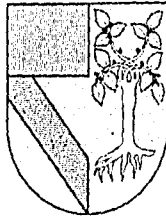


308902

15
2j



UNIVERSIDAD PANAMERICANA

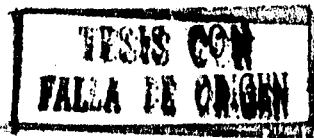
ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

EL ESTUDIO FINANCIERO PARA LA AUTORIZACION DE CREDITO EN UNA INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE

TRABAJO QUE COMO RESULTADO
DEL SEMINARIO DE INVESTIGACION
PRESENTAN COMO TESIS

MIGUEL ANDRES GARCIA BRAVO
Y
ADRIANA EUGENIA RUIZ GONZALEZ

PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION



DIRECTOR DE TESIS
LIC. GUSTAVO PALAFOX DE ANDA

CIUDAD DE MEXICO

1996

**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.

A nuestros padres por su apoyo en nuestros estudios y para la realización del presente trabajo.

A nuestros hermanos y hermanas nuestro cariño.

A nuestros hijos, con todo nuestro amor.

INDICE

0. INTRODUCCION.....	3
1. LA FUNCION FINANCIERA.....	5
1.1. OBJETIVO.....	5
1.2. ASIGNACION Y OBTENCION DE RECURSOS.....	6
1.3. ADMINISTRACION FINANCIERA.....	7
1.3.1. OBJETIVOS FINANCIEROS Y DE LA EMPRESA	8
1.4. DECISIONES FINANCIERAS.....	9
1.4.1. RIESGO Y RENDIMIENTO	10
1.4.2. INVERSION, FINANCIAMIENTO Y DIVIDENDOS	11
2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	12
2.1. INTERNAS.....	12
2.1.1. PROVEEDORES	12
2.1.2. RETENCION DE UTILIDADES	13
2.2. EXTERNAS.....	13
2.2.1. OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTO: PAPEL COMERCIAL, ACEPTACIONES BANCARIAS, OBLIGACIONES Y ACCIONES.....	13
2.2.2. BANCA MULTIPLE.....	15
2.2.3. BANCA DE DESARROLLO	18
2.2.4. ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y FACTORAJE	19
2.3. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.....	20
2.3.1. DEFINICION.....	20
2.3.2. ORGANOS Y ORGANIGRAMA.....	21
2.3.3. INSTITUCIONES DE CREDITO	24
3. ANALISIS Y EVALUACION DEL CREDITO	26
3.1. INTRODUCCION.....	26
3.2. FUENTES DE LA INFORMACION CUALITATIVA Y CUANTITATIVA	27
3.3. IMPORTANCIA SOBRE LA RECOPIACION DE LA INFORMACION CUALITATIVA Y CUANTITATIVA.....	27
3.4. PASOS A SEGUIR EN LA RECOPIACION DE LA INFORMACION CUALITATIVA Y CUANTITATIVA.....	28

3.5. ANALISIS CUALITATIVO	31
3.5.1. SU ALCANCE	31
3.5.2. RIESGO DEL SECTOR	32
3.5.3. RIESGO DE LA EMPRESA.....	39
3.6. ANALISIS CUANTITATIVO	51
3.6.1. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	51
3.6.2. ANALISIS DE LA ADMINISTRACION DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS..	56
3.6.3. ANALISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO Y DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	62
3.6.4. COMO EVALUAR LAS PROYECCIONES: SU RECUPERACION Y EL TRATAMIENTO A LA CARTERA VENCIDA.....	67
3.6.5. CONCLUSIONES FINALES, CONDICIONES DE HACER Y NO HACER Y ANEXOS AL ESTUDIO DE CREDITO	70
3.6.6. NECESIDADES FUTURAS DEL CLIENTE.....	73
4. ANALISIS DE UN CASO PRACTICO PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO	75
4.1. SOLICITUD DE CREDITO Y VISITA PREVIA.....	75
4.2. INFORMACION CUALITATIVA	76
4.2.1. RIESGO DEL SECTOR.....	76
4.2.2. RIESGO DE LA EMPRESA.....	77
4.3. INFORMACION CUANTITATIVA.....	81
4.3.1. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: ESTADO DE RESULTADOS Y BALANCE HISTORICO Y PROYECTADO.....	81
4.4. CONCLUSIONES, COMENTARIOS DE APOYO Y CONDICIONES DE HACER Y NO HACER.....	92
5. CONCLUSIONES	94
6. INFORMACION REQUERIDA AL CLIENTE	95
7. BIBLIOGRAFIA.....	96

0. INTRODUCCION

El propósito de esta tesis es enriquecer los conocimientos de quienes directa o indirectamente participan en la solicitud o en la concesión de crédito, así como trazar un marco de referencia que auxilie en la toma de decisiones en este campo fundamental de la operación bancaria.

Esta fuente de consulta brindará los medios y elementos necesarios que permitirán la interpretación adecuada de la distintas modalidades del crédito y la aplicación del análisis cualitativo y cuantitativo dentro de un margen homogéneo.

Las políticas y normas del crédito bancario son tendientes, por un lado, a proteger el dinero de la institución bancaria mediante la exigencia de ciertos requisitos que permitan asegurar la correcta recuperación del crédito otorgado y por otro lado a cuidar la adecuada diversificación para el financiamiento de aquellos sectores económicos que representan un factor importante en el desarrollo de la economía del país.

La realización de la presente tesis se debió por un lado a deseo de plasmar en un trabajo todo el proceso por el que se lleva una solicitud de crédito que sirve de apoyo al empresario para satisfacer sus necesidades crediticias. Además de este motivo, existe el deseo de ayudar a las personas que estén interesadas en lo referente a la utilización del crédito. Creemos interesante el trabajo de investigación que se llevó a cabo en la presente tesis así como en las conclusiones obtenidas que sirven como marco de referencia para todos aquellos que deseen saber de esta materia.

Los diversos capítulos en que está dividida esta tesis fueron elaborados utilizando una forma sencilla de comunicación y de fácil comprensión, siendo las principales características de los temas que se abarcan en este trabajo las siguientes:

En el primer capítulo se menciona la importancia de la función financiera y su relación íntima con los objetivos de la empresa, así como las decisiones en cuanto a riesgo y rendimiento.

El segundo capítulo define las distintas fuentes de financiamiento útiles y necesarias para la obtención de recursos, así como un breve análisis del actual sistema financiero mexicano.

En el tercer capítulo se estudiará el análisis y evaluación de un crédito comercial, los requisitos de los créditos otorgados a personas morales o físicas para el apoyo de sus actividades operativas, analizando los aspectos cualitativos y cuantitativos exigibles por la institución bancaria.

En el último capítulo se pasa a trabajar en un caso práctico de un negocio que se le otorgó una línea de crédito por una institución bancaria, llevando y aplicando el análisis visto en el capítulo tercero.

Todos los puntos anteriormente vistos se presentan en forma integral en donde se incluyen las conclusiones finales y anexos, formando así un expediente de crédito útil para cualquier tipo de consulta dentro de este género.

1. LA FUNCION FINANCIERA

1.1. OBJETIVO

La palabra finanzas deriva de un galicismo en el sentido de hacienda, caudal o dinero; consecuentemente la función financiera comprende la planeación, adquisición y uso de recursos monetarios para contribuir de una manera óptima a la operación de la empresa.

* Siendo nuestro tema el de la Función Financiera, es necesario precisar algunos conceptos sobre el particular:

Función Financiera:

-Actividad por la que la administración provee, planea, organiza, integra, dirige y controla la inversión y la obtención de sus recursos materiales.

-Herramienta básica para los planes a corto, mediano y largo plazos de una empresa.

-Actividad básica destinada a conseguir fondos en entidades públicas o privadas para hacer frente a sus compromisos.

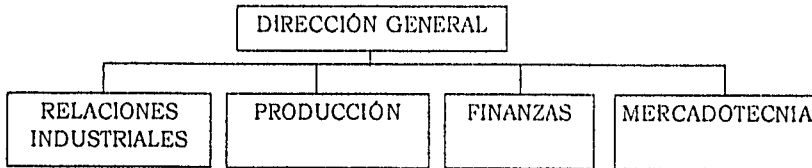
-Esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en la más favorable condición y a la luz de los objetivos del negocio." ¹

La importancia de la función financiera depende en gran parte del tamaño del negocio. En empresas pequeñas esta función es llevada a cabo por el departamento de contabilidad. A medida que crece la empresa, la importancia de la función financiera da por resultado la creación de un departamento financiero vinculado directamente con el director general, gerente o administrador, y en ese caso, se presta la atención a la evaluación de la posición financiera de la empresa y a la adquisición de financiamiento a corto plazo.

Las empresas generalmente están organizadas en base a una estructura funcional y abarcan las áreas de producción, finanzas, mercadotecnia y de recursos humanos. Estas 4 áreas están relacionadas directamente con la existencia misma de la empresa, ya que cada una de ellas agrupa un conjunto de obligaciones, responsabilidades y habilidades necesarias para llevar a cabo una actividad especial. Esa actividad especializada, en el caso del área de finanzas, es precisamente la función financiera.

¹ Contabilidad y Finanzas., Felipe Hndez Robles, Edit. PAC SA DE CV, 1992, pag 58

A continuación se muestra un organigrama de donde se observan las principales funciones o áreas de una empresa:



La función financiera es necesaria para que la empresa pueda operar óptimamente, proporcionando las técnicas y experiencias necesarias que hagan posible a la empresa obtener el máximo de utilidades dependiendo del volumen de sus operaciones. Cuando es una empresa grande, la función financiera crece hasta incluir decisiones relacionadas con la adquisición de activos fijos, obtención de fondos para financiarlos, distribución de las utilidades corporativas entre los dueños, entre otras.

"El administrador financiero debe mirar mas alla de los estados financieros de sus compañías para comprender y analizar los problemas existentes que aparezcan en su situación financiera; debe ocuparse de mantener la solvencia de la empresa, reconociendo los ingresos y gastos solamente con respecto a entradas y salidas de efectivo" ²

1.2. ASIGNACION Y OBTENCION DE RECURSOS

El gerente financiero debe analizar la adecuada asignación de fondos. Esta asignación debe hacerse de acuerdo con el objetivo de la empresa, el cuál es la maximización de la inversión de los accionistas. Es función del gerente financiero el determinar el nivel apropiado de liquidez para el negocio. El nivel óptimo de un activo depende de la rentabilidad y de la flexibilidad asociada con ese nivel en relación con el costo de mantenerlo, siendo importante que el retorno esperado de la inversión cumpla con el objetivo de maximizar el capital de los dueños.

² Fundamentos de administración financiera, Lawrence J. Gitman, Editorial Harla, 1980, pag 7

"La asignación de recursos de la firma determina el monto total de activos de la misma, la composición de esos activos y el riesgo que se tenga. Todos estos factores tienen una influencia importante en el valor de la firma."³

Si los flujos de salida de efectivo planeados exceden a los de entrada de efectivo y si el saldo de efectivo es insuficiente para absorber el faltante, el administrador financiero se verá obligado a obtener fondos de fuentes internas o externas al negocio. Los fondos se obtienen de varias fuentes, bajo condiciones diferentes y por distintos periodos de tiempo. El problema del administrador financiero está en obtener aquella alternativa de financiamiento más acorde con las necesidades planeadas del negocio, tomando en cuenta siempre las implicaciones sobre el capital invertido de los accionistas.

La administración financiera se responsabiliza por la adquisición de fondos y su correcta aplicación de los mismos. Las 2 funciones están interrelacionadas, ya que el proceso de decisión en invertir en un activo sería absurda si no existiera una adecuada aplicación del dinero financiado. De igual forma, si existe una adecuada aplicación del crédito, pero no hubo de antemano un análisis detallado de las necesidades financieras de la empresa, la aplicación del dinero recibido sería contraproducente para la misma institución.

1.3. ADMINISTRACION FINANCIERA

El concepto de administración financiera implica que los flujos de fondos se manejan de acuerdo con algún plan preestablecido; el administrador financiero es la persona que desempeña una función básica en la planeación de las necesidades y usos de fondos de una empresa, obteniendo fondos necesarios y aplicándolos para fines rentables. Puesto que todas las áreas de una empresa necesitan y utilizan fondos, la función que desempeña el administrador financiero es de vital importancia para los diversos sectores de la administración de empresas, por lo que el administrador financiero tiene que ver con aspectos de la dirección general contribuyendo así al fortalecimiento de la misma empresa.

El administrador financiero se responsabiliza, principalmente, de 3 funciones básicas;

a) Determinar el monto apropiado de fondos que debe manejar la organización, para controlar financieramente a la empresa, hacer planes de financiamientos futuros e incrementar así la capacidad productiva, así como el determinar los plazos adecuados de pago de los préstamos solicitados.

³ Administración financiera, James Van Horne, Editorial Prentice-Hall Hispoamericana SA, 1988, pag 59

b) Determinar la estructura de los activos de una empresa, es decir, determinar las necesidades reales de inversión en activos y su correcta aplicación.

c) Determinar la estructura de capital y la composición de los pasivos, es decir, obtener fondos en las mejores condiciones posibles tanto a corto, mediano y largo plazo.

1.3.1. OBJETIVOS FINANCIEROS Y DE LA EMPRESA

La inversión es una decisión que involucra recursos de la empresa, implicando consecuentemente un costo de oportunidad, entendiéndose como costo de oportunidad la utilidad que se tiene por tomar "x" alternativa considerando también lo que se deja de ganar en las otras alternativas que no se escogieron.

Se debe de admitir que por lo general una inversión lleva asociado cierto grado de riesgo en cuanto a la posibilidad de obtener los recursos esperados en el tiempo previsto, por lo que se puede decir que el buen inversionista es aquel que elige la mejor opción de financiamiento que implique por un lado la optimización en cuanto a tiempo y costo del dinero prestado y por otro los flujos de efectivo que genera la empresa para pagar las amortizaciones del crédito.

La empresa se maneja de acuerdo a los objetivos de los accionistas. Los dueños de una empresa son los que tienen en su poder las acciones en su capital social. Cada acción indica que su poseedor es el propietario de una parte alicuota de la empresa. El valor de la inversión del accionista esta representado por el precio de cada acción en el mercado.

Los objetivos de una empresa se definen usualmente en términos de elevar al máximo el valor del patrimonio de la empresa.

"Los objetivos de una compañía se determinan, teóricamente por los dueños o accionistas representados por una junta elegida de directores; sin embargo, en realidad, los accionistas delegan en la administración el enorme poder para determinar metas; en otras palabras, operar la compañía. Los dueños reconocen que los administradores son profesionales, debido a su entrenamiento y experiencia, están mejor calificados que ellos para operar el negocio. Esta delegación de autoridad es aceptable para muchos de los accionistas, hasta que la ejecución de la compañía sea satisfactoria en términos de incrementos en el pago de dividendos y utilidades." ⁴

⁴ Administración financiera, Lawrence Schall y Charles Haley, Editorial Mc. Graw-Hill Latinoamericana SA, Bogotá, Colombia, 1980, pag 4

Los objetivos de la administración pueden diferir, en ciertas situaciones, de los objetivos de los accionistas. Cuando el control de una empresa es independiente a sus dueños, la administración puede no actuar siempre en bien de los accionistas. En ocasiones los administradores se pueden volver "satisfacientes" en lugar de "maximizadores"; pueden estar satisfechos sintiéndose seguros y logrando un nivel aceptable de crecimiento, preocupándose más por su propia seguridad y existencia que por el valor de la compañía. Los administradores están interesados en el crecimiento y dimensiones de la empresa porque sus sueldos y prestaciones están en función directa con las dimensiones de la empresa. Tales dimensiones se miden generalmente en base al volumen de ventas y al rendimiento de los activos.

El deber del administrador es ejercer la autoridad delegada en él, de tal forma que persiga las metas de los accionistas, operando según sus intereses y objetivos previamente establecidos, y no los propios.

Aquí es donde juega un papel muy importante la responsabilidad y el significado que tenga el administrador de su trabajo. El administrador debe actuar siempre pensando que sus decisiones deben de estar basadas en las metas de los accionistas. Es por ello que un administrador profesional es aquél que busca ante todo los intereses de la empresa antes que los propios, ya que así llegará a los objetivos deseados y por lo tanto existirá una realización plena a su trabajo obteniendo por ende beneficios materiales y personales.

1.4. DECISIONES FINANCIERAS

"Las decisiones financieras modifican el valor de mercado de la empresa, puesto que tienen influencia directa sobre la magnitud de las corrientes de utilidades o productividad sobre los riesgos que asumen las compañías. Tanto la productividad como el riesgo quedarán determinados por las decisiones relacionadas con el tamaño de la empresa, y composición de sus activos, el nivel de deudas en que habrá de incurrir, su posición de liquidez y otras decisiones que afectan generalmente al riesgo y a la productividad".⁵

Los beneficios que en largo plazo una empresa puede lograr, dependen en gran parte de la forma en que seleccione los medios de financiamiento adecuados, (decisión de financiamiento, esto es, la adecuada adquisición del dinero) y racionalice las diferentes propuestas de inversión (decisión de inversión). La selección de propuestas de inversión debe basarse en los méritos financieros de cada propuesta tomando en cuenta factores como costo y retorno esperado de la inversión. El

⁵ Administración financieras empresas, J. Fred Weston, Editorial Interamericana, 1975, pag 400

problema de seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada se debe basar en los diferentes méritos de cada fuente, esto es, la fuente seleccionada debe ser aquella de menor costo y menor riesgo para la empresa, basándose principalmente en los flujos de efectivo para determinar el plazo a pagar del dinero prestado.

El procedimiento lógico de selección de las decisiones de inversión, debe ser basado en la medición de los méritos financieros de cada propuesta de acuerdo a alguna base de comparación, tales como la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto, entre otras.

En seguida, después de haber justificado la propuesta, esto es, después de comprobar que dicha propuesta tiene una tasa interna de retorno mayor que las demás propuestas y además tiene un periodo de recuperación aceptable, se debe seleccionar la fuente de financiamiento que sea la más adecuada, es decir con el menor costo y el menor riesgo.

Por último, ya que se cumplieron las premisas anteriores, viene ahora el seguimiento y el control de los recursos aplicados. Esto es, la utilización positiva de los fondos.

1.4.1. RIESGO Y RENDIMIENTO

Uno de los objetivos al planear los tipos de fondos a usar, es que los propietarios obtengan un rendimiento elevado, el cual solo se podrá lograr a costa de un riesgo alto a cargo de ellos. Una parte importante al analizar cualquier decisión financiera, es estimar el grado de riesgo asociado con la decisión.

La rentabilidad se calcula por utilidades después de costos y de gastos, las cuáles pueden incrementarse aumentando las ventas o disminuyendo los costos y gastos, o invirtiendo en activos más rentables que puedan generar niveles más altos de ventas, de tal forma que la rentabilidad sobre la inversión se puede calcular dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, es decir: $\text{utilidad/inversión}$; en tanto que el riesgo se calcula por la probabilidad de que una empresa llegue a ser técnicamente insolvente, es decir, incapaz de pagar sus cuentas o compromisos a medida que vencen. Este riesgo se calcula muy frecuentemente utilizando el monto de capital de trabajo, (activo circulante-pasivo a corto plazo), o la razón circulante, (activo circulante/pasivo a corto plazo), ya que mientras más grande sea el monto de capital de trabajo que tenga una empresa, menor riesgo tiene dicha empresa. En otras palabras, mientras más capital de trabajo tenga una empresa, habrá más liquidez, y en consecuencia, será menos probable que ésta llegue a ser insolvente y por el contrario, los niveles menores de liquidez, se relacionan con altos niveles de riesgo.

1.4.2. INVERSION, FINANCIAMIENTO Y DIVIDENDOS

Invertir, en forma general, implica colocar dinero en algún negocio y/o destinar recursos a determinada operación con el objeto de obtener cierta utilidad.

"Todos estos recursos pueden ser dedicados a la producción de bienes y servicios para el consumo presente, también una parte de ellos puede aplicarse a cosas que aumentarán la capacidad de producción de la Nación y, por lo tanto, el consumo en el futuro. Este proceso puede consistir en producir maquinaria, en efectuar exploraciones en busca de mineral de hierro, o en adiestrar a los trabajadores en nuevas tecnologías. Se puede definir la constitución del capital como cualquier inversión que aumenta la capacidad productiva de la sociedad." (6)

Es necesario que cada empresa cuente con una política de inversión que vislumbre a posibles alternativas de crecimiento en diversas áreas. Ya que así se podrá determinar el adecuado tratamiento en cuanto a inversión se refiere ya sea a través de financiamiento interno o externo.

Es importante señalar que cada empresa debe hacer un análisis detallado de su ciclo operativo, esto es, saber cuantos días se tarda el negocio en convertir los recursos que entran (materia prima) hasta que salen en producto terminado, vendido y cobrado. Este ciclo operativo se verá a detalle en el capítulo 3.

Cuando el negocio genera utilidades, la administración debe preguntarse ¿que haremos con las ganancias obtenidas?, ¿qué políticas en cuanto a las utilidades y a los dividendos se tienen?

"La política de dividendos determina la división de las ganancias entre pagos a accionistas y utilidades retenidas. Las utilidades retenidas son una de las fuentes más importantes de fondos para financiar el crecimiento de las corporaciones, pero los dividendos constituyen las corrientes de efectivo que perciben los inversionistas por aportación." (7)

Como la generación de utilidades es uno de las principales objetivos de todo negocio lucrativo, el financiamiento a través de las utilidades retenidas juega un aspecto muy importante.

(6)Administración financiera, James C Van Horne, Edit. Prentice-Hall, Hispanoamericana, 1988, pag.47

(7)Administración Financiera, J. Fred Weston, Edit. Interamericana, 1975, pag 458

2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Se puede decir que financiamiento es la forma de obtener recursos, buscando conseguirlos en los montos necesarios al menor costo. Existen diversas necesidades de financiamiento:

a) Necesidades permanentes (capital de trabajo y activos fijos) Las necesidades de capital de trabajo se refieren a la adquisición de materias primas, pago de salarios y sueldos, pago a proveedores y otros gastos propios al giro del negocio. En relación a las necesidades de activos fijos, éstas se refieren a la compra de maquinaria, equipo y local, así como a las modificaciones en las instalaciones. Estas deben financiarse con fuentes de largo plazo.

b) Necesidades temporales (activo circulante). Estas deben financiarse con fuentes a corto plazo (pasivo circulante).

c) Necesidades de financiamiento a mayor plazo. Estas tienen costos mas elevados que incluyen garantías especiales.

Las fuentes de financiamiento mas usuales en los negocios se pueden dividir en internas y externas. Las mas usuales son las que provienen de proveedores, retención de utilidades para reinversión, emisión de acciones, obligaciones, papel comercial, aceptaciones bancarias, arrendamiento financiero, factoraje y todas las que se refieren a la banca multiple y a la banca de desarrollo.

En virtud de que cada fuente de financiamiento puede ser tratada ampliamente como tema individual, y debido a que solamente interesa en este trabajo lo que se relaciona al crédito bancario, se expondrá cada fuente en forma enunciativa mas no explicativa

2.1. INTERNAS

2.1.1. PROVEEDORES

Esta fuente es la mas común y la que mas frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación a corto y largo plazo. El comportamiento de este financiamiento generalmente crece o disminuye en la medida en que crece o disminuye la oferta debido a excesos de producción o a mercados competitivos.

Por otro lado, si se analiza a una empresa pequeña es demasiado caro el financiamiento a través de sus proveedores, ya que el grado de consumo por parte de estas empresas en ocasiones es insignificante para el proveedor, lo que hace que los descuentos o los plazos que le da el proveedor a la empresa no sean atractivos. Si se quiere financiar de esta forma se puede recurrir a una Unión de Crédito para que las compras sean en común y se obtenga así una mejor operación. Esto se realiza a través de la unión de varias empresas con giros similares.

En el caso de tratarse de una empresa que maneje altos volúmenes y sea de importancia para el proveedor, el financiamiento con sus propios proveedores es aconsejable, aprovechando plazos y descuentos.

2.1.2. RETENCION DE UTILIDADES

Esta fuente de financiamiento es la más importante de la empresa y tiene su origen en la retención de las utilidades. Por ser una fuente generada internamente como resultado de las operaciones, es el recurso más importante para la expansión de las empresas. En México, la Ley General de Sociedades Mercantiles ordena que debe separarse de las utilidades anuales netas el 5% como mínimo, para formar un fondo de reserva. Esta separación incrementa el capital no distribuible de la empresa, separando y reinvertiendo las utilidades.

Es casi necesario para que subsistan las empresas, que se tengan utilidades suficientes para la expansión de las mismas, así para que se tenga un remanente para garantizar a los accionistas un dividendo. La administración de la empresa debe tener en mente que la reinversión de utilidades tiene un costo, ya que representa una inversión permanente, la cuál debe tener su retribución correspondiente. Aunque el crecimiento y los dividendos son convenientes, estas 2 metas se hallan en conflicto. Una tasa más alta de dividendos significa menos utilidades retenidas y por lo tanto una tasa más lenta en el crecimiento de las mismas. Una de las funciones más importantes del gerente financiero es determinar la distribución de las utilidades después de impuestos entre los dividendos y la aplicación de utilidades retenidas. Pero el trabajo del administrador financiero no termina ahí, ya que es su obligación el negociar con los dueños del negocio qué tratamientos se hará con dichas utilidades, y mostrarles los "pros" y los "contras" del manejo de las utilidades ya sea vía dividendos o reinversión de las mismas.

2.2. EXTERNAS

2.2.1. OTROS TIPOS DE FINANCIAMIENTO: PAPEL COMERCIAL, ACEPTACIONES BANCARIAS, OBLIGACIONES Y ACCIONES

Cuando escuchamos hablar de temas bursátiles, normalmente pensamos en personas que especulan y realizan labores de relaciones públicas. Pocas veces se piensa que existe un trabajo de respaldo, meditado y profesional. Tal vez la principal utilidad de este medio bursátil consista en el financiamiento que provee a las organizaciones para su crecimiento y desarrollo.

Los principales medios de financiamiento que el sistema bursátil ofrece a las empresas son los siguientes:

Papel comercial: Por papel comercial se entiende a aquellas operaciones de crédito entre empresas, las cuales tienen como objeto canalizar excedentes de efectivo temporales a otra empresa que los acepta y por el uso de los mismos paga una prima sobre la tasa pasiva de interés en el mercado (C.P.P., T.I.I.P. CETES, etc.). Existe una garantía de pago, que son los pagarés a corto plazo.

Desde el punto de vista financiero, la principal ventaja que representa para las empresas que participan en este mercado como compradoras de ese riesgo es el de obtener rendimientos superiores a la de otros instrumentos. Existe confianza en el papel comercial dependiendo de la capacidad crediticia del emisor.

Este financiamiento es ideal por un lado para obtener liquidez de las empresas (emisor) y por el otro para obtener rendimientos financieros (comprador).

Aceptaciones bancarias: Son letras de cambio emitidas por empresas pequeñas y medianas y avaladas por instituciones bancarias en base a líneas de crédito que la banca concede a las empresas emisoras. Este instrumento se da a un plazo no mayor de 360 días, su rendimiento es a través de una tasa de descuento. Su riesgo es menor al de muchos instrumentos crediticios, ya que este instrumento al haber sido aceptado por el banco emisor, equivale a estar avalados por este último. Existe un costo de comisión por parte del banco emisor debido a que el estudio debe ser similar al de un estudio de crédito y al aval que otorga.

Obligaciones: Las obligaciones son títulos de crédito nominativos que emite una empresa a través de los cuales se compromete a pagar intereses trimestrales o semestrales por el uso del capital (deuda) durante un periodo de tiempo, a cuyo vencimiento regresará el capital a los tenedores de las obligaciones.

Otra característica de este instrumento la da su garantía, que antes era hipotecaria y debido a que esto restringía la posibilidad de crédito, se cambió la política hacia la emisión también de obligaciones quirografarias, que como su nombre lo indica, no tienen garantía, salvo la buena firma.

Una característica adicional de las obligaciones está dada en función de la forma de pago, la cuál tradicionalmente ha sido en efectivo.

Otra virtud que tiene este instrumento es la capitalización de los intereses. Esta característica que tienen las obligaciones permite que al capitalizar parte de los intereses en las fechas señaladas para el pago de los mismos, disminuye sus erogaciones por pago de pasivos en los primeros meses de su emisión, dando tiempo al proyecto para generar los flujos necesarios para pagar su deuda.

Acciones: Las acciones son títulos valor que representan una de las fracciones iguales en que se divide el capital social de una sociedad anónima.

Las acciones son valores de renta variable, que representan la participación de su tenedor, en la propiedad de la empresa emisora. Las acciones integran el capital social de una sociedad anónima y son generalmente un medio de financiamiento a largo plazo.

El financiamiento de la empresa viene en la colocación primaria, que se da cuando el importe de la venta es recibido por la empresa, es decir, le llegan recursos para su operación, ya sea en forma de pasivo o de capital.

Hablar de emitir acciones significa el hablar de invitar a nuevos socios o a los socios actuales a realizar aportaciones de capital en efectivo o en especie. Normalmente las aportaciones son en efectivo y generalmente por acciones comunes.

En el mercado existen varios tipos de acciones: Las comunes que son las que confieren los mismos derechos e imponen las mismas obligaciones a sus tenedores, teniendo voz y voto en las asambleas de accionistas, así como a percibir dividendos cuando la empresa obtenga utilidades, y las acciones preferentes, que garantizan un dividendo mínimo anual. Las acciones preferentes casi no funcionan en el mercado mexicano ya que tienen voto restringido, es decir, no participan en la administración.

"Se caracterizan por no tener derecho a voto en las asambleas de los accionistas".⁸

2.2.2. BANCA MULTIPLE

La empresa depende de la Banca para disfrutar de una amplia gama de servicios, como fuente de financiamiento para sus negocios, lo que representa la fuente de crédito dominante que se negocia a corto plazo. Para las empresas pequeñas y medianas, los préstamos bancarios representan la fuente más importante de crédito a corto, mediano y largo plazo, no así para las empresas mayores, que con frecuencia obtienen financiamientos mediante la emisión de obligaciones, colocación de acciones en la bolsa, etc.

⁸ Instrumento de Inversión, PROBURSA, sección Acciones, 1985.
el resultado de un diferencial entre el precio de compra y de venta.

Para conceder créditos, estas organizaciones deben tomar en cuenta la viabilidad de los proyectos que van a financiar, sus periodos de recuperación, la situación financiera o económica del que solicita el crédito, así como su capacidad administrativa y solvencia moral, además de las garantías que ofrece.

Para conceder préstamos, el sistema bancario debe ser muy cuidadoso ya que está arriesgando dinero en negocios o empresas ajenas al capital bancario. Lo menos que puede requerir de los solicitantes de crédito es que cumplan con los siguientes pasos:

1.- Llenar la solicitud de crédito

2.- Demostrar la solvencia moral y económica del solicitante. Esto es a través de la reputación moral de la persona o de la empresa o del garante o avalista. (SOLVENCIA MORAL) y a través de que la empresa o persona muestre información financiera que satisfaga los requisitos contables, financieros, económicos y de mercado tanto de la empresa o de la persona como del garante o avalista. (SOLVENCIA ECONOMICA).

Estos aspectos crediticios del sistema bancario serán tratados a mayor detalle en el capítulo 3. Mientras tanto a continuación se detallan en forma muy general los tipos de financiamiento más frecuentes que utilizan las empresas que recurren al sistema bancario:

Préstamo personal: Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3, 6, 9 u 11 meses, con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se paga mensualmente mediante pagaré y con un aval.

Préstamo quirografario: Este tipo de crédito se conoce también como préstamo directo, es a corto plazo, sin ninguna garantía real, por lo que están respaldados por la solvencia y moralidad del solicitante. Puede solicitarse un aval o coobligado, con un plazo de un año, pero normalmente se maneja a 90 días.

Debe procurarse que se destine para resolver necesidades transitorias de efectivo, pero nunca para invertir en bienes de capital. Este crédito en la actualidad se da muy poco y ha sido sustituido por los créditos hipotecarios.

Préstamo prendario: Las ventajas de este tipo de crédito es el de contar con recursos que permitan al negocio continuar e intensificar sus actividades productivas, solventar necesidades transitorias de capital de trabajo contra la pignoración de mercancías y obtener seguridad por la debida custodia de los bienes entregados en prenda. El costo de financiamiento implica la apertura de los intereses y comisiones que se pacten, en función de las condiciones del mercado y del hecho de establecer el almacenaje en bodegas de la almacenadora.

En éste tipo de crédito existe una estrecha relación entre los almacenes generales de depósito y las sociedades nacionales de crédito, ya que estas últimas otorgan el préstamo a través del financiamiento de los inventarios vía certificados de

depósito y bonos de prenda que expiden los primeros. También pueden ser otorgados con prenda de valores (obligaciones o acciones).

Crédito en cuenta corriente: Son créditos contratados para que los clientes de las sociedades nacionales de crédito puedan disponer, en el momento que lo deseen, de una suma acordada utilizando cheques.

La utilización de este crédito es para apoyar a las necesidades eventuales de capital de trabajo. Se da a corto plazo, pudiendo solicitar aval.

Crédito documentario: Mediante esta operación una sociedad nacional de crédito se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de los bienes específicos a un beneficiario "x", contra documentación.

Crédito con garantía inmobiliaria: También se le conoce como créditos hipotecarios y están destinados a la adquisición, remodelación, edificación o mejoras del inmueble.

En el caso de las empresas se requiere que dentro de las características del crédito, éste sea destinado al objeto social de éstas. Es un crédito a mediano y largo plazo en que las amortizaciones son en forma mensual.

Crédito de Habilitación o Avío: Es un préstamo a corto o mediano plazo que se utiliza para apoyar en el capital de trabajo, fomentando los elementos de producción o transformación de las actividades industriales, agrícolas o ganaderas pudiendo ser:

Avío a la Industria, destinado para la compra de materia prima, materiales, pago de la mano de obra y todo lo relacionado a la producción en proceso.

Avío a la agricultura, para la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, etc.

Avío a la ganadería, para la compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, etc.

Este tipo de créditos deben de invertirse en la adquisición de bienes y servicios previamente establecidos, o sea, tienen un "destino" fijo. Va dirigido concretamente a fomentar la actividad de producción, a través del fortalecimiento del ciclo productivo.

Entre sus principales ventajas, destaca la posibilidad de incrementar su capital de trabajo mediante recursos ajenos al negocio, obteniendo plazos adecuados para el proceso de producción, venta, recuperación, así como tasas de interés preferenciales, cuando los créditos sean susceptibles a ser redescontados con recursos de fondos de fomento, establecidos por el gobierno federal.

En relación a las garantías, éstas vienen siendo los materiales adquiridos y los frutos que se obtengan con el crédito solicitado. Además se puede solicitar una

depósito y bonos de prenda que expiden los primeros. También pueden ser otorgados con prenda de valores (obligaciones o acciones).

Crédito en cuenta corriente: Son créditos contratados para que los clientes de las sociedades nacionales de crédito puedan disponer, en el momento que lo deseen, de una suma acordada utilizando cheques.

La utilización de este crédito es para apoyar a las necesidades eventuales de capital de trabajo. Se da a corto plazo, pudiendo solicitar aval.

Crédito documentario: Mediante esta operación una sociedad nacional de crédito se compromete, mediante créditos establecidos, a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de los bienes específicos a un beneficiario "x", contra documentación.

Crédito con garantía inmobiliaria: También se le conoce como créditos hipotecarios y están destinados a la adquisición, remodelación, edificación o mejoras del inmueble.

En el caso de las empresas se requiere que dentro de las características del crédito, éste sea destinado al objeto social de éstas. Es un crédito a mediano y largo plazo en que las amortizaciones son en forma mensual.

Crédito de Habilitación o Avío: Es un préstamo a corto o mediano plazo que se utiliza para apoyar en el capital de trabajo, fomentando los elementos de producción o transformación de las actividades industriales, agrícolas o ganaderas pudiendo ser:

Avío a la Industria, destinado para la compra de materia prima, materiales, pago de la mano de obra y todo lo relacionado a la producción en proceso.

Avío a la agricultura, para la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas, fungicidas, compra de refacciones, reparación de maquinaria agrícola, etc.

Avío a la ganadería, para la compra de ganado de engorda, forrajes, cultivo de pastos, vacunas, etc.

Este tipo de créditos deben de invertirse en la adquisición de bienes y servicios previamente establecidos, o sea, tienen un "destino" fijo. Va dirigido concretamente a fomentar la actividad de producción, a través del fortalecimiento del ciclo productivo.

Entre sus principales ventajas, destaca la posibilidad de incrementar su capital de trabajo mediante recursos ajenos al negocio, obteniendo plazos adecuados para el proceso de producción, venta, recuperación, así como tasas de interés preferenciales, cuando los créditos sean susceptibles a ser redescontados con recursos de fondos de fomento, establecidos por el gobierno federal.

En relación a las garantías, éstas vienen siendo los materiales adquiridos y los frutos que se obtengan con el crédito solicitado. Además se puede solicitar una

garantía adicional, siendo ésta una garantía real (inmueble) o bien, solicitando una aval.

Crédito refaccionario: Es un préstamo a mediano y largo plazo destinado a fortalecer las inversiones de activos fijos necesarios para el fomento de las empresas agrícolas, ganaderas e industriales.

Este tipo de crédito muestra una serie de ventajas, como son la obtención oportuna de recursos que permitan adquirir en buenas condiciones los bienes predeterminados y la seguridad de contar con fondos sujetos a su disposición a un calendario previamente fijado,

Entre las aplicaciones que se usan están la adquisición o instalación de maquinaria y equipo, compra de herramienta e instrumentos relacionados con el giro del negocio, apertura de tierras para cultivo, construcción de obras destinadas al negocio, construcción de establos, bodegas, etc.

Las garantías que el banco exige consiste en los propios bienes que se adquieren con el crédito, pudiendo solicitar una garantía adicional. Conjuntamente, en caso de obtener apoyos de los fondos de fomento, el acreditado paga un interés inferior (tasas blandas) al del banco, obteniendo también periodos de gracia y plazos en mejores condiciones.

2.2.3. BANCA DE DESARROLLO

El Gobierno Federal, con el propósito de estimular el fomento de las actividades de carácter prioritario para el desenvolvimiento económico del país, ha instituido diversos fondos que cuentan con recursos financieros a tasas "blandas" o "preferenciales" y que actúan como banca de segundo piso para descontar a las instituciones bancarias la cartera de créditos que cubran con las políticas y normas que cada uno de los fondos exige.

Es bien reconocida la importancia que tienen estos fondos ya que canalizan crecientes volúmenes de recursos económicos a las actividades prioritarias y de desarrollo del país, permitiendo atender este tipo de financiamiento a tasas de interés preferenciales, el no pago de comisiones por apertura, la no necesidad de tener reciprocidad con la institución bancaria, el otorgamiento de periodos de gracia que se adecuen al flujo de efectivo del solicitante, entre otros.

Hoy en día Nacional Financiera canceló algunos fondos que venían funcionando en forma independiente. Estos fueron el Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), el Fideicomiso para el estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) y el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI).

La banca de desarrollo debe convertirse no solo como el apoyo que a través del financiamiento a largo plazo otorgado como banco de segundo piso, otorga y opera líneas de crédito, sino que debe ser promotora también del desarrollo interviniendo en la medida que sea posible como asesora y administradora de las organizaciones.

"El capital social de la banca de desarrollo está formado únicamente por el capital exclusivo del Gobierno, y que se especializa en la promoción y financiamiento de actividades y sectores estratégicos de la economía." ⁹

A continuación se mencionan programas de bancos de desarrollo específicos que por ser de vital importancia en la vida económica del país juegan un papel primordial. Estos son Nacional Financiera y Banco Nacional de Comercio Exterior y los fideicomisos creados por el Gobierno Federal como FIRA Y FONATUR.

2.2.4. ARRENDAMIENTO FINANCIERO Y FACTORAJE

Arrendamiento Financiero: Es un contrato bilateral por medio del cual la arrendadora financiera se obliga a conceder el uso y goce de un bien duradero previamente establecido por un tiempo determinado, al arrendatario financiero o usuario del bien, el cual se obliga a pagar una cantidad de dinero determinada (renta) y adoptar al vencimiento del contrato alguna opción respecto al bien, que puede propiciar la compra del mismo, la prórroga del contrato o la participación en la venta del bien a un tercero.

La ventaja para el arrendatario consiste en el hecho de utilizar activos fijos sin la necesidad de desembolsar inmediatamente el capital, además de que libera dinero del negocio para otros usos.

Además del arrendamiento financiero existe el arrendamiento puro. En el arrendamiento puro la suma de las rentas pactadas debe ser igual o menor al costo del bien arrendado. En este caso el arrendatario a la terminación del contrato no tiene la obligación de comprar el bien usado. Otra diferenciación se da en el sentido de que en el puro solo puede ser realizado por arrendadoras financieras, que cuentan con la concesión de la Secretaría de Hacienda.

Factoraje: "Es el convenio que celebra una institución, a la cual se le llama factor, que compra a una empresa sus cuentas por cobrar a corto plazo, aceptando el factor los riesgos de cobranza." ¹⁰

⁹ Financiamiento Bancario a empresas comerciales pequeñas con baja liquidez y su incidencia en el registro contable, Ramón Jardón Castillo, Universidad Panamericana, 1990, pag 4

El factoraje es un auténtico impulso empresarial ya que ofrece entre otras virtudes, las siguientes:

El empresario se ve favorecido en relación a su flujo de efectivo ya que, al reducir su renglón de activos circulantes denominados cuantas por cobrar, se ven incrementadas sus disposiciones líquidas.

Al llegar dinero fresco al negocio, se tiene la oportunidad de pagar pasivos o de realizar inversiones mas productivas.

Se disminuye la labor administrativa de cobranza a cambio de una comisión.

Existe la certeza en la recuperación de los créditos, al transferir el riesgo al factor.

Transforma las ventas a crédito a ventas de contado.

Este financiamiento de cuentas por cobrar que opera a través de la cesión de derechos al cobro de los créditos, tiene 2 modalidades:

Factoraje con recurso y sin recurso. En el primero el factor o la empresa compra la cartera de cuentas por cobrar del cliente validada a través de facturas, pagarés o contrarecibos; si el deudor no paga, el cedente o el cliente tiene la obligación de pagar. En el factoraje sin recurso, el factor o la empresa que compra la cartera de cuentas por cobrar si corre el riesgo de no cobrar.

2.3. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

2.3.1. DEFINICION

Cuando se habla del tema "sistema financiero", se está hablando de una organización ya sea pública o privada que trata de canalizar sus necesidades superavitarias o deficitarias de recursos financieros al mercado que mejor los utilice, o que los utice eficientemente.

Este tipo de mercado está dividido teóricamente en dos aspectos:

Mercado de dinero y mercado de capitales. El primero es un mercado a corto plazo al que acuden oferentes y demandantes. Los primeros tienen dinero temporalmente ocioso y los segundos tienen que buscar satisfacer sus necesidades de

¹⁰ Contabilidad Intermedia I, C.P. Raúl Niño Alvarez, Editorial Trillas, México 1981, pag 82

capital de trabajo. El mercado de capitales se trata de un mercado a largo plazo donde existen instrumentos de inversión y financiamiento a largo plazo, préstamos bancarios a largo plazo y otros instrumentos.

Esta división es más teórica que práctica, ya que en la realidad se mezclan el uno con el otro.

Ningún país puede dejar de tener un sistema financiero. En México, a través de sus diversas épocas ha tratado de dar respuesta a las necesidades de la sociedad a través de distintos intermediarios financieros.

Un gran cambio en la organización de los intermediarios financieros en México, se da en 1990, separando la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros en la Comisión Nacional Bancaria y en la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Se tienen por lo tanto 2 organismos, tanto de control como de supervisión.

2.3.2. ORGANOS Y ORGANIGRAMA

En la estructura del Sistema Financiero Mexicano la autoridad máxima es la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Esta secretaria ejercía hasta abril de 1995 sus funciones en lo relativo al Sistema Financiero Mexicano a través de 3 comisiones y del Banco de México. La inspección y vigilancia del Sistema Financiero Mexicano se encontraba dividido en 3 grandes segmentos:

1.- Formado por el Banco de México, las instituciones de crédito de banca múltiple, la banca de desarrollo, el patronato del Ahorro Nacional, los fideicomisos del gobierno federal para el fomento económico y por las organizaciones de crédito. Estas últimas están compuestas por los Almacenes Generales de Depósito, las Uniones de Crédito, empresas de Factoraje, las Arrendadoras Financieras y las Casas de Cambio. La Comisión Nacional Bancaria supervisa desde las Instituciones de Crédito de Banca Múltiple hasta las casas de cambio. (ver organigrama adjunto).

2.- Formado por las instituciones de seguros, sociedades mutualistas y las instituciones de fianzas. Este grupo es supervisado por La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

3.- Integrado por la Bolsa Mexicana de Valores, las casas de bolsa (persona moral), el agente de bolsa (persona física), las sociedades de inversión y las sociedades operadoras de sociedades de inversión, supervisado por la Comisión Nacional de Valores.

Cabe destacar la importancia que tiene el Banco de México como banco central dentro del Sistema Financiero Mexicano.

"El Banco de México es el banco central del país, nace el 1º de septiembre de 1925, es una persona de derecho público con carácter autónomo. Las finalidades del Banco de México son: proveer a la economía del país de monedanacional, procurando la estabilidad del poder adquisitivo de la misma; promover el sano desarrollo del sistema financiero y, propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pagos." ¹¹

Actualmente, a partir del 28 de abril de 1995 se consolidó en un sólo organismo las funciones que correspondían a la C.N.B. y a la C.N.V.

La Nueva Comisión se llama la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Esta tiene por objeto supervisar y regular a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y su correcto funcionamiento, buscando el sano equilibrio del desarrollo del Sistema Financiero en su conjunto.

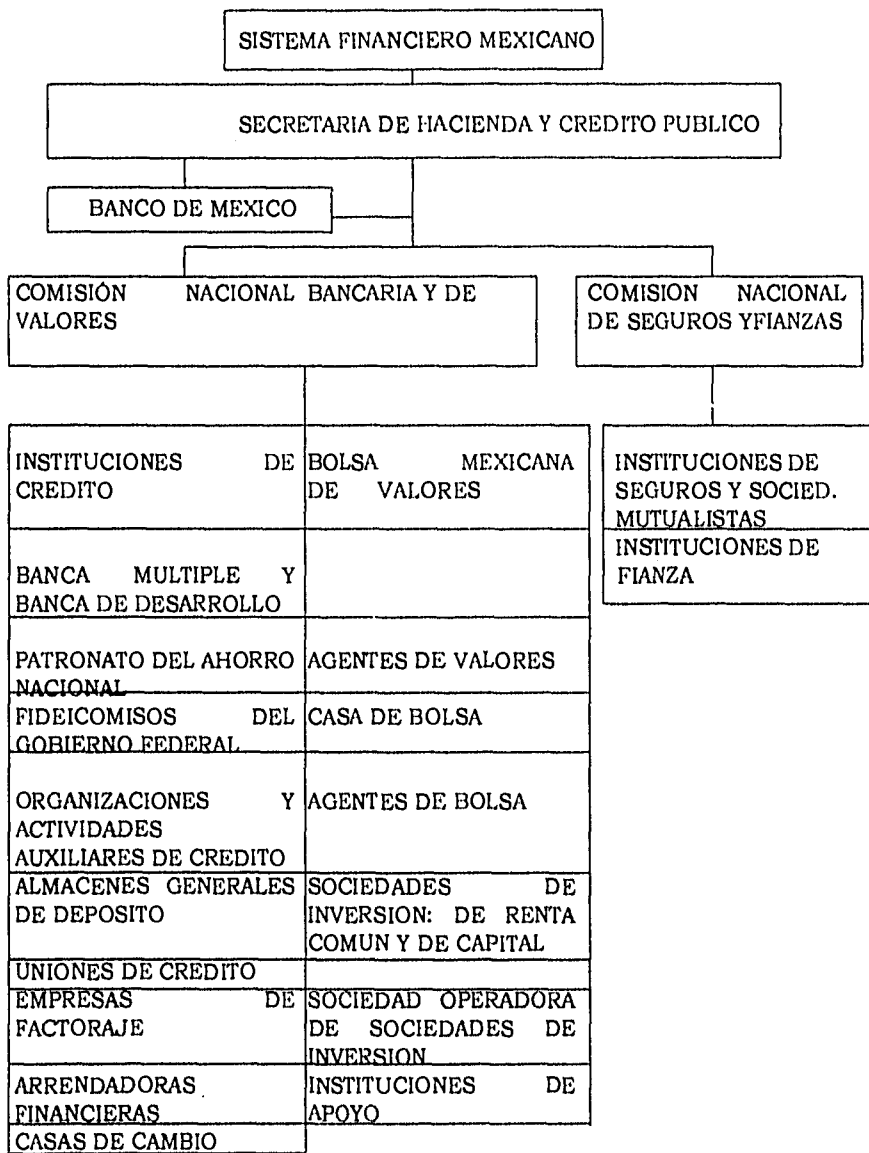
Esta Nueva Comisión agrupa las funciones y facultades que correspondían a la C.N.B y a la C.N.V.

Todos estos cambios se dieron con el objeto de desarrollar un sistema financiero mas eficiente y competitivo, capaz de responder de mejor manera a las necesidades del país.

Nuestro Sistema Financiero se ha orientado hacia lo que se conoce como un esquema de banca universal, al permitir la prestación conjunta de una amplia gama de servicios, a través de entidades financieras pertenecientes a un mismo grupo.

A continuación se ilustra el actual organigrama del Sistema Financiero :

¹¹ Riel, Heinz. Mercado de dinero y mercado de divisas. Editorial Interamericana, primera edición, España, 1987.



2.3.3. INSTITUCIONES DE CREDITO

Con el objeto de modernizar y hacer más útil y eficiente al Sistema Financiero Mexicano, a partir de 1990 se forman los grupos financieros o las agrupación financieras. Con esto se pretende aprovechar economías de escala cuyos consecuentes menores costos de intermediación sean benéficos para el usuario final.

Los grupos financieros deben de estar formados por lo menos, de 3 tipos diferentes de las siguientes entidades: Instituciones de Banca Múltiple o Instituciones de Crédito, casas de bolsa, Almacenes de Depósito, Arrendadoras Financieras, Empresas de Factoraje, Casas de Cambio, Aseguradoras y Alianzadoras.

Para la constitución y funcionamiento de grupos financieros se requiere la autorización de la S.H.C.P. y la creación de una sociedad controladora. Dichos grupos están regulados por la Ley para regular Agrupaciones Financieras.

"La Ley de Instituciones de Crédito define en su artículo segundo que: El servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- I. Instituciones de banca múltiple, y
- H. Instituciones de banca de desarrollo.

Para efectos de lo dispuesto en la presente Ley, se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el mercado público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados. La Ley de Instituciones de Crédito define entonces a estas sociedades anónimas de banca múltiple como intermediarios financieros, capaces de captar recursos del público a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas), y con estos recursos obtenidos, otorgar diferentes tipos de créditos (operaciones activas).

La función de intermediario se supone será la más eficiente posible al canalizar estos recursos de donde son superavitarios, a donde hacen falta. Es importante hacer notar que la banca transforma los recursos del público en diferentes tipos de instrumentos de ahorro, y además, que no hay un destino específico para cada origen de estos recursos, es decir el banco no destina los recursos de un ahorrador a un crédito específico. Es un intermediario con la capacidad necesaria como para administrarlos con suficiente discrecionalidad. Es un emisor y receptor de crédito. Otros intermediarios financieros, simplemente son transmisores de los recursos financieros.

Ponen en contacto a los oferentes y demandantes, cumpliendo así su función." ¹²

Algunos de los principales grupos financieros existentes en México son:

ABACO
BANCOMER
BANAMEX-ACCIVAL
SERFIN
MEXICANO
GBM ATLANTICO

BANPAIS-MEXIVAL
CREMI
BANCRECER
MERCANTIL PROBURSA
INVERLAT
INBURSA

¹² El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Eduardo Villegas H., Rosa Maria Ortega o., Editorial PAC SA DE CV, 1994, pag.100

3. ANALISIS Y EVALUACION DEL CREDITO

3.1. INTRODUCCION

Hasta este momento se ha visto la importancia que tiene la función financiera dentro de toda empresa. También se han tratado los diferentes tipos de financiamiento que puede contar la empresa para lograr un crecimiento en función de los objetivos que tenga cada negocio. Por último, se mencionó también el papel que juega el Sistema Financiero Mexicano como impulsador de la actividad económica del país, los órganos que lo forman y el lugar que ocupan las instituciones de crédito, piezas clave para que esa actividad se desarrolle plenamente.

Teniendo presente este entorno y analizando su relación con la empresa en la medida de que ésta aproveche las oportunidades que le pueden ofrecer los financiamientos externos, se detallará en el presente capítulo el "análisis y la evaluación de un crédito comercial en el sistema bancario" desde el punto de vista del banco, analizando tanto la información cualitativa como la cuantitativa, información básica en la autorización del mismo.

El significado más usual de la palabra "crédito" se emplea para denotar la confianza a que una persona se hace merecedora ya sea por su puntualidad en el cumplimiento de sus obligaciones, por su correcta aplicación de la justicia y equidad en su vida, u otras características que hacen que dicha persona sea catalogada como persona de "buena solvencia moral" o con "buena calidad moral".

Si bien el crédito es uno de los conceptos más íntimamente ligados a la banca, es también uno de los más importantes servicios que se ponen a disposición de la productividad y economía de un país, así como uno de los instrumentos más poderosos que se disponen para desempeñar la función básica de la banca.

El manejo de un servicio tan importante como es el crédito, se basa, ante todo, en la confianza mutua. Confianza del cliente hacia el banco y del banco hacia el cliente.

Por lo que respecta al banco, tal confianza nacerá del conocimiento que se tenga del solicitante, a través de varios termómetros que indicarán la solvencia moral y económica del mismo.

Para que un crédito rinda todos los frutos que de ello se esperan tanto del parte del cliente como de la institución bancaria, es necesario que se sigan una serie de pasos lógicos que se analizarán en el siguiente tema y que se mencionaron brevemente en el capítulo 2, inciso 2.2.2.:

3.2. FUENTES DE LA INFORMACION CUALITATIVA Y CUANTITATIVA

Se ha insistido que la información cualitativa y cuantitativa es la base para la toma de decisiones en la autorización del crédito. La institución bancaria necesita conocer al solicitante y utiliza como antecedentes para ello los formatos de SOLICITUD DE CREDITO y de LA VISITA PREVIA. Esta información que se analizará más adelante, se puede capturar en forma directa o en forma indirecta a través de las siguientes fuentes:

a) Los altos ejecutivos o funcionarios de la empresa solicitante o bien, el dueño del negocio si se trata de una persona física con actividad empresarial.

b) Otras personas relacionadas en alguna forma con el cliente y que se encuentran en proporcionar la información requerida; por ejemplo compañías de seguro, asociaciones sociales, club's deportivos, cámaras de comercio o industria.

c) Registros Públicos en sus diversas secciones.

d) Informes de contadores, abogados, gestores, notarios, corredores públicos, peritos valuadores y otros profesionistas que se encuentran en condiciones de suministrar la información deseada.

e) Proveedores y clientes con los cuáles el solicitante mantiene relaciones comerciales.

f) Informes que presenta la Comisión Nacional Bancaria donde se ven reflejados los créditos otorgados por todos los bancos detallados en forma personal. (SENICREB).

g) Por medio de la investigación a través de otros bancos de la misma región donde se encuentra el solicitante, para efectos de medir su correcto comportamiento del solicitante ya sea a través de créditos o de servicios bancarios en general.

h) A través de la misma institución bancaria, analizando las relaciones que la empresa ha tenido con la institución bancaria.

3.3. IMPORTANCIA SOBRE LA RECOPIACION DE LA INFORMACION CUALITATIVA Y CUANTITATIVA

Parte de la información más importante que se puede obtener sobre la empresa provendrá de la visita a las instalaciones del cliente. Muchos funcionarios de crédito han dado este paso demasiado tarde y han concedido préstamos sobre inventarios

que se veían muy bien en el papel, pero se dieron cuenta durante una visita a la empresa de que mucho del inventario listado no tenía posibilidad de venta. Al visitar la empresa siempre se buscará constatar la realidad de los estados financieros expresados en un papel. Una planta desorganizada dará claves acerca de la capacidad de la administración para manejar el negocio.

Dada la importancia que reviste la visita al negocio, es esencial el entrevistarse con los altos ejecutivos y encargados, ya que proporcionarán la información acerca del desempeño del negocio durante los años anteriores así como las estrategias y rumbos futuros. La empresa que brinde todas las facilidades a la institución bancaria para realizar esta visita y que muestre que no tiene nada que esconder, será una empresa con la cuál la institución bancaria podrá hacer tratos.

3.4. PASOS A SEGUIR EN LA RECOPIACION DE LA INFORMACION CUALITATIVA Y CUANTITATIVA

El primer paso se refiere a la recopilación de la información cualitativa y cuantitativa que el solicitante entrega a la institución bancaria a través de la solicitud de crédito que va acompañada de los estados financieros del negocio de 2 años anteriores con sus relaciones analíticas y un flujo de efectivo que indique la viabilidad de pago por parte del mismo. (se puede también solicitar estados financieros proyectados). A esta forma se le anexa la solicitud de visita previa que se le realiza al negocio.

Además de proporcionar esta información, el cliente debe de extender una carta solicitando el crédito, en la que se mencione tanto el monto como el origen y el destino del crédito, que tipo y que plazo de pago, las garantías a dejar, los deudores solidarios y los garantes hipotecarios si es el caso y si se desea redescantar con alguna institución de fomento.

Si el cliente va a necesitar de un crédito de avío o un crédito refaccionario, es importante que entregue la cotización del equipo o de la mercancía que va a comprar, detallando tanto la forma como el plazo a pagar. Esta nota es relevante para la institución bancaria, ya que además de verificar la autenticidad de la necesidad del crédito por parte del cliente, sirve para definir el aforo del crédito. (Es el porcentaje con el cuál la institución bancaria prestará al cliente del total del proyecto crediticio.)

En la solicitud de crédito, el conocimiento que se tenga sobre los antecedentes de la empresa representa un factor importante para la toma de decisiones.

Los aspectos más importantes que se deben de analizar en esta solicitud son:

- 1.- Actividad, giro y antigüedad del negocio.
- 2.- Principales accionistas y administradores, experiencia y edades.
- 3.- Principales asesores externos y afiliaciones que pertenece el negocio y los principales dueños.
- 4.- Personal del negocio: número de empleados, antigüedad.
- 5.- Datos del inmueble: ubicación, rentado o propio, superficie construida y utilizada.
- 6.- Empresas del grupo. (si existieran).
- 7.- Principales productos que maneja la empresa, su participación en el mercado, sus principales líneas y su proceso productivo.
- 8.- Principales abastecedores: Análisis de los productos, condiciones de compra, forma de abastecimiento.
- 9.- Principales grupos de productos y su porcentaje en relación a las ventas.
- 10.- Análisis de la competencia: ventajas y desventajas.
- 11.- Ubicación geográfica de la clientela del solicitante.
- 12.- Situación financiera del solicitante. Principales problemas.
- 13.- Principales clientes y proveedores.
- 14.- Principales instituciones financieras que opera la empresa y los principales propietarios.
- 15.- Relaciones con la Institución bancaria. Tipo de crédito vigente, promedios en sus cuentas de cheques, tarjetas de crédito.
- 16.- Conclusiones y recomendaciones.

Aunque posteriormente se profundizarán en los anteriores puntos, cuando se analice el riesgo de la empresa, la solicitud de crédito permite que la institución bancaria tenga una idea de cómo es el negocio en el que va o no va a invertir sus recursos financieros.

En este mismo formato se encuentran las referencias comerciales y bancarias, punto importante que necesita profundizar la institución bancaria para el conocimiento de su cliente.

Además de llenar el formato de solicitud de crédito es indispensable complementarlo con el formato de visita previa, formato que analiza al negocio en forma operativa. Dentro del formato de la visita previa se ven los siguientes puntos:

- 1.- Estado y conservación de las instalaciones.
- 2.- Maquinaria y equipo de operación.
- 3.- Niveles de inventarios y líneas de producción.
- 4.- Percepción del ambiente laboral.
- 5.- Pólizas de seguros.
- 6.- Sistema de comercialización.
- 7.- Aspectos técnicos, administrativos, financieros que se detectaron en la visita.
- 8.- Conclusiones y recomendaciones.

Dentro de esta misma fase que incluye LA SOLICITUD DE CREDITO Y LA VISITA PREVIA, se complementa con la captura de la información que se puede recabar en la misma institución bancaria:

Las relaciones que una empresa haya tenido con la institución bancaria, es un factor determinante para el otorgamiento del crédito.

Se debe tener presente aspectos importantes como son:

¿Desde cuando la empresa ha venido operando con la institución bancaria?, ¿Con qué otros bancos ha venido operando el solicitante y como ha sido su comportamiento?, ¿Se trata de un cliente nuevo o esporádico para las instituciones bancarias?, ¿Qué reciprocidad deriva el cliente a la institución bancaria?, ¿Qué monto en valores maneja el solicitante?, ¿Qué tipos de servicios le proporciona a la institución bancaria y el comportamiento de los mismos es satisfactorio?

Resumiendo lo anterior, la pregunta importante que se hace la institución bancaria es: ¿Nos interesa hacer negocios con este cliente?

Una vez analizada la solicitud y realizada la visita previa, se está en condiciones de decidir si el crédito puede ser susceptible de aprobación, ya que nos daremos cuenta si la empresa reúne los requisitos mínimos indispensables que la institución bancaria solicita para que se siga con el análisis : entre otros, se encuentran: la adecuada administración, instalaciones limpias, buenas referencias bancarias o comerciales, crecimiento en sus ventas y en sus utilidades (histórico), buena generación del negocio para el pago del crédito, adecuado clima de trabajo en la

empresa, comportamiento satisfactorio del cliente en cuanto a crédito y servicios bancarios prestados con anterioridad.

Llegado a este punto y si se considera que el proyecto de crédito puede llegar a autorizarse debido a la bondad del mismo, además de que la empresa cuenta con buena calidad moral y económica, se solicitará al cliente la VERIFICACION DE LAS PROPIEDADES que se darán en garantía (si fuera el caso de un crédito hipotecario), con su respectivo AVALUO, se DICTAMINARA EL ACTA CONSTITUTIVA de la empresa y se pedirán que los activos adquiridos por el futuro crédito, se aseguren a favor de la institución bancaria (si fuera el caso de un crédito refaccionario).

Mientras el cliente reúne esta información, la institución bancaria analizará el RIESGO DEL SECTOR en que se encuentra la empresa, así como el RIESGO MISMO DE LA EMPRESA. Este análisis se detallará mas adelante.

Debido a que la información anteriormente solicitada al cliente en ocasiones es tardada y al cliente se le dificulta el obtenerla, las instituciones bancarias se apoyan en despachos externos que facilitan la captura de dicha información. Estos despachos están formados entre otros de peritos valuadores, abogados externos y demás gestores que apoyan al cliente en recabar la información. Es opción del cliente en contratar sus servicios, ya que significan un desembolso económico adicional por parte de la empresa.

3.5. ANALISIS CUALITATIVO

3.5.1. SU ALCANCE

El análisis cualitativo en el estudio de crédito es la parte que permite conocer la operación de la empresa en cuanto a lo que mercado, recursos humanos, materiales y técnicos se refieren y conocer el sector industrial donde está encuadrada la empresa desde un punto de vista mas sistemático y profundo.

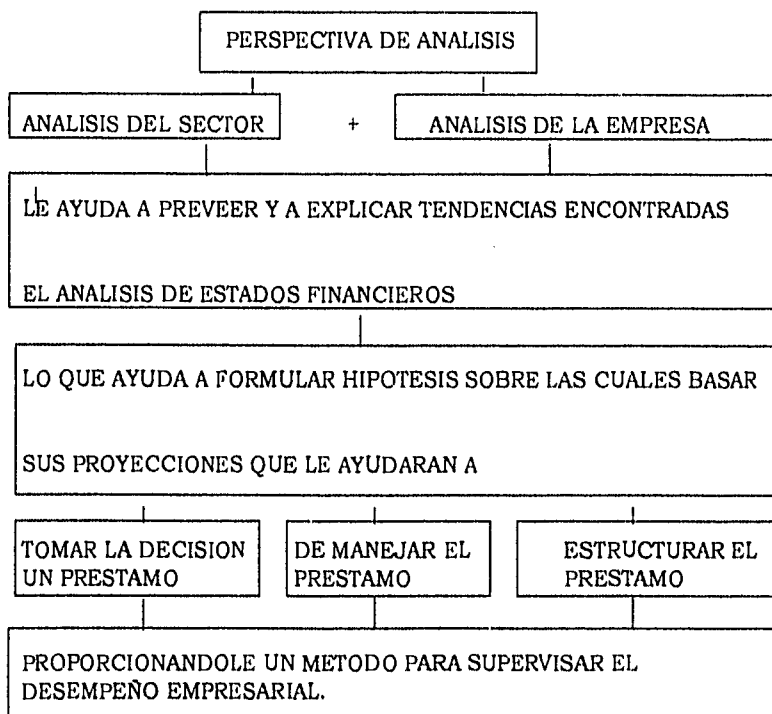
Como primera fase de éste análisis está el conocimiento de los riesgos y ventajas del sector al que pertenece el solicitante de crédito permitiendo así entender al cliente en su ámbito industrial.

Una vez analizado y entendido el entorno en que se desenvuelve el negocio, se analizará a la empresa integrando información acerca de todos los aspectos de las operaciones del cliente para que al evaluar las condiciones de la industria, se tomen conclusiones acerca del desempeño del cliente en el futuro.

3.5.2. RIESGO DEL SECTOR

El análisis del riesgo de la industria trata acerca de lo que puede pasar en el ambiente en el que opera el cliente. Este ambiente está determinado por las fuerzas económicas, de mercado, demográficas y otras más, que por lo general están fuera de control del sujeto de crédito. El análisis de la industria es como el estudio de una especie de animales. Cada individuo dentro de la especie tiene características únicas, sin embargo, todos los individuos son parte reconocida de un grupo. El análisis del grupo nos ofrece un marco de referencia y un estándar de desempeño para cada individuo.

Los pasos para el análisis del riesgo de un crédito se pueden mostrar en la siguiente gráfica:



La economía mexicana está compuesta de varios sectores. Se define sector como un grupo de compañías que proporcionan productos y servicios que son casi sustitutos entre sí a los ojos del consumidor o comprador. Dentro de cada sector las empresas proporcionan variaciones en sus productos y servicios para satisfacer las

necesidades del cliente. Las variaciones pueden agruparse en segmentos de mercado dentro de una industria, de acuerdo a la similitud en sus productos y servicios.

Las industrias de productos fabrican, distribuyen y venden bienes tangibles como son automóviles, ropa, etc. Los sectores de servicio por lo general ofrecen servicios como asistencia médica, asesoría, transportación, reparaciones y mantenimiento.

3.5.2.1. SECTOR DE PRODUCTOS Y DE SERVICIOS

Los sectores de productos se pueden resumir en tres tipos de compañías: manufactureras, mayoristas y minoristas.

a) Las compañías manufactureras manejan una compleja cadena de actividades, incluyendo la compra de materia prima, producción de un artículo determinado y distribución o venta del mismo. La principal función económica de una compañía manufacturera es el agregar valor a las materias primas. Después de haber comprado o fabricado las materias primas, un fabricante aplica los servicios de máquinas, recursos humanos y técnicos para crear un producto. El costo del producto final es la suma de los costos de materias primas, maquinaria y mano de obra.

Las empresas manufactureras se pueden dividir en tres grupos que son las procesadoras, las fabricantes y las ensambladoras. Las primeras toman la materia prima y la refinan o modifican. Estas actividades tienden a requerir fuertes inversiones de equipo de fabricación y procesamiento. Las compañías procesadoras tienen que operar su equipo al máximo casi en forma constante para que su inversión valga la pena. Como ejemplo encontramos a las refinadoras de productos químicos y los aserraderos que convierten los árboles en madera lista para usarse.

El segundo tipo de empresas manufactureras que son las fabricantes, toman el producto de los procesadores y lo convierten en piezas útiles. Por ejemplo un taller de fabricación de metales pueden tomar acero en rollo de una siderúrgica y convertirlo en placas de acero, en tornillos, clavos o remaches, productos que pueden usarse en la siguiente etapa de ensamblado, para construir algo para el consumidor final. Otro ejemplo se da cuando una planta industrial toma compuestos de plástico y hace tubos y otros componentes utilizados en la construcción.

El tercer tipo de empresas manufactureras son las ensambladoras. Estas por lo general forman parte de la última etapa del proceso de manufactura. Una compañía constructora toma partes terminadas, como son tubos, rondanas, tablas de madera, clavos, tornillos y los convierte en un producto terminado: una casa.

b) Las compañías mayoristas compran a los fabricantes y venden a los minoristas. Por lo general un mayorista agrega muy poco valor agregado al producto, realizando la labor de intermediario.

c) Las compañías minoristas son las que venden el producto directamente al público. Compiten entre sí en precios, en créditos y con el servicio que proporcionan al consumidor final antes y después de la venta.

Por lo que respecta a las compañías en el sector de servicios, éstas realizan una gran variedad de actividades e incluyen entre otras a cines, teatros, compañías consultoras, restaurantes, transportistas, escuelas, hospitales.

Podemos dividir las empresas de servicios en dos grupos principales: Las empresas que ofrecen servicios de personas como son los consultores, contadores, abogados, corredores y asesores. Por lo general no se requiere una inversión muy fuerte en activos fijos como edificios o equipos. El segundo grupo de empresas de servicio son las que dependen de grandes inversiones en edificios y en equipos. Transportistas, teatros, cines, tintorerías, hoteles y restaurantes, son buenos ejemplos de ellas.

3.5.2.2. CARACTERISTICAS Y ANALISIS DEL RIESGO

Para entender mejor el entorno en que trabajan las empresas que solicitan de un crédito, se presentan a continuación 7 características que ayudarán a conocerlo. Posteriormente se ilustrará un cuadro que asocia dichas características con sus principales riesgos:

1a.) ESTRUCTURA DE COSTOS:

Se dice que una compañía tiene bajo "apalancamiento operativo" si una menor proporción de sus costos corresponden a costos fijos y un alto porcentaje corresponde a los variables. Dicha compañía tiene una ventaja si disminuye el volumen porque fácilmente puede reducir sus costos variables. Por tal motivo este tipo de empresas constituyen un riesgo mínimo para la institución bancaria.

Una compañía tiene alto apalancamiento operativo cuando gran proporción de sus costos totales corresponden a sus costos fijos más que a sus variables. Dicha compañía tiene una ventaja si disminuye el volumen porque fácilmente puede reducir sus costos variables. Este tipo de empresas constituyen un riesgo mayor para la institución bancaria.

Si una industria tiene un alto apalancamiento operativo, el costo promedio de producción con frecuencia disminuirá a medida que aumenta el volumen. El costo

inicial de capacidad se reparte o distribuye entre números cada vez mas altos de unidades producidas.

Cuando es alto el apalancamiento operativo de la industria, las compañías competirán con fuerza para tener mayor volumen porque los costos promedios disminuyen a medida que aumentan las ventas. Las empresas con bajos costos tienen una ventaja competitiva sobre las empresas con costos mas altos. Para tener mucho volumen y costos bajos, las empresas están dispuestas a reducir los precios drásticamente para atraer clientes.

2nda) MADUREZ DEL SECTOR

A medida que el negocio evoluciona se dan diferentes etapas de madurez. La perspectiva de la madurez de la industria es importante ya que las empresas enfrentan diferentes problemas y oportunidades en cada etapa. Cuando conocemos algo acerca de las distintas etapas de madurez, se puede llegar a pronosticar y anticipar algunos retos de las empresas y los riesgos involucrados al otorgárseles el crédito.

Los sectores experimentan tres etapas principales de madurez:

SURGIMIENTO, MADUREZ Y DECADENCIA.

a) Los sectores emergentes son industrias recién formadas o recién revitalizadas gracias a cambios en tecnología, necesidades de los clientes, costos de producción u otros cambios que hacen que un nuevo producto o servicio ofrezca una oportunidad viable de negocios. Este tipo de sector crece rápidamente, los cambios parecen sucederse todos los días.

Entre los puntos claves que presenta este sector se pueden mencionar entre otros, los altos costos iniciales y la incertidumbre acerca de la tecnología. Las compañías recién formadas surgen casi cada semana, no han surgido estrategias ganadoras claras, la administración es inexperta, existen dificultades de mantener los costos bajos, existe dificultad para determinar los precios, este tipo de empresas casi siempre tienen necesidad de pedir préstamos.

b) Los sectores maduros crecen en forma mas moderada, donde los productos y servicios están mas estandarizados y los nuevos productos surgen con menos frecuencia. Los sectores maduros pueden permanecer durante muchos años; tal vez puedan llegar a revitalizarse o pueden decaer.

Entre los puntos claves que presenta este sector se pueden mencionar entre otros, que se incrementa la competencia para obtener mayor penetración en el mercado, los clientes se vuelven mas conocedores saben lo que quieren y como comprarlo, surgen estándares de productos.

c) Los sectores en decadencia han experimentado una baja consistente en las ventas unitarias durante mucho tiempo. Las compañías dentro de este sector con frecuencia no están seguras de contar con buenas perspectivas de supervivencia.

Aunque el sector puede estar en decadencia, una compañía determinada puede ser rentable durante varios años ofreciendo servicio en uno o varios segmentos del mercado en los cuales la demanda puede ser todavía fuerte y estable. El control de costos, el análisis disciplinado y la selección de clientes rentables son algunos factores críticos para que este sector pueda salir adelante.

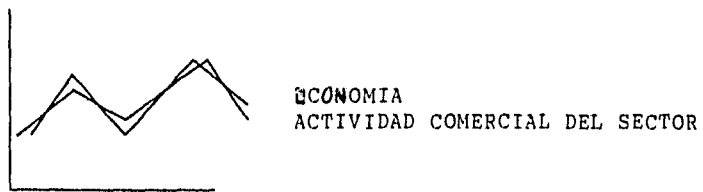
La institución bancaria puede conceder créditos en cualquiera de las 3 etapas, sin embargo se debe centrar la atención en variables claves de éxito tanto para las industrias emergentes como las maduras o en decadencia.

3ERA.) CICLICIDAD DEL SECTOR

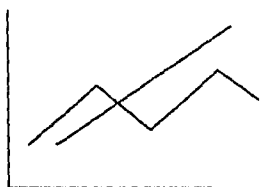
Los ciclos comerciales son las altas y bajas periódicas en la economía. Las altas casi siempre se conocen como expansión o auge; las bajas se llaman recesiones o depresiones.

El interés en dichos ciclos se basa en la respuesta del sector a ellos. Si el sector es cíclico, la actividad comercial tiende a reflejar la tendencia general de la economía. Si el sector es contracíclico, el negocio es mejor durante tiempos de recesión que durante los tiempos de auge.

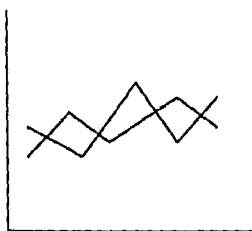
Las siguientes gráficas muestran las diferencias entre los negocios cíclicos, no cíclicos y contracíclicos.



CICLICO



NO CICLICO



CONTRACICLICO

- 1.- Negocios cíclicos: Ej.: juguetes, automóviles y computadoras.
- 2.- Negocios no cíclicos: Ej: alimentos, vestido y medicinas.
- 3.- Negocios contracíclicos: Ej: reparación de autos.

Una vez que conocemos en que medida el sujeto de crédito se ve afectado por los cíclicos económicos, se podrán revisar sus estados financieros con el objetivo de ver su desempeño al enfrentar recesiones y auges anteriores.

Por otro lado, la actividad de un sector puede anteceder al ciclo, puede ser simultanea o posterior al ciclo. Si el sector antecede al ciclo, las ventas y otras actividades tenderán a llegar a su punto máximo antes que el resto de la economía, así como también llegará al punto más bajo y comenzar a crecer de nuevo antes que el resto de la economía.

Si el sector es simultanea al ciclo económico, las ventas y otras actividades comerciales serán casi idénticas al ciclo económico. Si el sector es posterior al ciclo,

tenderá alcanzar su punto máximo algún tiempo después que el resto de la economía haya empezado a desacelerarse, y comenzará la recuperación del punto mínimo en su propio ciclo después de que el resto de la economía haya empezado a crecer.

Los sectores de menor riesgo para la institución bancaria son aquellos que no se ven afectados por los ciclos comerciales. Los sectores de máximo riesgo son los que son tan sensibles al ciclo que los periodos de recesión causan quiebras generalizadas en el sector.

4ta.) RENTABILIDAD

La rentabilidad es indispensable para mantener a una empresa en funcionamiento. Una empresa no rentable durante mucho tiempo saldrá del negocio puesto que sus gastos son mayores que sus ingresos. Esto mismo se aplica a cada sector. Si la mayoría de las compañías en una industria pierden dinero debido a que sus gastos son mayores que sus ingresos, la viabilidad continua del sector se pone en duda.

Cada sector tiene un patrón. El máximo riesgo para la institución bancaria es un sector que por lo general no es rentable. Cuando se lee acerca de un sector, y éste es marginalmente rentable, se escuchan comentarios como "este sector solo pudo obtener utilidades mínimas durante el periodo"

El mínimo riesgo para la institución bancaria es un sector que consistente y significativamente sea rentable en periodos de recesión y de auge. El sector puede bajar un poco durante una recesión, pero aún así tiene utilidades respetables.

5ta.) DEPENDENCIA

En esta característica se evalúa en qué medida la situación del sector puede verse afectada por eventos en otras industrias. Se deben de considerar las relaciones de dependencia tanto en el lado de abastecimiento como en el lado de la demanda.

Para entender mejor el aspecto de abastecimiento se pondrá un ejemplo. Se puede prestar a una empresa que alimenta ganado para vender. La fuente mas importante de abastecimiento son los granos. Si la cosecha de los mismos es mala o deficiente, subirán los precios. Esta empresa no tendrá muchas alternativas, mas que comprar el grano al mejor precio y reducir su margen de utilidad.

En resumen, cuanto mas dependiente sea el sector del cliente de uno o dos sectores, mayor será el riesgo potencial de prestar a ese sector. Cuanto mas diversificada esté la cadena de abastecimiento y la base de sus clientes, menor será el riesgo.

6to.) SUSTITUTOS

Los productos sustitutos son los que realizan la misma función o satisfacen la misma necesidad que los productos que ofrece el sector en cuestión.

Cuando sube el precio de la gasolina, los consumidores aumentan el uso del transporte público, reducen el uso del coche. Los consumidores generalmente cambiarán a productos sustitutos si se vuelve demasiado grande la diferencia entre el precio del producto de un sector y el precio del sustituto.

Si se le va a prestar a un sector o a un segmento para cuyos productos es fácil encontrar sustitutos, su riesgo es mayor de lo que sería si se le prestara a un sector que hace productos para los cuales no hay sustitutos. Si no se tienen productos sustitutos, el sector tiene un mayor control sobre el diferencial entre costo y precio. Si se tienen productos muy accesibles, carece de ese control, su capacidad de aumentar los precios depende en gran medida de lo que suceda con los productos sustitutos. Por ejemplo, si los precios del pollo bajan drásticamente y los precios de la carne siguen constantes, los consumidores comprarán más pollo.

7mo.) REGULACION

Aun cuando nos referimos a nuestra economía como una economía de mercado, hay una participación muy importante por parte del estado y del gobierno federal. La reglamentación puede ser a través de políticas emitidas por parte de secretarías de estado o de otros organismos en forma muy general, o muy específicas a través de reglamentos.

La reglamentación puede ser de ayuda para un sector o puede hacer que una operación rentable se vuelva casi imposible. Los cambios en la regulación pueden hacer que las reglamentaciones existentes sean más o menos gravosas.

Es necesario determinar si existe alguna reglamentación de la que dependa el sector para subsistir y si existe alguna que pueda cambiar sustancialmente la economía del sector. Cuanto más cordial sea el entorno regulador y más efectivo el grupo de apoyo, menor será el riesgo de prestar a las empresas dentro de ese sector.

Se tienen ahora 7 calificaciones de riesgo, algunas altas, otras bajas. En cada industria se encontrará que ciertas características son más importantes para el éxito y la salud del sector que otras.

3.5.3. RIESGO DE LA EMPRESA

3.5.3.1. INTRODUCCION

Una vez que se entienden los riesgos y las ventajas del sector al cuál pertenece el solicitante de crédito, se procederá a estudiar al cliente en forma particular a la luz de su entorno industrial.

Aunque cada compañía dentro de una misma actividad debe enfrentar los riesgos inherentes a la misma, los administradores de cada empresa tienen que enfrentar los riesgos exclusivos a su propia manera de llevar el negocio. Cada empresa tiene sus propias políticas de crédito, producción, compras, etc., cada una de las cuales puede hacer que la compañía sea más o menos riesgosa que otras del mismo sector.

El primer paso en el análisis de riesgo empresarial es observar la compañía en el contexto de su sector. Se debe identificar el tamaño relativo de la compañía, su reputación, su etapa de vida, etc. También es importante saber cuáles son las metas y las actividades de la empresa, y si éstas son consistentes con los objetivos trazados. Una vez que se entienda que está haciendo la empresa y como lo hace, se estará en mejor posición para evaluar los elementos de la actividad de la compañía, sus productos, sus esfuerzos.

A continuación se presentan 7 características importante que se deben de considerar para un adecuado análisis de la empresa:

3.5.3.2. CARACTERISTICAS Y ANALISIS DEL RIESGO

1a) CARACTERISTICAS GENERALES:

a) TAMAÑO RELATIVO

El tamaño se refiere a la participación de mercado y a la estabilidad de la empresa dentro de su entorno. El término participación de mercado se refiere al porcentaje de las ventas totales de un determinado mercado que se lleva la empresa.

Si los estados financieros de la empresa muestran utilidades y una buena participación de mercado, esto es medida de estabilidad. Si se tiene baja participación de mercado, hay mayor riesgo. Un competidor grande puede sacar del mercado a una compañía pequeña. Una participación pequeña de mercado también significa que la compañía tiene menos recursos para poder competir de los que tienen las compañías con más participación de mercado.

¿Como puede determinarse el tamaño relativo de la empresa?. Puede utilizarse la información disponible acerca de la industria y de la compañía, así como de las publicaciones o revistas comerciales que describen el negocio en el entorno que le corresponda y dentro de la ciudad que esté la empresa. Se puede recurrir a las distintas camaras de comercio e industria; a la Secretaría de Comercio, Hacienda y al Banco de México; a los organismos que llevan las estadísticas de un estado o región y a las asociaciones que tienen el mismo giro que el de la empresa.

b) MADUREZ

En el análisis empresarial, la definición de madurez es similar al del análisis del sector.

Una compañía emergente es la que está creciendo como resultado de nuevos productos o productos antiguos revitalizados por cambios en las condiciones del mercado.

Una compañía madura es una compañía que está creciendo a una tasa constante con productos o servicios que han estado ya algún tiempo en el mercado.

Una compañía en decadencia es aquella cuyas ventas y activos han estado bajando en términos absolutos durante varios años.

En resumen, las empresas emergentes o en decadencia presentan un riesgo relativamente alto para la institución bancaria: las compañías emergentes son nuevas y difíciles de pronosticar; las compañías en decadencia van claramente de salida. Por otro lado, las compañías maduras son las menos riesgosas ya que sus resultados proporcionan mucha información.

c) DIVERSIFICACION

Su riesgo es mayor si el cliente depende de las ventas de un producto o un servicio en particular, o si la empresa fabrica o vende un producto o servicio que tiene un sólo uso, ya que un cambio en los patrones de consumo ocasiona un cambio fatal para la empresa.

Una disminución en las ventas para un producto entre varios, podría hacer que la compañía tropezara un poco, pero el cambio en los patrones de consumo no sería mortal. Las empresas tienen menor riesgo al distribuir su negocio a través de la diversificación.

2a) RELACION DE PRODUCTOS DE MERCADO

a) IMPORTANCIA

Ya que se tiene una idea de las características generales de la empresa, se analizarán sus productos. Si los productos del cliente no satisfacen los requerimientos del mercado, es muy probable que las ventas van a caer y desaparecerán las utilidades. Una empresa de este tipo representa un alto riesgo para el banco.

Un mercado es estable y rentable cuando no cambian los patrones de consumo, ni de tecnología, en especial si no hay productos sustitutos entre los cuáles puedan escoger los clientes de la empresa.

El mayor riesgo para el banco se da cuando el mercado cambia con frecuencia, rápidamente y sin seguir un curso determinado, de tal forma que la compañía nunca podrá responder. Las preguntas claves que se dan son :

- ¿Que tan bien satisface el producto las necesidades del mercado?
- ¿Permanecerán estables el mercado y las necesidades?
- ¿Puede la administración adaptarse a cualquier cambio en el mercado?

Generalmente las compañías cuyos productos son de lujo funcionan con mucho mayor riesgo si se presenta un cambio fatal en los patrones de consumo, en comparación con una compañía de productos esenciales que sus productos serán siempre necesarios, alimentos, ropa y artículos para la vivienda, por ejemplo.

b) DIFERENCIACION

La diferenciación de un producto hace que ese producto sea diferente de los demás en términos de características, capacidad, apariencia, etc.

Una empresa cuyos productos son muy diferenciados presentan un riesgo mínimo. Habrá pocos sustitutos comparables. La diferenciación de un producto incluye la mezcla de servicio que ofrece al producto mismo.

Por ejemplo, Caterpillar se diferencia de los demás fabricantes de equipo y maquinaria para construcción a través de sus características de su máquinas pero también gracias al servicio de apoyo que ofrece.

Una empresa cuyos productos son básicos: trigo, sal, frijol, harina, leche que se venden sobre la base de precio y disponibilidad, presentan un alto riesgo para la institución bancaria, ya que existen muchos sustitutos y muy accesibles.

Las empresas de este tipo deben competir sobre la base del precio, ya que existe poca lealtad a la marca.

3a)ANALISIS DE ABASTECIMIENTO Y PRODUCCION

a) PODER DE NEGOCIACION

Ahora corresponde pasar al ciclo operativo de la empresa: adquisición de mano de obra, del material y su suministro, y la producción de su producto o servicio. Cuanto más consistente y fácil de pronosticar sea el funcionamiento de la empresa, más fácil se le podrá prestar dinero.

El primer aspecto a considerar es el precio. Un cliente que puede influir en el precio de sus proveedores tiene mas control sobre sus costos y por lo tanto en su rentabilidad. Por ejemplo, las tiendas grandes de autoservicio como Aurrera y Comercial Mexicana tienen la capacidad de influir en el precio de sus proveedores.

Para reducir la influencia de los proveedores se pueden seguir algunas estrategias: Diversificar las compras en varios proveedores, ayudar a nuevos proveedores a entrar en el negocio, diseñar productos de tal forma que sus componentes puedan utilizarse de diversos fabricantes.

Siempre se debe de buscar proveedores alternos para que no se sea vulnerable ante un solo proveedor.

b) DISPONIBILIDAD

La mayor preocupación acerca de la disponibilidad, se da en la medida en que la rentabilidad de la empresa es vulnerable a los cambios inesperados en la disponibilidad.

Por ejemplo, supongamos que la empresa utiliza los productos de la compañía "X" y de pronto la compañía "X" ya no los va a producir, o que el sindicato de la industria convoca a una huelga . La empresa tendrá que buscar en otro lado una fuente de abastecimiento.

Si la empresa esta sujeta a cambios frecuentes y al azar en precio y en disponibilidad de un producto en particular, pero los cambios no tienen un impacto significativo en la rentabilidad de la empresa, entonces no hay mucho de que preocuparse. Pero si la producción de la empresa puede verse afectada por cambios no pronosticables de su abastecimiento, la institución bancaria corre un importante riesgo.

Si la administración de la empresa no puede reducir el impacto de dichos cambios, entonces quizá se deba considerar el conceder el crédito.

c) COMPRAS

El tercer riesgo del abastecimiento está relacionado con la experiencia de compras de la empresa. Las decisiones de compra normalmente se basan en pronósticos de producción.

Si los pronósticos de producción cambian mucho y con frecuencia, es posible que el departamento de compras tenga dificultades para llegar a un punto medio entre el riesgo de sobreabastecerse o subabastecerse.

La mayoría de las empresas pasan por episodios que tienen demasiado material, reflejando altos costos en inventarios o bien tienen poco inventario, pagando por ello precios más altos por las cantidades adicionales que necesita, en el caso de que las encuentre.

Es necesario cuidar por lo tanto las situaciones en las cuáles se presenta un problema crónico de abastecimiento, indicando que tan buena es la planeación de la producción o que tan bien está haciendo el trabajo el departamento de compras.

Los riesgos asociados con el abastecimiento se reflejan en los estados financieros. En el balance aparecen los efectos de las compras dentro de la cuenta de inventarios. Un sobreabastecimiento puede aparecer como un aumento en días de inventario.

"El poder de negociación" se puede manifestar en el costo de los artículos vendidos. Si la empresa tiene cierto control sobre la compra de los insumos, el costo de ventas debe ser estable y aún debiendo de disminuir si se incrementan las compras. Si se tiene dicho control, la rentabilidad de la empresa se verá favorecida.

4to) PRODUCCION

a) CARACTERISTICAS GENERALES Y LA IMPORTANCIA DE LA CONSISTENCIA

Dentro de las principales preocupaciones al analizar la producción se pueden considerar las siguientes:

¿Puede la empresa producir en forma consistente al nivel de calidad necesario, en las cantidades requeridas y según lo programado?

¿Han sido los procesos de producción organizados de tal forma en que minimicen costos o quizá de tal forma que desarrollen una ventaja de costos sobre la competencia?

¿Es vulnerable el proceso de producción a desastres naturales o a cambios tecnológicos?

¿Ha desarrollado la empresa una buena relación de trabajo con sus empleados, o bien con los sindicatos?

Por otro lado, existen diferentes puntos considerar:

Pedidos confirmados, contratos a largo plazo, tendencias pasadas y pedidos esperados, tiempo y lugar de producción de bienes y duración del proceso de producción, métodos para controlar las inversiones de inventarios, inversiones necesarias en activos fijos, grado en que el proceso depende de tecnología sofisticada o maquinaria especializada, variables de éxito para lograr una producción efectiva a un menor costo, entre otros.

Todas estas preocupaciones y aspectos relacionados a la producción nos llevan a que debemos de tomar en cuenta una premisa que se llama "consistencia".

La consistencia es importante para todas las empresas. Los clientes quieren saber si pueden contar con la entrega puntual de mercancía y con la calidad continua. La consistencia es también importante para mantener bajos costos de

producción, cuanto mayor sea el tiempo fuera de operación y más alteraciones haya en la rutina, mayores serán los costos por unidad.

Cuanto más complejo sea el proceso, más se manejen los artículos, más delicada sea la maquinaria utilizada en el proceso, mayor será la probabilidad de descomposturas y tiempo fuera de servicio. Es por ello de suma importancia que las empresas de este tipo sepan identificar las variables críticas de éxito para la producción.

b) VULNERABILIDAD A CAMBIOS TECNOLOGICOS

Una empresa que esté trabajando con la tecnología existente, puede perder clientes ante la empresa que utiliza tecnología más reciente o tecnología de punta. Esto se debe a que esta empresa tendrá mucha mayor productividad y menos costos de producción. Cuanto más rápidos sean los cambios tecnológicos, más flexible debe ser la compañía. Debe dedicar su esfuerzo a estar actualizada y en evolución constante con la tecnología.

En el extremo de alto riesgo nos encontramos a empresas dentro de industrias en las cuales hay cambios tecnológicos casi cada trimestre; estas compañías son muy vulnerables por esos cambios. En el extremo de riesgo mínimo se encuentran las compañías en industrias en las cuales la tecnología no cambia rápidamente y aquellas que se actualizan constantemente. En realidad, si son empresas líderes, ellas son las que pueden estar desarrollando la tecnología más reciente para tener una ventaja sobre otras compañías en el mercado.

c) VULNERABILIDAD A CATASTROFES

Las catástrofes incluyen eventos tales como incendios y desastres naturales; las empresas regionales o locales son las más afectadas. Las compañías más grandes pueden descentralizar sus operaciones, diversificando el riesgo a desastres. En caso de incendio, falta de electricidad, u otro tipo de catástrofe, pueden cambiar sus operaciones a otras plantas en forma temporal.

Las empresas de mayor riesgo son aquellas que por alguna catástrofe interna perjudican además a la comunidad, como por ejemplo en las explosiones, por tal razón serán de menor riesgo aquellas que se encuentran ubicadas lejos de viviendas.

Es importante que se tome en cuenta la contratación de una póliza de seguros para minimizar los costos que implican los siniestros. Las pólizas más usuales son las que aseguran edificios, instalaciones y maquinarias, en lo que respecta a los aspectos materiales de la empresa, y las pólizas de vida y gastos médicos mayores si se trata de los empleados.

Sin embargo, a pesar de contar con estos apoyos para cubrir los siniestros, lo importante radica en la aplicación de medidas preventivas para evitar que se den esos siniestros. Es de vital importancia por lo tanto, conocer la maquinaria que se

tiene, el proceso, y el estado que guardan todos los activos de la compañía, así como el estado de salud que guardan los trabajadores.

d) RELACIONES LABORALES

Exista un sindicato o no, la administración necesita respetar los derechos básicos de todo trabajador. Si durante la visita a la planta que está solicitando crédito se ve que no hay un ambiente agradable de trabajo y los empleados son despóticos, se puede concluir que algo está pasando que puede aumentar el riesgo del préstamo.

Es por ello que las visitas a las empresas juegan un papel muy importante.

Si la empresa cuenta con una larga historia de relaciones laborales armónicas, su riesgo es bajo. Una compañía con una larga historia de amargas confrontaciones con la fuerza laboral presenta grandes riesgos. A la mitad se encuentran compañías en las cuales hay huelgas o paros ocasionales, pero los líderes sindicales y la administración han desarrollado una buena relación que permite que ambos lados lleguen a un trato justo.

Otros aspectos importantes a considerar son: Saber como se expresa el dueño de sus empleados, investigar que tipo de prestaciones cuentan, conocer las jornadas laborales, conocer las tabulaciones de salarios de los empleados. Estos puntos sirven para tener una idea de que forma administra la empresa el recurso más valioso que tiene: el empleado, que primero que nada es ser humano y debe ser considerado y tratado como tal.

5to) DISTRIBUCION

a) ALCANCE

¿Puede la compañía identificar a sus clientes, hacer las ventas y entregar sus productos? ¿Llega el sistema de distribución a los clientes, a un costo razonable y sin pérdida de control? ¿Donde comienzan y dónde terminan los sistemas de distribución?

Para contestar a estas preguntas se parte de la base que la distribución comienza cuando los productos salen de la planta o cuando llega el personal capacitado para dar el servicio. La cadena de distribución termina cuando el producto es comprado por el consumidor final.

La distribución incluye varias actividades:

1a.- Tener el producto listo para ser enviado al comprador.

2a.- Transportación del producto a la tienda.

3a.- Exhibición o venta al consumidor final.

Aún cuando el impacto de la cadena de distribución termina cuando se venden los artículos a la siguiente etapa de la cadena, se debe considerar con cuidado esta cadena. Si la distribución es débil al final de la cadena, las ventas reflejarán esta debilidad.

Puntos a considerar: Pasos y partes involucrados en la cadena de distribución, si el sistema de distribución ofrece alguna ventaja en relación con la competencia, grado en que el sistema de distribución llega a los clientes que la empresa ha considerado como mercado primario y nivel de influencia de la empresa sobre los consumidores finales de sus productos, entre otros.

Viendo este entorno, se debe cuestionar si la compañía puede llevar su producto a la mayoría de los clientes. Si la empresa no puede económicamente llevarlo directamente al consumidor para venderlo, ni puede entregarlo después de la venta, la empresa tiene un problema.

En el mejor de los casos, el sistema de distribución de la empresa llega a todos los usuarios calificados y deseados y a los clientes potenciales.

En las industrias en las que el fabricante no está integrado hacia adelante hasta el nivel del minorista, la cooperación de los canales de entrega juega un papel importante.

b) CONTROL

El control se refiere a hasta que punto la empresa puede promover y vender sus productos controlando el sistema de distribución.

Un fabricante tendría muy poco control si vendiera todos sus productos a comerciantes o mayoristas que llevan un gran número de productos de varios fabricantes que compiten entre sí.

Un fabricante tendría considerable control si se integrara hacia adelante siendo dueño de todas sus bodegas y tiendas al menudeo. Cuanto mayor sea el nivel de control del sistema de distribución, menor será el riesgo.

El control es particularmente importante para los productos muy diferenciados, ya que las ventas dependen de que los minoristas sepan lo suficiente del producto como para diferenciarlo. La falta de conocimiento puede destruir las ventas potenciales.

c) FLEXIBILIDAD

Si se está de acuerdo de que todo producto tiene que empacarse, entregarse, descargarse y venderse, hay riesgos de problemas, desde catástrofes hasta eventos

fuera de control (una huelga de camioneros, manifestaciones que impidan llegar al destino final, robo de la mercancía, etc). Cuantos más enlaces haya en la cadena de distribución, más probable es que algo falle, por lo que en un negocio, mientras menos enlaces existan, la cadena de distribución será más efectiva.

6to). VENTAS

a) COMPETENCIA

Si se presenta el caso en el que los productos de la empresa casi no enfrentan competencia, se presentará poco riesgo. Si los productos de la empresa están literalmente luchando por ganar espacios en los anaquelés con los productos de otras compañías, existirá un alto riesgo de comportamiento variable e imprevisible.

b) PODER DE NEGOCIACION

El control que una empresa tenga sobre los precios que puede fijar a sus clientes tiene un gran impacto en su margen de utilidades brutas.

¿Puede la empresa influir en el precio al que harán las ventas?

¿Tiene la empresa suficiente poder de negociación con sus clientes, para poder aumentar los precios cuando se necesita para conservar el diferencial?

¿Puede la compañía controlar los precios de venta en relación con los costos de operación y el costo de materia prima?

Si la empresa tiene bastante control sobre los precios de venta, su riesgo es menor que cuando la empresa no tiene mucho control. Por ejemplo, un taller pequeño que vende exclusivamente a unas pocas compañías automotrices, tal vez tenga poco control sobre los precios de venta y por lo tanto representa un gran riesgo.

Al analizar las actividades de venta de empresa, es necesario fijarse si la empresa está tomando medidas para aumentar su poder de negociación con sus clientes. Un mayor poder de negociación puede hacer mucho para reducir el riesgo y la incertidumbre.

Para saber si la empresa tiene poco o gran poder de negociación, se podrá analizar que tanto poder de negociación tiene el producto que ofrece la empresa: ¿Es un producto o servicio hecho a la medida del cliente?, ¿Representa el producto de la empresa una parte importante del costo o de la materia prima de lo que venden sus clientes?

c) DEMANDA

Existe más riesgo cuando los competidores de la empresa controlan la demanda. Por ejemplo, un taller que vende a la General Motors Company, no tiene influencia

sobre la demanda, mas bien GM establece la demanda de los productos y de los servicios del taller.

Las actividades para estimular la demanda varían significativamente dependiendo del tipo de producto y del mercado. Por ejemplo, las empresas que venden productos básicos o para el consumidor, deben dedicar mucho dinero para que sus productos estén a la vista del público. Ejemplo de ello están las pastas de dientes, las botanas, los refrescos, cervezas, dulces, cigarros, etc.

Las empresas que pueden influir en la demanda lo hacen aumentando su participación de mercado. Utilizan mucha publicidad para dar a conocer sus artículos.

d) CONCENTRACION

En este punto se debe de analizar que tan diversificada está la base de los clientes de la empresa.

Existe bajo riesgo cuando la base de los clientes está bien diversificada. Se vende a muchos clientes y ninguno de ellos representa una porción significativa en las ventas. El perder a un cliente no reflejaría un impacto significativo en los ingresos.

En el extremo del alto riesgo se tienen compañías que venden todos sus productos a uno o a dos clientes. Estas empresas dependen de los clientes para sobrevivir.

7mo) ANALISIS ADMINISTRATIVO

Para complementar el análisis de la empresa se debe de profundizar en la administración en forma global.

¿Tiene la empresa la administración adecuada para continuar con éxito la operación, si uno de los mejores gerentes se va de la compañía?

Es importante de que existan administradores experimentados en todas las áreas funcionales, es decir, en producción, ventas, finanzas y recursos humanos. Además de que debe de haber un gerente general que pueda llevar con éxito la tarea de administrar esas distintas áreas.

La manera más fácil de evaluar la capacidad y el conocimiento técnico de una persona es a través de sus estudios realizados y de su experiencia laboral. La información concerniente a las capacidades técnicas y administrativas de la empresa pueden ser proporcionadas por su curriculum vitae o por información proporcionada a través de otros miembros de la industria. Proveedores, clientes, bancos, amistades y organismos que guardan relación con la empresa son ejemplos útiles para obtener dicha información.

Si el comportamiento de la empresa es exclusivamente el resultado del esfuerzo de uno o dos administradores clave, que no delegan autoridad y no capacitan a su personal, plantean un alto riesgo a la institución financiera ya que afectan la continuidad de la empresa.

Si la administración tiene un buen record de delegación de autoridad y de responsabilidad, de capacitación e instrucción, el nivel de riesgos es bastante bajo. La empresa se está preparando para continuar operaciones en casos de rotación de personal.

Sin embargo, en la mayoría de las empresas chicas es muy improbable que se encuentre una administración que planee lo anteriormente expuesto. Generalmente no hay suficiente personal en la empresa como para ofrecer diferentes niveles de apoyo, y aún más, todos juegan un papel clave, desde el mensajero hasta el director general. De hecho, en muchas de las empresas el director general es también el gerente de finanzas y el encargado de ventas. En estos casos el riesgo es muy alto. Este riesgo no necesariamente significa que no se deba de conceder el crédito, ya que si las instituciones bancarias se negaran a conceder préstamos cada vez que se encontrara con una administración pequeña en estructura, casi nunca darían préstamos. Lo importante es estar consciente del riesgo y tomar las medidas necesarias para proteger los intereses de la institución bancaria.

La forma para contrarrestar estos riesgos está en conocer lo mejor posible el negocio. Es también recomendable otorgar créditos hipotecarios, así como pedir cuando se trate de otorgar préstamos a personas físicas con actividad empresarial, una póliza de seguro de vida siendo beneficiaria la institución bancaria.

Sin embargo además de esto es importante saber con exactitud si la empresa tiene la capacidad de pago o el flujo de efectivo necesario para amortizar la deuda solicitada. Las instituciones bancarias no les interesa en quedarse con propiedades, su negocio es el prestar y en recuperar con sus debidos intereses su capital.

a) INTEGRIDAD

El banco no tendría riesgo si prestara a gente que se conociera como absolutamente honesta. A veces se cometen errores y se presta dinero a personas que parecen honestas y no lo son. Si existe alguna duda acerca de la integridad de la administración, es mejor no hacer negocios ahí.

El peor caso que puede existir es cuando la reputación del administrador o del propietario no se conoce bien, no se sabe nada malo, pero parece que nadie sabe mucho.

Se puede obtener información de la integridad de los acreditados hablando con otras personas de la industria o bien con personas que conozcan a la empresa o a los dueños de la misma. Es por ello de suma importancia que en la "solicitud de crédito" se pidan todo tipo de referencias.

Una clave de integridad se tiene también con el record personal de los administradores de la empresa, analizando su comportamiento por ejemplo en sus tarjetas de crédito o de sus inversiones si las tuviera. También es importante el apoyarse en las distintas instituciones financieras preguntando el comportamiento del solicitante de crédito respecto a crédito, inversiones, cheques u otros indicios posibles que detecten la solvencia moral de la empresa, la de los dueños y de los administradores.

b) CONSEJO DIRECTIVO

Cuando un cliente es una empresa, ésta debe por ley tener un consejo directivo que esté legalmente formado.

En teoría el consejo se supone que ofrece una perspectiva independiente para la empresa, ofreciendo un control real de la administración. También se supone que el consejo establece la dirección general del negocio. Su riesgo puede ser menor si se tienen miembros reconocidos como buenos administradores.

Existe un alto riesgo cuando el consejo de administración y los accionistas son familiares que no tienen idea del funcionamiento del negocio y que solamente uno de ellos esté aprendiendo de su propio negocio y sea el que lo administre.

C) RESULTADOS ANTERIORES

Existe un riesgo mínimo en empresas que puedan cumplir con sus metas u objetivos que se han trazado. Si esta relación entre el comportamiento real y el de lo esperado se continua año con año, estamos hablando de una empresa que tiene mínimo riesgo en lo que a metas cumplidas se refiere.

Puesto que bajo riesgo significa desempeño repetido en forma consistente y predecible, se afirma que una empresa que pueda cumplir su proyección de desempeño en forma consistente cada año ofrece mucho menor riesgo que una empresa que no puede cumplir sus pronósticos en forma continua.

3.6. ANALISIS CUANTITATIVO

3.6.1. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Anteriormente se enfocó sobre el análisis de la empresa y el riesgo en el sector. Se identificaron y evaluaron los factores que podrían conducir a un mal desempeño de la misma. Se insistió en que una empresa de bajo riesgo es aquella cuyo desempeño es firme, consistente y predecible. Hasta este punto el análisis ha sido cualitativo.

A continuación se concentrará en el análisis de los estados financieros, el flujo de efectivo y la capacidad proyectada de reembolso. Se evaluarán los impactos de los aspectos descubiertos en los análisis de la empresa y de la industria.

Los estados financieros reflejan todo el alcance de las operaciones de la empresa. En dichas cifras se observan todo lo que se ha hablado y visto sobre la empresa. Se estará en condiciones de darse cuenta si los estados financieros reflejan las tendencias del negocio.

Anteriormente los préstamos se hacían nada más con base en la evaluación que hacía el banquero con la solvencia moral del cliente. En la actualidad los funcionarios de crédito no solo se basan en la solvencia moral de la empresa y de los dueños, sino también en los estados financieros que presenta la empresa.

Por otro lado, los propietarios de una empresa pueden determinar la disponibilidad y confiabilidad de la información financiera. No todos, y tal vez ni siquiera la mayoría de los estados financieros que presentan a las instituciones financieras están auditados, sobre todo en los negocios chicos. Por tal motivo esos estados financieros no son tan confiables como los auditados.

Para resolver este problema es recomendable solicitar estados financieros anuales, semestrales, trimestrales y en muchos casos mensuales para que se supervise y se controle al negocio. Es importante también que se soliciten estados financieros personales de los propietarios, ya que en muchas ocasiones se solicitará el apoyo de aval y para cuantificar el riesgo, se debe saber "cuanto vale" esa persona como sujeto de aval. Esto se conoce como relación patrimonial.

Es inevitable un cierto grado de riesgo contable debido a que los gerentes tienen bastante libertad para la formulación de los estados financieros e intentarán presentar a su empresa de la manera más favorable.

Es de utilidad pedir al cliente que revise los estados financieros conjuntamente con el funcionario de crédito y se describieran los procedimientos que se utilizaron para conjugar las cuentas de resultados así como revisar las relaciones analíticas de los mismos. Algunas veces los dueños no realizan sus propios estados financieros, sino que delegan esa tarea a despachos contables. Es importante contactar con esos despachos para aclarar información acerca de la empresa. Si el cliente o el contador no pueden revisar el estado de resultados, es necesario revisarlo cuidadosamente. Es necesario anotar las preguntas que surjan y comentarlas con los administradores. El dictamen del contador y las anotaciones de los estados financieros también son fuentes de la información de la confiabilidad de los estados financieros y de los métodos utilizados para llegar a las cifras que lo incluyen.

Con el análisis de los estados financieros nos daremos cuenta del funcionamiento de la empresa en el pasado. Su revisión permitirá verificar la versión que da la administración acerca de la empresa.

Los estados financieros también sirven de base para formular preguntas a la empresa. Al ir avanzando en este análisis van surgiendo dudas o confirmando informaciones acerca de la empresa en cuestión.

Después de haber considerado lo anteriormente expuesto se analizará el sistema tradicional o vertical de los estados financieros cuyo objetivo es identificar focos rojos o bien claves que indiquen que las operaciones de la empresa no son del todo consistentes.

En el análisis tradicional, se expresa cada gasto como porcentaje de las ventas, después se ven cuáles son los cambios en relación con las ventas año con año. Este análisis es un método rápido y efectivo para evaluar el desempeño y la consistencia de la empresa. Las razones más importantes en el estado de resultados tradicionales pueden clasificarse en cuatro grupos:

a) Razón de rentabilidad: Las empresas que tienen utilidades en forma constante año tras año, presentan un riesgo mínimo para la institución bancaria. A través del siguiente estado de resultados se analizarán las razones de rentabilidad:

MIMI PIELES FINAS SA DE CV. Estado de resultados reducido a porcentajes
(en miles de N\$)

	1990	%	1991	%
VENTAS NETAS	11,634	100	13,983	100.
COSTO DE VENTAS	8,161	70	9,986	71
UTILIDAD BRUTA	3,473	30	3,997	29.
GASTOS DE OPERACION	1,745	15	2,039	15
UTILIDAD DE OPERACION	1,728	15	1,958	14
INTERESES DEVENGADOS	294	3	248	2
UTILIDAD NETA ANTES DE IMP.	2,022	18	2,206	16
IMPUESTOS	809	7	902	7
UTIL. NETA DESPUES DE IMP.	1,213	11	1,304	9
OTROS INGRESOS	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	1,213	11.	1,304	9

a.1) MARGEN DE UTILIDAD BRUTA: (UTILIDAD BRUTA / VENTAS NETAS). Este margen representa el diferencial entre el costo de producción de los artículos y los precios de venta como una razón de las utilidades brutas con las ventas. El margen de utilidad bruta de MIMI en 1991 fué de 29% y en 1990 del 30%. Una razón mayor indica que está ganando más por cada peso de venta, como resultado de precios mas altos o también por un mejor control de los costos de producción. Una razón en disminución puede indicar que existió una disminución en los precios para competir contra la competencia o que existen problemas para controlar los costos de producción.

a.2) MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION: (UTILIDAD DE OPERACION/ VENTAS NETAS). Esta razón es una buena medida de la eficiencia operativa. Indica el porcentaje retenido de cada peso en ventas, después de restar el costo de los artículos vendidos y de los gastos de operación. El margen de MIMI era de 14% en 1991. Esto significa que la empresa retuvo \$0.14 de cada peso vendido después de absorber los costos y los gastos de operación.

a.3) MARGEN DE UTILIDAD NETA: (UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS). Esta razón mide el éxito de la empresa. Solo si la empresa puede tener utilidades constantes podrá sobrevivir. En 1991 fué de 9% lo que significa que por cada peso vendido el negocio generó \$0.09 de ganancia neta y en 1990 de 11%.

Para entender estos cambios que se presentan en las 3 razones anteriormente expuestas, es necesario analizar por separado cada rubro de los costos de producción y de los gastos de operación en relación a las ventas netas y "compararlos año con año". Solo así, en forma desmenuzada se podrán identificar los renglones problemáticos o en los que puedan existir cuellos de botella.

b) Razones de costos directos:

b.1) COSTO DE ARTICULOS VENDIDOS: (COSTO DE VENTAS/VENTAS NETAS). La razón de costos de artículos vendidos como porcentaje de las ventas, representa la proporción de los ingresos de ventas necesarios para cubrir los costos directos de producción, materia prima, mano de obra y costos de procesamiento.

Una razón en aumento puede indicar problemas en el control de los costos de producción o una incapacidad de elevar el precio de los artículos terminados lo suficientemente rápido como para ir a la par del aumento en los costos de producción.

Una razón en disminución con el tiempo puede indicar una mayor eficiencia productiva, buenos controles de costos, políticas adecuadas de compra, o aumentos de precio.

En el estado de resultados de dos años de MIMI, esta razón aumentó de 70% en 1990 a 71% en 1991. Se trata de un pequeño cambio porcentual, pero incluso los cambios pequeños pueden tener efectos graves en las utilidades netas porque el valor absoluto en pesos es muy grande. Debido a que el costo de artículos vendidos es por

lo general el gasto mas grande que tiene un fabricante, las tendencias ascendentes y descendentes en esta razón deben ser examinadas para obtener más información sobre los diferentes elementos del costo de artículos vendidos.

Una forma para determinar la causa de los cambios, es obteniendo un desglose de los diversos costos de los artículos, aislando cada factor como porcentaje de las ventas, por ejemplo:

COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA / VENTAS

COSTO DE MATERIA PRIMA / VENTAS

COSTO DE LOS GASTOS DE FABRICACION / VENTAS

c) Razón de gastos de operación: Los gastos de operación son relativamente independientes del volumen de producción, y por lo tanto se consideran como más fáciles de controlar por la administración. Estos gastos se resumen por lo general en gastos administrativos, de venta y generales. Una tendencia continua o un aumento en relación de estos gastos a las ventas, casi siempre indica una disminución de los precios o en el control de los gastos de operación. Para MIMI, esta razón no mostró ninguna mejora, ya que en ambos años fué del 15%.

Como todas las razones, la razón de gastos generales, de administración y de venta no nos dan mucha información a menos que se pueda desglosar individualmente cada renglón de estos gastos y ver su tendencia o comportamiento a largo de varios periodos.

Como en el caso del costo de artículos vendidos, los gastos operativos pueden desglosarse en varios componentes y relacionarlos con las ventas. Por ejemplo:

SUELDO EJECUTIVOS / VENTAS

d) Otras razones de ingresos y gastos: Esta categoría engloba todo, incluye partidas de ingresos y gastos que no se cubren en ningún otro lado. Los intereses pagados así como otros ingresos, son ejemplos de cuentas que pueden tener un efecto visible en las utilidades netas. Es recomendable separar los gastos y los ingresos y relacionarlos a las ventas. Por ejemplo:

RAZON DE INTERESES DEVENGADOS: INTERESES DEVENGADOS / VENTAS

La razón indica la medida en que los intereses devengados afectan a la rentabilidad de la empresa. Una tendencia creciente puede indicar una mayor dependencia de los valores depositados, o un aumento en las tasas de interés prevalectentes.

Se pueden hacer comparaciones dentro de un sector utilizando este tipo de análisis para comparar los estados de resultados de la empresa con los del sector. El supuesto es que todas las empresas de la misma industria tienen mas o menos las

mismas características en cuanto a insumos y gastos se refiere, las limitantes en esta comparación se pueden reducir a 4: Tamaño de la empresa, edad de la empresa, diversificación de las líneas que ofrece la empresa y los factores geográficos, urbanos y sociales en que se encuentra la empresa.

3.6.2. ANALISIS DE LA ADMINISTRACION DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS

En las siguientes páginas se analizará el balance general para tener una mejor comprensión de la experiencia administrativa de la empresa.

El balance refleja los recursos necesarios que se utilizan en el ciclo operativo de la empresa así como su financiamiento que se requiere respaldado siempre por los activos.

La forma en que un negocio maneje sus activos puede ser evaluada analizando su eficiencia operativa. El objetivo principal de todo negocio es vender sus bienes y servicios para obtener utilidades. Para hacerlo en forma consistente o para mejorar su administración, la empresa debe invertir los fondos necesarios a su disposición en una combinación óptima tanto de activos como de pasivos para generar el máximo de ventas y de utilidades.

Tanto para los acreedores como para los dueños de la empresa les preocupa la eficiencia operativa del negocio ya que es el principal factor de la capacidad de supervivencia que tiene la empresa.

Existen una serie de métodos para analizar el balance. A continuación se mostrarán 2 de ellos que son los más usuales:

a) Reducción de porcentos las cifras del balance: Uno de los más sencillos y significativos es el que se refiere a la reducción a porcentos todas las partidas del balance.

Al aplicar este método se tiene una forma sencilla de expresar la relación entre los componentes de la estructura del activo con los diferentes componentes del pasivo y capital. Se puede decir que este método tiene 2 vertientes.

La primera consiste en considerar el total de pasivo y capital contable asignándole a cada uno un valor de 100% y cada cuenta del pasivo y capital se muestra como porcentaje de ese 100%. Igualmente sucede con las cuentas del activo total. Este se reduce a 100% mientras que cada cuenta específica del activo se muestra como porcentaje de ese 100%.

La segunda vertiente se refiere a considerar el activo total como 100% y compararlo contra la mezcla de pasivo + capital que sumado dan 100%.

Este análisis permite comparar una empresa individual con un estándar de la industria o un competidor cercano. Mediante estas comparaciones se podrá evaluar si la estructura de capital es similar a la de la competencia o al del sector.

Además es necesario comparar esos índices con periodos anteriores de la misma empresa para identificar las variaciones existentes, ubicando los renglones que hayan sufrido mayores variaciones.

b) Utilización de razones y proporciones: Este método analiza a la empresa a través de 4 áreas, que son **rentabilidad, liquidez, eficiencia y endeudamiento**. En este método se mezclan partidas del balance con algunas del estado de resultados.

b.1) **Rentabilidad:** Miden y evalúan el desempeño operativo de la empresa, en las cuales su numerador consiste en el importe de un tipo de utilidad alcanzada durante un periodo, en tanto que el denominador representa una base de inversión. Como resultado de lo anterior se llega a determinar un rendimiento expresado en porcentaje, que sirve como indicador del nivel de eficiencia alcanzado en cuanto a ganancias de la eficiencia alcanzada por la empresa en el empleo de los recursos aportados por accionistas y acreedores:

b.1.1) **UTILIDAD NETA A ACTIVOS TOTALES :** (Expresado en porcentajes) Esta es una unidad de medida que permite conocer el promedio de rentabilidad alcanzado a una fecha determinada de los activos invertidos. Mide cuánto me dejó de utilidad neta un peso invertido en activos. Por ejemplo si la utilidad del negocio es de N\$33,000 durante 12 meses y tengo una inversión en activos de N\$589,100, mi rendimiento sobre los activos sería de 5.6% lo que significa que los activos de la empresa generaron 5.6% de utilidades o lo que es lo mismo, que por cada peso invertido en activos se obtuvieron 5.6 centavos de utilidad neta.

Entre mayor sea el índice, mayor es el rendimiento de mis activos totales.

b.1.2) **UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE :** (Expresado en porcentajes) Representa el porcentaje de utilidad obtenida por los accionistas en función al monto de su inversión. Para este mismo ejemplo, si el capital contable fué de N\$ 259,500, el rendimiento del capital contable sería de 12.72%, que se traduce en el indicador de que por cada peso invertido por los accionistas, éstos obtuvieron 12.72 centavos de utilidad.

Entre mayor sea mi razón, mayor es el rendimiento del capital contable.

b.1.3) **UTILIDAD NETA A VENTAS NETAS :** (Expresado en porcentajes) Esta relación permite conocer la capacidad de las ventas para generar utilidades expresadas en porcentaje. Si para nuestro ejemplo las ventas netas fueron de N\$ 1'020,000, el rendimiento de las ventas netas sería de 3.24%. Esto quiere decir que

la empresa obtuvo 3.24% utilidades netas sobre sus ventas, es decir, que cada peso vendido generó 3.24 centavos de ganancia neta.

Entre mayor sea este índice, se está siendo más eficiente en la operación, debido a que los costos y/o gastos operativos han disminuido aumentando así la utilidad neta.

Esta razón también suele fragmentarse para cubrir información inherente a diferentes apartados del estado de resultados, en cuanto a utilidad se refiere, tales como utilidad bruta, utilidad de operación y utilidad después de impuestos. Estas razones ya fueron examinadas en el método tradicional o vertical.

Este análisis permite identificar diferentes niveles de rentabilidad a afecto de poder aislar cualquier efecto particular derivado de niveles de erogación en costos y gastos, dándonos cuenta del factor que está impactando favorable o desfavorablemente en las utilidades de la empresa.

b.1.4) UTILIDAD NETA A DIVIDENDOS: (Expresado en porcentajes) Relación que permite conocer el nivel de utilidades distribuidas a los inversionistas, como porcentaje de las mismas. Esta razón también permite conocer el porcentaje de reinversión de las utilidades.

b.2) Liquidez: Son aquellas que sirven para indicar el grado de habilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo. Estas razones son de gran interés ya que permite contar con el marco de referencia para conocer la capacidad de pago de la empresa al contraer obligaciones a corto plazo:

b.2.1) INDICE DE LIQUIDEZ: ACTIVO CIRCULANTE A PASIVO A CORTO PLAZO: (Número de veces) Con esta razón conocemos en que medida la demanda de los acreedores a corto plazo pueden ser cubiertas por los activos que se pueden convertir en efectivo a corto plazo. En otras palabras, son las veces que los pasivos a corto plazo son del activo más líquido de la empresa.

Por ejemplo, si tenemos activos circulantes por N\$442,000 y pasivos a corto plazo por N\$314,600, el índice sería de 1.40, lo que significa que por cada peso que se debe a corto plazo, se tiene un soporte de N\$1.40 de activos circulantes para cubrir ese adeudo.

Entre más alto, mejor soporte de mis activos más líquidos.

b.2.2) PRUEBA DEL ACIDO: ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIOS A PASIVO A CORTO PLAZO: (Número de veces) En razón a que los inventarios generalmente representan el renglón menos líquido de los activos circulantes ya que se requiere un proceso de venta para hacerlos líquidos, se suele eliminar del cálculo correspondiente, con el propósito de poder determinar un indicador más representativo de la verdadera liquidéz de la empresa en un momento dado. Si se supone que los inventarios son de N\$300,000 y utilizamos las cifras del ejemplo

anterior, el índice sería de 0.45. Cifra que nos indica que excluido el renglón de los inventarios, la empresa cuenta con 45 centavos para liquidar sus pasivos a corto plazo. Una disminución notable del importe de 1.40 que arrojó la razón anteriormente calculada, y que nos da una buena idea sobre el alto grado de dependencia de los inventarios.

b.2.3.) CAPITAL DE TRABAJO: ACTIVO CIRCULANTE MENOS PASIVO A CORTO PLAZO: (En unidades monetarias) Con esta razón nos da una idea de si la empresa puede o no soportar sus deudas a corto plazo. Se puede obtener una cifra positiva o negativa. Si es positiva representa la proporción de activos circulantes que soportan a los compromisos contraídos a corto plazo. Si es negativa, representa un alto riesgo ya que no se cuenta con la liquidez suficiente para cubrir los compromisos a corto plazo.

Entre más alto sea el resultado, mayor soporte tengo para pagar mis compromisos inmediatos. Sin embargo, si el índice es muy elevado, quizá se están desperdiciando activos circulantes pudiendo éstos ser invertidos en otros activos que fueran más productivos.

b.2.4) ACTIVO CIRCULANTE A PASIVO TOTAL: (Número de veces) Indica el porcentaje de los activos circulantes que respaldan a los pasivos totales. Si los activos circulantes son de N\$ 442,000 y los pasivos totales de N\$329,600, el resultado es de N\$1.34 ; esto significa que la empresa dispone de recursos liquidados a razón de N\$1.34 para cubrir la totalidad de sus obligaciones con terceros.

Lo importante en estas razones es el poder convertir los activos circulantes a dinero, representado por la calidad de los mismos, principalmente en el renglón de inventarios y cuentas por cobrar.

b.3) **Eficiencia:** Estas relaciones muestran la eficiencia operativa de la empresa:

b.3.1) CLIENTES A VENTAS NETAS POR 365 DIAS: (En días) Esta relación representa el plazo en promedio en que la empresa está recuperando su cartera, expresado en días, cifra que entre otras cosas es útil para compararla con el plazo promedio de crédito otorgado a los clientes. Entre menor sea esta razón, mejor estoy cobrando.

Si por ejemplo, el importe en clientes es de N\$130,000 y las ventas netas de N\$1'020,000, el índice sería de 46 días, lo que significa que en promedio la empresa recupera sus cuentas por cobrar cada 45 días. Es útil comparar este índice con los vencimientos de las referidas cuentas para poder tomar una mejor decisión en relación a esta razón.

Como en todas las demás razones, es necesario comparar estos índices con los históricos de la misma empresa y con los de la competencia o con los del sector en cuestión.

b.3.2) INVENTARIO A COSTO DE VENTAS POR 365 DIAS: (En días) Esta razón mide en esencia el tiempo de permanencia en días que el inventario de la empresa se queda en el almacén antes de ser vendido.

Entre menor sea la razón, mejor estoy rotando mi producto.

Si por ejemplo, el importe de los inventarios es de N\$300,000 y el costo de ventas de N\$824,000, los días de inventarios serían de 131 días. Esta cifra por sí sola no nos arroja nada definitivo, ya que hay que compararla con los índices históricos de la misma empresa, además de tomar en cuenta que el giro del negocio puede hacer que el índice sea alto o bajo.

Hay que tomar en cuenta si no hay una variación significativa entre el inventario final y el inicial, ya que si la hubiera, se tiene que tomar el promedio de los 2 y no sólo el final que aparece en el balance. Por otro lado, se toma en cuenta el costo de ventas ya que los inventarios están valuados al costo, por lo que resulta más congruente con la realidad el valuarlos así.

b.3.3) PROVEEDORES A COSTO DE VENTAS POR 365 DIAS: (En días) Razón que mide el promedio de días que se tarda la empresa en liquidar sus adeudos con sus proveedores.

Entre mayor sea el índice, mayor estoy "jineteando" mi dinero vía proveedores.

Por ejemplo, si la razón me indicara 30 días, ese resultado lo tendría que comparar con la razón de días cartera para saber si la empresa está financiándose a través de "proveedores" o bien, si la empresa no utiliza correctamente ese financiamiento.

b.3.4) GASTOS ACUMULADOS A COSTO DE VENTAS POR 365 DIAS: (En días) El término de gastos acumulados no se emplea en forma homogénea, pero por su importancia debe ser incluido. Este concepto significa los adeudos pendientes de cubrir por créditos otorgados a la empresa diferentes de los provenientes de proveedores, e instituciones de crédito. Por ejemplo papelería, equipos de oficina.

b.3.5) CICLO FINANCIERO: (En días) El mismo se determina tomando en consideración los 4 periodos anteriormente expuestos, utilizando la siguiente fórmula: $\text{Días cartera} + \text{días inventarios} - \text{días proveedores} - \text{días gastos acumulados} = \text{ciclo financiero}$.

El ciclo financiero representa el plazo neto en el cuál el DINERO SE VUELVE A CONVERTIR EN DINERO expresado en días.

b.4) **Endeudamiento:** Estas relaciones se refieren básicamente a la medición de la empresa para saber si puede cubrir sus compromisos derivados de endeudamiento a largo plazo. También suele conocerse como razones de apalancamiento.

A mayor nivel de endeudamiento, se da un mayor nivel de riesgo para los acreedores; no tanto por lo que respecta a las épocas de auge, sino bajo la posibilidad de una disminución de su nivel de actividades.

b.4.1) PASIVO TOTAL A CAPITAL CONTABLE: (Porcentaje) Mide que tan endeudada está la empresa. Representa la cantidad de pesos en pasivos que se tiene por cada peso del capital contable. Pondera los posibles reclamos contra la empresa de toda clase de acreedores, en relación al capital de los socios.

Entre menor, menor endeudamiento de la empresa.

Si el resultado excede a la unidad, indica entonces una mayor deuda en relación al capital contable.

Por ejemplo, se tienen en pasivos totales N\$329,600 y N\$259,500 en el capital contable, entonces el resultado arroja 127%. Esto quiere decir que por cada peso aportado por los accionistas, los acreedores han contribuido con N\$1.27. Cifra muy alarmante. Si la inversión de los acreedores es mayor a la de los inversionistas, hay un desequilibrio en las finanzas de la empresa. La empresa no está sana.

b.4.2) PASIVO TOTAL A ACTIVO TOTAL: (Porcentaje)

Cantidad que representa el porcentaje de los activos que han sido financiados por los pasivos.

Entre menor sea el resultado, menor es el endeudamiento de la empresa.

b.4.3) CAPITAL CONTABLE A ACTIVO TOTAL: (Porcentaje)

Cantidad que representa el porcentaje de los activos que han sido financiados por el capital contable.

Entre mayor sea el resultado, mayor es la cantidad de activos que han sido financiados via accionistas, siendo menor el endeudamiento de la empresa.

Analizando las 2 últimas razones se concluye que la suma de ambas razones debe ser del 100% o la unidad si se omite la multiplicación por cien en cada razón.

Ejemplo: Pasivo total N\$329,600, capital contable N\$259,500 y activo total N\$589,100:

Razón pasivo total / activo total = 56%

Razón capital contable / activo total = 44%

Es decir que del total de los activos de la empresa, el 56% han sido financiados por los acreedores y 44% por aportación de los socios.

b.4.4) COBERTURA DE PAGO DE INTERESES: UTILIDAD DE OPERACION A GASTOS FINANCIEROS (Veces) La misma indica una especie de margen de seguridad que proporciona la generación de utilidades en cuanto a la capacidad para cubrir con esos recursos las obligaciones derivadas del servicio de la deuda contratada, tanto a corto como a largo plazo.

Mientras mayor sea el resultado, mayor margen para cubrir esos compromisos.

Ejemplo: Utilidad de operación: N\$100,000
Gastos financieros: N\$9,000

El resultado es de 11.11 veces. Esto quiere decir que las utilidades de operación cuentan con un soporte de más de 11 veces el importe de los intereses que gastó la empresa por concepto de pasivos financieros, actualmente llamado costo integral de financiamiento.

3.6.3. ANALISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO Y DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

La naturaleza de estos documentos contables está basada en la extrapolación de las cifras históricas de los mismos en el futuro, con el fin de poder visualizar su conformación en ese entonces y con ello estar en condiciones de analizar su contenido desde una perspectiva de acontecimientos aún por suceder.

Los recursos con los cuales han de liquidarse los crédito vigentes y aún los futuros deberán ser cubiertos tanto el capital como los intereses por medio de fondos que lleguen a generarse en las fechas futuras del vencimiento de las respectivas obligaciones.

Toda proyección de estados financieros, debe generalmente iniciarse en concordancia con una estimación de ventas futuras, acción a la que se le denomina también como pronóstico de ventas.

Las proyecciones financieras pueden realizarse principalmente de 2 formas, la primera es a través de realizar un **flujo de efectivo proyectado** y la segunda a través de los **estados financieros proyectados**.

1a) **Flujo de efectivo proyectado**: Este método se aplica principalmente para negocios que están dados de alta como personas físicas con actividad empresarial, donde no hay una sociedad anónima y que generalmente se relacionan con negocios chicos.

Se basa en la estimación de lo que un negocio puede generar a través de un proyectado en ventas, calculando los costos y los gastos de operación estimados en

función a datos históricos del mismo negocio tomando en cuenta los incrementos tanto en ventas como en gastos que se pueden dar por la adquisición del crédito, así como los pagos del capital e intereses.

Este flujo se realiza en forma mensual, pudiéndose hacer por 1 o varios años dependiendo de la vida del crédito. Su estructura parte de una serie de renglones que se inicia con el saldo que se tiene en bancos del último ejercicio y se acumula junto con los ingresos que se estima generar. Estos ingresos deben reflejar el dinero efectivo generado por las ventas en su momento de cobro. Seguido a esto se detallan las compras de materia prima, otros costos y los gastos de administración y de ventas, obteniendo por lo tanto un saldo mensual de dichas diferencias. Posteriormente se deben detallar si existieran otros ingresos o egresos, para finalmente incluir los gastos de capital e intereses originados por el crédito. Es importante reflejar el momento en que se otorgó el crédito y en qué se aplicó, detallándolo en o en los meses que se aplicaron.

Una vez considerado lo anterior, se tendrá un saldo final mensual que será el remanente real del negocio, esto no es otra cosa mas que la capacidad de pago del mismo, que sumado mes por mes nos da el remanente acumulado. Este último remanente será el saldo inicial del próximo flujo de efectivo.

Para complementar el flujo de efectivo es necesario que se detallen las relaciones analíticas de los diferentes renglones del flujo: detallar en forma numérica y en forma conceptual cómo y porqué se llegaron a las cifras de los ingresos y de los egresos esperados. Si existiera un proceso productivo, es necesario detallar los costos tanto de la materia prima como de la mano de obra y de los gastos de fabricación, así como también de los diferentes conceptos que abarcan los gastos administrativos y de venta (detallados en forma mensual si es un flujo de efectivo mensual).

Es indispensable también mostrar la tabla de amortización que se aplicó para el crédito, detallando los intereses, el capital y los pagos a realizar en forma mensual si así es el caso.

Por último, se deberán exponer los puntos relevantes del flujo a través de las conclusiones que arrojó el mismo.

Para ilustrar lo anterior se presenta a continuación un formato del flujo de efectivo:

FLUJO DE CAJA PROFORMA													
MESES:													
CONCEPTOS:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTALES
INGRESOS DE OPERACION													
COBRANZA NORMAL													
TOTAL DE INGRESOS													
EGRESOS DE OPERACION													
COMPRAS													
GASTOS DE ADMINISTRACION													
GASTOS DE VENTA													
OTROS GASTOS													
TOTAL DE EGRESOS													
DIFERENCIA DE INGRESOS Y EGRESOS													
SALDO INICIAL DEL BALANCE EN BANCOS:													
ENTRADAS:													
DIFERENCIA DE INGRESOS Y EGRESOS													
PRESTAMO BANCARIO													
APORTACIONES PERSONALES													
OTRAS ENTRADAS													
TOTAL DE ENTRADAS:													
SALIDAS:													
PAGO DE CAPITAL PRESTAMO BANCO													
PAGO DE INTERESES PRESTAMO BANCO													
TOTAL DE SALIDAS													
SALDO FINAL													

2a) **Estados financieros proyectados:** Este método se aplica principalmente para negocios que están dados de alta como sociedades y que se consideran como empresas medianas o grandes..

Este método parte también de un pronóstico de ventas. Una vez proyectado el renglón de ventas por el periodo vigente del crédito, se procede a elaborar el resto del estado de resultados. De manera particular, la proyección de los estados financieros básicos, resultados y balance pueden sujetarse al procedimiento siguiente:

1.- Estado de resultados.

a) Las ventas se estiman en relación al volumen de productos, tomando en consideración los precios y el posible incremento en el índice inflacionario y la repercusión que tendrá en las ventas el apoyo crediticio en cuestión.

b) El costo de ventas se fórmula de acuerdo con sus 3 componentes: Mano de obra, materia prima y gastos de fabricación, analizando su relación como porcentaje de las ventas según datos históricos y según su posible comportamiento de los mismos al obtener el crédito. Por ejemplo, se deben de incluir los costos que se piensan realizar si se tiene un pedido de fabricación para ser surtido durante la vigencia del crédito.

c) Gastos de venta y administrativos: Los gastos de operación como también así se definen, se pueden calcular de acuerdo a su proporción histórica con las ventas y de acuerdo al futuro comportamiento de los mismos en el caso de que de antemano se conozcan los gastos que se van a realizar durante la vigencia del crédito.

d) Gastos financieros: Se estiman de conformidad a la deuda y a la tasa de interés proyectada. Es conveniente hacer una tabla de amortización para ver el comportamiento de los mismos a lo largo de la vigencia del crédito.

e) Los porcentajes de I.S.R. y P.T.U. de carácter histórico se toman en consideración para este análisis.

2.- Balance general.

2.1) Activos

a) Efectivo: Como un porcentaje sobre las ventas o también como porcentaje de los activos totales, tomados de conformidad de los resultados históricos. Suele establecerse una cantidad fija que se procura mantener durante el periodo sin olvidar las políticas de efectivo que se tengan para hacer un correcto uso de los sobrantes de tesorería.

b) Clientes: Empleando los días promedio de cartera y tomando en consideración la estimación de las ventas del periodo, sin olvidar los compromisos que se van a contraer con el futuro crédito.

c) Inventarios: Mediante los días de permanencia promedio de la mercancía en el almacén y el renglón de costo de ventas estimado. Hay que considerar también las futuras inversiones de los mismos en función de las necesidades de la empresa y del destino del crédito.

d) Otros activos circulantes: Como un porcentaje sobre los activos totales, tomando en consideración el promedio histórico, o bien, considerando el destino y propósito del crédito.

e) Activos fijos: Para los mismos se toma en cuenta el plan de adquisiciones que tiene la empresa y se le añade el saldo histórico, restándole la depreciación de ambos conceptos.

f) Otras inversiones: Se dejan como estan si no existieran otros planes de inversiones.

g) Gastos diferidos: Se resta la parte proporcional de su amortización anual.

h) Deudores diversos: De acuerdo a los promedios históricos y a la política que se tenga al respecto.

2.2) Pasivos

a) Proveedores: En función a los días promedio de pago históricos o de los planes que se tengan al contraer el crédito.

b) Gastos acumulados: En base a los días promedio de pago históricos o de acuerdo a los planes futuros.

c) Acreedores diversos: De acuerdo a los promedios históricos y a la política que se tenga al respecto en un futuro.

d) Impuestos por pagar: Como porcentaje sobre las ventas.

e) Porción corriente de deuda a largo plazo: De acuerdo con la porción de la misma que vaya a vencer dentro del ejercicio proyectado.

f) Otros pasivos: Como una proporción de los pasivos totales, si es que no existieran planes futuros que modificaran este renglón.

g) Deuda a largo plazo: El importe del año anterior, disminuido por el traspaso efectuado de la porción corriente.

2.3.) Capital contable.

a) Capital social: Por su importe del ejercicio anterior, salvo que la empresa tenga planeado algún aumento o reducción específico.

b) Reservas de capital: Por su saldo histórico.

c) Utilidades acumuladas: Agregando la utilidad alcanzada en el último ejercicio.

d) Utilidad del ejercicio: Incluir la utilidad generada en el estado de resultados proyectado.

Una vez realizado lo anterior, se pasará al siguiente paso:

3.- Se suman los activos estimados y se resta el importe de la suma de los pasivos mas el capital contable. Si existe diferencia y ésta es positiva, el monto de la misma es la necesidad de financiamiento.

Si existiera diferencia, pero resultando negativa, o sea el pasivo mas capital es mayor que el activo, entónces existirá una posible capacidad de pago hasta por ese importe en el ejercicio proyectado.

En el caso de que la suma de pasivo y capital sea igual a la del activo, entónces y sólo entónces no existirá ni la necesidad de financiamiento, ni la capacidad de pago por el ejercicio, dado que la empresa podrá operar con su estructura financiera actual.

4.- A continuación se procederá a recalcular la utilidad del estado de resultados proyectado, tomando en consideración el importe de la nueva deuda.

5.- Acto seguido, se ajusta el balance general estimado, incorporando la nueva deuda proyectada ya sea a corto o a largo plazo y de conformidad con un análisis de las necesidades de la empresa, así como la nueva utilidad del ejercicio.

6.- Como siguiente paso se procederá a recalcular el importe de los gastos financieros estimados, en virtud del incremento a la nueva deuda generado por los nuevos intereses, que a su vez se traduce en una diferente utilidad del ejercicio, que por su parte se incorpora al balance general proyectado.

7.- Después de un par de interacciones similares a lo expresado en el inciso anterior, se estará ante un balance general cuya suma de activos totales concuerde automáticamente con las del pasivo y capital.

3.6.4. COMO EVALUAR LAS PROYECCIONES: SU RECUPERACION Y EL TRATAMIENTO A LA CARTERA VENCIDA

A partir de los conocimientos del desempeño de la empresa o del negocio en el pasado y de sus planes para el futuro, se podrá desarrollar e interpretar un pronóstico o proyección de la capacidad para reembolsar el préstamo propuesto. Si éste está diseñado para satisfacer una necesidad del ciclo operativo, la proyección cubrirá la temporada para la cuál será necesario dicho crédito; si está diseñado para satisfacer necesidades a largo plazo como la de compra de equipo, se prepararán proyecciones que cubran un cierto número de años.

Después de este paso, se deberá poner a prueba la proyección utilizando varias suposiciones, modificando algunas variables críticas de la proyección para determinar como afectan esos resultados en el reembolso del crédito otorgado.

Una vez concluido el proceso de elaboración del flujo de efectivo y los estados financieros proyectados, se está en posibilidades de saber:

- 1.- Cuándo y cuánto crédito necesita el cliente.
- 2.- Cuándo y que tan rápido el sujeto de crédito puede pagar un crédito.
- 3.- Proporciona una base para hacer un análisis de sensibilidad a las variables críticas en el negocio.

Cuando se concede un crédito, se debe de lograr que el sujeto de crédito esté de acuerdo en hacer una proyección, con pagos en fechas específicas. Entónces cada mes o trimestre, se puede comparar el desempeño real del sujeto de crédito contra la proyección. Si el desempeño del negocio se ajusta a la proyección, entónces el negocio va caminando como se había planeado y el préstamo seguramente será reembolsado como se había acordado.

Sin embargo, si el desempeño del negocio difiere mucho de la proyección o es significativamente más bajo que ésta, se deberá entónces observar más de cerca los acontecimientos y las variables que anteriormente se habían detectado como críticas. Sin embargo si se obtiene esta señal, se debe de estar preparado para reaccionar rápidamente, tomando otro tipo de respaldo como son el solicitar más garantías, el no otorgar más préstamos adicionales, plantear incluso una posible reestructura si así fuera el caso o bien, en el caso extremo, solicitar el reembolso de la deuda.

Es necesario saber distinguir por qué el negocio no puede cumplir con el o los reembolsos que se habían programado realizar. Se pueden deber a varios factores que se engloban en 4:

- 1.- Mala administración del negocio.
- 2.- Incorrecta aplicación del o los créditos por parte del sujeto de crédito, faltando controles y seguimiento por parte de la institución de crédito verificando la correcta aplicación del recurso.
 - 2.- A variables económicas, políticas, sociales, de mercado, laborales, a fenómenos meteorológicos y otros imponderables que afectaron al sujeto de crédito.
 - 3.- A un deficiente estudio de crédito por parte de la institución bancaria. Al otorgar un crédito se deben de considerar aspectos cualitativos y cuantitativos. Al no realizar un estudio a fondo y profesional de ambos aspectos se pueden llegar a conclusiones falsas y a reembolsos imaginarios por parte del negocio. Es por ello que la institución bancaria debe prestar recursos solamente a sujetos de crédito que verdaderamente los necesiten y que exista un riesgo mínimo en su recuperación.

Actualmente se tiene el problema de la banca en cuanto a su cartera vencida. Es probable que parte de dicha cartera se deba a que se otorgaron créditos sólo por el hecho de otorgarse, por colocar recursos, sin realizar un estudio detallado de los sujetos de crédito.

Hace pocos años se otorgaban créditos directos o quirografarios en cualquier sucursal bancaria, con el simple poder de la firma del sujeto de crédito, una vez que dicho acreditado haya sido considerado según su comportamiento en el área de servicios bancarios o su experiencia crediticia como una persona con solvencia moral y económica. La realidad ha demostrado que eso no es suficiente para que el acreditado liquide su adeudo en lo previsto. Hace falta precisamente un estudio de crédito que contemple otras variables previsible que ya se analizaron en la presente tesis. Creemos que muchos problemas se hubieran reducido si se hubieran tomado las debidas precauciones.

Sin embargo, gran parte de la cartera vencida se debió a la situación por la que atravesó el país a fines de 1994. Fugas de capitales, devaluación, desempleo e inflación fueron las causas de la situación actual de la cartera vencida del sistema bancario. Actualmente nuestra economía atraviesa un problema de falta de liquidez en el mercado.

Hay producción, hay oferta, pero no hay demanda. No hay dinero en el mercado, los negocios no tienen dinero para pagar sus compromisos a corto plazo, llámense bancos, proveedores u otros acreedores.

Creemos nosotros que el problema de la moratoria se debe no tanto a que los deudores no quieran pagar, sino que no pueden pagar las amortizaciones que el sistema bancario les reclama. Por otro lado, existe un gran descontento por parte de los deudores en el sentido de que las instituciones de crédito les quieran cobrar intereses muy altos y que según ellos esos intereses son injustos.

Si tomamos en cuenta lo anteriormente descrito, esto refleja un problema muy serio dentro del sistema financiero mexicano que para poder solucionarlo es necesario tomar en cuenta tanto las opiniones de los deudores como de las instituciones de crédito. Los deudores quieren pagar, pero no a tan altas tasas de interés, las instituciones de crédito quieren pero sin condonar intereses moratorios. La respuesta está en el aire, sin embargo es necesario encontrar soluciones para que el problema que ya no solo es económico, sino social no se salga del control ni de los deudores, ni de las instituciones de crédito, ni del gobierno.

"uno de los más serios que confronta actualmente nuestro país, porque de ser económico y financiero se ha convertido en social y político".¹³

¹³ Periódico Excelsior, sección financiera, "Desde el piso de remates", Mari Carmen Cortés, pag 1f, 4 de agosto de 1995

3.6.5. CONCLUSIONES FINALES, CONDICIONES DE HACER Y NO HACER Y ANEXOS AL ESTUDIO DE CREDITO

Una vez terminado tanto el estudio cualitativo como el cuantitativo resta dedicar el último episodio a las conclusiones finales, a las condiciones de hacer y no hacer y a los anexos que harán dirigir la balanza hacia la aprobación o declinación del crédito.

Dentro de las conclusiones finales se deben poner los puntos positivos y los negativos que arrojó el estudio de crédito, señalando tanto las fuerzas y debilidades del sujeto de crédito como del sector al que pertenece. A continuación se presentan a manera de ejemplo algunas de ellas:

- Fuerzas:

- 1.- Arraigo en la plaza del acreditado y experiencia en el ramo.
- 2.- Excelente ubicación del negocio.
- 3.- Mercado cautivo.
- 4.- Buena administración del negocio.
- 5.- Excelente capacidad de pago del proyecto.
- 6.- Buena experiencia en el pago de sus créditos.
- 7.- Buena reciprocidad en cuanto a depósitos se refiere.
- 8.- Excelente soporte de garantías.
- 9.- Excelentes referencias comerciales y bancarias.
- 10.- Diversidad en sus líneas de producción.

- Debilidades:

- 1.- Competencia muy activa en los mercados.
- 2.- Baja barrera de entrada en el mercado.
- 3.- Instalaciones obsoletas y maquinaria en desuso.
- 4.- Garantías con relación al crédito menores al 2 X 1.

- 5.- Escasa información a cerca de los deudores y/o garantes hipotecarios.
- 6.- Alta dependencia de uno o dos proveedores.
- 7.- Control de precios por parte de las autoridades del ramo.
- 8.- Negocio muy apalancado, créditos con otros bancos.
- 9.- Negocio altamente dependiente de uno o dos productos.
- 10.- Frecuentes devoluciones en remesas tomadas en firme y sobregiros eventuales en sus cuentas corrientes

Inmediatamente después se debe de dar la conclusión final apoyando o no a la solicitud de crédito, mostrando así los beneficios que deriva el proyecto tanto para el sujeto de crédito como para la institución bancaria.

- Condiciones de hacer y no hacer:

En función de cada caso en particular, se deberán exponer las condiciones de hacer y no hacer, mismas que son requisitos que el sujeto de crédito debe de cumplir a lo largo de la vigencia del crédito. El omitirlas por parte del acreditado puede llevar a la cancelación del crédito, haciéndose exigible la totalidad del préstamo.

Estas condiciones son compromisos de hacer y no hacer por parte del acreditado para fortalecer el pago del crédito y corresponde a la institución de crédito el adecuado control y seguimiento de las mismas.

Estas condiciones se estipulan en el contrato privado o público.

A continuación se muestran a manera de ejemplo algunas de ellas:

- 1.- No decretar dividendos durante el primer año que se otorgó el crédito.
- 2.- No realizar inversiones que no tengan que ver con el giro mismo del negocio.
- 3.- Presentar estados financieros trimestrales a la institución de crédito.
- 4.- Permitir a los representantes del banco realizar visitas periódicas al negocio para constatar la correcta aplicación del crédito.
- 5.- No realizar inversiones adicionales dentro del negocio sin la previa autorización del banco.
- 6.- El crédito se elevará a escritura pública.

- Anexos:

Como complemento indispensable de todo estudio de crédito se debe de reunir toda la información necesaria en lo que a documentación del negocio se refiere. Esta documentación varía en función de la línea de crédito y del conocimiento que se tenga del sujeto de crédito. A manera de ejemplo se mencionan algunos documentos de apoyo que lo integran:

- 1.- Carta-solicitud mencionando los aspectos relevantes del crédito: Propósito, plazo, monto, garantías, tipo de crédito, tasa.
- 2.- Cotizaciones de la maquinaria o equipo a adquirir con el futuro crédito (si así fuera el caso).
- 3.- Formato o cuestionario de la "solicitud de crédito" y de la "visita previa".
- 4.- Verificaciones de la propiedades que se dejarán en garantía.
- 5.- Relación patrimonial de los acreditados y de los garantes hipotecarios.
- 6.- Avalúos de los bienes dejados en garantía.
- 7.- Informes comerciales del negocio y de los garantes hipotecarios.
- 8.- Acta constitutiva del negocio (si así fuera el caso).
- 9.- Calificación de la Comisión Nacional Bancaria.
- 10.- Calificación de la institución de crédito.
- 11.- Tabla de reciprocidad del sujeto de crédito durante un año (si así fuera el caso).
- 12.- Reporte del SENICREB, mostrando los préstamos totales que tiene tanto el sujeto de crédito como los garantes hipotecarios.
- 13.- Reporte del comportamiento del sujeto de crédito y de los garantes hipotecarios en los diversos servicios que otorga la institución bancaria, tales como tarjetas de crédito e inversiones.

Una vez reunido la información necesaria para la aprobación del crédito, se presenta éste mismo a la consideración de los niveles correspondientes en función del monto. La aprobación puede darse desde el director regional hasta el comité corporativo.

Una vez autorizado el crédito es deber de la institución elaborar el contrato ya sea privado o público y presentarlo para firma de los deudores correspondientes y de los representantes legales de la institución de crédito.

Después de la firma del contrato, se realizan una serie de procedimientos internos para poder así abonar el importe del préstamo a la cuenta eje del acreditado.

Dentro de los movimientos internos están el dar de alta al cliente en la mesa de control en la región que corresponda y operar en la sucursal correspondiente el abono al cliente.

3.6.6. NECESIDADES FUTURAS DEL CLIENTE

Para satisfacer las necesidades futuras de financiamiento de la empresa, la institución bancaria deberá realizar un análisis histórico de las líneas que se le han autorizado y que permite evaluar en forma objetiva las siguientes interrogantes:

- 1.- Las líneas han sido suficientes.
- 2.- Las líneas han sido adecuadas.
- 3.- Las líneas han sido oportunas.
- 4.- Las líneas han sido liquidadas con oportunidad.
- 5.- Existen encadenamientos de créditos.
- 6.- Grado de participación del cliente con otros bancos en relación a créditos y a servicios bancarios.
- 7.- Grado de participación que se tiene con el cliente.
- 8.- Grado de reciprocidad que se tiene con el cliente.
- 9.- Se le puede ofrecer otras líneas al cliente.
- 10.- Se le pueden ofrecer otros servicios bancarios al cliente.
- 11.- Comportamiento del cliente en relación a los servicios bancarios y a los créditos que se le han otorgado.

Para poder analizar estas interrogantes se deberá basarse en los aspectos cualitativos y cuantitativos del negocio, así como de la forma en que utilizó sus líneas el cliente y el grado de satisfacción que tiene con el servicio otorgado.

Este análisis conducirá la relación existente entre el cliente y el banco, considerando integralmente los conceptos de utilización de crédito, participación en sus negocios y experiencia obtenida a efecto de trazar la estrategia a seguir con el mismo.

Al llegar a este punto se definirá el grado de riesgo que se desea tener con el cliente y por lo tanto se estará en condiciones de contestar a estas trascendentales preguntas:

¿ Al banco le interesa y le conviene seguir haciendo negocios con este cliente?

¿ Hasta cuándo y hasta dónde seguiremos con este cliente?

4. ANALISIS DE UN CASO PRACTICO PARA EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO

4.1 SOLICITUD DE CREDITO Y VISITA PREVIA

Pasaremos ahora al estudio de un caso real que se llevó a cabo a mediados de 1993 cuya autorización de crédito fue por NS 280,000 a través de una apertura de crédito con garantía hipotecaria. (ACGH) que se destinó para el apoyo al capital de trabajo de un negocio cuya actividad es la elaboración de productos y prendas de vestir para bebe.

La empresa BEBE SA DE CV se constituyó en julio de 1985 y se inscribió debidamente en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio en noviembre de 1986.

Dentro de sus actividades principales está la confección de telas para bebes, bolsas cosmetiqueras, bolsas de playa y muñecas de trapo.

El negocio está ubicado en la Cd. de Cuautla, Morelos y está formado por un consejo de administración de tipo familiar cuyos principales accionistas son el matrimonio Gómez con el 97% de las acciones. La administración está a cargo del sr. Luis Gómez y por su esposa la Sra. Luisa Martínez que es la encargada del area de producción.

Cuenta con un despacho contable externo que hasta la fecha le ha dado muy buenos resultados.

Como ya se mencionó con anterioridad, el propósito del presente estudio de crédito fue para el apoyo a su capital de trabajo, principalmente para la compra de materia prima, pago de maquila, gastos de fabricación, administración y venta para la elaboración de 18,000 cosmetiqueras, 10,000 bolsas tipo caramelo para bebe y 15,500 muñecas de trapo según pedido realizado por uno de los principales distribuidores de cosméticos de la República Mexicana llamado COSMETICOS SA DE CV. El pedido fue de NS609,400.

La disposición del crédito se dió en 4 fechas: en mayo, junio, julio y septiembre de 1993 por NS 70,000 cada mes.

El plazo de amortización del presente crédito se cubrió en 2 mensualidades en el mes de noviembre y diciembre de 1993, y se otorgaron 6 meses de gracia de acuerdo a la estimación programada del apoyo crediticio.

Se ofreció como garantía un inmueble ubicado en el centro de Cuautla, Morelos cuyo valor estimado es de NS 1'193,850.00 m.n. Representando una relación de más de 4 X 1.

Se descontó con NAFINSA dentro del Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP) para verse favorecido con tasas de interés más blandas.

Este cliente llevaba más de 10 años trabajando con la presente institución bancaria, manejando una cuenta de cheques del negocio y otra personal donde había tenido buena experiencia, contando además con una tarjeta de crédito cuyo comportamiento había sido bueno en los últimos 2 años. En lo que al crédito se refiere era la primera vez que solicitaba el apoyo a una institución bancaria debido a que la empresa había trabajado exclusivamente con sus propios recursos.

Los informes comerciales muestran a una empresa que ha cumplido puntualmente con sus compromisos, que cuenta con muy buena solvencia tanto moral como económica de su principal socio y administrador.

La solicitud de crédito y la visita previa al negocio así como las órdenes de pedido por parte del cliente, avalúo del inmueble y otros documentos oficiales que se recabaron para otorgar el presente crédito se anexan al final del estudio.

4.2 INFORMACION CUALITATIVA

4.2.1. RIESGO DEL SECTOR

El análisis del sector se presentará en forma sintética reflejando los principales puntos de las 7 características que comprenden dicho sector y que se analizaron con anterioridad, estos datos se obtuvieron con base en la solicitud de crédito e informes del mercado.

Existe mínimo riesgo en cuanto al apalancamiento operativo se refiere ya que sus costos fijos son menores que sus variables. Esto lo constatamos con la información de la empresa, ya que en los periodos 1991-92 los costos fijos reflejan un 23% de las ventas, mientras que su costo de ventas fue del 67%. Este tipo de empresas consideradas "micros" dedican un porcentaje pequeño a sus costos fijos debido a que no tienen una fuerte inversión en maquinaria y equipo para maquilar. La inversión en activos fijos en ambos periodos en promedio fue de un 26% en relación al total de activos aproximadamente y el remanente en su mayoría lo constituyen las partidas de clientes e inventarios.

En el caso de que se necesitara un requerimiento adicional de maquila, se contratarían a más empleados y se conseguiría más maquinaria; se gastará más tanto en materia prima como en gastos de producción, reflejándose ese incremento en los gastos variables.

Para la institución bancaria existe un menor riesgo en este tipo de industrias desde el punto de vista de su estructura de costos, ya que en una situación de contracción en las ventas, los gastos que tendría que absorber primordialmente serían

sus gastos fijos para seguir operando, y como estos no son tan elevados para seguir trabajando en épocas críticas, el riesgo para el banco es considerado como MÍNIMO.

Por otra lado, se trata de un sector maduro que lleva ya varios años en el mercado. Los clientes se vuelven más conocedores, saben lo que quieren y cómo comprarlo, surgen estándares de productos y hay variedad tanto de empresas maquiladoras como de clientes y distribuidores.

Además de tratarse de un sector maduro, éste también es cíclico ya que su actividad comercial tiende a reflejar la tendencia general de la economía. Este sector está íntimamente relacionado con el sector textilero, dentro de la rama del vestido y de la ropa; cualquier cambio o efecto que se de en los mismos, repercuten directamente en el sector de la confección; quizá éste sea su mayor riesgo.

En lo que a rentabilidad del sector se refiere, puede bajar poco si existiera una recesión, pero aún así tendría utilidades respetables, ya que los productos que ofrece se pueden considerar como básicos: ropa de bebé, pañaleras y otras prendas de vestir.

Por lo que respecta a la dependencia del sector, se puede considerar que desde el punto de vista de abastecimiento es altamente dependiente del sector textilero y tiene baja dependencia en cuanto a clientes se refiere. Cuanto más dependiente sea el sector del cliente de uno o dos sectores, mayor será el riesgo potencial de prestar a ese sector. Cuanto más diversificada esté la cadena de abastecimiento y la base de sus clientes, menor será el riesgo.

Uno de los puntos débiles que presenta este sector es el que se refiere a la competencia de los productos de importación que compiten tanto en precio como en calidad. Además de que existen varios productos sustitutos que afectan negativamente a este sector.

Por último, en lo que a regulación se refiere, ésta contribuye a que se dé una libre competencia entre maquiladoras ya que no hay un monopolio que controle a este sector.

Se puede concluir que el riesgo en general que presenta este sector es de MODERADO, mostrando alto riesgo en lo que a dependencia y vulnerabilidad de productos sustitutos se refiere.

4.2.2. RIESGO DE LA EMPRESA

Pasaremos ahora a analizar las 7 características que presenta la empresa en cuanto a su riesgo:

1a) CARACTERISTICAS GENERALES:

Dentro de este aspecto destaca la limitación en cuanto a "productos y a líneas de productos" que ofrece al público. Esta empresa por el momento está sujeta a 3 líneas bien definidas de producción: Bolsas para bebés, cosmetiqueras y muñecas de trapo. Por lo que depende de 3 líneas de productos, que si por cualquier motivo se cancela la orden de pedido la empresa correría un alto riesgo para colocar esa producción. Las empresas tienen menor riesgo al distribuir su negocio a través de la diversificación. Si existieran varias líneas de productos, la pérdida de uno o dos líneas no serían tan significativas como si se tienen sólo 3 líneas para la venta.

En lo que al tamaño relativo se refiere, éste negocio presenta alto riesgo debido a que su participación a nivel "macro" dentro del sector maquilador y textilero es mínima.

Por otro lado, se puede considerar como una empresa madura, ya que la misma está creciendo a una tasa constante con productos o servicios que han estado ya algún tiempo en el mercado.

2a) RELACION DE PRODUCTOS CON EL MERCADO

En relación a la importancia que presentan los productos de esta empresa y su aceptación por parte de los clientes, estos satisfacen los requerimientos del mercado, prueba de ello está el pedido de producción que se solicitó a esta empresa, por parte de COSMETICOS SA DE CV.

Sin embargo, deberá el cliente realizar estrategias de mercado para cubrir otros segmentos y no depender de uno o dos clientes que le absorban toda su producción.

Por otro lado, este tipo de productos son poco diferenciables, esto es, existen varios sustitutos comparables y accesibles, por lo que presenta para la institución bancaria alto riesgo en este aspecto.

3a) ANALISIS DE ABASTECIMIENTO Y PRODUCCION

A nivel abastecimiento se puede concluir que este negocio presenta riesgo moderado debido a que por un lado la empresa al no tener suficiente penetración en el mercado, no puede influir en el precio de compra de sus materias primas. Sin embargo, no presenta problemas de compras, ya que el abastecimiento de la materia prima lo realiza a través de varios proveedores teniendo así una sana diversificación.

Por otro lado, el costo de ventas muestra congruencia con periodos anteriores, situándose éste en un 60% en promedio, es estable, lo que significa que se tiene cierto control sobre la compra de insumos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

4to) PRODUCCION

Existe riesgo moderado en cuanto a producción se refiere. Dentro de este aspecto, destaca la fuerte dependencia a nivel proceso operativo de las máquinas de coser y de las costureras que juegan un papel determinante para la terminación de los artículos. Sin embargo la empresa consciente en este aspecto, cuenta con una bolsa de trabajo que puede utilizar si faltara mano de obra.

En otros aspectos, la empresa puede producir las cantidades necesarias tanto de cosméticos como de bolsas y muñecas, ya que ha elaborado un adecuado programa de producción que contempla todas las variables necesarias para elaborar los productos terminados. Por otro lado, existen antecedentes positivos en cuanto a producción se refiere, ya que no es la primera vez que este negocio surte a la compañía que actualmente le está solicitando estos pedidos. Cabe mencionar que los pedidos actuales suman mas de N\$ 600,000. No cualquier cliente solicita esas cantidades sin tener de antemano buena experiencia en cuanto a producción y surtido se refiere.

Por otro lado, existe alto riesgo en lo que a vulnerabilidad a cambios tecnológicos se refiere, ya que esta empresa al trabajar con la tecnología existente: con máquinas de coser y costureras, puede perder clientes ante la empresa que utiliza tecnología más reciente o tecnología de punta, donde su producción puede realizarse en serie eliminando gastos y eficientando su calidad y tiempo de entrega.

5to) DISTRIBUCION

La forma de distribuir la mercancía se hará a través de transporte de paquetería, contratándose el servicio hasta la entrega de la misma al cliente. El control que se tiene en el proceso de distribución presenta alto riesgo debido a que se depende de un tercero para que la mercancía sea entregada. Sin embargo existe toda la flexibilidad para escoger el adecuado canal de distribución. La distribución incluye varias actividades:

- 1a.- Tener el producto listo para ser enviado al comprador.
- 2a.- Transportación del producto a la tienda.
- 3a.- Exhibición o venta al consumidor final.

Los 2 primeros aspectos ya están contemplados y cubiertos por parte de nuestro cliente, sin embargo el tercer punto está en manos de la compañía que realizó los pedidos. En este aspecto no influye ni positivamente ni negativamente a nuestro cliente, ya que existe un programa de pagos donde se garantizan esos mismos.

6to) VENTAS

Esta empresa enfrenta fuertes competidores. En la cd. de México existen infinidad de talleres que compiten directamente con esta empresa. Sin embargo en el estado de Morelos hay poca competencia y poco mercado, prueba de ello son las órdenes de pedidos de esta compañía que está situada en el D.F.

Un aspecto importante a considerar es el control que tiene la compañía sobre nuestro cliente en lo que a precios se refiere, ya que por tratarse de un pedido muy fuerte, nuestro cliente ha tenido que ceder tanto a los precios como a las condiciones de entrega por parte de COSMETICOS SA DE CV.

El reto que se presenta en primera instancia es cumplir con los compromisos de producción y entrega para que después se vuelva a trabajar con la misma compañía o bien abrir otros mercados aprovechando la buena imagen y reputación que se tenga al cumplir correctamente y a tiempo con los compromisos creados. Concluyendo el aspecto de ventas, este presenta por el momento mínimo riesgo ya que las principales variables ya están cubiertas, sin embargo, a largo plazo se vislumbran altos riesgos si nuestro cliente no logra capitalizar la oportunidad que se le presenta al surtir los pedidos actuales.

7mo) ANALISIS ADMINISTRATIVO

Se aprecia buena administración durante la visita que se realizó. Hay limpieza y orden en las instalaciones. Se nota un buen ambiente de trabajo destacándose la labor de la sra. Gómez al frente de la fábrica. La empresa cuenta con más de 10 años en el mercado y se planea consolidar gracias al actual pedido que le demanda una mejor organización en todos los aspectos.

Sus informes comerciales muestran a una empresa formal que cumple sus compromisos puntualmente. Existe buena experiencia bancaria en sus manejos de sus cuentas de cheques, así como un buen comportamiento en su tarjeta de crédito.

Se puede concluir que el riesgo de la empresa es MODERADO

4.3. INFORMACION CUANTITATIVA

4.3.1. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS: ESTADO DE RESULTADOS Y BALANCE HISTORICO Y PROYECTADO

Como se comentó en el capítulo 3.3. es necesario contar con los estados financieros y el balance, así como los estados financieros proyectados para realizar el análisis cuantitativo de la empresa.

Por tal motivo se solicitó al cliente un estado de resultados proyectado que incluya un flujo de efectivo para conocer tanto los ingresos como los costos y gastos que generará el futuro crédito.

Por tal razón se incluye en el mismo capítulo el análisis de ambos estados financieros: histórico y proyectado.

Como ya se mencionó con anterioridad, en el análisis tradicional, se expresa cada gasto como porcentaje de las ventas, para que después se vean cuáles son los cambios en relación con las ventas año con año. Este análisis es un método rápido y efectivo para evaluar el desempeño y la consistencia de la empresa, teniendo un panorama claro y preciso de los diferentes renglones que afectan las partidas del estado de resultados y del balance.

Al analizar los estados financieros comparativos de los periodos 1991, 1992 y el proyectado de 1993 a través del sistema vertical se destaca lo siguiente:

En relación a los periodos 1991-92, sobresale la eficiencia administrativa del negocio debido por un lado al incremento en las ventas es de un 18.44% y por otro lado a la disminución en sus costos de ventas en relación a las ventas netas. Esta relación en 1991 fué de 63% y en 1992 bajó al 50% debido principalmente a que a principios de 1992 se aprovecharon las mercancías que habían en almacén y se realizó una buena programación de compras durante 1992, por lo que repercutió favorablemente en el costo de ventas de 1992.

Por otro lado, los gastos totales de operación no se incrementaron sensiblemente ya que pasaron de un 19% a un 27% afectando principalmente el renglón de gastos administración vía sueldos y salarios.

Debido a lo anteriormente expuesto, se llega a un RSV en 1991 de un 17% y a un 20% en 1992.

En 1993, analizando el estado financiero proyectado, sobresale un incremento en las ventas de más de 380% en relación a 1992, ya que pasaron de N\$141,526 en 1992 a N\$685,730 para 1993, debido a la venta adicional de N\$554,000.

Por otro lado, los costos de venta guardan una relación congruente en relación a 1991 y 1992 con respecto a las ventas. Este porcentaje se estima en 56% en 1993, contra 63% en 1991 y 50% en 1992.

Los gastos de administración disminuirán porcentualmente en relación a las ventas con respecto a 1991 y 1992. Esto se debe a la eficiencia de la administración en mantener esos gastos que son principalmente sueldos y salarios en fijos.

Los gastos de venta se incrementarán monetariamente al doble debido a los fletes, pero porcentualmente en relación a las ventas disminuirán pasando de un 9% en 1992 a un 5% en 1993.

Los renglones que sufrirán mayor movimiento en 1993 además de los administrativos, serán los gastos financieros y el impuesto sobre la renta, ya que serán de un 6% y 11% respectivamente en forma porcentual en relación a las ventas totales. Esto se debe a la repercusión del préstamo que influye en N\$37,800 en gastos financieros y a la generación de los impuestos y PTU generados de las ventas adicionales.

Debido a lo anteriormente expuesto, se llega a un RSV en 1993 de un 16% un poco menor al de 1992 debido al pago de impuestos y al PTU.

Reducción de porcentajes las cifras del balance:

Analizando el balance de 1991-92 particularmente las cuentas del activo, resalta un incremento en el renglón de clientes, ya que pasaron de un 18% a un 34% en la relación CLIENTES/ACTIVO TOTAL de 1991 a 1992. Esto se debió a las ventas que se han realizado a COSMETICOS SA DE CV, que reflejan un 90% del total de la cartera de N\$54,984. Para 1993 se estima que dicha razón disminuya al 17% en relación a los activos totales debido a que se planea recuperar más del 90% en este año las ventas generadas de la operación adicional.

Por otro lado, los renglones de inventarios y activos fijos se vieron disminuidos porcentualmente en el periodo 1991-92 en relación a los activos totales de un periodo a otro mostrando así una mayor optimización de los recursos: se vendió más y se obtuvo una mayor utilidad del negocio en relación de un periodo a otro. En 1993 se piensa disminuir en forma porcentual los inventarios y activos fijos en relación a 1992 debido a que se tienen programadas en forma detallada tanto las compras de materia prima como las necesidades de los activos, eficientando así esos renglones.

Por lo que respecta a la cuenta de pasivos del periodo 1991-92, ésta se incrementó resaltando el renglón de proveedores, acreedores e impuestos por pagar. Este incremento resulta muy significativo si se analiza el siguiente cuadro:

	ACTIVO TOTAL	PASIVO TOTAL	CAPITAL C.
1991	100%	3%	97%
1992	100%	25%	75%
1993	100%	24%	76%

La empresa pasó de casi un 3% a un 25% en la relación PASIVO/ACTIVO de un periodo a otro. Esta razón no resulta tan preocupante debido a que el 70% de ese 25% es debido a unos préstamos que se hicieron a los dueños, afectando las cuentas de acreedores diversos.

Para 1993 sobresale el renglón de impuestos por pagar y PTU que abarca el 100% de los pasivos, ya que se planea llegar a finales de 1993 con ningún saldo ni en proveedores ni en acreedores y bancos.

En relación al capital contable, éste se vió favorecido de 1991 a 1992 debido a que se pasó de N\$92,799 a N\$122,476 respectivamente estando el incremento en las utilidades generadas en 1992.

Para 1993 se piensa incrementar casi al doble el capital contable debido a las utilidades que se generarán en 1993 gracias a la operación adicional.

Para contar con una análisis más profundo del negocio a continuación se utilizarán las razones y proporciones que analizan la empresa a través de 4 áreas, que son **rentabilidad, liquidez, eficiencia y endeudamiento**. En este método se mezclan partidas del balance con algunas del estado de resultados.

b.1) Rentabilidad:

b.1.1) UTILIDAD NETA A ACTIVOS TOTALES : (Expresado en porcentajes) El promedio de rentabilidad alcanzado de un periodo a otro muestra una disminución de 4 puntos porcentuales, pasando de un 21% en 1991 a 17% en 1992. Esto se debió principalmente a 2 aspectos:

1.- Al saldo en caja y bancos de 1992 que alcanzó un 417% de incremento con respecto a 1991, lo que refleja un excedente en tesorería mal aplicado.

2.- Al incremento en la cuenta de clientes vía COSMETICOS SA DE CV que afectó por mas de un 215% dicha cuenta, repercutiendo inmediatamente en el renglón de activos totales.

Como recomendación está en no depender en uno o dos clientes, ya que si por cualquier motivo se caen las ventas de dichos clientes, la empresa estaría en problemas de liquidez y de existencia. Por otro lado, es necesario definir la aplicación

de los excedentes de tesorería para obtener los óptimos rendimientos de dichos saldos.

Para 1993 se piensa incrementar la razón UN/AT pasando de 17% en 1992 a 36% en 1993 debido al incremento de 293% en las utilidades netas.

Es necesario definir las políticas de dividendos y sobrantes de tesorería ya que a finales de 1993 existirán excedentes que deben ser optimizados.

b.1.2) UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE : (Expresado en porcentajes) Esta razón representa el porcentaje de utilidad obtenida por los accionistas en función al monto de su inversión. Para los periodos analizados existe un incremento de dicha razón, ya que se pasó de un 22% a un 23%, debido principalmente a que el incremento de las utilidades de 1991 a 1992 fueron mayores al incremento del capital contable de ese mismo periodo.

Esto es, los dueños del negocio obtuvieron 23.43 centavos de utilidad por un peso invertido en 1992, mientras en 1991 fué de 22.03 centavos.

Para 1993 esta razón se incrementará un 46% debido a que el incremento en las utilidades de 1993 en relación a 1992 fué mucho mayor al del capital contable de los mismos periodos.

b.1.3) UTILIDAD NETA A VENTAS NETAS : (Expresado en porcentajes) Esta relación ya se analizó en el sistema vertical, sin embargo cabe recalcar que gracias a la optimización en sus costos de producción, el RSV pasó de 17% a 20%. Esto quiere decir que en 1992, la empresa obtuvo 20.27% utilidades netas sobre sus ventas, es decir, que cada peso vendido generó 20.27 centavos de ganancia neta.

En 1993 se piensa tener un RSV de 16.47% un poco por debajo de 1992 ya que el incremento en ventas de 1992 a 1993 fué mayor al incremento en utilidades de los mismos periodos. Esto se debió a que en 1993 se pagarán impuesto y habrá un reparto de utilidades afectando así las utilidades netas de 1993.

b.2) Liquidez:

Estas razones como ya se explicaron anteriormente, son aquellas que sirven para indicar el grado de habilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo.

b.2.1) INDICE DE LIQUIDEZ: ACTIVO CIRCULANTE A PASIVO A CORTO PLAZO: (Número de veces) Con esta razón conocemos en que medida la demanda de los acreedores a corto plazo pueden ser cubiertas por los activos que se pueden convertir en efectivo a corto plazo. En otras palabras, son las veces que los pasivos a corto plazo son del activo más líquido de la empresa.

de los excedentes de tesorería para obtener los óptimos rendimientos de dichos saldos.

Para 1993 se piensa incrementar la razón UN/AT pasando de 17% en 1992 a 36% en 1993 debido al incremento de 293% en las utilidades netas.

Es necesario definir las políticas de dividendos y sobrantes de tesorería ya que a finales de 1993 existirán excedentes que deben ser optimizados.

b.1.2) UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE : (Expresado en porcentajes) Esta razón representa el porcentaje de utilidad obtenida por los accionistas en función al monto de su inversión. Para los periodos analizados existe un incremento de dicha razón, ya que se pasó de un 22% a un 23%, debido principalmente a que el incremento de las utilidades de 1991 a 1992 fueron mayores al incremento del capital contable de ese mismo periodo.

Esto es, los dueños del negocio obtuvieron 23.43 centavos de utilidad por un peso invertido en 1992, mientras en 1991 fué de 22.03 centavos.

Para 1993 esta razón se incrementará un 46% debido a que el incremento en las utilidades de 1993 en relación a 1992 fué mucho mayor al del capital contable de los mismos periodos.

b.1.3) UTILIDAD NETA A VENTAS NETAS : (Expresado en porcentajes) Esta relación ya se analizó en el sistema vertical, sin embargo cabe recalcar que gracias a la optimización en sus costos de producción, el RSV pasó de 17% a 20%. Esto quiere decir que en 1992, la empresa obtuvo 20.27% utilidades netas sobre sus ventas, es decir, que cada peso vendido generó 20.27 centavos de ganancia neta.

En 1993 se piensa tener un RSV de 16.47% un poco por debajo de 1992 ya que el incremento en ventas de 1992 a 1993 fué mayor al incremento en utilidades de los mismos periodos. Esto se debió a que en 1993 se pagarán impuesto y habrá un reparto de utilidades afectando así las utilidades netas de 1993.

b.2) Liquidez:

Estas razones como ya se explicaron anteriormente, son aquellas que sirven para indicar el grado de habilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo.

b.2.1) INDICE DE LIQUIDEZ: ACTIVO CIRCULANTE A PASIVO A CORTO PLAZO: (Número de veces) Con esta razón conocemos en que medida la demanda de los acreedores a corto plazo pueden ser cubiertas por los activos que se pueden convertir en efectivo a corto plazo. En otras palabras, son las veces que los pasivos a corto plazo son del activo más líquido de la empresa.

Del periodo 1991-92 disminuyó esta razón pasando de 26 a 3 veces los pasivos a corto plazo en relación a los activos circulantes.

Esto se debió a que el incremento de los pasivos a corto plazo fué de un periodo a otro de mas de 17 veces mientras que el aumento de los activos circulantes fué apenas de 2 veces. El incremento del pasivo a corto plazo se debió al aumento en las cuentas de proveedores y acreedores.

Para el periodo 1992-93 se piensa incrementar la razón de 3 a 3.6 debido a que se tendrá un mayor incremento de los activos circulantes vía caja y bancos debido a las ventas adicionales del pedido de COSMETICOS SA DE CV.

Esto significa un incremento en la capacidad de liquidez de la empresa.

b.2.2) PRUEBA DEL ACIDO: ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIOS A PASIVO A CORTO PLAZO: (Número de veces) Del periodo 1991-92 bajó considerablemente la razón, pasando de 10 a 1.8 veces.

Esto se debió también al impacto negativo del aumento de los pasivos a corto plazo de un periodo a otro vía proveedores y acreedores. La cuenta de inventarios apenas se incrementó un 27%, la del activo circulante en un 98% mientras que la del pasivo a corto plazo en un 1,599%.

Aún mostrando este débil soporte de liquidez, la razón para el periodo 1991-92 siguen siendo casi de 2 veces los activos circulantes en relación a los pasivos a corto plazo. Para el periodo 1992-93 se mejorará el índice pasando de 1.8 a 2.9 debido al fuerte apoyo de las ventas adicionales que mejorarán la cuenta de activos circulantes

Esta cifra que nos indica que excluido el renglón de los inventarios, la empresa cuenta con 2.9 pesos para liquidar sus pasivos a corto plazo.

b.2.3.) CAPITAL DE TRABAJO: ACTIVO CIRCULANTE MENOS PASIVO A CORTO PLAZO: (En unidades monetarias) Del periodo 1991-92 se puede concluir que a pesar del fuerte incremento en las cuentas del pasivo a corto plazo, la empresa puede soportar esos compromisos contraídos. Pasó de N\$60,893 a N\$84,370.

Para el periodo 1992-93 existirá un soporte mucho mayor, ya que pasará de N\$84,370 a N\$201,159. Sin embargo, este índice que es muy elevado, es provocado por las ventas adicionales que se cobrarán a fines de 1993, por lo que se necesitará invertir el sobrante de tesorería en instrumentos más rentables.

b.2.4) ACTIVO CIRCULANTE A PASIVO TOTAL: (Número de veces) Indica las veces que el total de pasivos son de los activos circulantes. Si la razón del periodo de 1991 fué de 26 y la de 1992 de 3 nos indica que la empresa apenas cuenta con los recursos líquidos para cubrir sus compromisos totales.

Para 1993 se espera mejorar la razón al pasar a 3.6

Lo importante en esta razón es que se pueden convertir los activos circulantes a dinero, representado por la calidad de los mismos, principalmente en el renglón de caja y bancos.

b.3) Eficiencia: Estas relaciones muestran la eficiencia operativa de la empresa:

b.3.1) CLIENTES A VENTAS NETAS POR 365 DIAS: (En días) Esta relación representa el plazo en promedio en que la empresa está recuperando su cartera.

Analizando el periodo 1991 y 1992 sobresale el incremento en días de 53 a 141, debido a que el aumento en ese periodo de la cuenta de clientes fué porcentualmente mayor al de las ventas en ese mismo periodo, debido principalmente a que la cuenta de COSMETICOS SA DE CV hizo que se incrementara ese rubro. Esta razón es muy elevada si se toma en cuenta la naturaleza de los productos.

Para 1993 se estima que disminuirá a 28 días provocado por aumento en las ventas de 1992 a 1993.

b.3.2) INVENTARIO A COSTO DE VENTAS POR 365 DIAS: (En días) Esta razón mide en esencia el tiempo de permanencia en días que el inventario de la empresa se queda en el almacén antes de ser vendido.

Del periodo 1991-92 pasó la razón de 188 a 256 debido a 2 factores:

1.- Se incrementaron los inventarios en un 27%

2.- Disminuyó el costo de ventas. El porcentaje del costo de ventas en relación a las ventas pasó de 63% a 50% de 1991 a 1992.

Para 1993 la razón se espera que sea de 54 días debido a que la cuenta de inventarios al final de 1993 se espera sea un 16% más a la que apareció a fines de 1992 mientras que el costo de ventas fué más de 5 veces de 1992 a 1993. Esto significa que la empresa está rotando mejor el producto. Se está produciendo a gran escala y se está vendiendo también a gran escala.

b.3.3) PROVEEDORES A COSTO DE VENTAS POR 365 DIAS: (En días) Razón que mide el promedio de días que se tarda la empresa en liquidar sus adeudos con sus proveedores.

Del periodo 1991-92 pasó de 7 a 46 días

Este índice al ser mayor, mayor está la empresa "jineteando" su dinero vía proveedores. Si lo comparamos con la razón de cobranza, ésta pasó de 53 a 141 días. En otras palabras, para 1992 la empresa se tardó 141 días en cobrar mientras pagaba a los 46 días. No se financió a través de los proveedores.

Para 1993, se piensa cobrar a los 27 días y no se planea utilizar el crédito de los proveedores para aprovechar descuentos por pronto pago.

b.3.4) CICLO FINANCIERO: (En días) El mismo se determina tomando en consideración los 3 periodos anteriormente expuestos, utilizando la siguiente fórmula: $\text{Días cartera} + \text{días inventarios} - \text{días proveedores} = \text{ciclo financiero}$.

El ciclo financiero representa el plazo neto en el cuál el DINERO SE VUELVE A CONVERTIR EN DINERO expresado en días.

Para 1991-92 pasó de 234 a 351 días afectado principalmente por la rotación de clientes.

Para el periodo 1992-93 pasó de 351 a 82 días, derivado principalmente por la eficiencia en la producción que se refleja en una disminución en la rotación de inventarios.

b.4) **Endeudamiento:** Estas relaciones se refieren basicamente a la medición de la empresa para saber si puede cubrir sus compromisos derivados de endeudamiento a largo plazo. También suele conocerse como razones de apalancamiento.

A mayor nivel de endeudamiento, se da un mayor nivel de riesgo para los acreedores; no tanto por lo que respecta a las épocas de auge, sino bajo la posibilidad de una disminución de su nivel de actividades.

b.4.1) PASIVO TOTAL A CAPITAL CONTABLE: (Porcentaje) Mide que tan endeudada está la empresa. Del periodo 1991-92 pasó de 0.03 a 0.33 veces. Esto representa que por cada peso aportado por los accionistas, los acreedores han contribuido con un 0.33 pesos para 1992. Este incremento que aún no es alarmante, es provocado por el fuerte aumento de 1991 a 1992 de los proveedores y acreedores del negocio. Para 1993 se espera que baje a 0.32 debido a que existirá para ese periodo un incremento porcentualmente mayor del capital contable vía utilidades que el aumento que se planea dar en el pasivo

Las 2 siguientes razones se analizarán conjuntamente:

b.4.2) PASIVO TOTAL A ACTIVO TOTAL: (Porcentaje)

Cantidad que representa el porcentaje de los activos que han sido financiados por los pasivos.

Entre menor sea el resultado, menor es el endeudamiento de la empresa.

b.4.3) CAPITAL CONTABLE A ACTIVO TOTAL: (Porcentaje)

Cantidad que representa el porcentaje de los activos que han sido financiados por el capital contable.

Entre mayor sea el resultado, mayor es la cantidad de activos que han sido financiados via accionistas, siendo menor el endeudamiento de la empresa.

Analizando las 2 últimas razones se concluye que la suma de ambas razones debe ser del 100%. Para los 3 años que se están analizando, se desprende lo siguiente:

Periodo 1991:

Razón pasivo total / activo total = 2.53%

Razón capital contable / activo total = 97.47%

Periodo 1992:

Razón pasivo total / activo total = 25.02%

Razón capital contable / activo total = 74.98%

Periodo 1993:

Razón pasivo total / activo total = 24.49%

Razón capital contable / activo total = 75.51%

Como conclusión resalta el hecho de que la empresa se ha apalancado estando en 1991 un 2.53% mientras que en 1993 de 24.49%. Es decir que del total de los activos de la empresa de 1993, el 24.49% se planea que sean financiados por los acreedores y 75.51% por aportación de los socios.

b.4.4) COBERTURA DE PAGO DE INTERESES: UTILIDAD DE OPERACION A GASTOS FINANCIEROS (Veces) La misma indica una especie de margen de seguridad que proporciona la generación de utilidades en cuanto a la capacidad para cubrir con esos recursos las obligaciones derivadas del servicio de la deuda contratada, tanto a corto como a largo plazo.

Mientras mayor sea el resultado, mayor margen para cubrir esos compromisos.

Para 1993: Utilidad de operación: N\$ 224,356

Gastos financieros: N\$ 37,850

El resultado es de 5.92 veces. Esto quiere decir que las utilidades de operación cuentan con un soporte de más de 5 veces el importe de los intereses que gastó la empresa por concepto de pasivos financieros, actualmente llamado costo integral de financiamiento. Este índice no es comparable con otro, ya que en años anteriores se había crecido con recursos propios.

A continuación se mostrará el balance, estado de resultados y flujo de efectivo de 1991, 1992 y 1993 de este negocio:

BEBE SA DE CV						
BALANCE GENERAL COMPARATIVO						
CANTIDADES DE NUEVOS PESOS						
	DICIEMBRE		DICIEMBRE		(PROYECTADO)	
	1991		1992		DICIEMBRE	
					1993	
ACTIVO						
CIRCULANTE						
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	3,965	4%	20,490	13%	166,795	54%
CLIENTES	17,417	18%	54,984	34%	52,800	17%
INVENTARIOS	39,065	41%	49,768	30%	57,916	19%
OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	2,831	3%	0	0%	0	0%
IMPORTE TOTAL	63,298	66%	125,248	77%	277,511	89%
FIJO						
MAQUINARIA Y EQUIPO	15,670	16%	25,075	15%	25,075	8%
EQUIPO DE TRANSPORTE	10,000	11%	10,000	6%	10,000	3%
MOBILIARIO Y EQUIPO	8,412	7%	6,412	4%	6,412	2%
DEPRECIACIONES ACUMULADAS	-3,004	-3%	-5,987	-4%	-9,857	-3%
IMPORTE TOTAL	29,018	30%	35,500	22%	31,630	10%
DIFERIDO						
GASTOS DE ORGANIZACION	1,272	1%	1,272	1%	1,272	0%
GASTOS DE INSTALACION	2,178	2%	2,178	1%	2,178	1%
AMORTIZACIONES ACUMULADAS	-562	-1%	-844	-1%	-844	0%
IMPORTE TOTAL	2,888	3%	2,606	2%	2,606	1%
SUMA ACTIVO TOTAL	95,204	100%	163,354	100%	311,747	100%

continua...

	DICIEMBRE		DICIEMBRE		(PROYECTADO)	
	1.991		1.992		DICIEMBRE	
					1.993	
PASIVO						
A CORTO PLAZO						
PROVEEDORES	1,526	2%	9,075	6%	0	0%
ACREEDORES DIVERSOS	0	0%	27,824	17%	0	0%
PRESTAMOS BANCARIOS	0	0%	0	0%	0	0%
IMPUESTOS Y PTU POR PAGAR	879	1%	3,979	2%	76,352	24%
IMPORTE TOTAL	2,405	3%	40,878	25%	76,352	24%
A LARGO PLAZO						
PRESTAMOS BANCARIOS	0	0%	0	0%	0	0%
SUMA PASIVO TOTAL	2,405	3%	40,878	25%	76,352	24%
CAPITAL CONTABLE						
CAPITAL SOCIAL	75,000	79%	75,000	46%	75,000	24%
RESERVA LEGAL	0	0%	984	1%	984	0%
RESULTADOS EJER. ANTERIORES	-2,647	3%	17,799	11%	51,587	17%
RESULTADOS DEL EJERCICIO	20,446	22%	28,693	18%	107,844	35%
SUMA CAPITAL CONTABLE	92,799	97%	122,476	75%	235,395	76%
SUMA PASIVO Y CAP. CONTABLE	95,204	100%	163,354	100%	311,747	100%

continua...

BEBE SA DE CV						
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO						
CANTIDADES EN NUEVOS PESOS						
						(PROYECTADO)
	DICIEMBRE		DICIEMBRE		DICIEMBRE	
	1991		1992		1993	
INGRESOS:						
VENTAS NETAS	119,469	100%	141,528	100%	665,730	100%
menos:						
COSTO DE VENTAS:						
INV. INICIAL DE PRODUCTOS TERMIN	19,483	16%	31,838	22%	56,211	14%
COSTO DE PRODUCCION	88,034	74%	85,233	60%	391,079	57%
MERCANCIAS DISPUESTAS A VENDER	107,517	90%	117,071	83%	487,290	71%
menos:						
INV. FINAL DE PRODUCTOS TERMIN	31,838	27%	46,251	33%	99,020	15%
COSTO DE VENTAS	75,679	63%	70,820	50%	387,370	56%
UTILIDAD BRUTA	43,810	37%	70,708	50%	298,360	44%
menos:						
GASTOS DE OPERACION						
GASTOS DE ADMINISTRACION	15,859	13%	24,958	18%	38,731	6%
GASTOS DE VENTA	7,414	6%	12,595	9%	34,773	5%
TOTAL GASTOS DE OPERACION	23,273	19%	37,553	27%	74,004	11%
UTILIDAD DE OPERACION	20,537	17%	33,153	23%	224,356	33%
mas/menos:						
OTROS PRODUCTOS Y GASTOS						
PRODUCTOS FINANCIEROS	0	0%	203	0%	78	0%
GASTOS FINANCIEROS	-91	0%	-422	0%	-37,928	-6%
TOTAL DE OTROS PRODUCTOS Y GASTOS	-91	0%	-219	0%	-37,850	-6%
UTILIDAD CONTABLE	20,446	17%	32,934	23%	186,506	27%
menos:						
ISR Y PTU DEL EJERCICIO	0	0%	3,257	2%	73,587	11%
RESERVA LEGAL	0	0%	984	1%	0	0%
TOTAL ISR, PTU Y RESERVA LEGAL	0	0%	4,241	3%	73,587	11%
UTILIDAD NETA	20,446	17%	28,693	20%	112,919	16%

continua...

SERIE SA D E CV											
FLUJO DE CAJA PROFORMA											
CANTIDADES EN NUEVOS PESOS											
CONCEPTOS	MESES										
	AGO	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9		
INGRESOS DE OPERACION											
COBRANZA NORMAL	32,529	10,600	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800	10,800	118,929	
COBRANZA ADICIONAL	0	0	0	0	78,200	0	0	230,000	205,800	512,000	
TOTAL DE INGRESOS	32,529	10,600	10,800	10,800	87,000	10,800	10,800	240,800	216,600	830,929	
EGRESOS DE OPERACION											
MATERIAS PRIMAS	4,671	42,971	42,971	42,971	42,971	52,781	4,671	4,671	4,671	213,349	
MANO DE OBRA	768	7,566	7,566	7,566	7,566	8,068	768	768	768	42,471	
MAQUILA	0	13,835	13,835	13,835	13,835	16,640	0	0	0	71,660	
GASTOS INDIRECTOS DE OBRA	660	1,615	1,615	1,615	1,615	1,908	660	660	660	11,248	
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	6,117	66,067	66,067	66,067	66,067	80,313	6,117	6,117	6,117	369,061	
GASTOS DE ADMINISTRACION	2,473	2,473	4,044	4,044	4,044	4,044	4,044	4,044	4,044	35,268	
GASTOS DE VENTA	2,132	2,132	3,997	3,997	3,997	3,997	3,997	3,697	3,307	31,343	
TOTAL GASTOS DE OPERACION	4,611	4,611	8,041	8,041	8,041	9,041	8,041	7,741	7,441	64,609	
TOTAL DE EGRESOS	10,758	70,678	74,108	74,108	74,108	88,356	14,158	13,858	13,558	433,660	
DIFFERENCIA DE INGRESOS Y EGRESOS	21,601	-59,878	-63,308	-63,308	-63,308	-77,556	-3,358	228,943	203,043	197,269	
SALDO INICIAL DEL BALANCE EN BANCOS	3,458	FLUJO DE EFECTIVO									
		25,887	27,839	33,328	37,183	45,605	33,378	34,116	34,957	3,458	
ENTRADAS:											
DIFERENCIA DE INGRESOS Y EGRESOS	21,601	-59,878	-63,308	-63,308	-63,308	-77,556	-3,358	228,943	203,043	197,269	
PRESTAMO BANCARIO	0	79,000	70,000	70,000	0	70,000	0	0	0	289,000	
APORTACIONES PERSONALES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	430	430	430	430	430	430	430	430	430	3,870	
TOTAL DE ENTRADAS:	22,231	10,352	7,122	7,122	13,328	-7,126	-2,928	227,373	203,473	181,139	
SALIDAS:											
PAGO DE CAPITAL PRESTAMO BANCO	0	0	0	0	0	0	0	210,000	70,000	280,000	
PAGO DE INTERESES PRESTAMO BANCO	0	8,400	1,633	3,267	4,900	4,900	8,333	8,333	1,834	37,607	
TOTAL DE SALIDAS	0	8,400	1,633	3,267	4,900	4,900	8,333	218,333	71,834	317,607	
SALDO FINAL	25,887	27,839	33,328	37,183	45,605	33,378	34,116	34,957	166,785	168,795	

flujo de caja proforma de 1993

4.4. CONCLUSIONES, COMENTARIOS DE APOYO Y CONDICIONES DE HACER Y NO HACER.

Como conclusiones finales y comentarios de apoyo que figuran en el presente estudio de crédito se observan los siguientes:

Fuerzas:

1.- Existe una lista de pedido por mas de N\$600,000 de una de las empresas más grandes de distribuidoras de cosméticos dentro de la República mexicana.

2.- Excelente soporte de garantías.

3.- Flujo de efectivo que demuestra la capacidad de pago en menos de un año del crédito.

4.- Negocio familiar administrativamente bien manejado por el matrimonio Gómez.

5.- Excelentes informes comerciales que demuestran la solvencia moral de la empresa y de sus socios.

Debilidades:

1.- Alta dependencia por parte de un sólo cliente: COSMETICOS SA DE CV:

2.- Negocio dependiente de 3 o 4 líneas de productos.

3.- Fuerte competencia de productos importados.

4.- Sector comercial altamente competido.

CONDICIONES DE HACER Y NO HACER

1.- Se deberán realizar inspecciones para asegurar la correcta aplicación del crédito.

2.- La documentación en garantías, personalidad y la que resulte necesaria deberá ser determinada por el abogado consultor de la plaza a fin de verificar su valor para este tipo de operaciones.

3.- Presentar estados financieros trimestrales a la institución de crédito.

4.- No realizar inversiones adicionales dentro del negocio sin la autorización de la institución bancaria.

5.- Elevar el presente crédito a escritura pública.

CONCLUSION DEL ESTUDIO DE CREDITO

Se apoya el presente crédito ya que no representa para la institución bancaria riesgos anormales que pongan en duda la recuperación del mismo. De igual forma, el presente crédito está bien fundamentado cualitativa y cuantitativamente hablando, así como debidamente estructurado. Su flujo de efectivo demuestra que el negocio tiene capacidad de pago para amortizar el préstamo en el tiempo planeado. La administración del negocio es profesional, contando con los recursos materiales y humanos que aseguran la continuidad del negocio durante la vigencia del crédito.

5. CONCLUSIONES

En el mundo de hoy en día el "crédito" se debe de entender como un mecanismo de financiamiento utilizado para fortalecer la planta productiva de todo negocio.

Para una institución bancaria, el manejo de un servicio tan importante como es el de crédito, se basa ante todo, en la confianza mutua. Confianza del cliente hacia el banco y confianza del banco hacia el cliente. Por lo que respecta al banco, tal confianza nacerá del conocimiento que se tenga del solicitante, a través del estudio de crédito.

Los fines que el estudio de crédito persigue se pueden englobar en 2: Análisis y comparación e interpretación. El análisis y comparación consiste en separar y evaluar las cifras y conceptos aplicando reglas establecidas para analizarlas, llevando a cabo comparaciones y demás procedimientos para lograr una clara interpretación. La interpretación es la culminación de la labor de análisis, ya que es la apreciación de los conceptos y cifras de los estados financieros basados en el análisis y en la comparación.

Para que un crédito rinda todos los frutos que de él se espera, es necesario que en el análisis de crédito se sigan una serie de pasos lógicos, mas no rigurosos ya que cada crédito varía en función de sus características y del tipo de negocio del que se trate. Sin duda alguna las fuentes de información que se consultan para formar el estudio de crédito deben de ser altamente reconocidas ya que son la base para la toma de decisiones en la autorización del crédito.

Es importante por otro lado, dar un seguimiento al crédito otorgado. Si no se lleva una rigurosa inspección, el solicitante puede utilizar esos recursos para fines que no son los propios del crédito, incrementando el riesgo de la recuperación del mismo. Así mismo, es importante mencionar que el crédito debe ser otorgado en forma oportuna y adecuada en función de las necesidades del proyecto.

Es recomendable para las instituciones bancarias y a los fondos de fomento que logren una mayor agilidad en el análisis y en la resolución de los estudios de crédito, ya que en ocasiones se tardan meses en dar respuesta, atrasando así las necesidades del cliente y deteriorando la función de apoyo a las empresas.

Por último, es importante considerar que al otorgar un crédito se está apoyando a un sector productivo específico, por lo que la responsabilidad del bien o mal uso de ese apoyo puede ocasionar beneficios o daños al sistema financiero y económico mexicano. Prueba de ello es el problema actual de la cartera vencida que tienen los bancos. El analista financiero juega un papel vital en la etapa de autorización del crédito así como el especialista financiero de cada empresa. Si ambos personajes realizaran su trabajo profesionalmente, difícilmente existiría el terrible problema de la cartera vencida que afecta no sólo a las empresas, sino a la población en general.

6. INFORMACION REQUERIDA AL CLIENTE

La siguiente información fué necesaria y formó parte del expediente de crédito:

- 1.- Carta del cliente solicitando el crédito.
- 2.- Formato del banco que incluye "solicitud de crédito" y "visita previa".
- 3.- Solicitud de pedido de COSMETICOS SA DE CV:
- 4.- Estados financieros que incluyen balance y estado de resultados, así como sus respectivas relaciones analíticas de 1991 y 1992.
- 5.- Flujo de efectivo proyectado y estados proforma de 1993.
- 6.- Tabla de amortización durante la vigencia del crédito.
- 7.- Cuadro de reciprocidad del cliente (comparación entre depósitos y créditos otorgados).
- 8.- Verificación de libertad de gravámen del inmueble dejado en garantía.
- 9.- Avalúo del inmueble dejado en garantía.
- 10.- Dictamen del acta constitutiva de la sociedad.
- 11.- Calificaciones de la Comisión Nacional Bancaria y de la institución de crédito.
- 12.- Reporte del SENICREB (comportamiento del cliente en sus créditos a nivel nacional con todas las instituciones de crédito del país).
- 13.- Reporte del comportamiento del cliente en sus tarjetas de crédito.

Junto a esta documentación se anexan las carátulas de autorización del crédito por parte de la institución bancaria, el formato de "alta de línea" del crédito, el formato de descuento de NAFINSA, los certificados de depósito de títulos de crédito, la carta de la institución bancaria solicitando el apoyo a NAFIN, copia del contrato debidamente inscrito en el Registro Público de la Propiedad y la copia de los pagarés debidamente firmados, ya que tanto el contrato original como los pagarés originales se resguardan en la bóveda de la institución bancaria.

7. BIBLIOGRAFIA

Contabilidad Y Finanzas
Felipe Hernández Robles
Editorial PAC SA de CV
1992

Fundamentos de Administración
Lawrence J. Gitman
Editorial Harla
1980

Administración Financiera
James C, Van Horne
Editorial Prentice-Hall Hispoamericana SA
1988

Administración Financiera
Lawrence Schall y Charles W. Haley
Editorial Mc. Graw-Hill Latinoamericana SA
1980

Administración Financiera de empresas
J. Fred Weston
Editorial Interamericana
1975

Instrumento de Inversión
PROBURSA, sección acciones
1985

Financiamiento Bancario a empresas comerciales pequeñas con baja liquidez y su incidencia en el registro contable
Ramón Jardón Castillo
Universidad Panamericana
1990

Contabilidad Intermedia
C.P. Raúl Niño Alvarez
Editorial Trillas
1981

Mercado de Divisas y mercado de dinero
Riel Heinz
Editorial Interamericana
Primera edición
1987

El Nuevo Sistema Financiero Mexicano
Eduardo Villegas H. y Rosa Ma. Ortega O.
Editorial PAC SA de CV
1994

Peródico Excelsior
Sección financiera "desde el piso de remates"
Mari Carmen Cortés
14 de agosto de 1995