamente a Autopistas Concesionadas de Chiapas, S.A. (ACCSA) en el tramo comprendido entre Arriaga y Huixtla, cuyo monto total asciende a \$ 416,000 mil con la siguiente participación:

Banco	36 %
Nafin	22 %
Cremi	18 %
Banpaís	12 %
Unión	12 %
T o t a l	100 %

Derivado de las condiciones de inestabilidad política imperantes en la región, resulta prácticamente imposible que se pueda iniciar el cobro de cuotas a los usuarios de la carretera, por lo que el proyecto carece actualmente de una fuente natural de repago.

En consecuencia y en tanto no se restablezcan las condiciones de cobro definidas en el título de concesión, el Gobierno Federal por conducto de CAPUFE (Caminos y Puentes Federales), aportará a través del fideicomiso establecido, 20 pagos trimestrales de N\$ 20,788 miles a partir de enero de 1995, pagaderos a los bancos acreedores. (Se anexa carta de la SCT).

Asimismo, el Gobierno Federal también por conducto de CAPUFE, aportará al fideicomiso de la autopista 20 cantidades trimestrales para amortizar el capital de la concesionaria ACCSA que se calcularán con base en el finiquito de obra que esta elaborando la SCT.

Para BACSA esto significará la oportunidad de contar con un flujo constante y seguro como participante en la concesionaria (ya que tiene una participación del 12% en ACCSA) y también la posibilidad de reducir las cuentas por cobrar que tiene con ACCSA como empresa proveedora de servicios.

Lo que no está claro a la fecha de elaboración del presente estudio, es el monto de los pagos trimestrales y por lo tanto el peso específico que estos pagos tendrán en el flujo de BACSA.

### Situación Financiera

Durante los primeros siete meses de 1994, BACSA reporta una elevada utilidad neta en sus resultados, la cual ascendió a N\$ 13,342 miles (24.0% de margen neto), que se compara muy favorablemente con la utilidad obtenida en 1993 de N\$ 1,06 0 miles (1.7 % de margen).

Las principales causas por las cuales se reporta dicha utilidad son: un incremento en los ingresos totales de la compañía de 54.7% en promedio respecto a los del año

anterior, producto de mayores proyectos otorgados; una importante disminución en el costo de ventas que representó un 65.6% de los ingresos totales (79.4% en 1993) y que es de esperarse varíe en forma considerable al finalizar el período anual; una disminución del CIF en donde a la fecha no se reporta posición monetaria, y la falta de provisión para el pago de impuestos.

Derivado principalmente de la utilidad obtenida en el período, la empresa obtuvo una generación bruta de efectivo en los primeros siete meses de 1994 de N\$ 14,245 miles, la cual resultó suficiente para financiar la operación y obtener así una generación neta operativa de N\$ 5,444 miles.

Como principal necesidad operativa de financiamiento se reporta un incremento en cuentas por cobrar clientes de N\$ 27,359 miles, derivado de la falta de pagos por parte de la concesionaria que es el principal cliente de la compañía. La principal fuente de financiamiento operativo en el período fue un incremento en los anticipos de clientes por N\$ 14,797 miles.

En 1993 la generación bruta de efectivo obtenida por N\$ 3,296 miles resultó insuficiente para financiar las actividades operativas como: un incremento en clientes de N\$ 8,604 miles y un incremento en proveedores por N\$ 5,815 miles; por lo que la compañía reportó en ese año un faltante neto operativo por N\$ 2,000 miles.

#### **Fuentes de Repago**

La fuente primaria de repago de los préstamos que se dispongan en la línea propuesta, es el flujo de efectivo que genera la empresa. El flujo de fondos alcanzado en los primeros siete meses de 1994, dudamos pueda mantenerse al finalizar el período anual, cuando se registren provisiones no incluidas a julio. La situación en 1995 puede mejorar por los pagos trimestrales que recibirá a través de ACCSA (quien será finiquitada por Capufe); aunque a la fecha del presente estudio no se sabe qué tan impactante será este pago, para mejorar el nivel de liquidez de la empresa.

Se cuenta en forma adicional con avales personales de los principales accionistas de la compañía y a través de Fides, S.A. de C.V. en una proporción de 3 a 1. El valor total de las garantías es el siguiente:

<b>Aval</b>	<b>Tipo</b>	<b>Monto</b>
<b>Inmuebles Fides, S.A. de C.V.</b>	<b>Inmuebles comercial</b>	<b>N\$ 5,900 miles</b>
<b>Francisco Benest *</b>	<b>Inmueble habitacional</b>	<b>N\$ 1,100 miles</b>
<b>José Carlos Benest *</b>	<b>Inmuebles comerciales</b>	<b>N\$ 2,500 miles</b>
		-----
		<b>N\$ 9,500 miles</b>

**\* socios al 20% cada uno de Fides, S.A. de C.V.**

### **Conclusión**

La situación política en el estado de Chiapas, aunada a los recientes cambios de gobierno tanto del Ejecutivo como del Gobernador de la entidad, hacen que las perspectivas para la satisfactoria conclusión de los proyectos enclavados en la región sea incierta, al menos en el corto plazo.

Por otro lado, la actual participación de BASA a través de ACCSA, aunada a la autorización de la presente línea de crédito, concentraría aún más el riesgo que mantiene el banco en una región actualmente tan conflictiva del país.

**ANÁLISIS JUSTIFICATIVO DE CRÉDITO**  
**BENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A. DE C.V.**

## **I ANTECEDENTES**

Esta empresa fue fundada el 18 de enero de 1978. Desde su fundación hasta junio de 1991 operó con el nombre de Constructora PYASA del Sureste, S.A. de C.V., cambiando su denominación a Benest y Asociados Construcciones, S.A. de C.V. (RACSA) nombre con el que actualmente opera.

La actividad de la empresa ha sido enfocada básicamente a la construcción de carreteras, pero ha realizado obras de otro tipo a lo largo de su existencia, tanto con clientes del sector público como del sector privado.

Desde su fundación la empresa ha concentrado sus actividades en el estado de Chiapas, donde actualmente ocupa un lugar destacado entre las constructoras locales, y es de las que mayor volumen de obra de tipo pesado realiza en el estado.

Su sede y oficinas centrales están en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, teniendo en la Ciudad de México la sede de su Consejo y Dirección General. Actualmente tiene oficinas en las ciudades de Tapachula, Huixtla, Pijujapan y Ocosingo en el estado de Chiapas, y en Mitla en el estado de Oaxaca.

RACSA posee 12% de participación en Autopistas Concesionadas de Chiapas, S.A. (ACCSA), empresa a través de la cual el gobierno otorga las concesiones de construcción.

## **II ORGANIZACION**

El Consejo de Administración está formado por:

NOMBRES	PUESTO
Ing. Francisco Gómez Saucedo Salazar	Presidente
Ing. José C. Gómez Saucedo Salcido	Tesorero
Ing. Francisco R. Gómez Saucedo Salcido	Secretario

Sus principales funcionarios son los siguientes:

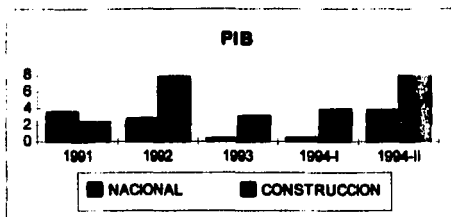
NOMBRES	PUESTO	EDAD	EXP
Ing. Francisco Gómez Saucedo Saicido	Director General	43	23
Ing. Fernando Rouch Tovar	Director Adjunto	63	38
Ing. José Carlos Gómez Saucedo Saicido	Gerente General	42	18
Ing. Oscar Rouch Rodas	Gerente Adjunto	41	15
C.P. Humberto Herrera León	Gerente Advo.	43	13

### III RELACION CON BANCO ( CREDITO SOLICITADO )

Gómez Saucedo y Asociados Construcciones S.A de C.V. ha tenido buenas relaciones con el Banco del Atlántico desde 1982 cuando obtuvo una línea de crédito por N\$3 millones. a través de Banca Empresarial (Región Metropolitana). Actualmente están solicitando nuevamente la misma renovación por el mismo monto cuyo vencimiento fue en Sept. de 1993.

### IV ANALISIS SECTORIAL

La industria de la construcción es una de las pocas ramas de la economía nacional que ha tenido un crecimiento mayor que el del producto interno bruto en los años recientes. El dinamismo que muestra esta industria se debe principalmente a los gastos que realiza el gobierno en infraestructura y a las concesiones otorgadas por éste; así como, a las inversiones en infraestructura del sector privado, los apoyos otorgados por el gobierno a la vivienda, y los planes de financiamiento que la banca otorga para la construcción.



Información obtenida del CAPEM

### Política de Gasto Público para 1995<sup>1</sup>

En materia de infraestructura carretera, el presupuesto asignado para 1995 alcanza un monto de N\$5,127 millones. Se atenderá fundamentalmente la conservación y el mantenimiento de los 46,000 km de la red federal, con el objeto de mejorar las condiciones de viabilidad de dicha red. Con tal fin, se asignarán N\$1,912 millones, monto que representa en términos reales, un incremento de recursos de 43.8 por ciento respecto a 1994.

Igual atención recibirá la construcción de nuevas carreteras troncales, programa en el que destaca la continuación de las siguientes carreteras de gran impacto para el desarrollo regional: Ocozacoautla-Cosoleacaque; Fronteriza del Sur de Chiapas; Huejutla- Chicontepec- Alamo; Magdalena de Kino-Tubutama; Guachochic-Cresol; Guadalajara-Colotlán-Tepetongo; entre otras.

Se asignarán N\$723 millones para la modernización de varias carreteras.

Camino y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos (Capufe) orientará sus esfuerzos a la rehabilitación de 164 km de pavimentos; la continuación de terceros carriles; y las labores de conservación, modernización y operación de la infraestructura a su cargo. Su gasto programable previsto para 1995 asciende a N\$1,326 millones. Adicionalmente, Capufe atenderá sus compromisos de participación en proyectos carreteros concesionados.

<sup>1</sup>La información que se presenta a continuación fue obtenida del libro "Presupuestos para los egresos de 1995" publicado por la Presidencia de la República en diciembre de 1994.



## V ANALISIS ESTRATEGICO

### Recursos Humanos

Su planta de personal esta formada por 10 funcionarios, 38 empleados y un promedio de 150 obreros en base a las obras contratadas, los cuales estan afiliados al sindicato Nacional de Trabajadores y Terraceros Constructores y Conexos de la República Mexicana y al sindicato de Industria, Construcción y Montaje Electromecánico, Similares y Conexos de la República Mexicana, manteniendo buenas relaciones obrero patronales.

Varios de los directivos de la empresa tienen una activa participación en organismos gremiales como el Colegio de Ingenieros Civiles de Chiapas, el Colegio de Ingenieros Civiles de México, la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción tanto en la sede central como en la delegación Chiapas. Forman parte como socios de la Unión de Crédito de la Industria de la Construcción.

### Principales Productos

Sus principales productos son todos aquellos relacionados con cualquier obra de ingeniería como es, la construcción de carreteras en particular, integradas con servicios como pavimentación, compactación, obra de drenaje, puentes, presas, etc.

### Materias Primas y Fuente de Origen

Las materias primas están integradas por muchos y variados insumos que son requeridos para cualquier tipo de obra de ingeniería, entre los que destacan materiales como la grava, asfaltos, tierra, etc. que son suministrados por proveedores locales. Las materias primas son de origen 100% nacional no existiendo ningún problema para su abastecimiento.

### Sus Principales Proveedores son:

NOMBRE	PRODUCTO	Nº MENS	CONDICIONES
MAKIMEX	Refacc. Komatsu	20,000.00	30 días
Panam, Refacc, Maq Refacc.	Komatsu	24,000.00	30 días
Maquinados de transito	Refacc. Caterpillar	40,000.00	30 días
Maquinaria Panamer	Refacc. Kawasaki	20,000.00	30 días
Benjamin Reyna	Refacc. Komatsu	40,000.00	30 días
FILTROLUBER	Filtros	5,000.00	30 días
Serv. Ind. Navarrete	Equip. seguridad	20,000.00	30 días

Para la contratación de mano de obra la empresa no tiene ningún problema debido a que no necesitan gente especializada, además de que contratan en función de las obras a desarrollar.

#### **Competencia**

**BACSA** es una empresa en crecimiento, siendo una de las 20 constructoras dentro del ramo de la construcción de carreteras y terracerías, con un 5% en promedio de participación en el mercado.

Dentro de sus principales competidores se encuentran:

Constructora Mercedes, S.A.  
 Grupo ICOSA.  
 Fuentes y construcciones, S.A. de C.V.  
**CINMA**

Los precios en relación a la competencia varían muy poco, ya que existe un sistema de contratación de las obras de infraestructura con el Gobierno Federal, Estatal o Municipal, que se hace mediante licitaciones públicas, donde la empresa que conjunte precio, plazo, experiencia y seriedad, es la que gana la licitación.

#### **Clientes**

Desde su fundación ésta empresa ha concentrado sus actividades en el estado de Chiapas donde ocupa actualmente un lugar destacado entre las constructoras locales, ejecutando obras de ingeniería civil, carreteras, urbanismo y arquitectura de Particulares, del Gobierno Federal, Estados y Municipios; así como de instituciones descentralizadas o de cualquier índole.

Sus principales clientes son:

Autopistas Concesionadas de Chiapas, S.A de C.V.  
 Gobierno Federal  
 Gobierno Estatal  
 Gobierno Municipal  
 Secretaría de Comunicaciones y Transportes  
 Otras Dependencias Gubernamentales

#### **Asistencia Técnica**

Para la realización de las obras, **BACSA** cuenta con un parque de maquinaria propia que constantemente se está incrementando. Recientemente han conformado un grupo de empresas de apoyo en el ámbito administrativo y técnico.

### Capacidad Instalada y Utilización

Actualmente aprovecha un gran porcentaje de su capacidad instalada y en ocasiones se han visto en la necesidad de rentar equipo adicional para poder cumplir con los términos estipulados en los contratos.

## VI ANALISIS FINANCIERO <sup>2</sup>

### Estado de Resultados 1993

Los ingresos totales en 1993 ascendieron N\$61,701 miles que significaron un incremento nominal de 82.1% respecto a los de 1992. La utilidad neta del período ascendió a N\$1,090 miles, resultado considerablemente superior a la pérdida neta de N\$1,898 miles en 1992. Las principales causas del resultado en 1993 fueron, además de un considerable aumento en los ingresos, una importante reducción de los gastos de operación al haberse contraído la mano de obra y asistencia técnica contratada para la ejecución de los proyectos.

El aumento de la deuda a corto plazo registrado en 1993 provocó un aumento importante en el CIF de ese año, que representó el 5.8% de los ingresos totales en comparación al 3.4% alcanzado en 1992..

### Estado de Cambios y Flujo 1993.

En 1993 la Cia. obtuvo una generación bruta de efectivo por N\$3,298 miles a consecuencia principalmente de la utilidad neta obtenida en el período. Sin embargo, la operación resultó en actividades a ser financiadas, lo que provocó un faltante neto operativo de N\$2,000 miles.

Adicionalmente, incrementos de financiamiento a necesidades no operativas hasta por N\$14,856 miles, tuvieron que ser financiados con un incremento en la deuda a corto plazo de N\$15,218 miles.

### Estado de Resultados de 1994

Durante los primeros siete meses de 1994, los ingresos continúan aumentando, representando en promedio un incremento del 54% respecto de los ingresos totales de 1993. Esto es resultado principalmente del incremento en las concesiones que RACSA obtuvo en 1994.

<sup>2</sup>Los estados financieros de 1992 y 1993, han sido preparados para ser utilizados por la Administración General de Auditoría Fiscal Federal de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y, por lo tanto, los mismos se han presentado y clasificado conforme a los formatos que para tal efecto ha emitido esa Dirección.

Los proyectos en los que ha participado la Cia. en 1994 son los siguientes:

PROYECTO	CLIENTE	PLAZO DE EJECUCION	MONTO
1.- Carretera Mitla-Ayudía estado de Oaxaca.	Dir. Carreteras Federales	del 1 enero al 30 sept 1994	Normal 10,140
2.- Carretera Arriaga-Huixtla estado de Chiapas	Autopistas Concesionadas de Chiapas	del 1 enero al 30 mayo 1994	25,934
3.- Carretera Huixtla-Tapachula estado de Chiapas	Dir. De Construcción y Conservacion de obra Pública de la Secretaría de Com y Trans.	del 20 nov de 93 al 31 de marzo de 1994	10,900
4.- Carretera Huixtla-Motetzintla estado de Chiapas	Centro S.C.T. Chiapas de la Secretaria de Com.	del 15 oct de 1993 al 23 de febrero de 1994	862
5.- Carretera Huixtla-Motetzintla estado de Chiapas	Centro S.C.T. Chiapas de la Secretaria de Com.	del 1 dic de 1993 al 23 de febrero de 1994	1,817
6.- Carretera Catazajá- Rancho Nueve en Chiapas	Centro S.C.T. Chiapas de la Secretaria de Com.	del 16 de feb al 1 de marzo de 1995	4,584
7.- Carretera Catazajá- Rancho Nueve en Chiapas	Centro S.C.T. Chiapas de la Secretaria de Com.	del 21 de feb al 15 de feb de 1995	21,008
8.- Conjunto habitacional en México D.F.	ABC Grupo Promotor Inmobiliario S.A. de C.V.	de jun de 1994 a marzo 1995	12,000

La compañía ha logrado reducir su costo de ventas (neto de depreciación) considerablemente, representando el 65.6% de los ingresos totales, debido a que el incremento en el volumen de obra permite ciertas economías de escala.

El margen de operación aumento considerablemente, representando al mes de julio el 29.4% de las ventas. Esto a consecuencia tanto de una disminución en el costo de ventas como de un importante ahorro en los gastos de operación, principalmente gastos administrativos.

El CIF durante los primeros siete meses de 1994, representó el 3.8% de los ingresos totales, margen considerablemente inferior al de 5.8% en 1993. Sin embargo el saldo de deuda a corto plazo no ha disminuido, y la información financiera parcial no refleja partidas de posición monetaria.

La utilidad neta de este periodo asciende a N\$13,342 miles, representando un margen neto de 24.0%, la cual creemos variará en forma importante al realizarse las provisiones para pago de impuestos en el año y el reconocimiento de costos de ventas no incluidos a la fecha.

#### Estado de Cambios y Flujo a julio de 1994

Después de ajustar la utilidad del periodo por las partidas incluidas en ella, que no requirieron de la utilización de recursos, se obtuvo una generación bruta de efectivo de N\$14,245 miles.

La principal actividad de la operación que requirió de financiamiento fue un incremento en las cuentas por cobrar a clientes de N\$27,359 miles. Este rubro contiene todas las cuentas que BACSA tiene por cobrar, entre las que se incluye a julio de 1994 un saldo de N\$30,000 miles por concepto de estimaciones por cobrar aceptadas y uno de N\$ 13,159 miles de avance de obra por estimar. La única fuente de financiamiento operativo considerable la representa el incremento de anticipos de clientes por N\$ 14,787 miles.

A pesar de haberse registrado necesidades operativas mayores que las fuentes, la generación bruta de efectivo del periodo permitió una generación neta operativa de N\$ 5,444 miles.

Dentro de las necesidades no operativas las cuentas más importantes fueron: la adquisición de activo fijo por N\$3,071 miles y el incremento de los deudores diversos (otros activos circulantes) por N\$9,754 miles. Las dos fuentes de recursos no operativas considerables en el periodo fueron: un incremento de deuda a corto plazo

por N\$1,699, y un incremento en los pasivos a largo plazo por N\$ 9,748 miles, efectos de anticipos sobre contratos a la fecha del cierre de la información analizada.

**Deuda Bancaria al 31 de julio de 1994:**

Corto Plazo	N\$ miles
Serfin	5,000
Probursa	6,000
Bancomer	1,500
Unión de Crédito	
Ind. Const	10,954
Comermex	1,500
<b>TOTAL</b>	<b>24,954</b>

El importe de la deuda a largo plazo por N\$1,372 miles corresponde a contratos de arrendamiento financiero.

**Razones Financieras**

El índice de apalancamiento total de la empresa a ido aumentando en los periodos analizados hasta alcanzar 1.93 veces en julio de 1994, no así el apalancamiento financiero que disminuyó de 1.23 en dic de 1993 a 0.73 en julio de 1994. El incremento en los anticipos de clientes y los anticipos sobre contratos en 1994 han sido la principal causa del aumento en el apalancamiento total.

Un aumento extraordinario en inversiones ha mejorado sustancialmente el índice de liquidez de la Cia. que fue en julio de 1994 1.35 veces.

**VII Fuentes de Repago**

La fuente primaria de repago es el flujo de efectivo generado por la empresa. Asimismo, se cuenta con los avales de: Ing. Francisco Gómez Saucedo Salazar (dueño del 60% de Inmobiliaria Fides, S.A de C.V.) , Ing. Francisco Gómez Saucedo Salcido y José Carlos Gómez Saucedo Salcido, presentando su relación patrimonial en proporción de 3 a 1.

## VIII Riesgos y Oportunidades

### Principales Riesgos.

Existe la posibilidad de que estalle un conflicto armado en el estado de Chiapas (aunque el gobierno la considera remota), lo que provocaría un paro absoluto en la construcción de obra de infraestructura de este estado. Sin embargo, aunque no se lleguen a estos extremos, el hecho de que existan levantamientos constantemente en el estado, ocasionan que los avances se realicen mas lentamente.

El cliente principal de BACSA es el Gobierno Federal. Se espera que el gobierno empiece a pagar a sus acreedores a principios del año 1995, sin embargo, existe el riesgo que esto tome varios meses, provocando un mayor incremento en sus cuentas por cobrar, y como consecuencia muy poca liquidez que es nuestra fuente de repago.

Actualmente BASA tiene una línea de crédito autorizada por N\$150,000,000 (Deuda por Aval) a Autopistas Concesionadas de Chiapas en el tramo comprendido de Arriaga-Huixtla. El importe total del proyecto para la construcción de ese tramo es de N\$416 millones. A la fecha, ante la falta de una ruta alterna y las condiciones imperantes de la región que, si bien son ajenas al proyecto, hacen prácticamente imposible que se pueda empezar a cobrar cuotas a los usuarios. El proyecto carece de una fuente de pago. Sin embargo, entre tanto no se reestablezcan las condiciones de cobro definidas en el Título de Concesión, el Gobierno Federal, por conducto de CAPUFE, aportará en fideicomiso 20 pagos trimestrales de N\$20,787,850 a partir del 23 de enero de 1995, mismos que serán pagados a los Bancos acreedores. Los bancos acreedores son: Banco del Atlántico con 36%, Nafin 22%, Cremi con 18%, Banpaís 12% y Unión 12%.

### Oportunidades

Desde hace algunos años el gobierno federal ha designado cada vez más porcentaje de sus egresos para mejorar la infraestructura del país. Por otro lado, las negociaciones del TLC necesitan de una red de carreteras modernas a nivel nacional en el corto plazo.

Debido a las carencias tan grandes que existen en el Estado de Chiapas, el programa de Presupuestos de Egresos de la Federación tiene prioridad en este estado, por lo que se proyecta que en 1995 el gobierno va a necesitar apoyo de varias empresas constructoras.

### VIII Conclusión

La solicitud presentada puede ser atractiva, ya que la empresa tiene una buena experiencia en la rama de la construcción de carreteras, y cuenta con el equipo necesario para realizarla. Sin embargo, nos parece que actualmente es de muy alto riesgo invertir en el Estado de Chiapas, ya que es un estado con una gran incertidumbre e inestabilidad política. Incrementándose esta situación con el cambio de sexenio ocurrido el pasado 1ero de diciembre, así como, el cambio de gobierno realizado en dicho estado. BASA ha invertido bastantes recursos en este estado a pesar del riesgo que existe, por lo que no sería sugerible invertir más recursos en este momento. Sin embargo cuando existan condiciones menos inciertas en el estado, este proyecto será atractivo, ya que el mismo gobierno tiene intenciones de mejorar la infraestructura del país, siendo el estado de Chiapas uno de sus preferentes.

Cabe mencionar que el Gobierno Federal por conducto de Capufe, aportará al fideicomiso de la autopista 20 cantidades trimestrales para amortizar el capital con el que participa ACCSA en la construcción de la carretera. Aunque a la fecha de elaboración de este estudio, no han sido definidos los montos de las aportaciones, es de esperarse que las mismas repercutan en forma favorable a la liquidez de BACSA, que es el principal cliente de ACCSA.



**BANCO .S.A.**  
**BENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A DE C.V.**  
**MILLONES**

BALANCE GENERAL	DIC-83		DIC-83		JUL-84	
	AUDITADO	PTJE	AUDITADO	PTJE	INTERNO	PTJE
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>						
EFECTIVO Y VALORES REALIZABLES	807	1.8	435	0.8	2,042	2.1
CTAS X COMAR MITAS - CLIENTES	8,243	24.8	18,847	30.1	44,052	45.4
INVENTARIOS	910	2.7	1,361	2.4	1,180	1.2
CTAS POR COMAR FILIALES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
ANTICIPIO A PROVEEDORES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
OTRAS CTAS POR COMAR	0	0.0	0	0.0	0	0.0
GASTOS PREGAGADOS	1,887	5.8	2,380	4.3	0	0.0
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	884	2.6	13,880	24.8	23,787	24.5
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>18,811</b>	<b>28.7</b>	<b>34,913</b>	<b>63.2</b>	<b>71,061</b>	<b>73.3</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
ACTIVO FIJO NETO	16,556	49.3	16,088	28.7	21,805	22.6
INVERSIONES EN FILIALES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
INVERSIONES OTRAS	0	0.0	0	0.0	0	0.0
OTROS ACTIVOS	4,088	14.0	5,053	9.0	4,015	4.1
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>21,644</b>	<b>63.3</b>	<b>21,141</b>	<b>37.7</b>	<b>26,820</b>	<b>28.7</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>						
ISR DIFERIDO	0	0.0	0	0.0	0	0.0
PTU DIFERIDO	0	0.0	0	0.0	0	0.0
CARGOS DIFERIDOS AMORTIZABLES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
OTROS CARGOS DIFERIDOS	10	0.0	10	0.0	0	0.0
INTANGIBLES NETO	0	0.0	0	0.0	0	0.0
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>10</b>	<b>0.0</b>	<b>10</b>	<b>0.0</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>33,886</b>	<b>100.0</b>	<b>38,886</b>	<b>100.0</b>	<b>68,881</b>	<b>100.0</b>
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>						
BANCO CORTO PLAZO	8,037	23.9	23,255	41.5	26,326	27.2
PORCION CIRCULANTE BANCOS LP	0	0.0	0	0.0	0	0.0
PROVEEDORES	1,159	3.5	6,974	12.4	5,355	5.4
ACREDORES DIVERSOS	0	0.0	0	0.0	2,889	3.0
ISR POR PAGAR	770	2.3	0	0.0	0	0.0
ANTICIPIOS DE CLIENTES	3,278	9.8	2,514	4.6	17,311	17.9
CTAS Y DOC X PAGAR FILIALES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
OTRAS CTAS POR PAGAR	1,244	3.7	2,206	4.0	2,281	2.8
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
<b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>14,488</b>	<b>43.3</b>	<b>36,889</b>	<b>62.8</b>	<b>54,162</b>	<b>68.8</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>						
DEUDA A LARGO PLAZO	2,382	7.1	1,338	2.4	0	0.0
DEUDA SUBORDINADA (LARGO PLAZO)	0	0.0	0	0.0	0	0.0
ISR DIFERIDO	0	0.0	0	0.0	0	0.0
PTU DIFERIDO	0	0.0	0	0.0	0	0.0
RESERVAS DIFERIDAS	0	0.0	0	0.0	0	0.0
OTROS PASIVOS LARGO PLAZO	0	0.0	0	0.0	9,748	10.1
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>2,382</b>	<b>7.1</b>	<b>1,338</b>	<b>2.4</b>	<b>9,748</b>	<b>10.1</b>
<b>IMPUESTOS BIENESITARIO</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>	<b>0</b>	<b>0.0</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>16,870</b>	<b>50.3</b>	<b>38,227</b>	<b>64.8</b>	<b>63,910</b>	<b>68.9</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>						
CAPITAL SOCIAL	2,500	7.4	2,500	4.5	2,500	2.8
ACTUALIZACION DEL CAPITAL	12,294	36.6	10,853	19.4	10,853	11.2
RESERVA LEGAL	12	0.0	12	0.0	12	0.0
RESERVA (INSTR) ACTUALIS. CAPITAL	3,714	11.1	5,221	9.3	5,222	5.4
PRIMA EN VENTA DE ACCIONES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
APORTAC FUTUROS AUMENTOS CAPITAL	0	0.0	0	0.0	0	0.0
EXCESO CONT/VAL LIBRES	0	0.0	0	0.0	0	0.0
RESERVAS DE CAPITAL	0	0.0	0	0.0	0	0.0
UTILIDADES ATROVIDAS	62	0.2	62	0.1	1,122	1.2
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	(1,878)	-5.7	1,080	1.9	13,542	13.6
<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>18,886</b>	<b>56.7</b>	<b>18,788</b>	<b>34.2</b>	<b>33,881</b>	<b>36.1</b>
<b>TOTAL PASIVO+CAPITAL CONTA</b>	<b>33,886</b>	<b>100.0</b>	<b>38,886</b>	<b>100.0</b>	<b>68,881</b>	<b>100.0</b>

**BANCO, S.A.**  
**INENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A DE C.V.**  
**N\$ MILES**

ESTADO DE RESULTADOS	DIC-92		DIC-93		JUL-94	
	AUDITADO	PTJE	AUDITADO	PTJE	INTERNO	PTJE
VENTAS NETAS	32,113	100.0	61,701	100.0	55,682	100.0
COSTO DE VENTAS (NETO DE DEPREC)	26,996	84.1	49,008	79.4	36,523	65.8
UTILIDAD BRUTA	5,117	15.9	12,693	20.6	19,159	34.4
GASTOS DE VENTAS Y ADMON.	3,669	11.4	4,771	7.7	2,800	5.0
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<b>1,448</b>	<b>4.5</b>	<b>7,922</b>	<b>12.8</b>	<b>16,359</b>	<b>29.4</b>
OTROS GASTOS (INGRESOS) OPERATIVOS	0	0.0	0	0.0	0	0.0
DEPRECIACION	1,556	4.9	1,967	3.2	903	1.6
AMORTIZACION	0	0.0	0	0.0	0	0.0
OTROS GASTOS (INGRESOS)	(406)	(1.3)	1,255	2.0	0	0.0
UTILIDAD ANTES DE CIF	298	0.9	4,700	7.6	15,456	27.8
PERDIDAS CAMBIARIAS	0	0.0	0	0.0	0	0.0
INTERESES PAGADOS	1,051	3.3	3,525	5.7	2,527	4.5
INTERESES GANADOS	(79)	(0.2)	(156)	(0.3)	(413)	(0.7)
POSICION MONETARIA	129	0.4	239	0.4	0	0.0
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	1,101	3.4	3,608	5.8	2,114	3.8
UTILIDAD DESPUES DE CIF	(803)	(2.5)	1,092	1.8	13,342	24.0
ISR	770	2.4	32	0.1	0	0.0
PTU	325	1.0	0	0.0	0	0.0
IMPAC	0	0.0	0	0.0	0	0.0
UTILIDAD ANTES DE PARTIDAS EXTRAORD	(1,898)	(5.9)	1,060	1.7	13,342	24.0
GASTOS (INGR) EXTRAORDINARIOS	0	0.0	0	0.0	0	0.0
PART. EN RESULT. DE SUBS Y APIL	0	0.0	0	0.0	0	0.0
UTILIDAD NETA MAYORITARIA	(1,898)	(5.9)	1,060	1.7	13,342	24.0
INTERES MINORITARIO	0	0.0	0	0.0	0	0.0
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>(1,898)</b>	<b>(5.9)</b>	<b>1,060</b>	<b>1.7</b>	<b>13,342</b>	<b>24.0</b>

**BANCO . S.A.**  
**INVEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A DE C.V.**  
**MILES**

PLANO DE IMPACTO	31-12 ABITADO	31-12-14 DEFINIDO
UTILIDAD NETA	1,889	13,343
DEPRECIACION	1,887	903
AMORTIZACION	0	0
POSICION MONETARIA	230	0
PERDIDA CAMBIARIA NO REALIZADA	0	0
RESERVA CTAL. INFORMABLES	0	0
RESERVA OBSOLESCENCIA INVENTARIOS	0	0
PRIMAS DE ANTICIPIDAD	0	0
INTERES MINORITARIO (VIRTUAL)	0	0
PARTIC. SUMA Y APIL (VIRTUAL)	0	0
ISR Y PTU DIFERIDO (ACTIVO)	0	0
ISR Y PTU DIFERIDO (PASIVO)	0	0
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	0	0
OTROS PASIVOS DIFERIDOS	0	0
<b>OPERACIONES NETAS DE IMPACTO</b>	<b>2,989</b>	<b>14,246</b>
ISC/ISC CTAL POR CONTRAS CLIENTES	8,884	27,206
ISC/ISC INVENTARIOS	681	(201)
ISC/ISC CTAL POR CONTRAS FILIALES	0	0
ISC/ISC PARTICIPACION A PROVEEDORES	0	0
ISC/ISC OTRAS CTAL Y CONTRAS	0	0
ISC/ISC GASTOS PREPAGADOS	523	(2,380)
OTROS INCREMENTOS OPERATIVOS	8,870	28,614
ISC/ISC PROVEEDORES	8,818	(1,718)
ISC/ISC ACREDITACIONES DIVERSES	0	2,888
ISC/ISC ISR POR PAGAR	(770)	0
ISC/ISC PARTICIPACION DE CLIENTES	(788)	14,787
ISC/ISC CTAL Y PAGAR FILIALES	0	0
OTROS PUNTOS OPERATIVOS	4,289	14,287
<b>OPERACIONES NETAS OPERATIVAS</b>	<b>(1,639)</b>	<b>5,888</b>
ADQUISICIONES DE ACTIVO FIJO	188	3,071
DIVIDENDOS PAGADOS	0	0
ISC CARJOS DIF. AMORT. E INTANGIBLES	0	0
AMORTIZACION DEUDA A LARGO PLAZO	1,064	1,338
REDUCCION DEUDA CORTO PLAZO	0	0
ISC/ISC CTAL Y CONTRAS FILIALES	0	0
ISC/ISC OTROS PASIVOS CIRCULANTES	13,196	8,907
ISC/ISC INVERSIONES	0	0
ISC/ISC OTROS ACTIVOS	315	(1,048)
ISC/ISC ISR Y PTU DIFERIDO	0	0
ISC/ISC OTROS CARJOS DIFERIDOS	0	(10)
OTROS INCREMENTOS NO OPERATIVOS	14,824	13,289
ALIMENTOS DE CAPITAL	0	0
PRIMA EN VENTA DE ACCIONES	0	0
APORT. FUTUROS ALIMENTOS DE CAPITAL	0	0
EXCFEO CUMPLIDO VALOR EN LIBRO	0	0
RESERVAS DE CAPITAL	0	0
VENTA DE ACTIVOS	0	0
ISC CARJOS DIF. AMORT. E INTANGIBLES	0	0
INCREMENTO DEUDA A LARGO PLAZO	0	0
INCREMENTO DEUDA A CORTO PLAZO	15,216	3,071
PERDIDA CAMBIARIA NO REALIZADA	0	0
PARTIC. EN SUMA Y APIL	0	0
ISC/ISC DEUDA REORDINADA	0	0
ISC/ISC INTERES MINORITARIO	0	0
ISC/ISC CTAL Y PAGAR FILIALES	0	0
ISC/ISC OTROS PASIVOS CIRCULANTES	1,622	116
ISC/ISC ISR Y PTU DIFERIDO	0	0
ISC/ISC RESERVAS DIFERIDAS	0	0
ISC/ISC OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	0	8,748
OTROS PUNTOS NO OPERATIVOS	16,840	12,834
<b>ISC/ISC CAJA Y VALORES REALIZABLES</b>	<b>(818)</b>	<b>8,374</b>
<b>ISC/ISC CAJA Y VALORES (BALANCE)</b>	<b>(173)</b>	<b>1,807</b>
DIFERENCIAS POR ACTUALIZACION	(444)	3,887
POSICION MONETARIA	230	0
INEFICIENCIA	(1,847)	0
ACTUALIZACION DE ACTIVO	3,261	3,868
ACTUALIZACION DE CAPITAL	(437)	0
ACTUALIZACION UTILIDADES FORTALEZA	0	(11)
<b>T O T A L</b>	<b>(444)</b>	<b>3,887</b>

**BANCO ., S.A.**  
**BENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A DE C.V.**  
**EN MILES**

RAZONES Y PROPORCIONES	DIC-92 AUDITADO	DIC-93 AUDITADO	JUL-94 INTERNO
DIAS DE OPERACIÓN:	360	360	210

**RAZONES FINANCIERAS - RESULTADOS**

PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS	2,676	5,142	7,955
PTJE. INCREMENTO VENTAS	N/A	92.14%	54.71%
RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS	N/A	2.37%	29.89%
RENDIMIENTO SOBRE INVERSION	N/A	6.00%	116.05%
RENDIMIENTO DE OPERACION	N/A	17.68%	36.85%
COBERTURA DE SERVICIO DEUDA	1.38	2.25	6.47

**RAZONES FINANCIERAS - BALANCE**

LIQUIDEZ	0.85	1.00	1.31
CAPITAL DE TRABAJO	(2,178)	(98)	16,879
CTON	5,252	22,724	41,163
INTENSIDAD DEL CTON	0.16	0.37	0.43
LIQUIDEZ CXK COMERCIALES	92	98	166
LIQUIDEZ CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	92	98	166
LIQUIDEZ CUENTAS POR COBRAR FILIALES	0	0	0
LIQUIDEZ DE INVENTARIOS	12	10	7
LIQUIDEZ CXP COMERCIALES	15	51	30
LIQUIDEZ CUENTAS POR PAGAR PROVEED.	15	51	30
LIQUIDEZ CUENTAS POR PAGAR FILIALES	0	0	0
CICLO FINANCIERO	89	57	143
INTENSIDAD ACTIVO FIJO NETO	0.00	0.28	0.23
APALANCAMIENTO	1.01	1.84	1.93
APALANCAMIENTO FINANCIERO	0.59	1.23	0.73

**RAZONES FINANCIERAS - FLUJO EFECT.**

COBERTURA DE PASIVO	0.00	(0.00)	0.09
COBERTURA FINANCIERA	0.00	(0.09)	0.21

**BANCO S.A.**  
**BENEST Y ASOCIADOS CONSTRUCCIONES, S.A DE C.V.**  
**N\$ MILES**

CONCILIACION DE CAPITAL	DIC-93 AUDITADO	JUL-94 INTERNO
CAPITAL CONTABLE INICIAL	16,684	16,708
UTILIDAD NETA	1,060	13,342
AUMENTOS DE CAPITAL	0	0
PRIMA EN VENTA DE ACCIONES	0	0
APORT. FUTUROS AUMENTOS DE CAPITAL	0	0
EXCESO COSTO/VALOR EN LIBROS	0	0
RESERVAS DE CAPITAL	0	0
ACTUALIZACION DE CAPITAL	457	0
EXCESO (INSUFIC) CAPITAL	1,507	0
DIVIDENDOS PAGADOS	0	0
ACTUALIZACION UTILIDADES RETENIDAS	0	1
<b>CAPITAL CONTABLE FINAL</b>	<b>19,708</b>	<b>33,951</b>

	19,708	33,051
DIFERENCIAS	0	0

**CONCILIACION DE ACTIVO FIJO**

ACTIVO FIJO INICIAL	16,586	16,089
(-) DEPRECIACION DEL PERIODO	(1,967)	(903)
(+) ADQUISICIONES DE ACTIVO FIJO	199	3,071
(-) VENTAS DE ACTIVO FIJO	0	0
(+) REVALUACION ACTIVO FIJO	1,281	3,668
<b>ACTIVO FIJO FINAL</b>	<b>16,089</b>	<b>21,905</b>

	16,089	21,905
DIFERENCIAS	0	0

**CONCILIACION DE CARGOS DIFERIDOS E INTANGIBLES**

CARGOS DIF. E INT. INICIAL	0	0
(-) AMORTIZACION DEL PERIODO	0	0
(+) AUMENTO	0	0
(-) DISMINUCION	0	0
<b>CARGOS DIF. E INT. FINAL</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

	0	0
DIFERENCIAS	0	0

## **CONCLUSIONES**

## CONCLUSIONES

Como resultado del trabajo de investigación que lleva por título " El Sistema Financiero Mexicano y el otorgamiento de crédito ", se puede concluir de lo expuesto, las necesidades de cualquier economía de recurrir al crédito para vitalizar a la industria, comercio y servicios de cualquier nación.

Cabe mencionar que sin el crédito las empresas carecerían de financiamiento en sus proyectos de inversión y desarrollo. ¿Quién no necesita crédito?

Respondiendo a esto se puede decir que casi toda la gente tiene o tiende a obtener crédito, bien sea en la tradicional tarjeta de crédito, en la obtención de crédito para su automóvil, su casa, poder ampliar la pequeña y mediana industria, al renovar la planta productiva, incrementos para capital de trabajo, etc.

Con esto podemos argumentar que la Economía necesita alcanzar recursos líquidos para su desarrollo, y obtiene una opción en el crédito.

Recuérdese que es más barato el dinero proveniente del crédito, además de que los capitalistas de las empresas no ponen en riesgo su capital.

El crédito ha sido sinónimo de credibilidad, de confianza, por lo cual las operaciones de crédito se realizan con personas que inspiran la suficiente confianza para otorgarles un bien con la promesa de recibir un pago futuro por el mismo. En esto se sustenta el otorgamiento del crédito en la confianza recíproca entre el solicitante y la institución de crédito.

En el estudio del crédito se identifica, se analiza y se muestra la normatividad que rige el otorgamiento del mismo. En éste proceso se observa una evaluación de riesgo de la empresa sujeta al crédito, para lograrlo se basa en la información recopilada, que avalará la toma de decisiones para convertir el estudio en un análisis estratégico y no exhaustivo.

**En la actualidad, la situación que se presenta con la apertura y un mercado más competitivo, los prestadores de servicios financieros tienen que establecer una solución en el otorgamiento de crédito para no encarecer el producto, porque la competencia beneficia en todos aspectos a las dos partes, al otorgante y al otorgado. Al primero en volverse más competitivo y ofrecer créditos bajos para incentivar la industria y con ello lograr flujos sanos para la economía, al segundo en la facilidad al obtener los créditos, diferentes opciones para adquirirlos y tasas competitivas para elevar sus niveles productivos a costos bajos.**

**El otorgamiento del crédito en su instrumentación debe de ser simplificado, así como todas las instituciones otorgantes deben de ofrecer nuevos productos, y esto conllevará a una práctica sana en el mercado.**

**La instrumentación del crédito está basado en el análisis, tanto cualitativo como cuantitativo, estos en la práctica son tardados y necesitan de un largo estudio para sustentar un crédito sano, el cual evite el problema de cartera vencida que actualmente es muy común en todas las instituciones de banca múltiple. El otorgamiento de crédito se vería simplificado en tanto se presenten condiciones estables de mercado, con esto me refiero a una racionalización en el incremento de tasas de interés, el desproporcionado aumento en el tipo de cambio, y una política económica que esté sustentada en deuda a largo plazo para crear un ambiente de credibilidad, ante el mercado extranjero basado en condiciones de libre mercado bajo un modelo económico presupuestado y de esta manera establecer una base real y no un panorama el cual propicie condiciones adversas al mercado, esto conlleva a un desarrollo sano en finanzas y obtención de crédito.**

**Recordemos que lo planteado anteriormente sólo será posible mostrando confianza con un gobierno que comience con acciones que aperturen el mercado, y garanticen una economía estable, basándonos en esta hipótesis se podría crear una nueva manera de instrumentar el crédito, porque a medida que el gobierno formalice una economía sana, esto conllevará a un mayor cumplimiento así como seriedad por parte de las personas o instituciones que adquieren créditos.**



## **BIBLIOGRAFIA**

**BIBLIOGRAFIA**

- **Economía para un Mundo en Desarrollo.**  
**Michael P. Todaro**  
**Fondo de Cultura Económica .**  
**1987.**
  
- **Catálogo de Líneas de Crédito.**  
**Banco Nacional de Comercio Exterior.**  
**Bancomext, Mayo 1982.**
  
- **El Mercado de Valores, Una Opción de Financiamiento e Inversión.**  
**Hernandez R. Reynaldo.**  
**Mercado Sánchez Luis E.**  
**Fondo de Cultura Económica.**  
**1985.**
  
- **Créditos y Cobranzas.**  
**Richard P. Ettinger y David E Golieb.**  
**De. Continental S.A. de C.V. 5ta Edición.**  
**1983.**
  
- **Diccionario de la Lengua Española.**  
**Real Academia Española.**  
**Talleres Gráficos de la Editorial Espasa-Calpe S.A.**  
**Junio 1982.**
  
- **Inversiones, Práctica, Etodología, Estrategia y Filosofía.**  
**Marmolejo González M.**  
**Ed. McGraw hill.**  
**1991.**

**Apuntes Personales tomados en el I.M.E.R.V.A.L.**

**Cursos de Apoderado para realizar operaciones con el público Inversionista.**

**Agosto - Octubre 1994.**

**El Nuevo Sistema Financiero Mexicano**

**Eduardo Villegas h. Rosa María Ortega.**

**Editorial Pac. S.A. de C.V.**

**1992.**

**Manual de Crédito Bancario.**

**1994.**