



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

29
2EJ

FACULTAD DE CIENCIAS

ANÁLISIS CUALITATIVO Y CUANTITATIVO
DE EMPRESAS PARA LA TOMA
DE DECISIONES EN EL OTORGAMIENTO
DE CRÉDITO

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
A C T U A R I O

P R E S E N T A :
FRANCISCO FARPAN BORTOLINI



FACULTAD DE CIENCIAS
U.N.A.M.



FACULTAD DE CIENCIAS
SECCION 1995AR

FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

M. en C. Virginia Abrín Batule
Jefe de la División de Estudios Profesionales de la
Facultad de Ciencias
Presente

Comunicamos a usted que hemos revisado el trabajo de Tesis:

ANÁLISIS CUALITATIVO Y CUANTITATIVO DE EMPRESAS PARA LA TOMA DE DECISIONES
EN EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.

realizado por FRANCISCO FARFAN BORTOLINI

con número de cuenta 8533559-4 . pasante de la carrera de ACTUARIA

Dicho trabajo cuenta con nuestro voto aprobatorio.

Atentamente

Director de Tesis
Propietario

Propietario

Propietario

Suplente

Suplente

ACT. ALBERTO DE LA ROSA ELIZALDE

ACT. HECTOR DE LA ROSA ELIZALDE

ACT. MANUEL MELGAREJO BRISEÑO

ACT. VANESSA ARCOTE ROUMAGNIE

ACT. ENRIQUE ZAPLEN DIAZ

Consejo Departamental de Matemáticas

M. en C. ALEJANDRO BRANCO ACUTCA

A Dios.

A mi padre, por su confianza, paciencia, apoyo incondicional y todas aquellos principios que en mí inculcó.

A mi madre, por su inconmensurable amor, comprensión y por estar siempre cuando fue necesario.

A mi hermano, por estar siempre conmigo.

A mis abuelas, tíos, primos y el resto de mi familia.

A mis ahijados, Cesar y David, porque algún día pueda servir de ejemplo.

A Antonia (☩), donde quiera que se encuentre.

A mis profesores, en especial a Guadalupe Corona O. (☩).

A Gustavo, por ser.

A Genaro, por sus invaluable lecciones.

A Enrique "El Cuervo", por confiar en mí.

A Juventino, Gaby, Oscar, Ruben, Verónica, Alfonso, Enrique, Pepe, Oscar P., Cesar P., Edgar, Marcela, Lorena, Gudelia y Rigoberto, por su valiosa amistad.

A quien en un futuro pueda ser útil este trabajo.

A todas las personas que de algún modo intervinieron en la elaboración de este trabajo.

INDICE

INDICE	1
INTRODUCCION	3
I. CREDITO	5
1. ¿Qué es el Crédito?	
2. Funciones del Crédito	
3. Necesidades del Crédito	
4. Tipos de Crédito y Fondo	
4.1. Características de cada tipo de Crédito	
4.2. Características de cada tipo de Fondo	
4.3. Matriz de Créditos	
4.4. Matriz de Créditos por Cuenta Financiada	
5. Importancia en la Toma de Decisiones de Crédito	
II. ANALISIS CUALITATIVO	46
1. Objetivo	
2. Variables de Análisis	
3. Beneficios	
III. ANALISIS CUANTITATIVO	53
1. Objetivo	
2. Estados Financieros	
2.1. Balance General	
2.2. Estado de Resultados	
2.3. Estado de Flujo de Fondos	
3. Razones Financieras	
4. Variables de Análisis	
5. Beneficios	
IV. ESTUDIO DE CREDITO	67
1. Objetivo	
2. Componentes	
2.1. Solicitud de Crédito	
2.2. Hoja de Términos y Condiciones	
2.3. Justificación de Crédito	
2.3.1. Análisis Cualitativo	
2.3.2. Análisis Cuantitativo	
2.4. Otros	
2.4.1. Estados Financieros Históricos y Proyectados	
2.4.2. Relaciones Analíticas	
2.4.3. Comentarios	

V. APLICACIONES	70
1. Arrendadora, S.A. de C.V.	
2. Armadora, S.A. de C.V.	
CONCLUSIONES	101
BIBLIOGRAFIA	102

INTRODUCCION

Desde los inicios de operación de una empresa, uno de los principales y más escasos insumos es el dinero, el cual, lo pueden obtener mediante la inyección de capital fresco ó por medio de financiamiento, es por eso que las instituciones de crédito requieren de realizar un profundo análisis de las empresas solicitantes de recursos para que su cartera crediticia sea lo más sana posible.

Este análisis debe de tener una metodología muy concreta a fin de conocer a la empresa hasta en sus conceptos más triviales, ya sean cualitativos o cuantitativos, y de este modo determinar si la empresa es o no un buen sujeto de crédito.

Es por lo anterior que este trabajo plantea una metodología para realizar un análisis profundo y concreto de empresas, abarcando los dos conceptos más importantes, el cualitativo y el cuantitativo como ya se había mencionado; es importante señalar que esta metodología aportará a la carrera de Actuaría un herramienta más con la que se aprovechará la preparación analítica obtenida por el estudiante a los largo de su carrera.

Para comprender cual es la secuencia que siguen las instituciones financieras para realizar este tipo de estudios, fué necesario visitar a algunos analistas de los principales bancos de nuestro país y de este modo conocer cuales son los factores más importantes que éstos deben conocer de una empresa para poder determinar sus fuerzas y debilidades.

De dichas entrevistas se pudo detectar que el análisis se inicia con el procesamiento y entendimiento de la situación financiera de la empresa simultáneamente con la obtención de la información organizacional, estructural y operativa de la empresa, por lo que se requiere visitar a la empresa en repetidas ocasiones hasta tener clara toda la información recibida y de esta forma detallar todos los conceptos requeridos dentro del análisis.

Es por lo anterior que en el capítulo I se define el concepto de Crédito mencionando cuales son sus funciones y las necesidades del mismo.

Del mismo modo se presentan las características de los tipo de créditos existentes y las fuentes de fondeo a las que se tienen acceso mencionado también la importancia de la toma de decisiones acertadas en las evaluaciones de los sujetos de crédito.

En el capítulo II, se hace referencia de las variables cualitativas que se deben incluir dentro del análisis, indicando que tipos de factores pueden afectar la situación de la empresa tales como: los legales, los sociales, los económicos, los sectoriales, etc., mencionado así los beneficios que se obtienen de realizar un buen análisis cualitativo.

El aspecto cuantitativo se observa en el capítulo III, en el que se infiere sobre los factores más importantes de cada uno de los estados financieros de la empresa y se menciona la importancia de las razones financieras para la elaboración de un buen análisis cuantitativo y los beneficios que se obtienen del mismo.

En el capítulo IV, se integran las partes cualitativas y cuantitativas, mencionado cuales son las partes que componen un estudio de crédito y la secuencia que debe presentar este documento, resaltando los factores que integran cada componente del estudio.

En el apartado V, se realizan dos casos prácticos, uno de una Arrendadora Financiera dada la importancia que tienen en el Sistema Financiero las Organizaciones Auxiliares del Crédito y en segundo de una Armadora de Automóviles como resultado de la fuerte participación del Sector Automotriz en la economía nacional.

En ambos casos se aplicó la metodología propuesta; sin embargo, los nombres de las empresas analizadas, los de sus accionistas y funcionarios y las fechas de sus estados financieros han sido modificadas dado que la información obtenida en las visitas a las empresas es confidencial.

I. CREDITO

1. ¿Qué es el Crédito?

Antes de conocer como realizar un buen análisis, se debe saber el significado del verdadero motivo para el cual se hace dicho análisis, esto es, el Crédito, por lo que a continuación se describe dicho concepto.

La palabra Crédito proviene del Latin "CREDITUM" que significa credibilidad, confianza; es el acto que confirma la confianza reciproca entre el solicitante y la institución de crédito, consiste en la presentación de una cantidad de dinero determinada (monto) para recibir dentro de cierto lapso de tiempo (plazo) el pago de la misma, más un cierto interés que representa el valor del dinero en el tiempo (tasa), pagaderos a la Institución de Crédito.

Con lo anterior se tiene un buen concepto del termino esencial de este estudio tanto etimológica como financieramente que es el verdadero fin de esta figura.

2. Funciones del crédito.

Para una mejor descripción de las funciones de esta figura financiera, tendrá que enfocarse desde dos puntos de vista:

- Para el Banco:

Esta es una de las principales fuentes de generación de utilidades mediante los márgenes financieros, que no son otra cosa que una diferencia aritmética de los intereses que el Banco percibe por el otorgamiento de un crédito a alguno de sus clientes (intereses cobrados) menos los intereses que este tiene que cubrir para obtener recursos para prestarlos a su cliente (intereses pagados).

- Para la Economía en su conjunto:

Es la principal fuente de recursos para fomentar 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 mencionar que en la función de otorgamiento de crédito, el Banco se hace llegar los recursos a través de su capitación dentro de los instrumentos en servicio, sin embargo, existen otras fuentes de recursos muy importantes, las cuales actúan como coadyuvantes en el servicio de crédito; aun cuando no son motivo esencial de este estudio, a continuación se mencionan algunas de las mas importantes:

a) Fondos de Fomento:

También llamado Banca de Segundo Piso, 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, el cual se otorgará a un solo acreditado.

c) Créditos de Agencia:

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

3. Necesidades de Crédito.

Las empresas para crearse, crecer y operar, requieren de fuentes de financiamiento, las cuales 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 esta obtiene de su operación.

Las externas son las provenientes de apoyos de terceras personas, tales como: Proveedores, Acreedores y Bancos y cualquier 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 de créditos a largo plazo.

Así tenemos que la gran división de necesidades de financiamiento que tienen las empresas es como sigue:

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

Los créditos 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 a largo plazo, suficiente para cubrir dichas necesidades y garantías.

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 para cubrir faltantes de efectivo generados por desfases entre 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 requerirá de la asignación de Líneas de Crédito con límites, esquemas de ministraciones y los 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.

4. Tipos de Crédito y Fondo.

A continuación se presenta un inventario de los diferentes tipos de crédito y sus características, así como los tipos de obtención de recursos o fondeo con sus características y por último una matriz en la que se relacionan los detalles de cada tipo de crédito y el tipo de fondeo requerido.

4.1. Características de cada Tipo de Crédito.

Los diferentes Tipos de Créditos así como sus características se presentan a continuación, relacionadas de mayor a menor con respecto al riesgo que representan:

1) Préstamo Quirografario o Directo.

Destino:

Cubrir necesidades eventuales de Tesorería

Sujetos de Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

Operaciones a 30, 60 y 90, y en ocasiones de hasta 180 días, además de ser revolvente.

Condiciones:

De acuerdo a cada política de cada institución y al tipo de cliente, estas pueden ser avales, carta fianza, etc.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado o al vencimiento.

Instrumentación:

Mediante la suscripción de un pagaré, no requiere contrato, solo en caso de que el fondeo sea mediante la emisión de una Aceptación Bancaria.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Muy flexible.
 - * Facilidad de apertura.
 - * No se realiza contrato, excepto cuando el fondeo es por AB's.

- Para el Banco:
 - * Facilidad de Apertura.
 - * Rapidez y agilidad en su otorgamiento.
 - * Versatilidad.
 - * Es un medio de penetración.

Desventajas:

- Para el cliente:
 - * No es para Largo Plazo ni para montos muy elevados.

- Para el Banco:
 - * No se cuenta con un contrato.
 - * No esta controlado el destino de los fondos.
 - * No se conoce el periodo de recuperación
 - * Fomenta el crecimiento de la Cartera Vencida.
 - * Representa el riesgo mas elevado.
 - * No se tiene identificada la Fuente de Repago.
 - * Desvirtuación en su uso.
 - * Costo de Oportunidad en la colocación del Crédito.

Observaciones:

Al otorgar este tipo de crédito, este se debe encuadrar dentro del uso específico del mismo, el cual debe ser eventual, por lo que no se debe colocar como anticipo a proyectos (Crédito Puente).

2) Préstamo Quirografario con Colateral.

Destino:

Cubrir necesidades de liquidez, ya que acelera el ritmo de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar.

Sujetos del Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

30, 60, 90, 120 y 180 días, además de ser revolvente.

Condiciones:

Obtener colateral con un aforo mayor de 1.00 a 1.00 en relación al monto del crédito.

Garantías:

Colateral a elección del Banco, también puede haber Avales, Cartas Fianza, Fiador, etc.

Colateral:

Títulos de Crédito, Letras o Pagarés, Facturas, Contrarrecibos a favor del cliente endosados al Banco, con vencimientos posteriores al vencimiento del crédito y muy próximos a este.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado o al vencimiento.

Instrumentación:

Mediante la suscripción de un pagaré y la presentación de garantías colaterales, no requiere contrato, solo en caso que el fondeo provenga de la emisión de una Aceptación Bancaria.

Justificación:

El monto del crédito debe guardar relación con sus ventas y cobranza en base a necesidades de efectivo.

Ventajas:

- Para el cliente: * Permite obtener liquidez.
 * No requiere contrato, solo en el caso de fondearse con AB's.
- Para el Banco: * Cuenta con una fuente alternativa de cobro.

Desventajas:

- Para el cliente: * Su operación es problemática.
 * Costo de implementación.
- Para el Banco: * Puede desvirtuar su uso.

3) Descuento Mercantil.

Destino:

Financiar Cartera Documentada.

Sujetos del Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

30, 60 y 90 días, es revolvente.

Condiciones:

Obtener Cartera de buena calidad. (Selección de girados)

Garantías:

Recurso contra el cedente en caso de incobrabilidad, puede haber Avales, Fiadores, Cartas Fianza, etc.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado.

Instrumentación:

Mediante la suscripción de un pagaré y el endoso en propiedad al Banco de los Títulos de Crédito (Deben ser pagares), no requiere contrato, solo en el caso de fondeo por AB's.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Permite obtener liquidez.
 - * Muy adecuado en cuanto a su propósito.
- Para el Banco:
 - * Se tiene identificada la fuente de repago.
 - * Se puede efectuar una selección de documentos.
 - * Línea adecuada para financiar el rubro de clientes.

Desventajas:

- Para el cliente:
 - * Solo es aplicable a clientes que documentan su cartera.
 - * La instrumentación.
 - * Es un crédito caro por los intereses anticipados y la comisión.
- Para el Banco:
 - * Siempre existe algo de incertidumbre en la selección de los giradores.
 - * Manejo de los documentos y de la operación (costo).

4) Prenda sobre Crédito en Libros.

Prenda sobre Derechos de Crédito (Factoraje)

Destino:

Financiar determinado porcentaje de las Cuentas por Cobrar no documentadas.

Sujetos de Crédito:

Empresas dedicadas a la producción de bienes de amplia solvencia moral y económica.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

Hasta 180 días, es revolvente.

Condiciones:

Que se haya originado por ventas reales, exigibles a fecha fija, no amparadas por títulos de crédito, fielmente registradas en libros de contabilidad, fácilmente identificables, a cargo de empresas solventes moral y económicamente a elección del Banco.

Garantías:

Cuentas por Cobrar Financiadas.

El Acreditado debe constituir prenda en los términos del Art.7o de la ley General de Instituciones de Crédito y Art. 45-L de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, sobre los créditos registrados en sus libros, debe tener los datos de los deudores y quedar registrados en un libro especial.

El Acreditado debe designar un "Depositario Legal".

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado o al vencimiento.

Instrumentación:

Mediante un Contrato de Prenda, con o sin cesión de derechos.

Ventajas:

- Para el cliente: * Permite financiar ventas que no documentan cartera.
- Para el Banco: * Permite financiar ventas de empresas que no documentan cartera.

Desventajas:

- Para el cliente: * Una complicada instrumentación.
- Para el Banco: * Una complicada instrumentación.
* Se debe contar con mecanismos de control muy eficientes, como son: desde la selección de los documentos hasta la comprobación de su existencia mediante visitas periódicas a la empresa.

5) Préstamo Prendario

Destino:

Proporcionar recursos en efectivo, mediante pignoración de mercancías, principalmente para cubrir necesidades de inventarios y Tesorería.

Sujetos de Crédito:
Personas físicas y morales.

Vigencia:
1 año.

Plazo:
Hasta 180 días, puede o no ser revolvente.

Condiciones:
Tener bien documentada la prenda, con certificados de depósito emitidos por almacenes con Bono de Prenda. Recibos de Custodia confidenciales con aforo suficiente.

Garantías:
La Prenda objeto del crédito.

Tasa:
Costo del dinero + Diferencial.

Instrumentación:
Mediante un pagaré en el que se describa la Prenda amparada por Certificados de Depósito y Bono de Prenda, Recibos de Custodia Confidenciales, no requiere contrato.

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

Ventajas:

- Para el cliente: * Permite financiar compras de Materias Primas en forma ágil.
- Para el Banco: * Adecuado para la adquisición de mercancías.
* Se tiene la garantía adicional de la Prenda.
* Permite ejercer otro tipo de acciones jurídicas, ya sea con los Recibos Confidenciales o con los Certificados de Depósito y el Bono de Prenda.
* Se tiene identificada la fuente de pago.

Desventajas:

- Para el cliente:
 - * Es mas caro por lo que cobra la Almacenadora o Habilitación de almacenes propios.
 - * Dificultad en su operación.
 - * Puede generar inmovilización de mercancías.
- Para el Banco:
 - * Riesgos de siniestros no cubiertos por el Seguro.
 - * La Almacenadora responde por el producto, pero no por el importe.

6) Préstamo de Habilitación o Avío.

Destino:

Financiar Capital de Trabajo.

Sujetos de Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

Máximo 3 años, puede o no ser revolvente.

Condiciones:

El Acreditado debe tener necesidades reales de Capital de Trabajo.

Garantías:

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

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial o Preferencial en el caso de contar con algún Fondo de Fomento.

Intereses:

Al vencimiento sobre saldos insolutos.

Instrumentación:

Mediante un Contrato de Crédito ratificado e inscrito.

Justificación:

De acuerdo a las necesidades de Capital de Trabajo de su Ciclo Productivo.

Ventajas:

- Para el cliente: * Adecuado para necesidades estrictas de fondos para Capital de Trabajo.
* Adecuado para montos importantes.
- Para el Banco: * Tiene un fin específico.
* Buen control para disposición y pago.
* Se cuenta con la garantía propia del crédito.
* Es un crédito preferencial.

Desventajas:

- Para el cliente: * Su complicada instrumentación.
- Para el Banco: * Dificultad en identificar las garantías después de que la mercancía se a vendido

7) Préstamo Refaccionario.

Destino:

Financiar Adquisiciones de Activo Fijo.

Sujetos de Crédito:

Empresas y personas físicas.

Vigencia:

Máximo 15 años, no es revolvente.

Garantías:

Los activos adquiridos y sus frutos o productos.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial o Preferencial en caso de contar con un Fondo de Fomento.

Intereses:

Al vencimiento sobre salarios insolutos.

Instrumentación:

Mediante un Contrato de Crédito Refaccionario en Escritura Pública o Privada, y ratificado o inscrito, y la suscripción de un pagaré.

Justificación:

De acuerdo al costo de los Activos Fijos y la capacidad de pago de la empresa.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Muy adecuado para su fin específico.
 - * Crédito a largo plazo.
 - * Adecuado para montos importantes.
- Para el Banco:
 - * Relación de permanencia con el cliente.
 - * Se cuenta con la garantía propia del crédito.
 - * Tiene un fin bien determinado.
 - * Es un crédito preferencial.

Desventajas:

- Para el cliente:
 - * Su complicada instrumentación.
- Para el Banco:
 - * Necesidades de financiar actividades alternas, por ejemplo otorgar una Habilitación o Avío para asegurar el retorno del crédito.

8) Crédito Simple.

Destino:

Diversos.

Sujetos de Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

Según convenio.

Plazo:

Desde 1 hasta 5 años, no es revolvente.

Garantías:

Quirografarias o con garantías reales o Carta Fianza o Aval.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado o al vencimiento.

Instrumentación:

Mediante un Contrato de Crédito Simple y la suscripción del pagaré.

Justificación:

Versátil.

Ventajas:

- Para el cliente: * Obtiene recursos a plazo para solventar sus necesidades financieras.
- Para el Banco: * Es un crédito muy flexible.
* Se cuenta con garantía documentada.

Desventajas:

- Para el cliente: * Su complicada instrumentación.
* Se incurre en un costo elevado.
- Para el Banco: * Se tiene dificultad para identificar la fuente de pago.

9) Plan Piso

Destino:

Adquirir y mantener una suficiente variedad de unidades automotrices en exhibición, sin tener que efectuar el pago total de inmediato.

Sujetos de Crédito:

Agencias o distribuidores autorizados de las diferentes marcas de vehículos, como son automóviles, camiones, tracto camiones y tractores agrícolas, siempre que sean nuevos.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

Hasta por 90 días, incluyendo dos renovaciones de 45 días cada una, es revolvente.

Condiciones:

Las unidades deben estar aseguradas con endoso a favor del Banco

Garantías:

Prendaria sin facturas.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado o al vencimiento.

Instrumentación:

Mediante un Contrato de Prenda y la suscripción de pagares.

Justificación:

El monto debe ser proporcional a las ventas del distribuidor.

Ventajas:

- Para el cliente: * Puede tener unidades en exposición.
- Para el Banco: * Es un financiamiento para fines específicos.

Desventajas:

- Para el cliente: * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco: * Deficiente control y supervisión del crédito.

10) Plan de Ventas

Destino:

Financiar las ventas de los distribuidores de automóviles.

Sujetos de Crédito:

Agencias o distribuidores autorizados.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

Operaciones a 30 días, con renovaciones de acuerdo al ciclo operativo usualmente de 30 días sin revolencia.

Condiciones:

Los bienes objeto de las ventas deben ser de fabricación nacional o legalmente importados.

Garantías:

Cesión de derechos de contratos de compraventa con reserva de dominio y también con garantía prendaria de los títulos de crédito derivados de dichos contratos.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado o al vencimiento.

Instrumentación:

- Títulos de Crédito emitidos por el comprador.
- Contrato de compra - venta con la cláusula de reserva de dominio o de garantía prendaria sobre los bienes vendidos.

Ventajas:

- Para el cliente: * Puede otorgar financiamiento a sus compradores.
- Para el Banco: * Fuerte atención a un segmento de mercado (compradores de automóviles) vía distribuidores autorizados.

Desventajas:

- Para el cliente: * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco: * Deficiente control y supervisión del crédito.

11) Préstamo Hipotecario Industrial Ganadero Agrícola.

Destino:

Reforzar activo circulante, activo fijo o ambos o consolidación de pasivos.

Sujeto de Crédito:

Empresas dedicadas a actividades de tipo agrícola, industrial y ganadera.

Vigencia:

Largo Plazo (Vida útil de los activos fijos sin revolvencia o el necesario para sanear al negocio).

Condiciones:

Cuando no quedan satisfechas las necesidades del cliente con créditos de habilitación o avío y/o refaccionario, se requiere gravamen total sobre la empresa acreditada como una unidad total.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Instrumentación:

Mediante un Contrato por Escritura Pública inscrita en el Registro Público de la propiedad, y la suscripción de pagares.

Justificación:

De acuerdo a las necesidades de activo circulante, activo fijo o consolidación de pasivos.

Ventajas:

- Para el cliente: * Permite financiar necesidades no cubiertas en el de Habilitación o Avío o en el Refaccionario a largo plazo.
 * Es un financiamiento muy flexible.

- Para el Banco: * La garantía es la propia del crédito.
 * Permite efectuar reestructuraciones.
 * Financiamiento flexible.

Desventajas:

- Para el cliente: * No puede obtener créditos fácilmente en el futuro con otros bancos.
 * Dificultad en su instrumentación.
 * El crédito se puede encarecer por el costo de la hipoteca.

- Para el Banco: * Puede ser problemático cuando se aplica a resolver problemas financieros.

12) Financiamiento a la Vivienda.

Destino:

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.

Sujeto de Crédito:

Personas de reconocida solvencia moral y económica, cuyos ingresos sean como mínimo igual a tres veces el importe del pago mensual inicial.

Vigencia:

Variable, según comportamiento de indicadores financieros y del salario mínimo (plazo en escritura hasta 15 años), sin revolvencia.

Garantía:

Hipotecaria.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Al vencimiento.

Instrumentación:

Contrato de Crédito Hipotecario y refinanciamiento por adquisición de vivienda.

Justificación:

En base al valor de la vivienda.

Ventajas:

- Para el cliente: * Financiamiento de necesidades inmediatas de vivienda, aun cuando exista falta de poder adquisitivo también inmediato.
* Tiene flexibilidad.
- Para el Banco: * Garantía propia del crédito.
* Financiamiento flexible.

Desventajas:

- Para el cliente: * Es un financiamiento caro.
- Para el Banco: * Provoca un alto índice de Cartera Vencida.

13) Crédito en Cuenta Corriente.

Destino:

Cubrir necesidades eventuales de tesorería por un plazo de un día (sobregiros).

Sujetos de Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

1 año, con revolvencia.

Condiciones:

Que el destino del crédito sea meramente para cubrir una necesidad transitoria.

Garantías:

Quirografaria o Aval.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Al vencimiento.

Instrumentación:

Mediante la apertura de un Contrato de Crédito en Cuenta Corriente y se dispone a través de una chequera.

Justificación:

Modificación eventual o transitoria del ciclo operativo por lo que se utilizan los recursos provenientes de la operación.

Ventajas:

- Para el cliente: *Obtiene recursos en situaciones no planeadas.
- Para el Banco: * Sirve al cliente con un producto de alta rentabilidad.

Desventajas:

- Para el cliente: * Es un financiamiento caro
- Para el Banco: * No se conoce el destino de los fondos.

14) Por Aval.

Destino:

Financiar mediante un avalamiento la importación de Bienes de Capital o Papel Comercial.

Sujetos de Crédito:

Empresas que importan Bienes de Capital o con necesidades de Corto Plazo (Papel Comercial).

Vigencia:

Variable o hasta un año.

Plazo:

Corto o largo Plazo.

Condiciones:

- El importador da a su proveedor una promesa de pago con el aval del Banco.
- El Banco documenta su obligación contingente mediante un Préstamo Refaccionario sin recursos.

Garantías:

El bien importado, en su caso.

Comisión:

Política.

Instrumentación:

Mediante la apertura de un Crédito Refaccionario o un aval en el título de crédito.

Justificación:

Una generación de fondos relacionada con la operación del bien importado.

Ventajas:

- Para el cliente: * Obtiene financiamiento del proveedor en el extranjero, avalado por el Banco.
- Para el Banco: * Apoya la importación de un Bien de Capital sin utilizar recursos.

Desventajas:

- Para el cliente: * Una difícil instrumentación.
- Para el Banco: * Solo se otorga en operaciones muy selectas.

15) Remesas.

Destino:

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

Sujetos de Crédito:

Personas físicas o morales que se dediquen a la producción o distribución de Bienes y Servicios. Excepcionalmente se pueden tomar documentos a particulares.

Vigencia:

1 año, con revolvencia.

Plazo:

Al cobro del documento.

Condiciones:

De preferencia cheques, aunque también cheques de viajero, giros bancarios y giros de telégrafos y correos.

Garantías:

No tiene.

Comisión:

Política.

Justificación:

El cliente debe tener cabranza foránea.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Agilidad en el manejo de su Tesorería.
 - * Da liquidez a la empresa.
 - * Recibe un servicio integral.
- Para el Banco:
 - * Atrae clientes.

Desventajas:

- Para el cliente:
 - * Se pierde el control en caso de un documento devuelto.

- Para el Banco:
 - * No tiene garantías específicas.
 - * Desconocimiento de los girados en cuanto a moralidad y disposición de fondos.
 - * Soportar el flotante.

Observaciones:

Se requiere una evaluación de la costeabilidad de la operación.

16) Remesas en Transito sobre el Extranjero.

Destino:

Financiar requerimientos de capital de trabajo, mediante la toma en firme de documentos (cheques) sobre bancos del extranjero.

Sujetos de Crédito:

Personas morales.

Vigencia:

1 año, con revolvencia.

Plazo:

Al cobro del documento.

Garantías:

No tiene.

Comisión:

Política.

Instrumentación:

Se toma el documento en firme y se paga al tipo de cambio vigente.

Justificación:

La empresa debe tener cobranza extranjera.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Disponibilidad inmediata de recursos sin tener que presentar el documento en el banco extranjero.
- Para el Banco:
 - * Se presta servicio al cliente mediante el cobro de una comisión.

Desventajas:

- Para el cliente: * Se pierde el control en caso de un documento devuelto.
- Para el Banco: * El documento puede no ser pagado por el banco extranjero y entonces hay que cobrarle a la empresa.

17) Tarjetas de Crédito.

Destino:

Otorgar financiamiento en Cuenta Corriente a una persona mediante la presentación de una tarjeta de identificación (Tarjeta de Crédito).

Sujetos de Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

2 años, con revolvencia.

Garantías:

Quirografarias o con Aval.

Tasa:

Costo del Dinero + Diferencial y comisión por uso al vencimiento.

Intereses:

Mensuales al vencimiento sobre saldos insolutos.

Instrumentación:

Mediante la firma de un contrato y la expedición de la Tarjeta de Crédito.

Justificación:

La capacidad de pago de la persona.

Ventajas:

- Para el cliente: * Puede hacer uso de servicios y comprar productos cargándolos a su cuenta, evitando llevar grandes sumas de efectivo.
- Para el Banco: * Se atiende un segmento importante y rentable del mercado.

Desventajas:

- Para el cliente: * Financiamiento de costo elevado.
- Para el Banco: * No se tiene un buen control.

18) Créditos Comerciales Domésticos.

Destino:

Financiar compras de mercancías, materias primas, implementos, insumos, maquinaria u otros similares.

Sujetos de Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

180 días.

Garantías:

No son requisito.

Tipos:

Revocables
Irrevocables
Notificados (avisados)
Confirmados
A la vista
De aceptación
Revolventes
No revolventes
Transferibles

Garantía prendaria:

Cuando la mercancía es susceptible de quedar como prenda.

Ventajas:

- Para el cliente: * Facilidad en el financiamiento de sus compras domésticas.
- * Crédito barato.

- Para el Banco: * Financia las compras nacionales de sus clientes obteniendo un buen ingreso vía comisiones.

Desventajas:

No existen.

19) Créditos Comerciales de Importación.

Destino:

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 a enviado la mercancía al comprador.

Sujetos de Crédito:

Personas físicas y morales.

Vigencia:

1 año.

Plazo:

Hasta 180 días y puede o no ser revolvente.

Garantías:

Se puede solicitar parcial o total sobre la mercancía importada.

Tipos:

Revocables
Irrevocables
Notificados (avisados)
Confirmados
A la vista
De aceptación
Revolventes
No revolventes
Transferibles

Tasa:

Comisión.

Instrumentación:

Mediante una Carta de Crédito.

Ventajas:

- Para el cliente: * Puede importar mercancía apoyado en el compromiso de liquidación al vendedor hecho por el banco.
- Para el Banco: * Apoya la importación de mercancía de su cliente y es una buena fuente de ingresos via comisiones.

Desventajas:

No existen.

20) Refinanciamiento de Créditos Comerciales de Importación.

Destino:

Financiar la importación de mercancías, materias primas, implementos, insumos, maquinaria u otros similares, ya sea con recursos propios, del proveedor o de Bancos Extranjeros.

Sujetos de Crédito:

Personas físicas o morales importadoras.

Plazo:

Hasta 180 días, sin revolvencia.

Garantías:

- Quirografarias
- La mercancía si se documenta mediante una Habilitación o Avío.
- El bien de capital si se documenta como un Refaccionario.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Intereses:

Por anticipado o al vencimiento.

Justificación:

- Pagaré.
- Como Habilitación o Avío.
- Como Refaccionario.

Ventajas:

- Para el cliente: * Financia la importación de mercancías o bienes de capital.

- Para el Banco: * Apoya la importación y financiamiento de la adquisición de mercancías o bienes de capital de su cliente.

Desventajas:

- Para el cliente: * En caso de no ser quirografario su complicada instrumentación.
- Para el Banco: * Su complicada instrumentación de no ser quirografario.

PROGRAMAS DE BANCOMEXT

**21) Tarjeta Exporta para Apoyo de Capital de Trabajo.
(EXPORTA)**

Destino:

Financiar producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios y/o mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.

Sujetos de Crédito:

Exportadores directos, indirectos y potenciales de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

Monto:

Hasta 10 millones de dólares o su equivalente en M.N.

Plazo:

Hasta 90 días, o bien, hasta 360 días. En ambos casos, el plazo se contara a partir de cada fecha de corte mensual.

Garantía:

Unico caso de los programas BANCOMEXT en el que este otorga una garantía de pago del 70% cuando las acreditados son empresas en desarrollo.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Comisión:

0.25% por disposición.

Instrumentación:

- Pagaré o Contrato y Carta de Instrucciones
- Según el caso los formatos correspondientes requeridos por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente: * Es un crédito blando.
- Para el Banco: * Garantía del 70% otorgada por BANCOMEXT
* Es un crédito en el que no dispone de recursos propios.

Desventajas:

- Para el cliente: * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco: * Dificultad en su instrumentación.

**22) Capital de Trabajo Anual
(CAPTA)**

Destino:

Financiar producción, acopio y existencias de productos o la prestación de servicios y/o mantenimiento estratégico de existencias de materias primas.

Sujetos de Crédito:

Exportadores directos de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT, con ventas anuales de exportación de más de 10 millones de dólares.

Monto:

Hasta el 100% de los requerimientos de cada empresa en dólares.

Plazo:

Hasta 90 días contados a partir de cada disposición.

Garantías:

BANCOMEXT no otorga ningún tipo de garantía, todo el riesgo lo absorbe el banco.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Instrumentación:

- Pagaré y Carta de instrucciones
- Los formatos correspondientes requeridos por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente: * Es un crédito blando.
- Para el Banco: * Es un crédito en el que no dispone de recursos propios.

Desventajas:

- Para el cliente: * La dificultad en la instrumentación.
- Para el Banco: * Absorbe el total del riesgo, no obtiene garantía por parte de BANCOMEXT.

**23) Ventas de Exportación
(VEXPO)**

Destino:

Financiar ventas a plazo al exterior mediante la modalidad de crédito vendedor y crédito comprador, así como ventas de servicios turísticos a tour-operadores y mayoristas extranjeros.

Sujetos de Crédito:

Exportadores directos de Bienes y Servicios de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

Monto:

Hasta el 100% de los requerimientos de cada empresa en dólares.

Plazo:

Hasta 180 días de acuerdo a las condiciones pactadas entre el vendedor y el comprador.

Garantías:

BANCOMEXT no ofrece ningún tipo de garantía, el banco absorbe el total el riesgo.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Instrumentación:

- Pagaré y Carta de Instrucciones
- Formatos correspondientes reuterizados por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente: * Es un crédito blando.
- Para el Banco: * Es un crédito en el que no utiliza recursos propios.

Desventajas:

- Para el cliente: * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco: * Dificultad en su instrumentación.
* Toma el 100% del riesgo, no obtiene garantía de BANCOMEXT.

**24) Importación de Insumos
(PROFIME)**

Destino:

Adquisición de materias primas, partes, componentes, empaques, embalajes y refacciones de cualquier parte del mundo, conforme a la modalidad de reembolso de facturas de compra del último mes o trimestre.

Sujetos de Crédito:

Empresas importadoras de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

Monto:

Hasta el 100% de los requerimientos de la empresa, en dólares o en moneda nacional.

Plazo:

Hasta 180 días, a partir de la fecha de disposición.

Garantías:

BANCOMEXT no ofrece ningún tipo de garantía, por lo que el Banco absorbe el 100% del riesgo.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Instrumentación:

- Pagare y Carta de Instrucciones.
- Formatos correspondientes requeridos por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente: * Es un crédito blando.
- Para el Banco: * Es un crédito en el que no ocupa cursos propios.

Desventajas:

- Para el cliente: * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco: * Dificultad en su instrumentación.
* Toma el 100% del riesgo, no obtiene garantías de BANCOMEXT.

**25) Ventas de Exportadores Indirectos
(VENEXI)**

Destino:

- Ventas realizadas por exportadores indirectos.
- Ventas realizadas dentro del mercado nacional de empresas de sectores prioritarios de BANCOMEXT, tales como: Bienes de Capital, Textil y Confección; Cuero y Calzado y Autopartes.
- Ventas realizadas por empresas mexicanas dentro del mercado nacional para productos calificados por BANCOMEXT dentro del programa de Preservación de la competitividad de la industria nacional.

Sujetos de Crédito:

Empresas de los sectores apoyables por BANCOMEXT.

Monto:

Hasta el 100% de los requerimientos de la empresa, en dólares o moneda nacional.

Plazo:

Hasta 180 días a partir de la fecha de disposición.

Garantías:

BANCOMEXT no otorga ningún tipo de garantías, por lo que el banco absorbe el 100% de riesgo.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Instrumentación:

- Pagaré y Carta de Instrucciones.
- Formatos correspondientes requeridos por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente: * Es un crédito blando.
- Para el Banco: * Es un crédito en que no ocupa recursos propios.

Desventajas:

- Para el cliente: * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco: * Dificultad en su instrumentación.
* No obtiene ninguna garantía por parte de BANCOMEXT, por lo que absorbe el 100% del riesgo.

26) Líneas Globales

A) Importación de Unidades de Equipo de E.U.A.

Destino:

Adquisición de maquinaria y equipo de origen de los E.U.A. nuevos y con un Grado de Integración Nacional (GIN) mínimo del 50%, a través de las líneas de crédito de importación garantizadas por el EXIMBANK de los E.U.A., o bien con las líneas establecidas por BANCOMEXT con el SWISS BANK y el STANDAR CHARTERED BANK (SCB) y para los cuales, los bancos mexicanos establecen directamente la Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI).

Sujetos de Crédito:

Empresas importadoras de los sectores apoyables por BANCOMEXT.

Monto:

De entre 50 mil y hasta 5 millones de dólares o su equivalente en moneda nacional, con embarques mínimos de 50 mil dólares o su equivalente en M.N., en desembolso y hasta el 100% de los requerimientos de la empresa.

Por lo que respecta al financiamiento, es de hasta el 85% del valor de la factura en bienes con un GIN mayor al 85% y hasta el 100% de la parte americana del valor de la factura con un GIN entre el 50 y el 85%.

Plazo:

De 2 a 5 años a partir de la fecha de negociación de la C.C.I.

Garantías:

BANCOMEXT no otorga ningún tipo de garantía, por lo que el banco absorbe el 100% del riesgo.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Comisión:

Por apertura y las relativas a la C.C.I.

Instrumentación:

- Pagaré y Carta de Instrucciones.
- Establecimiento de una C.C.I.
- Los formatos correspondientes requeridos por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Es un crédito blando.
 - * Puede importar equipo apoyado en el compromiso de liquidación al vendedor hecho por el banco.
- Para el Banco:
 - * Apoya a su cliente en la importación de equipo siendo una buena fuente de ingresos vía comisiones.

Desventajas:

- Para el cliente:
 - * Desembolso por comisiones.
 - * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco:
 - * No obtiene ninguna garantía de BANCOMEXT, por lo que absorbe el 100% del riesgo.
 - * Dificultad en su instrumentación.

B) Importación de Unidades de Equipo de Otros Países

Destino:

Adquisición de maquinaria y equipo proveniente de países distintos a E.U.A., cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los EXIMBANKS de los países correspondientes.

Sujetos de Crédito:

Empresas importadoras de cualquier sector apoyables por BANCOMEXT.

Monto:

Hasta el 100% de los requerimientos de la empresa con operaciones mínimas de 200 mil dólares y un financiamiento de hasta el 85% del valor de factura en dólares, moneda nacional o en la moneda del país correspondiente.

Plazo:

Hasta 5 años a partir de la fecha de negociación de la CCI o del pago directo al proveedor (PDP).

Garantías:

BANCOMEXT no otorga ningún tipo de garantías, por lo que el banco absorbe el 100% del riesgo.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Comisiones:

De apertura y las relativas a la C.C.I.

Instrumentación:

- Pagaré y Carta de Instrucciones.
- Establecimiento de una CCI.
- Formatos correspondientes requeridos por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Es un crédito blando.
 - * Puede importar equipo apoyado en el compromiso de liquidación al vendedor hecho por el banco.
- Para el Banco:
 - * Apoya a su cliente en la importación de equipo siendo una buena fuente de ingresos vía comisiones.

Desventajas:

- Para el cliente:
 - * Desembolso por comisiones.
 - * Dificultad en su instrumentación.
- Para el Banco:
 - * No obtiene ningún tipo de garantía por parte de BANCOMEXT, por lo que absorbe el 100% del riesgo.
 - * Dificultad en su instrumentación.

27) Importación de Productos Básicos (CCC/EDC)

Destino:

Adquisición de productos básicos de E.U.A. y Canadá, a través de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (C.C.C.) y la Export Development Corporation (E.D.C.).

Sujetos de Crédito:

Empresas importadoras de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT.

Monto:

Hasta el 100% de los requerimientos de la empresa, con operaciones mínimas de 100 dólares y embarques de 50 mil o su equivalente en moneda nacional financiando hasta el 100% del valor Libre a Bordo (LAB).

Plazo:

Hasta 180 días a partir de la negociación de la C.C.I.

Garantías:

C.C.C. Y E.D.C.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Comisiones:

Por apertura y las relativas a la C.C.I.

Instrumentación:

- Pagare y Carta de Instrucciones.
- Establecimiento de una C.C.I.
- Formatos correspondientes requeridos por BANCOMEXT.

Ventajas:

- Para el cliente:
 - * Es un crédito blando.
 - * Puede importar productos básicos apoyado en el compromiso de liquidación al vendedor hecho por el banco.
- Para el Banco:
 - * Apoya a su cliente en la importación de productos básicos siendo una buena fuente de ingresos vía comisiones.

Desventajas:

- Para el cliente: * Desembolso por comisiones.
 * Dificultad en su instrumentación.

- Para el Banco: * No recibe ningún tipo de garantías por parte de BANCOMEXT,
 por lo que absorbe el 100% del riesgo.

Anexos requeridos:

- Esquemas de Tasas.
- Sectores Apoyables por BANCOMEXT.
- Formatos requeridos por BANCOMEXT.

4.2. Características de cada Tipo de Fondo.

Recursos Propios.

Son aquellos recursos que la Tesorería del Banco se hace allegar por la Captación Bancaria Tradicional ya sea en Moneda Nacional, Dólares y la Divisa de cualquier otro país.

Recursos Ajenos.

Son aquellos obtenidos de BANCOMEXT, NACIONAL FINANCIERA, y Bancos Corresponsales en el Extranjero.

Por lo que respecta a estos recursos, los obtenidos de BANCOMEXT fueron descritos en el inciso anterior, y en cuanto a los de Nacional Financiera, a continuación se detalla el programa general de Fondos de Fomento:

Destino:

Financiar la creación, desarrollo y modernización de empresas eficientes.

Sujetos de Crédito:

Personas físicas o morales dedicadas a alguna actividad empresarial.

Prioridades:

- Incremento en la competitividad de la planta industrial.
- Creación de fuentes permanentes de empleo productivo.
- Aumento de la oferta de bienes y servicios.
- Reordenar la distribución geográfica de la actividad industrial.
- Reducción de los efectos contaminantes.
- Fortalecimiento de la investigación y desarrollo tecnológico.

Tipo de Crédito:

Simple, Habilitación o Avío, Refaccionario (equipo e instalaciones físicas) e Hipotecario industrial.

Montos Máximos:

Hasta 2.5 millones de dólares o su equivalente en Moneda Nacional para Capital de Trabajo y hasta 15 millones de dólares o su equivalente en M.N. para equipamiento e instalaciones físicas.

Participación de recursos del Costo Total del Proyecto:

Acreditado del 0 al 20%
Banco del 0 al 20 y 50%
Nafin del 50 al 100%.

* En reestructuración de pasivos bancarios y de proveedores.

Tasa:

Costo del dinero + Diferencial.

Plazo:

De 1 hasta 13 años.

Gracia:

De 1 a 3 años en el capital.

Moneda:

Moneda Nacional, Dólares o bien, la moneda del país de origen en Líneas Globales.

Programas:

- Programa de Apoyo Financiero a la micro y pequeña empresa (PROMYP antes FOGAIN).
- Programa de Modernización de Comercio de Productos Básicos y de Consumo Generalizado (FIDEC).
- Programa de Financiamiento a las Actividades Turísticas (FONATUR).
- Fideicomisos de Fomento Minera (FIFOMIN).
- Programas de Modernización (Antes FONEI, PROBICAP y PROFIRI).
- Programas de Desarrollo Tecnológico.

- Programas de Infraestructura Industrial.
- Programas de Mejoramiento del Medio Ambiente.
- Programas de Estudios y Asesorías.
- Programas de Líneas Globales.

Para finalizar los recursos obtenidos de los Bancos Corresponsales en el Extranjero, se obtienen vía líneas de crédito adquiridas por el Banco con dichos Bancos Corresponsales.

4.3. Matriz de Créditos.

MATRIZ DE CREDITOS

TIPO DE CREDITO	DESTINO	PLAZO	INTERESES	GARANTIA	MONEDA	FONDEO
1. QUIROGRAFARIO	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	... 0 ...	M.N.	REC.
			POR ANTICIPADO		USCY	PROPIOS
2. QUIROGRAFARIO CON COLATERAL	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	TITULOS DE CREDITO	M.N.	REC
			POR ANTICIPADO		USCY	PROPIOS
3. DESCUENTO MERCANTIL	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	POR ANTICIPADO	TITULOS DE CREDITO	M.N. USCY	REC. PROPIOS
4. DESCUENTO EN LIBROS	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	POR ANTICIPADO	CUENTAS POR COBRAR	M.N.	REC.
					USCY	PROPIOS
5. PRENDARIO	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	PRENDA	M.N.	REC.
			POR ANTICIPADO		USCY	PROPIOS
6. HABILITACION O AVIO	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	BIENES DE OPERACION	M.N.	REC.PROP.
		LARGO	POR ANTICIPADO		USCY	FONDOS
7. REFACCIONARIO	ACTIVO FIJO	LARGO	AL VENCIMIENTO	ACTIVO FIJO	M.N.	REC.PROP.
			POR ANTICIPADO		USCY	FONDOS
8. SIMPLE	VARIOS	CORTO	AL VENCIMIENTO	HIPOTECA S/UNID.	M.N.	REC.PROP.
		LARGO	POR ANTICIPADO	IND. U OTRAS	USCY	FONDOS
9. PLAN PISO	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	FACTURAS	M.N.	REC.
			POR ANTICIPADO			PROPIOS
10. PLAN VENTAS	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	CESION EN PRENDA	M.N.	REC.
			POR ANTICIPADO			PROPIOS
11. HIPOTECARIO INDUSTRIAL GANADERO Y AGRICOLA	ACTIVO FIJO CONS. DE PAS.	LARGO	AL VENCIMIENTO	HIPOTECA S/ EL INMUEBLE	M.N.	REC.
			POR ANTICIPADO			PROPIOS
12. VIVIENDA	VIVIENDA	LARGO	AL VENCIMIENTO	HIPOTECA	M.N.	REC.
			POR ANTICIPADO			PROPIOS
13. CREDITO EN CUENTA CORRIENTA	EVITAR POS. SOBREGIROS	CORTO	AL VENCIMIENTO	... 0 ...	M.N.	REC. PROPIOS
14. CREDITO POR AVAL	AVALAR UNA IMPORTACION	CORTO	AL VENCIMIENTO	EL BIEN IMPORTADO	M.N.	REC.
		LARGO				PROPIOS
15. REMESAS S/ EL PAIS	CAPITAL DE TRABAJO	VISTA	... 0 0 ...	M.N.	REC. PROPIOS

MATRIZ DE CREDITOS

TIPO DE CREDITO	DESTINO	PLAZO	INTERESES	GARANTIA	MONEDA	FONDEO
16.- REMESAS S/ EL EXTRANJERO	CAPITAL DE TRABAJO	VISTA	--- 0 ---	--- 0 ---	DIVISAS EXTS.	REC. PROPIOS
17.- TARJETA DE CREDITO	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	--- 0 ---	--- 0 ---	M.N. USCY	REC. PROPIOS
18.- CREDITOS COMERCIALES DOMESTICOS	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	--- 0 ---	MERCANCIA	M.N.	REC. PROPIOS
19.- CREDITOS COMERCIALES DE IMPORTACION	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	--- 0 ---	MERCANCIA	M.N. USCY	REC. PROP. REC. AJENOS
20.- REFINANCIAMIENTO DE CREDITOS COMERCIALES	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO POR ANTICIPADO	MERCANCIA	M.N. USCY	REC. PROP. REC. AJENOS
21.- EXPORTA	PRODUCCION	CORTO	AL VENCIMIENTO	BANCOMEXT	M.N. USCY	REC. PROP. BCOS. EXT.
22.- CAPTA	CARTERA DE EXPORTACION	CORTO	AL VENCIMIENTO	--- 0 ---	USCY	REC. PROP. BCOS. EXT.
23.- VEXPO	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	--- 0 ---	USCY	BANCOMEXT BCOS. EXT.
24.- PROFIME	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	POR ANTICIPADO	--- 0 ---	M.N. USCY	BANCOMEXT
25.- VENEXI	CAPITAL DE TRABAJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	--- 0 ---	M.N. USCY	BANCOMEXT BCOS. EXT.
26.- LINEAS GLOBALES	ACTIVO FIJO	CORTO	AL VENCIMIENTO	--- 0 ---	M.N. USCY	BANCOS DEL EXTRANJERO
27 (A). PROGRAMA CCC	IMPORTACIONES AGRICOLAS	CORTO	AL VENCIMIENTO	--- 0 ---	M.N. USCY	BANCOMEXT BCOS. EXT.
27 (B). PROGRAMA EDC	IMPORTACION DE BIENES	CORTO	AL VENCIMIENTO	--- 0 ---	M.N. USCY	BANCOS DEL EXTRANJERO

MATRIZ DE CREDITOS POR CUENTA FINANCIADA

CUENTA:	TIPO DE CREDITO:
CAJA	CREDITO EN CUANTA CORRIENTE
	REMESAS SOBRE EL PAIS
	REMESAS SOBRE EL EXTRANJERO
CUENTAS POR COBRAR	QUIROGRAFARIO
	QUIROGRAFARIO CON COLATERAL
	DESCUENTO MERCANTIL
	DESCUENTO EN LIBROS
	PRENDARIO
	SIMPLE
	CREDITO POR AVAL
	VEXPO
	PROFIME
	EXPORTA
	VENEXI
	CAPTA
	INVENTARIOS
QUIROGRAFARIO CON COLATERAL	
PRENDARIO	
HABILITACION O AVIO	
SIMPLE	
PLAN PISO	
PLAN VENTAS	
CREDITO POR AVAL	
CREDITOS COMERCIALES DOMESTICOS	
CREDITOS COMERCIALES INTERNACIONALES	
REFINANCIAMIENTOS DE CREDITO COMERCIALES	
PROGRAMA CCC	
PROGRAMA EDC	
ACTIVO FIJO	
	SIMPLE
	HIPOTECARIO INDUSTRIAL GANADERO Y AGRICOLA
	VIVIENDA
	LINEAS GLOBALES

4.4. Matriz de Créditos por Cuenta Financada

5. Importancia en la Toma de Decisiones de Crédito.

Para el operador de crédito el conocimiento de las técnicas básicas para el análisis de crédito es una de las herramientas mas 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 previo análisis profundo que pueda estar apoyado inclusive por la asesoría de especialistas.

El operador de crédito debe concientizarse 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 un menoscabo, a la utilidad esperada sino que, al perderse también el capital del mismo, dicha pérdida anula las utilidades generadas por otros créditos.

II. ANALISIS CUALITATIVO

1. Objetivo

El objetivo del análisis es determinar la información necesaria 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 contribuyan a conformar una visión clara y completa del sujeto de crédito y su contexto.

Los aspectos mas importantes son:

- A) Antecedentes (objetivo de la solicitud)
- B) Medio Ambiente Externo y sus Factores.
- C) La organización y sus Factores Internos.
- D) El Mercado en el que opera la Empresa.
- E) Evaluación del Riesgo del Sector al que pertenece la Empresa, así como el impacto del Tratado de Libre Comercio sobre la misma.

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 y presentarse en forma integral y sistemáticamente, no por ello se pretende ser exhaustivo, sino mas 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 lo bien y completo que se encuentre estructurado el análisis, conteniendo todos aquellos aspectos que contribuyan a la correcta evaluación del riesgo.

La cantidad y calidad de la información será útil para:

- El Análisis:

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, así como en sus causas y efectos.

- La Evaluación:

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

- El Riesgo:

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

- La Decisión:

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

2. Variables de Análisis.

- Antecedentes:

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

1) Antecedentes Generales:

- Quien solicita (cliente o Prospecto).
- Que solicita (Productos y/o servicios).
- Porque solicita (Necesidades Financieras).
- Para que lo solicita (Destino o Aplicación).
- Cuando (Tiempo - Plazo).
- Donde (Lugar).
- Como (Condiciones).

2) Antecedentes Bancarios:

- Experiencia Bancaria.
- Relaciones con el Banco.
- Productos y Servicios que usan.
- Créditos Vigentes.
- Condiciones de autorización y de última revisión.

3) Requerimientos Financieros:

- Hechos o circunstancias que originan la petición.
- Monto necesario y/o requerido.
- Condiciones de tiempo, ministración, pago intereses, etc.
- Garantías.
- Compromisos.

4) Planes Generales y/o específicos a:

- Corto plazo.
- Mediano plazo.
- Largo plazo.
- Giro y Organización:

Para este aspecto debemos considerar los dos puntos siguientes:

1) Medio Ambiente Externo y sus Factores.

En este punto se deben considerar los siguientes aspectos o 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.

Políticos:

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, Grados 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, servicios, etc.) y la base tecnológica de conocimientos. También 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.

2) La Organización y sus Factores Internos:

Accionistas:

Constitución, fundación, consejo y presidente; nombre, 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 participan en la administración de la empresa. Conocer la tendencia 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, etc.), continuidad.

Funciones de los principales ejecutivos, identificación de hombres clave en especial, el que administra las finanzas por ejemplo, resultados de la administración y riesgo empresarial.

Dentro de este concepto lo importante es determinar cual es el tipo de administración que se viene manejando, si depende de un solo hombre, si ha tenido buenos resultados en ejercicios anteriores, etc., dentro de los principales conceptos a evaluar dentro de este rubro son los siguientes:

i) Administración Adecuada:

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

ii) Cambios Importantes en la Administración:

Movimientos de hombres clave con facultades para la toma de decisiones
Dependencia de un solo hombre, sin segundas manos.
En proceso de Fusión o Cambio de Propietario.

iii) Deficiencia en su Administración:

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

Inadecuada Cobertura de Seguros de Daños

Gerencia de Finanzas y Contabilidad débil y con falta de capacidad para obtener los recursos de terceros en condiciones óptimas para la empresa en tiempo y oportunidad, y así asignarlos adecuadamente dentro de las prioridades de la misma empresa.

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

Posición no competitiva derivada de una administración deficiente.

Función de producción deficiente, comportamiento errático de los costos y/o tecnologías obsoletas.

Suspensión de crédito por parte de sus proveedores.

Opinión de Auditores externos con reserva grave.

Mercado:

Determinado por el/los productos y/o servicios; sus precios, su distribución, promoción y publicidad; sus consumidores o clientes, locales, regionales, nacionales o extranjeras; 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 ciclicidad, 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 en:

- Prosperidad
- Recesión
- Depresión
- Recuperación

Aquí se deberá de considerar los aspectos básicos de la oferta y demanda del producto de que se trate, así como de la actividad específica de la empresa evaluada, sus proveedores, sus alternativas, sus planes de comercialización, etc., dentro de este rubro los principales aspectos son los siguientes:

- i) Aceptación de sus productos.
- ii) Exceso de dependencia de un solo cliente o proveedor.
- iii) Deterioro del ritmo de la actividad en que opera el acreditado.
- iv) Afectación de su posición competitiva por desplazamiento de sus productos en el mercado.

Análisis del Sector:

Para este rubro la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) emite un factor que mide el riesgo de la empresa, el cual se calcula en base al comportamiento de las acciones de la empresa dentro del mercado de valores, este factor es llamado BETA (β) y mientras mas próxima sea su valor a 1.00 representa un menor riesgo.

Cabe señalar que si la empresa no cotiza en Bolsa, su riesgo se calculará en base a la BETA que reporte el sector económico al que pertenezca la empresa el cual se calcula tomando en cuenta las cotizaciones de todas las empresas que cotizan sus acciones y pertenecen a dicho sector

Por otro lado, para este rubro también será importante evaluar las afectaciones que pueda tener la empresa dentro de una Apertura Comercial provocada por el Tratado de Libre Comercio (TLC).

Otro aspecto relevante a evaluar será el de observar si la empresa pudiera estar dentro de un Entorno Desfavorable, dentro del cual se manejará prácticamente la situación Macro-Económica y Micro-Económica de nuestro país, así como las fuerzas naturales y otras que pudieran suceder y que se podrán clasificar de la siguiente manera:

- i) Ninguno
- ii) Cambios en el entorno que no afecten sensiblemente a la empresa.
- iii) Cambios en la situación política o económica del país y/o imponderables como: Fenómenos meteorológicos que puedan afectar al acreditado.
- iv) Cambios en la situación política o económica internacional y/o imponderables como: Fenómenos meteorológicos que puedan afectar al acreditado.
- v) Incendio, sabotaje y otras situaciones de fuerza mayor, no cubiertas por seguros u otros recursos.

Nota: En todo este apartado deberá 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.

3. Beneficios.

-Un buen análisis, integral y sistemático, conduce a una oportuna y buena decisión.

-Se incrementa la calidad de la Cartera Banerri.

-Se atiende a los criterios de rentabilidad apoyando a un análisis de la situación financiera.

-Permite evaluar la cartera crediticia y así fortalecer la vigencia de los riesgos, realizándose conjuntamente con un buen análisis financiero.

III. ANALISIS CUANTITATIVO

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 de Riesgo.
- Evaluación de Riesgo.
- Calificaciones de Negocio.

La información cuantitativa de un Análisis de Crédito deberá de ser concreta, confiable y actual.

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

En este capítulo se proporcionara la información necesaria para tener un conocimiento amplio y profundo de los estados Financieros de la empresa, lo que permitirá obtener datos relevantes de la situación cuantitativa del acreditado, así como detectar todos y cada uno de los factores importantes en los números de la empresa tanto positivos como negativos.

Permitirá también obtener información oportuna y sobresaliente de la empresa mediante el calculo de las razones financieras mas importantes tanto de Rentabilidad, Aprovechamiento de Activos, Liquidez, Utilización de Pasivos y Apalancamiento.

2. Estados Financieros.

A continuación se presenta una breve descripción de los Estados Financieros: Balance General, Estados de Resultados y Flujo de Fondos, así como una lista de puntos que deben considerarse antes de realizar el Análisis Financiero.

2.1 Balance General.

El Balance General o Estado de Situación Financiera, es el documento que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha determinada, mostrando clara y detalladamente cada una de las propiedades y obligaciones de la empresa, así como el de su capital.

Este documento se divide en tres partes:

i) Activo:

Esta compuesto por todos y cada uno de los derechos y propiedades de la empresa.

ii) Pasivo:

Este representa todas y cada una de las deudas y responsabilidades a cargo de la empresa.

iii) Capital:

Este es la diferencia aritmética entre el Activo y el Pasivo.

Por lo que respecta al Activo, las cuentas pertenecientes a este, se clasifican por su disponibilidad (facilidad de convertir en efectivo el valor de un bien), en Activo Circulante, el cual esta representado por el efectivo u otros Activos que se convertirán en efectivo en un plazo menor a un año o dentro del ciclo operativo, Activo Fijo, que esta compuesto por bienes tangibles con una vida de servicio mayor a un año, y Activo Diferido, el cual considera aquellos bienes que no tienen características físicas.

Dentro de las cuentas mas importantes del Activo se encuentran las siguientes:

- 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, acciones y los bonos negociables. Estos activos pueden ser vendidos fácilmente en caso de ser requerido.

- Documentos por Cobrar:

Las cantidades que se adeudan a la empresa por clientes, empleados, accionistas u otras personas.

- Inventarios:

En una empresa el inventario es la mercancía que se tiene en existencia, este 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 Activos Circulantes, en virtud de que si no se pagasen por adelantado se requeriría el empleo de efectivo en el periodo corriente, por ejemplo, Primas de Seguros, Rentas, Impuestos Pagados por Adelantado, etc.

- Activo Fijo:

Es un activo tangible con una vida de servicio mayor a un año. Aquí se incluirán terrenos, edificios, equipo e instalaciones, los cuales no beneficiaran periodos futuros mediante la depreciación.

- Activo 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 la 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 intangible se llama amortización, aun aquellos activos intangibles que tienen aparentemente una vida indefinida, a menudo se amortizan en un periodo estimado.

Dentro de las cuentas más importantes del Pasivo se encuentran las siguientes:

A Corto Plazo o Circulante:

Son los derechos sobre los activos de la empresa que requieran 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 se incluyen las Cuentas por Pagar, los Documentos por Pagar a Corto Plazo, los Impuestos por Pagar y los Pasivos Acumulados entre otros.

- Documentos por Pagar:

Son una obligación respaldada por una promesa escrita de pago en una fecha futura (pagaré).

- Cuentas por Pagar:

Estas son obligaciones que no tienen respaldo escrito formal de pago y representan todas las compras de crédito de la empresa, (de mercancías, servicios, etc.), cuyo pago no se ha efectuado a la fecha de realización del Estado Financiero.

- Pasivos Acumulados:

Son obligaciones que se pagaran en un futuro próximo, pero que se otorgaron en el año anterior.

A Largo Plazo:

Son obligaciones que se extienden durante un periodo mayor de un año y provienen de los documentos hipotecarios en muchas ocasiones.

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 al pie de los Estados Financieros. Un ejemplo sería un juicio legal pendiente contra la empresa.

Dentro de las cuentas más importantes del Capital se encuentran las siguientes:

El Capital Contable representa los derechos de los accionistas sobre los activos de la empresa.

- Capital Social:

Son las aportaciones reales de los accionistas.

- Utilidades Retenidas:

Son las ganancias obtenidas por la empresa en ejercicios anteriores que son reinvertidas.

- Utilidad del Periodo:

Son las ganancias generadas por la empresa desde el inicio del ejercicio hasta el momento de la realización del Estado Financiero.

Algunos puntos de revisión en el Balance General son las siguientes:

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

2.2 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 del Estado de Resultados que se utiliza es llamado "Analítico"; pero también puede emplearse el formato "Condensado" que simplemente lista por separado todos los conceptos de ingresos y de gastos, y sustraer los gastos de los gastos de los ingresos para determinar la utilidad o pérdida neta.

Dentro de las cuentas mas importantes del Estado de Resultados son las siguientes.

- 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 Ventas:

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 fueron 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 la 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.

- Costo 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 pueden obtenerse de dicho registro de inventarios.

- 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 y se agrupan en:

- Gastos de Venta:

Son los gastos de comercialización, publicidad y la 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 de impuestos y participación de utilidades.

- Cargos que no son de Operación:

Son los gastos que no se originan a través de las operaciones comerciales como por ejemplo: Perdidas en la venta de valores o perdidas en la venta de activos fijos, los intereses pagados representan el cargo no operativo mas importante y la posición monetaria (si la empresa adeuda al final del plazo el valor del dinero genera utilidad y en caso de que le adeuden genera perdida).

- Impuesto Sobre la Renta:

Todas las empresas productivas deben pagar este impuesto (La tasa actual es del 36%).

- Participación de los Trabajadores de las Utilidades:

Todas las empresas reservan el 2% mensual de sus utilidades para la repartición de las mismas.

- Utilidad Neta:

Es el resultado después de considerar los pagos de ISR y PTU.

Algunos de los puntos de revisión en el Estado de Resultados son los siguientes:

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

2.3 Estado de Flujo de Fondos.

El análisis de las causas de las fluctuaciones del capital neto de trabajo es una practica común para incluir en los informes anuales 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 principales Estados Financieros 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 al Balance General y al Estado de Resultados, se llama Estado de Orígenes y Aplicaciones 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.

- Orígenes de los Fondos:

Existen dos orígenes principales de los fondos; el primero y mas importante son las operaciones de la empresa, la venta de los productos de la misma o de los servicios prestados, que 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 que no forman parte de este, las transacciones exclusivas de Capital de Trabajo y las realizadas entre cuentas que no forman parte de este, no afectan al Capital Neto de Trabajo.

- Aplicación de Fondos:

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

Si las operaciones no son productivas, pueden representar 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 hayan perdidas debidas a operaciones, los usos de recursos pueden presentarse en el Estado de Orígenes y Aplicaciones 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 Orígenes y Aplicaciones de Fondos con el cargo de depreciación y con varios orígenes de los fondos, ya que es importantes determinar como se están financiando las adquisiciones del 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 de aplicación, el Capital Neto de Trabajo se aumenta, y cuando se emplean mas 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 Temporadas.
4. Rotación de 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 en las cuentas circulantes, este Estado debe suplementarse con el Estado de Orígenes y Aplicaciones 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 activos fijos.
5. Venta de inversiones a largo plazo.

Las Aplicaciones de Fondos generalmente incluyen:

1. Perdida en la operación.
2. Dividendos.
3. Perdidas extraordinarias no reflejadas en el Estado de Resultados.
4. Retiro de Acciones.
5. Pago de Deudas a largo plazo.
6. Compra de Activos Fijos.
7. Adquisición de inversiones a largo plazo y otros activos que no tienen las características de los activos circulantes.

Algunos de los puntos de revisión en el Estado de Flujo de Fondos son los siguientes:

- Depreciación cargada a Resultados.
- Incluir el Efecto Monetario y UEPS.
- Flujos que no generen fondos.
- Los efectos monetarios de los pasivos.

3. Razones Financieras.

Las razones financieras son un grupo de 14 índices que se utilizan para ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de una empresa.

Para reconocer y analizar mejor estas 14 razones, se dividen en los siguientes 4 grupos de clasificación:

A) Razones de Rentabilidad:

- 1) Margen de Utilidad
- 2) Rendimiento sobre la Inversión
- 3) Rendimiento sobre Capital Contable

B) Razones de Aprovechamiento de los Activos:

- 4) Rotación de Cuentas por Cobrar
- 5) Periodo Promedio de Cobranza
- 6) Rotación de Inventarios
- 7) Rotación de Activos Fijos
- 8) Rotación de Activos Totales

C) Razones de Liquidez:

- 9) Razón Circulante
- 10) Prueba del Acido

D) Razones de Utilización de Pasivos

- 11) Relación de Pasivos a Activos Totales
- 12) Número de veces que se generaron intereses
- 13) Cobertura de Cargos Fijos
- 14) Apalancamiento

El primer grupo de razones, las concernientes a rentabilidad, nos permite conocer si la empresa es capaz de obtener un rendimiento adecuado sobre las ventas, los activos totales y sobre el capital invertido. Muchos de los problemas relacionados con la rentabilidad se

pueden explicar totalmente ó en parte, por la capacidad que tiene la empresa para utilizar de manera apropiada sus recursos. Es por eso que la siguiente categoría de razones se refiere a la utilización de sus activos bajo este encabezado; se mide la velocidad con la cual la empresa esta aprovechando sus cuentas por cobrar, sus inventarios y sus activos fijos, en otras palabras, las razones de utilización de activos indican que tantas veces en el año un empresa vende sus inventarios, cobra la totalidad de sus cuentas de clientes y respecto a sus activos fijos, que tan productivos han sido en términos de generación de ventas.

Las razones comprendidas en la categoría C enfatizan la habilidad que tiene una empresa para pagar sus deudas a corto plazo al vencimiento de estas. Dentro de las razones tipo D, se evalúa la situación general de endeudamiento a la luz de su base de activos, capital y capacidad generadora de utilidades.

Las fórmulas de las razones financieras mencionadas son las siguientes:

1) Margen de Utilidad:

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas}$$

2) Rendimiento sobre la Inversión:

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Activos Totales}$$

3) Rendimiento sobre Capital Contable

$$\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable}$$

4) Rotación de Cuentas por Cobrar:

$$\text{Ventas} / \text{Cuentas por Cobrar}$$

5) Periodo Promedio de Cobranza:

$$\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas Diarias Promedio a Crédito}$$

6) Rotación de Inventarios:

$$\text{Ventas} / \text{Inventarios}$$

7) Rotación de Activos Fijos:

$$\text{Ventas} / \text{Activos Fijos}$$

8) Rotación de Activos Totales

$\text{Ventas} / \text{Activos Totales}$

9) Razón Circulante:

$\text{Activos Circulantes} / \text{Pasivos Circulantes}$

10) Prueba del Acido:

$(\text{Activos Circulantes} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivos Circulantes}$

11) Razón de Pasivos a Activos Totales:

$\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$

12) Número de veces que se generaron intereses:

$\text{Utilidades antes de Intereses e Impuestos} / \text{Intereses}$

13) Cobertura de Cargos Fijos:

$\text{Utilidad antes de Cargos Fijos e Impuestos} / \text{Cargos Fijos}$

14) Apalancamiento:

$\text{Pasivo Total} / \text{Capital Contable}$

De las razones anteriores las más utilizadas e incluidas en los estados financieros del análisis son: Productividad del Capital Contable, Productividad de la inversión total, Liquidez y Apalancamiento.

4. Variables de Análisis.

Un buen Análisis Cuantitativo estará fundamentado en un amplio conocimiento de los cambios sufridos por las principales Variables de Análisis, las cuales son:

Ventas:

Las ventas son la principal fuente de ingresos de la empresa por la actividad propia del negocio, cuyos principales puntos de observación son los siguientes:

1. El crecimiento de las ventas, el cual puede estar motivado por un volumen superior o por una alza de precios.

2. El aumento que se debe determinar por una tendencia normal o por estacionalidad.

3. La Estacionalidad, si la empresa es cíclica, este ciclo debe estar perfectamente determinado por los ejercicios anteriores.

4. Crecimiento de las ventas en una empresa consolidada, comparara el margen con respecto al mercado.

5. Crecimiento de las ventas en una empresa en desarrollo, se debe observar si se encuentra por encima o por debajo de su punto de equilibrio.

6. Descuentos y Devoluciones de Ventas Brutas, monitorear si su tendencia es hacia la alza o a la baja.

7. Los Gastos de Ventas deben presentar importes relacionados con las ventas.

Utilidad:

Son las ganancias obtenidas por la empresa durante un periodo determinado, y cuyos principales puntos a observar son:

1. El movimiento de la utilidad Bruta, que puede ser a la alza debiendo ser resultado de un incremento en ventas o un descenso en sus costos de ventas; o a la baja que estará basado en un decremento de sus ventas o un aumento en sus costos.

2. Las causas del movimiento a la alza o a la baja del Costo de Ventas.

3. La proporción del crecimiento o reducción de los Gastos de Ventas y Administración con respecto al crecimiento o reducción de las ventas.

4. Utilidad o pérdida de los efectos cambiarios.

5. Intereses, estos pueden ser ingresos y sus movimientos deberán presentar importes proporcionados a los movimientos de sus inversiones; también pueden egresos y estar proporcionados a sus pasivos.

6. Utilidad o pérdida por Efectos Monetarios.

7. Utilidad o pérdida por ventas de activos.

8. Declaración de impuestos (ISR) y Reparto de utilidades (PTU).

9. El Resultado Neto deberá incluir los 8 puntos anteriores.

Liquidez:

Los puntos principales a observar en este rubro son los siguientes:

1. Índices de Liquidez, cuando estos son mayores o iguales a uno son buenos y menores a uno son bajos.
2. La capacidad de generación operativa (Sobrante o Faltante Operativo).
3. Los efectos provocados por los incrementos o disminuciones de Inventarios y Cuentas por Cobrar, así como la obsolescencia de los inventarios y la antigüedad de las cuentas por cobrar.
4. Los efectos provocados por los incrementos o disminuciones en sus Proveedores y Otras Cuentas por Cobrar.
5. Los efectos de estacionalidad en su Capital de Trabajo Transitorio, así como un sano Capital de Trabajo Permanente.
6. La Capacidad de Pago, el cual se dará por utilidades para créditos a largo plazo y por flujo de fondos para créditos a corto plazo.

Capital:

Los puntos principales a observar en este rubro son los siguientes:

1. El Apalancamiento, un bajo apalancamiento debe ser menor a uno y un apalancamiento elevado importa índices mayores a la unidad; es importante monitorear sus movimientos durante todos sus ejercicios y realizar una comparación entre ellos.
2. El Capital Social, observar las fuentes que incrementan de manera real este rubro (no contemplar efectos de actualización), así como la capitalización de partidas contables.
3. El decreto de pago de Dividendos.

5. Beneficios.

Un profundo y objetivo Análisis Cuantitativo permitirá obtener los siguientes 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 negociación con el cliente y administración del Crédito.

IV. ESTUDIO DE CREDITO

En este capítulo se han considerado los diferentes elementos que facilitaran la identificación de la estructura y modalidades que se muestran en un Estudio de Crédito.

1. Objetivo.

La realización de un Estudio de Crédito tiene por objeto la obtención de los siguientes puntos:

1. Conocer al Acreditado.
2. Detectar los puntos fuertes y débiles del mismo.
3. Determinar si las líneas solicitadas son adecuadas.
4. Evaluar el riesgo.

2. Componentes.

En este rubro se determinan los elementos que integran al Estudio de Crédito.

2.1. Solicitud de Crédito.

Esta Solicitud es llamada Carátula; la cual debe incluir los siguientes datos de la empresa:

1. Razón Social.
2. Domicilio.
3. Registro Federal de Causantes.
4. Fecha de Constitución y duración de la Sociedad.
5. Socios Principales.
6. Empresas Relacionadas.

Así como las líneas de crédito y los montos solicitados y la fecha de vencimiento de la solicitud.

2.2. Hoja de Términos y Condiciones.

Es el documento que detalla las condiciones específicas de cada crédito, por ejemplo: Tipo de crédito, destino, monto, plazo, tasa, comisiones, garantías, mecánica operativa, etc.

2.3. Justificación de Crédito.

2.3.1. Análisis Cualitativo.

En esta parte del Estudio de Crédito se deberán incluir todos y cada uno de los comentarios, resultado de analizar a profundidad las variables de análisis mencionadas en el capítulo III de este trabajo.

2.3.2. Análisis Cuantitativo.

Al igual que en el Análisis Cualitativo, en el Análisis Cuantitativo se deben incluir los comentarios, resultado de analizar a profundidad las variables de análisis mencionadas en el capítulo IV de este trabajo, además analizar las proyecciones financieras de la empresa.

2.4. Otros.

2.4.1. Estados Financieros Históricos y Projectados.

Para la confirmación del Análisis Cuantitativo de la empresa, se deben incluir Estados Financieros Históricos de la empresa, que estarán integradas por 3 periodos, los últimos dos periodos a diciembre, los cuales deben estar auditados y dictaminados y el Estado Financiero interno más reciente, los Estados Financieros a anexar son el Balance General, el Estado de Resultados, el Estado de Flujo de Fondos y las Razones Financieras más importantes.

Por otro lado, en el caso de que la empresa requiera de una línea de Crédito a Largo Plazo, se deberán incluir además de los Estados Financieros Históricos, Estados Financieros Projectados de los años en los que estará vigente dicho Crédito.

2.4.2. Relaciones Analíticas.

Las Relaciones Analíticas son el desglose de los importes que integran el monto de las cuentas más importantes de los Estados Financieros.

Estas Relaciones Analíticas deberán ser de las cuentas que integran los Estados Financieros internos que presente la empresa.

Dentro de las principales cuentas que requieren de presentar su Relación Analítica se encuentran las siguientes:

- Activo:

1. Cuentas por Cobrar.
2. Otras Cuentas por Cobrar.
3. Otros Activos.

- Pasivo:

1. Bancos Corto Plazo.
2. Proveedores.
3. Acreedores Diversos
4. Bancos Largo Plazo.
5. Otros Pasivos.

2.4.3. Comentarios.

En esta parte del estudio se incluirán las conclusiones resultado del Estudio de Crédito, así como las recomendaciones que proporcione el realizar el organismo resolutor de crédito, con el fin de facilitar la decisión en el otorgamiento de Crédito.

V. APLICACIONES

En este capítulo se presentan dos casos reales de solicitudes de crédito por parte de empresas con sede de operaciones en México.

1.- Arrendadora, S.A. de C.V.

La empresa solicita a la institución de crédito (Banco, S.A.) una línea de crédito para financiar sus operaciones de arrendamiento.

Anexo a la solicitud la empresa envía:

- Estados Financieros Dictaminados a diciembre de 1992 y 1993.
- Estados Financieros Internos y Relaciones Analíticas de sus cuentas mas importantes a abril de 1994.
- Una breve historia de la empresa y los puntos mas destacados de su operación.

Los pasos a seguir para la realización del Estudio de Crédito son los siguientes:

- Análisis Cualitativo.

En esta parte se detectaran los aspectos cualitativos mas importantes de la empresa de acuerdo a las variables mencionadas en el capítulo III, para ser integrados posteriormente al Estudio de Crédito.

a) Antecedentes:

- ¿Quién solicita? Arrendadora, S.A. de C.V.
- ¿Quién es? Arrendadora Financiera del Grupo Financiero, S.A. de C.V.
- ¿Qué solicita? Línea de créditos directos por N\$100'000,000.
- ¿Para qué solicita? Financiar sus operaciones de Arrendamiento.

b) Giro y Organización.

- ¿Giro? Arrendamiento Financiero.
- ¿Con qué fin? Cubrir las necesidades particulares de crédito para la adquisición de equipo industrial, computación, transporte etc.

-¿Cuándo fue fundada? 15 de abril de 1965

-¿Bajo qué nombre? Arrendamiento de Equipo, S.A. de C.V.

-¿Ha cambiado de nombre? Si

-¿En cuántas ocasiones? 2

-¿En qué año y a que denominación? En 1966 al de Se Arrenda Equipo, S.A. de C.V. y en 1992 al que actualmente ostenta.

-¿Quiénes son sus principales funcionarios?

Alberto Pérez	Director General
Alejandro Gómez	Director de Promoción
Juan González	Dir. de Análisis de Riesgo
Carlos Cortés	Dir. de Admon. de Operaciones
Mario López	Director de Contraloría

-¿Experiencia del Director General y su equipo? El Director General cuenta con gran experiencia en el ramo. Su equipo cuenta también con una vasta experiencia y gran trayectoria en el medio.

c) Mercado.

- ¿Cuándo inicia el mercado del arrendamiento? Como arrendamiento financiero, se inicia en México en el año de 1961, a lo largo del final de la década de los 80's y principios de los 90's, ha presentado un crecimiento inesperado. debido a la recuperación económica del país. Este crecimiento del país, requiere en mayores cantidades de recursos financieros para empresas publicas y privadas, creando necesidades de que las mismas se adecuen a la diversidad de mercados para crecer, lo cual es el objetivo de Arrendadora, S.A. de C.V. para los próximos años.

- ¿Cuáles son las principales arrendadora financieras en México?

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. Bancomer | 6. Unión |
| 2. Internacional | 7. Atlas |
| 3. Banamex | 8. Somex |
| 4. Serfin | 9. Comermex |
| 5. Monterrey | 10. Prime |

- ¿Cuál es el mercado que atacan estas arrendadoras? El mercado corporativo, empresarial y comercial y, principalmente en los sectores de comercio, industria y de la construcción.

d) Análisis del Sector.

-¿Cómo es el riesgo del sector, medido por su beta? No se cuenta con los datos necesarios que determinen el riesgo de la empresa y del sector, ya que solo se cuenta con información de grupos que cotizan en bolsa y no en lo individual.

-¿Cómo afecta la apertura comercial y financiera a la empresa? No se prevén afectaciones en su operación en los próximos años, ya que las etapas de apertura en este ramo será muy paulatina.

-¿Cómo se ha presentado y se presentara el desarrollo del sector? Al concluir 1993, el numero de empresas creció el 12% llegando a 53 esperando llegar a 60 en 1994, existiendo varias solicitudes de autorización. El 85% de la cartera total se encontraba en manos de empresas ligadas a algún Banco, el 9% a las pertenecientes a Grupos Financieros s/Banco y el 6% a empresas independientes.

- Análisis Cuantitativo.

En esta parte se determinaran los aspectos cuantitativos mas importantes de la empresa de acuerdo a las variables mencionadas en el capítulo IV, para ser integrados en el Estudio de Crédito.

a) Ventas (Ingresos para empresas del Sector Financiero).

-¿Cómo ha sido la tendencia de sus ingresos? A la alza.

-¿Porqué? Motivado por la sinergia de pertenecer a un Grupo Financiero y por la especialización de su operación.

-¿Cuáles son los comentarios de su cartera de clientes? Importa N\$565'933,000.00 a abril de 1994, con lo que obtuvo ingresos por N\$49'120,000.00 teniendo una participación en el mercado de aproximadamente el 3.0% según la A.M.A.F. (Asociación Mexicana de Arrendadoras Financieras).

b) Utilidad.

-¿Cómo es la tendencia de la utilidad bruta? A la baja de diciembre 1993 a abril 1994.

-¿Porqué? Debido a que sus costos financieros se han incrementado en el mismo periodo del 76% al 79% del total de sus ingresos.

- ¿Porqué se incrementan los costos? Por que durante el primer cuatrimestre del año el mercado experimento un alza en las tasas de interés.

- ¿Cómo es la tendencia de la utilidad de operación? A la alza de diciembre 1993 a abril 1994.

- ¿Porqué? Debido a que sus gastos de promoción y administración se han reducido del 17% al 12% en el mismo periodo.

- ¿A qué se debe la reducción? A que han reducido su fuerza de ventas de 15 a 10 promotores, por lo que se eliminaron los sueldos y comisiones.

- ¿Cómo es la tendencia de la utilidad neta? A la alza de diciembre de 1993 a abril de 1994.

- ¿Porqué? Motivado por el incremento de la utilidad de operación que fue superior al decremento de la utilidad bruta.

e) Liquidez.

- ¿Cómo son sus índices de liquidez? Menores a la unidad.

- ¿Cómo es su flujo operativo? Presenta un sobrante motivado por el incremento en su fondeo a corto plazo.

- ¿Cómo es su flujo en el periodo? Presenta un faltante motivado por un incremento en su cartera a corto plazo, la cual se encuentra financiada a corto plazo.

- ¿Qué porcentaje de Cartera Vencida presenta? El 2.94% de su cartera total vs. 7.88% del mercado, a abril de 1994.

d) Capital.

- ¿Cumplen con lo requerido por la S.H.C.P.? Si.

- ¿Retienen utilidades? Si el 95%

- ¿Cómo es el apalancamiento de la empresa? Sus índices son superiores a 16 veces sin embargo, se encuentran por debajo de lo permitido por las autoridades, lo cual es de aproximadamente de 25 veces.

e) Comentarios.

- Por su situación financiera, la empresa representa un riesgo razonable para el Banco.

- Su crecimiento tiene bases sólidas.

- Buen nivel de dirección.

- Se obtendrá presencia con un Grupo Financiero importante.

Ya se cuenta con las partes cualitativas y cuantitativas; por lo que ahora se conformara el Estudio de Crédito que el Ejecutivo de Cuenta de Banco, S.A. presentará ante el organismo resolutor de la institución para la autorización de la línea de crédito:

Solicitud - Autorización de Crédito

BANCO

Nombre o Razón Social: ARRENDADORA, S.A. DE C.V.

Reg. Fed. de Cont: AHR-920812-XYZ

Domicilio: REFORMA 346 COL. JUANEZ

Sede de Actividades: México, D.F.

No. de Cuenta de Cheques: PROSPECTO

Presentado por:
EJECUTIVO DE CUENTA

Cifras monetarias en Miles N\$		Principales Socios		Empresas Afiliadas o relacionadas	
Cajón CARTERA LIBRE		GRUPO FINANCIERO	99.90%		
Actividad ARRENDAMIENTO FINANCIERO		S.A. DE C.V.			
		OTROS	0.01%		
		TOTAL	100.00%		
Fecha de Const. 1965	Cliete desde: PROSP.	Duración de la sociedad 99 AÑOS	Capital mínimo fijo N\$9,000	Cap. Soc. Pag. o Patrim. N\$9,000	
Crédito		Actual	Solicitado	Tasa	
1) PRENDARIO		N\$200,000		
2) CREDITO EN CUENTA CORRIENTE		N\$100		
3) REMESAS		N\$100		
TOTAL		N\$200,200		
Condiciones					
VER HOJA DE TERMINOS Y CONDICIONES					
Visado por: SUPERVISOR		Aut. Com. Funcionarios		Aut. Com. de Consejo	
				Fecha de Vto JUNIO 1965	
Día	Mes	Año	Día	Mes	Año

Hoja de Términos y Condiciones

- 1) Tipo de Crédito:** Prendario
- Monto:** N\$200 millones.
- Destino:** Financiar su Cartera de Clientes.
- Plazo:** Operaciones a 30, 60 y 90 días.
- Tasa:** Mercado.
- Comisión:** 0.01% por disposición.
- Garantía:** Prenda sobre Crédito en Libros a elección de Banco, S.A. en proporción de 1.25 a 1.00.
- Mecánica Operativa:** Mediante contrato ratificado ante Corredor Público, Arrendadora, S.A. de C.V. constituirá prenda sobre Crédito en Libros a favor de Banco, S.A., que se identificara con un listado anexo en cada operación.
- 2) Tipo de Crédito:** Crédito en Cuenta Corriente.
- Monto:** N\$100 mil.
- Destino:** Financiar necesidades eventuales de Tesorería.
- Tasa:** Política.
- Instrumento:** Contrato por 6 meses, renovable por otro periodo igual.
- Comisión:** 2.5% semestral.
- 3) Tipo de Crédito:** Remesas.
- Monto:** N\$100 mil.
- Destino:** Agilizar su cobranza foránea.
- Comisión:** 6.5 al millar

Justificación de Crédito

Antecedentes:

Arrendadora, S.A. de C.V., es una empresa perteneciente al Grupo Financiero GF., encargada de las operaciones de Arrendamiento Financiero; que por este conducto nos solicita una Línea de Créditos Prendarios por N\$100'000.000.00 para financiar sus operaciones de Arrendamiento.

Giro y Organización:

Arrendadora, S.A. de C.V., se dedica al arrendamiento financiero para responder a las necesidades particulares de crédito para la adquisición de equipo industrial, de computo, de transporte, etc.

La empresa fué fundada el 15 de abril de 1965, bajo el nombre de Arrendamiento de Equipo, S.A. de C.V., en 1966 cambia su razón social al de Se Arrenda Equipo, S.A. de C.V. y finalmente en 1992 adquiere la denominación que actualmente ostenta.

Los principales funcionarios de Arrendadora, S.A. de C.V. son:

NOMBRE	PUESTO
Albero Pérez	Director General
Alejandro Gómez	Director de Promoción
Juan González	Dir. de Análisis de Riesgo
Carlos Cortés	Dir. de Admon. de Operaciones
Mario López	Director de Contraloría

El Director General Alberto Pérez es una persona con gran experiencia dentro de este sector, además de contar con un equipo de gente con una excelente y amplia trayectoria en el medio.

Merado:

El Arrendamiento Financiero como tal, se inició en México en el año de 1961, pero a lo largo de la década pasada y principios de la presente ha presentado un crecimiento inesperado, motivado en parte por la recuperación económica del país.

Dicho crecimiento que se registra en el país, ha venido requiriendo de mayores cantidades de recursos financieros por parte de las empresas públicas y privadas, lo cual crea la necesidad de que las mismas acudan a los diferentes mercados en busca de dichos recursos para lograr su propio crecimiento, siendo ahí donde esta Arrendadora

proyecta su desarrollo y crecimiento para los próximos años, enfocado a resolver las complejas necesidades que plantea el crecimiento del país.

Ya en la actualidad, participan un total de 53 empresas dedicadas a esta actividad, donde los primeros sitios son ocupados por las siguientes arrendadoras:

- | | |
|------------------|-------------|
| 1. Bancomer | 6. Unión |
| 2. Internacional | 7. Atlas |
| 3. Banamex | 8. Somex |
| 4. Serfin | 9. Comermex |
| 5. Monterrey | 10. Prime |

El mercado al cual ha atendido esta arrendadora, ha sido principalmente el corporativo, el empresarial y el comercial dentro de los sectores del Comercio, la Industria y la Construcción.

Análisis de Sector:

Por lo que respecta a este rubro, no se cuenta con los datos necesarios para determinar el riesgo del sector dado que solamente se cuenta con diversos grupos de empresas que cotizan en bolsa y que tienen una empresa de arrendamiento, pero no lo hay en la individual, ya que la información no es comparable.

En cuanto a la Apertura Comercial y Financiera del país, no prevén afectaciones en su operación en los próximos años, ya que la apertura de empresas de arrendamiento será de un solo periodo de inicio con el 10% finalizando con el 20%, teniendo una apertura total después del año 2000.

Al concluir 1993, el número de empresas creció el 12% llegando a 53 esperando llegar a 60 en 1994, ya que a la fecha existen varias solicitudes de autorización para la constitución de empresas de este giro.

El 85% de la cartera total al mes de marzo se encontraba en manos de empresas ligadas a algún Banco, el 9% las pertenecientes a Grupos Financieros sin Banco y el restante 6% en las independientes.

Situación Financiera:

Se analizaron estados financieros dictaminados por el despacho Contadores, S.C. a diciembre de 1992 y 1993 los cuales no presentan salvedad alguna, así como la información financiera interna a abril de 1994, de los que se desprende lo siguientes:

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Ingresos:

Debido a las sinergias que representa pertenecer a uno de los principales Grupos Financieros del mercado y a una profunda especialización de su operación, Arrendadora, S.A. de C.V., presenta importantes crecimientos en su promedio mensual de ingresos.

Por lo que respecta a su cartera de clientes, esta reporta a abril de 1994 un monto de N\$565'933,000 con lo que obtuvo ingresos por N\$49'120,000 teniendo una participación en el mercado de aproximadamente el 3.0% según la A.M.A.F. (Asociación Mexicana de Arrendadora Financieras).

Utilidades:

La utilidad bruta de la empresa, presenta un decremento de diciembre de 1993 a abril de 1994, ya que durante el primer tercio del año el mercado experimento un alza en las tasas de interés, lo que provoco que los costos financieros de la empresa se incrementaran del 76% al 79% del total de sus ingresos en el mismo periodo.

Sin embargo, en el mismo periodo la utilidad de operación de la empresa se incrementa, motivada principalmente por una importante reducción en sus gastos de promoción y administración. esta reducción en sus gastos, se debe a que su fuerza de ventas se redujo de 15 a 10 promotores. lo que provoco la eliminación de sueldos y comisiones de los promotores retirados.

Por lo que respecta a la utilidad neta, esta presenta un crecimiento en su margen del 9% al 11% del total de sus ingresos, de diciembre de 1993 a abril de 1994; este crecimiento se da como resultado de los movimientos antes mencionados.

Liquidez:

Con relación a sus índices de liquidez, en todos los periodos se encuentran por debajo a la unidad, como consecuencia del alto grado de apalancamiento al que tienen que recurrir para poder llevar a cabo su objeto social.

En el flujo de fondos a abril de 1994, presenta un sobrante operativo, el cual es ocasionado principalmente por el incremento en su deuda bancaria a corto plazo, esta situación se revierte al presentar un faltante al final de periodo motivado por un incremento en su cartera a largo plazo, la cual esta financiada a corto plazo.

Con relación a su cartera vencida, esta es del 2.94% de su cartera total al mes de abril de 1994, lo cual muestra que esta muy por debajo del promedio del sector, el cual es de 7.88% en el mismo periodo.

Capital:

La empresa mantiene una sana estructura de capital en los periodos analizados, cumpliendo con lo requerido por la S.H.C.P., cabe destacar que la empresa hará un incremento de su capital a N\$13' millones en el mes de agosto, con la finalidad de fortalecer su operación, además de lo anterior la empresa con la finalidad de mantener solida su estructura de capital, retiene el 95% de sus utilidades.

El apalancamiento de la empresa es acorde al tipo de negocio del que se trata, debido al fuerte endeudamiento en que tienen que incurrir para financiar su cartera, aunque cabe señalar, que está muy por debajo de lo permitido por las autoridades correspondientes para empresas de este giro, que es de aproximadamente de 25 veces.

Conclusiones y Recomendaciones:

- Por su situación financiera, la empresa representa un riesgo razonable para el Banco.

- Se trata de una empresa que esta creciendo con bases solidas.

- Cuenta con gente muy profesional a nivel Directivo de gran trayectoria financiera.

- El Banco podrá tener mayor presencia en uno de los Grupos Financieros más importantes del país.

Por todo lo anterior, solicito la autorización de la presente en los términos señalados.

A T E N T A M E N T E

Ejecutivo de Cuenta

junio de 1994

BANCO, S.A.
ARRENDADORA, S.A.
BALANCE GENERAL

(MILES DE NUEVOS PESOS)

	DIC-92 AUDITADO	PTJE	DIC-93 AUDITADO	PTJE	ABR-94 INTERNO	PTJE
ACTIVO						
CAJA Y VALORES REALIZABLES	1,646	0	6,087	1	79	0
CARTERA ARR.CORTO PLAZO	95,326	27	149,431	27	168,799	27
BIENES ADJ.Y OTRAS INVERSIONES	146	0	146	0	146	0
VALORES GUBERNAMENTALES	2,854	1	8,255	2	8,039	1
OTRAS CTAS. POR COBRAR	674	0	2,569	0	3,398	1
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	100,646	28	166,488	30	170,461	29
INVERSION ACTIVO FIJO	284	0	284	0	339	0
REVALUACION	0	0	0	0	0	0
DEPRECIACION ACUMULADA	0	0	48	0	48	0
ACTIVO FIJO NETO	284	0	236	0	291	0
CARTERA ARR.LARGO PLAZO	250,142	71	377,394	69	407,134	70
ACTIVO DIFERIDO	3,556	1	3,415	1	3,635	1
TOTAL ACTIVO	364,628	100	547,533	100	581,521	100
PASIVO						
OTRAS OBLIGACIONES A LA VISTA	4,172	1	11,704	2	13,985	2
BANCOS Y OTRAS INSTITUCIONES	235,384	66	277,960	51	326,532	56
OTROS DEPOSITOS Y DBLIGACIONES	5,539	2	5,679	1	6,352	1
IMPUESTOS POR PAGAR	0	0	0	0	0	0
ACREED.POR ADQ.OE BIENES EN ARR.	5,546	2	7,536	1	287	0
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	382	0	712	0	360	0
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	251,023	71	303,591	55	347,516	60
BANCOS LARGO PLAZO	0	0	0	0	0	0
OBLIGACIONES QUIROGRAFARIAS	84,996	24	215,830	39	200,830	35
OTROS PASIVOS	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	84,996	24	215,830	39	200,830	35
PASIVO DIFERIDO	0	0	0	0	0	0
PASIVO TOTAL	336,019	95	519,421	95	548,346	94
CAPITAL SOCIAL	7,500	2	9,000	2	9,000	2
RESERVA LEGAL	700	0	1,268	0	2,228	0
INTERESES MINORITARIOS	0	0	0	0	0	0
ACTUALIZACION DEL CAPITAL	2	0	379	0	0	0
UTILIDADES RETENIDAS	4,720	1	8,338	2	16,553	3
APORT. FUT. AUM. DE CAPITAL	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA DEL PERIOOO	5,687	2	9,127	2	5,394	1
CAPITAL CONTABLE	10,609	5	28,112	5	33,175	6
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	364,628	100	547,533	100	581,521	100

BANCO DEL ATLANTICO, S.A.
ARRENDADORA, S.A
ESTAAO DE RESULTAOS

(MILES DE NUEVOS PESOS)

	DIC-92 AUDITADO	PTJE	DIC-93 AUDITADO	PTJE	ABR-94 INTERNO	PTJE
INGRESOS	68.783	100	101,246	100	49,120	100
COSTO FINANCIERO (INTERESES)	57.046	83	76,577	76	38,753	79
UTILIDAD BRUTA	11,737	17	24,669	24	10,367	21
GASTOS DE PROMOCION Y ADMON.	7.757	11	17,333	17	5,650	12
UTILIDAD DE OPERACION	3.980	6	7,336	7	4,717	10
PERDIDAS CAMBIARIAS	0	0	0	0	0	0
OTROS INTERESES	0	0	0	0	0	0
RESULTADO MONETARIO	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
OTROS GASTOS (INGRESOS)	(1,994)	-3	(2,244)	-2	(888)	-2
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	5,974	9	9,580	9	5,605	11
ISR Y PART. DE UTILIDADES	287	0	453	0	211	0
PARTICIPACION EN SUBS	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	5,687	8	9,127	9	5,394	11
=====						
DIAS DE OPERACION	360		360		120	
PROMEDIO MENSUAL DE INGRESOS	5.732		8,437		12,280	
PJTE. INCREMENTO INGRESOS			47		46	
RAZONES FINANCIERAS						
PRODUCTIVIDAD CAPITAL CONTABLE	44.01		48.07		19.42	
PRODUCTIVIDAD INVERSION TOTAL	1.60		1.67		0.93	
LIQUIOEZ	0.40		0.55		0.49	
INDICE DE CARTERA VENCIOA	0.74		1.77		2.69	
APALANCAMIENTO FINANCIERO	18.06		18.48		16.53	

BANCO, S.A.
 ARRENDADORA, S.A.
 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS
 (BASE DE EFECTIVO)

	DIC-93	ABR-94
UTILIDAD DEL PERIODO	9,127	5,394
(+) DEPRECIACION Y AMORTIZACION	48	0
(+) OTROS CARGOS NO EN EFECTIVO	0	0
(+) IMPUESTOS DIFERIDOS	0	0
(+) OTROS	376	(379)
EFFECTO MONETARIO	0	0
GTOS. FINAN. NO PAG. (FCORCAI	0	0
GENERACION BRUTA DE EFECTIVO	9,551	5,015
=====		
(-) USOS OPERATIVOS		
INCR.CARTERA ARR.CORTO PLAZO	54,105	9,368
INCR.VALORES GUBERNAMENTALES	5,401	(216)
INCR.BIENES ADJ.Y OTRAS INV.	0	0
INCREMENTO OTRAS CTAS. POR COB.	1,895	829
TOTAL USOS OPERATIVOS	61,401	9,981
(+) FUENTES OPERATIVAS		
INCR.OTRAS OBL. A LA VISTA	42,576	48,572
INCREMENTO DEUDA A CORTO PLAZO	140	673
INCR.ACRED.POR ADO. DE BIENES	1,990	(7,249)
INCR.IMPUESTOS POR PAGAR	0	0
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	44,706	41,996

SOBRANTE (FALTANTE) OPERATIVO	(7,144)	37,030

(-) USOS NO OPERATIVOS		
COMPRAS DE ACTIVO FIJO	0	7
DIVIDENDOS PAGADOS	1,500	0
AMORTIZACION DEUDA LARGO PLAZO	0	0
REDUCCION DEUDA CORTO PLAZO	0	0
INCR.CARTERA ARR.LARGO PLAZO	127,252	29,740
INCREMENTO NETO OTROS ACTIVOS	(141)	220
PERDIDA CAMBIARIA NO REALIZADA	0	0
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	128,611	29,967
(+) FUENTES NO OPERATIVAS		
AUMENTO DE CAPITAL	1,500	0
INCREMENTO DEUDA A LARGO PLAZO	0	0
INCR.EN OTROS DEP.Y OBLIGAC.	7,532	2,281
INCR.EN OBLIGAC. QUIROGRAFARIAS	130,834	(15,000)
VENTA DE ACTIVOS FIJOS	0	0
INCREMENTO OTROS PASIVOS CIRC.	330	(352)
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	140,196	(13,071)
DIFERENCIAS POR ACTUALIZACION	0	0
SOBRANTE (FALTANTE) DEL PERIODO	4,441	(6,008)

Relaciones Analíticas
(Miles de Nuevos Pesos)

Cartera de Tipo de Equipo Arrendado:

Tipo de Equipo	Monto	%
Transporte	249'010	44
Industrial	181'098	32
Construcción	39'615	7
Inmobiliario	33'955	6
De oficina	33'955	6
Computo	22'637	4
Otros	5'569	1
	-----	-----
Total	565'933	100

Cartera Vencida:

Cliente	Antigüedad	Monto
Seguros Continental	60 días	2'547
Benckiser	60 días	1'200
Acarreos Maq. y Const.	58 días	1'184
Embotelladora del Norte. S.A.	70 días	1'183
Transportes Estrella, S.A.	45 días	1'179
Ingeniería Industrial, S.A.	30 días	1'165
Calzado Ingles, S.A.	30 días	830
Mercallantas, S.A.	60 días	794
El Oasis, S.A.	50 días	683
Casa Distex	30 días	680
Teeno Knit	55 días	650
Desarrollos Turísticos	75 días	428
Otros (15 clientes con menos de 350)		4'115

TOTAL		16'638

Bancos y Otras Instituciones:

Créditos en M.N.

Banamex	1'627
Bancomer	22'500
Internacional	24'000
Comermex	38'000
Mexicaño	100'500
Probursa	13'600

Subtotal	200'227

Créditos en USCY (Equivalente en NS).

Banamex N.Y.	9'267
Finad. A.G.	9'545
Nafinsa-Eximbank	18'917
Bancomext	451
Comermex	88'125

Subtotal	126'305
Total	326'532

Obligaciones Quirografarias:

Vector	150'000
Value	30'000
Fimsa	20'830

Total	200'830

2.- Armadora, S.A. de C.V.

La empresa solicita a Banco. S.A., una línea de crédito para financiar sus necesidades de Capital de Trabajo y operaciones de Comercio Exterior.

Anexo a la solicitud la empresa envía:

- Estados Financieros Dictaminados a diciembre de 1992 y 1993.
- Estados Financieros Internos y sus Relaciones Analíticas a abril de 1994.
- Breve Historia de la Empresa y puntos mas destacados de su operación.

Los pasos a seguir para la realización del Estudio de Crédito son los siguientes:

- Análisis Cualitativo.

En esta parte se destacaran los aspectos cualitativos mas importantes de la empresa de acuerdo a los variables mencionados en el capitulo III, para ser integradas posteriormente al Estudio de Crédito:

a) Antecedentes:

- ¿Quién solicita? Armadora. S.A. de C.V.
- ¿Quién es? Es una de las principales armadoras de automóviles en nuestro país.
- ¿Qué solicita? Una línea de Crédito por N\$200'000,000.- y una línea de Créditos Comerciales por 30'000 USCY.
- ¿Para qué solicita? Para cubrir necesidades de Capital de Trabajo y financiar sus operaciones de Comercio Exterior.

b) Giro y Organización:

- ¿A qué se dedica? Al ensamblado de automóviles y manufacturación de algunas de sus partes.
- ¿Cuándo fue fundada? En 1948. sin embargo inicia operaciones en nuestro país en 1960.
- ¿Con cuántas plantas cuenta? Tres en Morelos, en el Edo. de México y una última en el Bajío, inaugurada recientemente, la 2a. de 3 etapas de construcción, esta planta será la mayor en Latino América.

- ¿Quiénes son sus principales funcionarios?

C.P. Alfonso Zamora	Director General
C.P. Ruben Vila	Dir. de Admon. y Finanzas
Ing. Juventino Zúniga	Director de Plantas
Ing. Verónica Vázquez	Director de Comercialización
Lic. Oscar Viveros	Director de Contraloría

- ¿Cuál es la experiencia del Director General? Tiene una experiencia de 26 años en el sector automotriz.

c) Mercado.

- ¿Cuáles son los mercados objetivos de la empresa?

68% al mercado doméstico.

32% a la exportación directa

- ¿A dónde exportan? Centro y Sudamérica destacando países como Chile, Peru,

Uruguay, Estados Unidos y Asia.

- ¿Cuál es su principal producto? Es un auto compacto de 4 puertas, el cual al mes de febrero, se había presentado un nivel de ventas en segundo lugar en el mercado, representando el 30% del mercado de autos populares.

- ¿Cuál es el nivel de V.A.N.? El 75% de sus insumos son adquiridos a proveedores nacionales, los cuales integran un V.A.N. en promedio de 80%, lo que se traduce en un V.A.N. de la empresa de aproximadamente 60%.

- ¿Cómo son las ventas de la empresa por línea o modelo?

Automóviles	64.5%
Chasises	14.4%
Pick-ups	11.3%
Vagonetas	6.0%
Camionetas	3.8%

Total	100.0%
-------	--------

d) Análisis del Sector:

- ¿Cuál ha sido el comportamiento del sector? Se ha contraído en la demanda, como consecuencia de la política restrictiva ante el objetivo de la baja de la tasa de inflación.

- ¿Cuáles son las consecuencias que se prevén ante la Apertura Comercial y Financiera? No prevén afectaciones en su operación, y a que la empresa tiene una fuerte penetración en los 3 países participantes en el T.L.C.

- Análisis Cuantitativo.

En esta parte se destacarán los aspectos cuantitativos más importantes de la empresa de acuerdo a las variables mencionadas en el capítulo IV, para ser integrados posteriormente al Estudio de Crédito:

a) Ventas:

- ¿Cómo ha sido la tendencia de sus ventas? A la alza.

- ¿Porqué? Han incrementado su volumen de ventas un 26% a abril de 1994, con respecto a abril de 1993 aun cuando han presentado bajas en sus precios.

b) Utilidad:

- ¿Cómo es la tendencia de la utilidad bruta? Se incrementa de diciembre de 1993 a abril de 1994, debido a que al depurar su operación reducen sus costos en el mismo periodo.

- ¿Cómo es la tendencia de la utilidad de operación? También a la alza en el mismo periodo como resultado del incremento en la utilidad bruta y gastos constantes.

- ¿Cómo es la tendencia de la utilidad neta? Esta presenta un margen del 3% sobre ventas a diciembre de 1993, sin embargo a abril de 1994 se revierte la situación para presentar una pérdida del 7% de sus ventas, motivado por un importante incremento de 10 p.p. en su costo integral de financiamiento. Integrado principalmente por una gran pérdida cambiaría al existir fuertes especulaciones con los tipos de cambio de las monedas con las que adquiere sus financiamientos.

c) Liquidez:

- ¿Cómo son sus índices de liquidez? Son menores a la unidad, sin embargo, sus cuentas por pagar a filiales no son exigibles de manera inmediata por lo que sus índices serían superiores a la unidad.

- ¿Cómo es su flujo operativo? Presenta un faltante muy considerable, debido principalmente a la pérdida del periodo y a que por políticas de la empresa redujeron sus pasivos no bancarios a corto plazo.

- ¿Cómo es su flujo en el período? Presenta un sobrante motivado por los incrementos en sus financiamientos bancarios.

d) Capital:

- ¿Ha presentado nuevas aportaciones? Si en 1993 de N\$200'000,000.00 y en abril de 1994 por N\$34'000,000.00

- ¿Retienen utilidades? Si el 100%

- ¿Cómo es su apalancamiento? Superior a la unidad debido a:

i) Un fuerte endeudamiento por su proyecto de la "Planta Bajío".

ii) Un fuerte plan de financiamiento para su red de distribuidores, lo que provoca un incremento en los pasivos de la empresa.

- ¿Qué gravan los pasivos a largo plazo? Son créditos refaccionarios, por lo que las garantías son los activos fijos adquiridos con los mismos.

e) Comentarios:

- Una sólida estructura financiera.

- Todos sus pasivos son avalados por Armadora Co. LTD.

- Sus mercados de exportación presentan inminentes crecimientos en su economía.

- Crecimiento fundamentado sobre bases sólidas.

Ya se cuenta con las partes cualitativas y cuantitativas, por lo que ahora se conformará el Estudio de Crédito que el Ejecutivo de Cuenta de Banco, S.A. presentará ante el organismo resolutor de la institución para la autorización de la Línea de Crédito:

Solicitud - Autorización de Crédito

BANCO		Nombre o Razón Social: ARMADORA, S.A. DE C.V.						
Presentado por: EJECUTIVO DE CUENTA		Reg. Fed. de Cont: ARM-900514-ABC Domicilio: PERIFERICO SUR, 3700 Sede de Actividades: México, D.F. No. de Cuenta de Cheques: PROSPECTO						
Cifras monetarias en Miles N\$		Principales Socios			Empresas Afiliadas o relacionadas			
Cajón		ARMADORA CO. LTD 99.00%						
ACTIVIDADES DE FOMENTO		OTROS 1.00%						
Actividad		TOTAL 100.00%						
FABRICACION Y ENSAMBLE DE VEHICULOS AUTOMOTORES								
Fecha de Const.	Cliente desde:	Duración de la sociedad	Capital mínimo fijo	Cap. Soc. Pag. o Patrim.				
1960	PROSP.	99 AÑOS	N\$466	N\$914,120				
Crédito	Actual		Solicitado		Tasa			
1) DIRECTO		N\$200,000					
2) CREDITOS COMERCIALES								
A) A LA VISTA Y DESPUES		20'000 USCY					
B) REFINANCIAMIENTO		20'000 USCY					
3) CREDITO EN CUENTA CORRIENTE		N\$5,000					
4) REMESAS		N\$1,000					
TOTAL		N\$270,000					
TIPO DE CAMBIO: N\$ 3.20 POR 1.00 USCY								
Condiciones								
VER HOJA DE TERMINOS Y CONDICIONES								
Visado por:			Aut. Com. Funcionaria		Aut. Com. de Consejo		Fecha de vto	
SUPERVISOR							JUNIO 1960	
Dia	Mes	Año	Dia	Mes	Año	Dia	Mes	Año

Hoja de Términos y Condiciones

- 1) Tipo de Crédito:** Directo.
- Monto:** N\$200 millones.
- Destino:** Financiar necesidades de Capital de Trabajo.
- Plazo:** Operaciones a 30, 60 y 90 días.
- Tasa:** Mercado.
- Comisión:** 0.01% por disposición.
- 2) Tipo de Crédito:** Créditos Comerciales.
- A) A la vista**
- Monto:** Hasta 20 millones de dólares.
- Destino:** Adquisición de insumos y materias primas de importación.
- Vigencia:** Hasta 180 días.
- Comisión:** 3.5 al millar por apertura y 3.5 al millar por negociación.
- B) Refinanciamiento**
- Monto:** Hasta 20 millones de dólares.
- Destino:** Hasta 180 días.
- Tasa:** Mercado.
- 3) Tipo de Crédito:** Crédito en Cuenta Corriente.
- Monto:** N\$5 millones.
- Destino:** Financiar necesidades eventuales de Tesorería.
- Tasa:** Política.
- Instrumento:** Contrato por 6 meses, renovable por otro periodo igual.

Comisión: 2.5% semestral.

4) Tipo de Crédito: Remesas.

Monto: N\$ 1 millón.

Destino: Agilizar su cobranza foránea.

Comisión: 6.5 al millar.

Justificación de Crédito

Antecedentes:

Armadora, S.A. de C.V., es una de las principales armadoras de automóviles en nuestro país, que por este conducto nos solicita una línea de crédito para financiar sus necesidades de Capital de Trabajo y operaciones de Comercio Exterior.

Giro y Organización:

La empresa fué fundada en 1948 e inicia operaciones en nuestro país en 1960. Las principales actividades de la empresa es ensamblar automóviles y manufacturar algunas de sus partes.

Para la realización de estas actividades la empresa cuenta con 3 plantas una en Morelos otra en el Estado de México y una última en el Bajío, de la cual la 2a. de 3 etapas de construcción fué inaugurada recientemente, esta planta será la de mayor capacidad instalada y utilizada en Latinoamérica.

Dentro de los principales funcionarios de la empresa se encuentran las siguientes personas:

Nombre	Puesto
C.P. Alfonso Zamora	Director General
C.P. Ruben Vila	Dir. de Admon. y Finanzas
Ing. Juventino Zúñiga	Director de Piantas
Ing. Verónica Vázquez	Director de Comercialización
Lic. Oscar Viveros	Director de Contraloría

El Director General, C.P. Alfonso Zamora, cuenta con una excelente experiencia de 26 años en el ramo automotriz.

Mercado:

Los mercados objetivo de la empresa se encuentran divididos en 2: 68% al mercado domestico y 32% al mercado de exportación directa, esta última ha presentado incrementos importantes gracias a la puesta en operación de la planta del Bajío.

Por lo que respecta a las principales regiones a las que la empresa enfoca su exportación son: Centro y Sudamérica de donde destacan Chile, Uruguay y Perú; Asia y Estados Unidos.

Destaca el hecho de que a febrero del presente año, el segundo auto más vendido fue el compacto de 4 puertas fabricado por la empresa, representando el 30% del mercado de autos populares.

En cuanto a los insumos es importante comentar que aproximadamente el 75% son proveídos por fabricantes nacionales los cuales integran un Valor Agregado Nacional (V.A.N.) en promedio del 80%, lo cual se traduce que el V.A.N. de la empresa es aproximadamente del 60%.

Las ventas por línea o modelo y su participación contra el total es la siguiente:

Automóviles	64.5%
Chasis	14.4%
Pick-ups	11.3%
Vagonetas	6.0%
Camionetas	3.8%

Total	100.0%

Análisis del Sector:

El sector automotriz en general, ha experimentado en el primer semestre del año, una contracción en la demanda como consecuencia, fundamentalmente de la política restrictiva de crecimiento ante el objetivo de la baja de la tasa de inflación, la cual ha provocado un ritmo lento generalizado en el entorno económico nacional.

Con respecto a la Apertura Comercial y Financiera, la empresa no prevé afectaciones en su operación, ya que esta mantiene una fuerte penetración en el mercado de los 3 países participantes en el T.L.C.

Situación Financiera:

Se analizaron Estados Financieros dictaminados por el Despacho, S.C. a diciembre de 1992 y 1993 los cuales no presentan salvedad alguna, asimismo se analizaron Estados Financieros internos a abril de 1994, de los que se desprende lo siguiente:

Ventas:

Las ventas al mes de abril de 1994, muestran un incremento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 26%, sin embargo se ha observado una contracción en los precios, vía descuentos o sobre esquemas de financiamiento sin costo para el usuario, esta situación ha originado un ligero incremento en el total de las ventas en este año de un 6% que comparativamente con el crecimiento de 1992 a 1993, observa una tendencia alcista.

Utilidad:

La utilidad bruta presenta un incremento de diciembre de 1993 a abril de 1994, debido a que al depurar su operación reducen sus costos en el mismo periodo.

Como resultado del incremento en la utilidad bruta y gastos constantes, la utilidad de operación de la empresa muestra también una tendencia a la alza.

Por lo que respecta a la utilidad neta, ésta presenta un margen del 3% sobre el total de sus ventas a diciembre de 1993, sin embargo, a abril de 1994 se revierte la situación para presentar una pérdida del 7% de sus ventas, motivado por un importante incremento de 10 p.p. en su costo integral de financiamiento, integrado principalmente por una gran pérdida cambiaria al existir fuertes especulaciones con los tipos de cambio de las monedas con los que adquiere sus financiamientos.

Liquidez:

Los índices de liquidez de la empresa son menores a la unidad, sin embargo, sus cuentas por pagar a filiales no son exigibles de manera inmediata, lo que hace sus índices mayores a la unidad por lo que no presentan dificultad para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

La empresa presenta un faltante muy considerable, debido principalmente a la pérdida del periodo y a que por políticas de la empresa redujeron sus pasivos no bancarios a corto plazo.

Al final del periodo la empresa presenta un sobrante como resultado del incremento en sus financiamientos bancarios.

Capital:

La empresa ha presentado incrementos en su capital de N\$200 millones en diciembre de 1992 y N\$35 millones en abril de 1994, aunado a lo anterior la empresa reinvierte el 100% de sus utilidades, lo que provoca una estructura de capital muy sólida.

Los índices de apalancamiento de la empresa son superiores a la unidad, debido a:

- Un fuerte endeudamiento por su proyecto de la "Planta Bajío".
- Un intenso plan de financiamiento para su red de distribuidores, lo que provoca un incremento en los pasivos de la empresa.

Los pasivos a largo plazo de la empresa son créditos refaccionarios, por lo que las garantías son los activos fijos adquiridos con los mismo.

Conclusiones y Recomendaciones:

- La empresa presenta una buena estructura financiera.
- Todos sus pasivos son avalados por Armadora Co. LTD.
- Sus mercados de exportación presentan inminentes crecimientos en su economía.
- El crecimiento de la empresa esta fundamentado sobre bases solidas.

Por todo lo anterior, considero que la empresa representa un riesgo razonable para el Banco, y solicito la autorización de la presente en los términos antes señalados.

ATENTAMENTE

Ejecutivo Corporativo.

junio de 1994

BANCO, S.A.
 ARMADORA, S.A. Q.E. C.V.
 BALANCE GENERAL (MILES DE NUEVOS PESOS)

	DIC-92	%	DIC-93	%	ABR-94	%
	AUDITADO		AUDITADO		INTERNO	
ACTIVO						
CAJA Y VALORES REALIZABLES	83,280	2	68,040	1	94,859	1
CUENTAS POR COBRAR NETO	804,884	16	906,747	14	1,072,222	14
CTAS. POR COBRAR CIAS. AFIL.	95,731	2	161,488	2	36,099	0
INVENTARIOS	869,318	17	983,087	15	1,102,417	15
OTRAS CTAS. POR COBRAR	40,528	1	17,816	0	16,420	0
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	1,893,741	38	2,127,178	32	2,322,017	31
INVERSION ACTIVO FIJO	4,413,346	88	6,048,820	90	6,697,498	90
REVALUACION	0	0	0	0	0	0
DEPRECIACION ACUMULADA	1,403,256	28	1,629,026	24	1,812,719	24
ACTIVO FIJO NETO	3,010,090	60	4,417,794	60	4,884,779	66
INVERSION EN SUBS. Y FILIALES	41,752	1	37,302	1	49,794	1
ACTIVO DIFERIDO	43,644	1	128,002	2	172,332	2
TOTAL ACTIVO	4,989,227	100	6,710,276	100	7,428,922	100
PASIVO						
BANCOS	1,713,397	34	1,761,707	26	2,048,634	28
PROVEEDORES	155,604	3	260,670	4	247,402	3
GASTOS ACUM. POR PAGAR	157,186	3	174,417	3	64,096	1
IMPUESTOS POR PAGAR	34,296	1	38,947	1	30,738	0
CTAS. POR PAGAR A FILIALES	718,606	14	1,105,043	16	1,005,852	14
OTROS PASIVOS CIRCULANTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	2,779,079	56	3,330,784	50	3,386,722	46
BANCOS LARGO PLAZO	524,568	11	1,200,849	19	1,456,870	20
FIGORCA	0	0	0	0	0	0
DEUDA CON FIL. LARGO PLAZO	0	0	269,216	4	616,594	8
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	524,568	11	1,530,065	23	2,073,464	28
PASIVO DIFERIDO	11,157	0	9,968	0	14,639	0
PASIVO TOTAL	3,314,804	68	4,870,817	73	5,474,825	74
CAPITAL SOCIAL	734,682	15	914,120	14	914,120	12
RESERVA LEGAL	23,221	0	26,820	0	26,820	0
INTERESES MINORITARIOS	0	0	0	0	0	0
ACTUALIZACION DEL CAPITAL	417,494	8	272,406	4	506,095	7
UTILIDADES RETENIDAS	412,464	8	467,832	7	654,098	9
APORT. FUT. AUM. DE CAPITAL	6,000	0	6,000	0	6,000	0
UTILIDAD NETA DEL PERIODO	80,572	2	152,281	2	(153,036)	-2
CAPITAL CONTABLE	1,674,423	34	1,839,459	27	1,954,097	26
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	4,989,227	100	6,710,276	100	7,428,922	100

BANCO, S.A.
 ARMADORA, S.A. DE C.V.
 ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE NUEVOS PESOS)

	DIC-92	%	DIC-93	%	ABR-94	%
	AUDITADO		AUDITADO		INTERNO	
VENTAS NETAS	4,804,575	100	5,878,738	100	2,085,961	100
COSTO DE VENTAS	4,373,259	91	5,455,085	93	1,900,720	91
UTILIDAD BRUTA	431,316	9	421,653	7	185,241	9
GASTOS DE VENTAS Y ADMON.	325,966	7	341,965	6	120,735	6
UTILIDAD DE OPERACION	105,350	2	79,688	1	64,506	3
PERDIDAS CAMBIARIAS	167,972	3	(9,282)	0	229,959	11
INTERESES	99,510	2	122,251	2	119,636	6
RESULTADO MONETARIO	(224,674)	-6	(168,904)	-3	(125,759)	-6
	42,908	1	(55,935)	-1	223,836	11
OTROS GASTOS (INGRESOS)	(18,130)	0	(16,658)	0	(6,294)	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	80,572	2	152,281	3	(153,036)	-7
ISR Y PART. DE UTILIDADES	0	0	37,363	1	0	0
PARTICIPACION EN SUBS.	0	0	(37,363)	-1	0	0
UTILIDAD NETA	80,572	2	152,281	3	(153,036)	-7
=====						
DIAS DE OPERACION	360		360		120	
PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS	400,381		489,728		521,490	
PJTE. INCREMENTO VENTAS			22		6	
RAZONES FINANCIERAS						
PRODUCTIVIDAD CAPITAL CONTABLE	5.06		9.03		-7.26	
PRODUCTIVIDAD INVERSION TOTAL	1.61		2.27		-2.06	
LIQUIDEZ	0.68		0.64		0.69	
ROTACION CUENTAS POR COBRAR	67		65		64	
ROTACION CUENTAS POR PAGAR	72		90		79	
ROTACION DE INVENTARIOS	72		65		70	
APALANCAMIENTO FINANCIERO	1.98		2.65		2.80	

BANCO, S.A.
 ARMADORA, S.A. DE C.V.
 ESTADO DE FLUJO DE FONDOS
 (BASE DE EFECTIVO)

	DIC-93	ABR-94
UTILIDAD DEL PERIODO	152,281	(153,038)
(+) DEPRECIACION Y AMORTIZACION	287,343	96,781
(+) OTROS CARGOS NO EN EFECTIVO	(36,552)	4,671
(+) IMPUESTOS DIFERIDOS	0	0
(+) OTROS	(36,537)	0
EFFECTO MONETARIO Y EFFECTO UEPS	(168,904)	(125,759)
GTOS. FINAN. NO PAG. (FICORCA)	0	0
GENERACION BRUTA DE EFECTIVO	196,631	(178,343)
(-) USOS OPERATIVOS		
INCREMENTO EN CUENTAS POR CDB.	101,863	165,475
INCREMENTO EN INVENTARIOS	113,769	119,330
INCREMENTO CTAS. POR COB. AFIL.	65,757	(125,389)
INCREMENTO OTRAS CTAS. POR COB.	(18,931)	1,563
TOTAL USOS OPERATIVOS	262,458	160,979
(+) FUENTES OPERATIVAS		
INCREMENTO EN PRDVEEDORES	105,066	(13,268)
INCREMENTO EN GTOS. ACUM. PAGAR	17,231	(120,321)
INCREMENTO CTAS. POR PAG. AFIL.	386,447	(99,191)
INCREMENTO IMPUESTOS POR PAGAR	4,651	(8,209)
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	513,395	(240,989)
SOBRANTE (FALTANTE) OPERATIVO	447,568	(580,311)
(-) USOS NO OPERATIVOS		
COMPRAS DE ACTIVO FIJO	1,633,474	650,678
DIVIDENDOS PAGADOS	0	0
AMORTIZACION DEUDA LARGO PLAZO	0	0
REDUCCION DEUDA CDRTO PLAZO	0	0
INVERSION EN SUBS. Y AFIL.	(4,460)	12,492
INCREMENTO NETO OTROS ACTIVOS	60,577	41,371
PERDIDA CAMBIARIA NO REALIZADA	0	0
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	1,709,601	704,541
(+) FUENTES NO OPERATIVAS		
AUMENTO DE CAPITAL	192,986	33,985
INCREMENTO DEUDA A LARGO PLAZO	1,005,497	543,399
INCREMENTO DEUDA CDRTO PLAZO	38,310	296,927
INCREMENTO EN FICORCA (NETO)	0	0
VENTA DE ACTIVOS FIJOS	0	0
INCREMENTO OTROS PASIVOS CIRC.	0	0
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	1,236,793	874,311
DIFERENCIAS POR ACTUALIZACION	0	447,360
SOBRANTE (FALTANTE) DEL PERIODO	(25,240)	36,819

Relaciones Analíticas
(Miles de Nuevos Pesos)

Cuentas por cobrar:

850 distribuidores 1,072'222.

Proveedores:

Nacionales	185'552
Extranjeros	61'850

Total	247'402

Bancos:

Corto Plazo:

Banamex	472'533
Bancomer	211'899
Comermex	100'000
Citibank N.Y.	841'237
Chemical Bank	422'965

Total	2,048'634

Largo Plazo:

Banamex	1,000'000
Bancomer	456'870

Total	1,456'870

CONCLUSION:

En este trabajo se ha pretendido mostrar en primer término la fuerte necesidad de elaborar un profundo análisis de las empresas solicitantes de crédito dados los fuertes requerimientos de dinero y la escasez de éste.

Del mismo modo, se han presentado los distintos tipos de otorgamiento de crédito dependiendo de la necesidad de financiamiento que requiera la empresa, debido a la importancia que tiene el destino de los recursos otorgados.

También se logró mostrar el peso específico de los dos aspectos integrantes del análisis, el cualitativo y el cuantitativo, mediante la detección de las variables de análisis de cada uno de ellos, así como la integración de ambos dentro del documento de crédito definitivo.

Dentro de las aplicaciones se demostró la profundidad a la que se debe llegar en la empresa dentro del análisis, sin olvidar las dificultades que el analista puede encontrar para la recopilación de la información.

Por último se puede concluir que dada la capacidad analítica requerida para la elaboración de este tipo de estudios, la cual es adquirida por los estudiantes de la carrera de Actuarla, este documento ofrece al estudiante una metodología práctica que le permite aprovechar las herramientas académicas asimiladas a lo largo de sus estudios profesionales, y de este modo colaborar en un sector muy importante (el financiero) dentro de la economía de nuestro país.

BIBLIOGRAFIA:

- Contabilidad Financiera
Earl A. Spiller Jr.
Martin L. Gosman
1a. Edición en Español
Mc Graw Hill

- Contabilidad
Gerardo Guajardo
Phebe M. Woltz
Richard T. Arlen
1a. Edición
Mc Graw Hill

- Foundations of Financial Management
Stanley B. Block
Geoffrey A. Hirt
Third Edition
Richard D. Irwin Inc.

- El Nuevo Sistema Financiero Mexicano
Eduardo Villegas H.
Rosa María Ortega O.
1a. Edición
Editorial PAC