

35
2ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**ANALISIS Y EVALUACION DEL CREDITO PARA UNA
PEQUEÑA EMPRESA DEDICADA A LA
FABRICACION DE TROQUELADOS Y PARTES
AUTOMOTRICES EN EL D.F.**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION
ADMINISTRATIVA
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION
P R E S E N T A :
EULALIO EDGARDO GONZALEZ MUÑOZ**

**ASESOR DEL SEMINARIO :
L.A. HECTOR G. ORTIZ REYES**



MEXICO, D. F.

1995

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

AGRADECIMIENTOS.

Araceli González Muñoz. (R.I.P.)

Te doy las gracias por haberme guiado en mi camino, y hacer de mi una persona de provecho. Ya que tus cuidados y tu amor desde niño, me estimularon a seguir adelante.

Gloria Muñoz Pérez.

Gracias Mamá, por que tu carácter y tu fuerza pudieron darme ese temperamento para conseguir lo que quiero, además de que no es fácil ser padre y madre a la vez y tú lo eres, y muy bien.

Carmen Gutiérrez Pérez.

A mi esposa doy las gracias por darse su apoyo como mi pareja y profesionalmente para la realización de este trabajo. Así como de brindarle lo mejor de mi, para poder estar siempre juntos.

Carmen González Gutiérrez.

A mi pequeña hija, por darme las fuerzas necesarias y una nueva ilusión de seguir luchando por la vida

Familias Cano González y Florez González.

Por tener siempre su apoyo y darme lo mejor de cada una de sus integrantes, así como de tener una familia de la que me siento muy orgullo de pertenecer.

L.A. Hector G. Ortiz Reyes.

Por su gran profesionalismo y dedicación a este trabajo. mismos que siempre fueron muy oportunos.

A Todos mis Maestros.

Por darme lo todos sus conocimientos tanto teóricos como personales, y además de ser guías en la vida.

ÍNDICE

I	INTRODUCCIÓN.	1
II	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.	2
	(A) ELECCIÓN DEL TEMA.	2
	(A 1) TEMA GENÉRICO.	2
	(A 2) TEMA ESPECÍFICO.	2
	(A 3) ESPECIFICACIÓN DEL TEMA.	2
	(B) INICIO DE LA INVESTIGACIÓN.	2
	(B 1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	2
	(B 2) OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.	2
	(B 3) RECOPIACIÓN DOCUMENTAL.	3
	(B 4) HIPÓTESIS DE TRABAJO. HIPÓTESIS.	4
	(B 5) VARIABLES. VARIABLES INDEPENDIENTES VARIABLES DEPENDIENTES.	4
	(B 6) LÍMITES U ADVERTENCIAS.	4
1	ANTECEDENTES DE LA SITUACIÓN MACROECONÓMICA DEL PAÍS. (ENERO 1996 - ABRIL 1996)	6
2	EL CRÉDITO BANCARIO	17
	2.1 EL CRÉDITO BANCARIO.	18
	2.2 REQUISITOS PARA SER SUJETO DE CRÉDITO.	18
	2.3 TIPOS DE CRÉDITO BANCARIO	19
	2.3.1 PRESTAMOS QUINCENARIOS.	19
	2.3.2 PRESTAMOS FRENDARIOS	20
	2.3.3 CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO.	21
	2.3.4 CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.	23
	2.3.5 CRÉDITO REFINANCIARIO.	25
	2.3.6 CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.	25
	2.3.7 REMERAS EN CAMINO.	26
3	POLÍTICAS DE CRÉDITO.	17
	3.1 SOLICITANTES CON EXPERIENCIA CREDITICIA MENOR A UN AÑO.	28
	3.2 SOLICITANTES CON EXPERIENCIA CREDITICIA DE UNO A CUATRO AÑOS.	29
	3.3 SOLICITANTES CON EXPERIENCIA CREDITICIA CON MAS DE CUATRO AÑOS.	29
	3.4 OTRAS POLITICAS APLICABLES A LOS SOLICITANTES DE CREDITO	30
	3.5 ESTADOS FINANCIEROS.	31

4	EVALUACIÓN DEL CRÉDITO.	36
4.1	ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS SOLICITUDES DE CRÉDITO.	37
4.1.1	ELEMENTOS DE LA SOLICITUD	38
4.1.2	MÉTODOS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	39
4.1.2.1	ANÁLISIS VERTICAL	40
4.1.2.1.1	RAZONES FINANCIERAS.	40
4.1.2.1.2	PORCIENTOS	41
4.1.2.2	ANÁLISIS HORIZONTAL	41
4.1.2.2.1	TENDENCIAS (CIFRAS HISTÓRICAS)	41
4.1.2.2.2	COMPARACIÓN CON CIFRAS PRESUPUESTADAS.	42
4.2	CRÉDITO COMERCIAL.	49
4.2.1	INTERMEDIARIOS DEL CRÉDITO COMERCIAL	49
4.2.2	CRÉDITO COMERCIAL DE IMPORTACIÓN Y DOMÉSTICOS.	50
4.2.3	CRÉDITO COMERCIAL DE EXPORTACIÓN.	53
4.2.4	CONDICIONES GENERALES APLICABLES A CRÉDITOS COMERCIALES	54
4.3	CRÉDITOS PERSONALES AL CONSUMO.	55
4.3.1	ADQUISICIÓN DE BIENES DE CONSUMO DURADERO.	55
4.3.2	TARJETAS DE CRÉDITO.	55
4.3.3	PRESTAMOS PERSONALES.	56
4.3.4	LEGISLACION APLICABLE.	56
5	TOMA DE DECISIONES PARA LA ADMINISTRACION DEL RIESGO CREDITICIO.	60
5.1	DETERMINACIÓN DEL RIESGO.	61
5.1.1	TIPO DE RIESGO	62
5.1.2	INFLUENCIA DEL TIEMPO SOBRE EL RIESGO	63
5.1.3	RIESGO DE CARTERA.	64
5.1.4	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.	65
5.1.5	PRIMA DE INTERESES POR RIESGO	66
5.2	POLÍTICAS DE RESERVA.	67
5.3	NORMAS GENERALES SOBRE LA METODOLOGÍA QUE DEBE APLICARSE EN LA CALIFICACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO.	72
6	GARANTÍAS.	81
6.1	CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS.	82
6.2	IMPORTANCIA.	82
6.2.1	¿QUE HACE ACEPTABLE A UNA GARANTÍA?	86
6.3	TIPOS DE GARANTÍA.	88
6.4	GARANTIA PERSONAL	90
6.5	LEGISLACIÓN SOBRE GARANTIAS.	92
7	CASO PRACTICO.	94
	CONCLUSIONES	123
	BIBLIOGRAFÍA	127

INTRODUCCIÓN

La actual situación financiera y política por la que atraviesa nuestro país, tiene una ramificación muy importante en las instituciones bancarias y muy especialmente en su proceso de asignación de recursos monetarios. (Crédito). Unidad 2.

Es tan grave la situación en que se encuentra la Banca Nacional, en este 1995, con respecto a su cartera vencida, que el Gobierno Federal ha asumido pasivos contingentes del Sistema Bancario, equivalentes al 12 % del Producto Interno Bruto (PIB), costo substancial pero necesario para los efectos negativos de la crisis en el Sistema Financiero y así preservar la integridad del Sistema Bancario.

Aún los Bancos más grandes y fuertes del sistema, han sentido la erosión de su rentabilidad, lo que ha debilitado sus índices de capitalización. Unidad 1

El objetivo de este trabajo es apreciar las bondades que pueden ofrecer adecuadas normas y políticas, así como una adecuada evaluación de cada uno de los acreditados. Para determinar su solvencia económica y moral, así como las garantías que respaldan el crédito. Unidades 3, 4, y 8.

El Banco debe buscar siempre balancear la calidad y el monto de su cartera crediticia, evaluando el grado de riesgo que está dispuesto a asumir en un crédito determinado y tener muy presente que en épocas de bonanza, existe siempre el peligro de aceptar riesgos excesivos y descuidar concentraciones poco recomendables en la cartera de crédito. Unidad 5.

En el medio económico actual, el ejecutivo bancario debe anticiparse a los acontecimientos, en lugar de reaccionar ante hechos consumados.

La metodología del trabajo consistió básicamente en la recopilación de información en libros y manuales especializados, así como a personas directamente relacionadas en el proceso crediticio. (ii)

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

(A) ELECCIÓN DEL TEMA.

(A1) TEMA GENÉRICO.

Finanzas

(A2) TEMA ESPECÍFICO.

Crédito

(A3) ESPECIFICACIÓN DEL TEMA.

Análisis y evaluación del crédito, para una pequeña empresa dedicada a la fabricación de troquelados y partes automotrices en el D.F.

(B) INICIO DE LA INVESTIGACIÓN.

(B1) PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

(A) ¿Qué es el crédito y quienes son susceptibles de ser acreedores a este?

(B) ¿Qué beneficios aporta a la pequeña y mediana empresa el otorgamiento del crédito?

(C) ¿Qué dificultad existe en el acceso a recursos crediticios?

(B2) OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

General. Efectuar un análisis y evaluación del crédito para la pequeña y mediana empresa, así como el de integrarlo a la toma de decisiones.

Específicos.

- (A) Analizar e interpretar conceptualmente el crédito.
- (B) Describir las principales características del crédito bancario
- (C) Analizar e interpretar las políticas crediticias
- (D) Analizar e interpretar financieramente las solicitudes de crédito
- (E) Analizar y evaluar al crédito comercial y el crédito al consumo
- (F) Analizar, interpretar y evaluar los determinantes del riesgo certífico.
- (G) Evaluar las políticas concernientes a la fijación de reservas monetarias.

(B3) ANÁLISIS DOCUMENTAL.

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan los micro, pequeño y mediano industrial, es la falta de recursos financieros en que se pueda apoyar para el mejor manejo de su empresa.

Por ello el crédito es muy importante para poder consolidar este tipo de empresas propiciando su crecimiento, eficiencia y desarrollando al máximo sus potencialidades, para poder así enfrentar sus problemas que han impedido su sano desenvolvimiento.

(B4) HIPÓTESIS DE TRABAJO.

HIPÓTESIS.

Es probable que al momento de definirse la situación macroeconomica del país en 1996, sea el análisis y evaluación del crédito para definir los requisitos, procedimientos, sistemas de garantías, condiciones y tramites a fin de unificar los criterios para definir el esquema financiero para una adecuada toma de decisiones en la pequeña y mediana empresa.

(B5) VARIABLE INDEPENDIENTE.

Análisis y evaluación del crédito.

VARIABLES DEPENDIENTES.

- (A) Tramites
- (B) Requisitos
- (C) Garantías
- (D) Procedimientos

Correlación, entre hipótesis y variables.

Unificar los criterios para definir el esquema financiero a fin de tener una adecuada toma de decisiones.

(B6) LIMITES Y ADVERTENCIAS.

Para poder plasmar en el cuerpo del trabajo o capitular estoy presentando un caso practico en donde se desarrolla cada uno de los puntos vistos. y se hace una recopilacion de datos especialmente la observacion. de una Empresa de nombre; Maquinaria y Equipos Gonzalez S.A. de .C.V. la cual requiere un financiamiento.

Haciendo la advertencia que se realiza este trabajo lo mas apegado a la realidad, orientado a todo tipo de pequeñas empresas, y que esto no quiere decir que todas las empresas deben de seguir este procedimiento ya que todas son entidades muy diferentes y que se deben de evaluar en forma individual, pero que en fondo todas, algunas mas, otras menos, pero deben de seguir ciertos lineamientos y procedimientos.

Dentro de lo expuesto en el caso practico es conveniente hacer algunas advertencias, dentro del estudio de las Razones financieras. **Primero**, una sola razón no ofrece generalmente la información necesaria para juzgar el funcionamiento total de la empresa; solo cuando se utilizan varias razones puede formarse un juicio adecuado en cuanto a la situación financiera total de la empresa. **Segundo** al comparar los Estados Financieros nos debemos asegurar de que las fechas de tales Estados sean las mismas, de no ser así, los efectos de cada período pueden provocar conclusiones y dicisiones erróneas. **Tercera** es mejor emplear Estados Financieros previamente revisados para el análisis de razones por un auditor ya que constituye un reflejo exacto de la verdadera condicion financiera de la empresa. **Cuarta** es importante asegurarse de que los datos que se comparan hayan seguido una trayectoria análoga.

UNIDAD 1

ANTECEDENTES DE LA SITUACION MACROECONOMICA DEL PAIS.

1 ANTECEDENTES DE LA SITUACION MACROECONOMICA DEL PAIS.

El primer año de la actual gestión administrativa significo un cambio brusco en el desempeño económico y mayor deterioro en el ambito social del país, al sustituirse la promesa gubernamental de bienestar por el de sobrevivencia, a la que se sujeto a los distintos agentes económicos.

La actual administración rompio con la regla imperante en los últimos siete años, donde los programas de política económica mostraron cambios sutiles conservando un mismo eje.

En contraste el actual Gobierno en tan solo 10 meses implanto tres programas de ajuste, el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE), el Programa de Apoyo para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSEE) y la Alianza para la Recuperación Económica. (APRE).

la crisis financiera trajo un efecto multiplicador sobre la economía nacional al implicar la insolvencia conjunta de empresas y de las familias en los que recayo la ampliación del circulo vicioso Recesión-inflación-desempleo-caida salarial .

De acuerdo con una investigación basada en información del INEGI y del Banco de México, se señala que la economía tuvo un incremento de 3.52% real, revirtiendose dicha tendencia para que el nivel del producto interno bruto mostrara un descenso de 7% durante los primeros nueve meses del año.

En un principio la inflacion hizo y aparición con tasas mensuales de hasta 8%, que provoco la presencia del fenomeno de estanflación situación que se logro controlar a partir del incremento al valor agregado (IVA) del 10 al 15 por ciento.

Aun así las metas de crecimiento inflacionario tuvieron que ser cambiadas continuamente, ya que en un principio las autoridades estimaron que al cierre de 1995 los precios crecerían 39.9% anual, pero la realidad superó con mucho las previsiones iniciales por lo que el nivel de precios alcanzó un ritmo de crecimiento anualizado de 50% al final de este año.

La caída del mercado interno obedeció a la aplicación de una política monetaria restrictiva, con la que se previó una inyección limitada de recursos hacia la economía.

El endeudamiento previo que mantenían las empresas y particulares con el Sistema Bancario llegó a un punto crítico a partir de los primeros tres meses del año, debido a que las tasas de interés se elevaron a niveles cercanos al 80% Anual, haciendo impagables cualquier pasivo contratado con las Instituciones de crédito.

En el caso del Sector Empresarial la cartera vencida con la Banca comercial pasó de 40,840 millones de Nuevos pesos a 85,163 millones de Nuevos pesos entre Agosto y Diciembre de este año, monto equivalente a un incremento de 109% en términos nominales.

En el caso de las deudas de particulares, por los créditos al consumo en las que se incluyen las tarjetas de crédito, el incremento fue de 3,491 millones de Nuevos pesos para ubicarse dicho pasivo en un total de 11,119 millones de Nuevos pesos.

El cierre masivo de establecimientos fue uno de los hechos más notorios de la crisis que devastó a la actividad productiva y que al cierre de Septiembre pasado las cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social revelaron que cerca de 10 mil unidades económicas habían cerrado definitivamente sus operaciones.

Con ese hecho el desempleo se volvió incontenible alcanzando una tasa hasta de 7.3% en Septiembre y de 6.8% respecto de la población económicamente activa en Octubre. Eso significa que alrededor de

2,500,000 de personas estuvieron imposibilitadas para incorporarse a una actividad productiva y remunerada.

La situación social fue de los aspectos más vulnerados por la crisis debido a que esos 2.5 millones de personas se agregan a los 13 millones de mexicanos que subsisten en el desempleo y a los casi 16 millones que están contratados dentro de la economía formal con un ingreso que va de menos un Salario Mínimo hasta uno o dos minisalarios al mes.

Basta considerar que el deterioro del Salario Mínimo hasta Octubre de este año fue de 11.6% real en relación a igual periodo de 1994.

Una menor actividad productiva y creciente desempleo traeran aparejado un daño considerable sobre el Desarrollo económico y social del país ya que el Producto Interno Bruto percapita registrara una contracción de 7.23% real en 1995, considerando que el PIB muestre un descenso de 6% real anual como preven las autoridades en los Criterios Generales de Política Económica para 1996.

El sector externo fue el unico que escapo a una situación cada vez más endeble, ya que las exportaciones mostraron un creciente dinamismo al crecer 43.2%, sin incluir la operación de la industria maquiladora, aunado a un descenso en el nivel de importaciones de 20.5%, lo que en conjunto propicio que despues de cinco años de Balanza comercial mostrara un saldo superavitario por 5,400 millones de dolares en los primeros nueve meses del año.

Sin embargo el sector exportador se ha considerado como uno de los pilares para el crecimiento económico del próximo año. muestra una elevada contracción ya que son 60 empresas las que controlan la totalidad de las exportaciones, aun cuando se da una participación de alrededor de 282 firmas.

Los daños ocasionados por la crisis económica en algunos renglones serán irreversibles, mientras que en otros aspectos le tomara al país por lo menos 10 años volver a situarse en el nivel que tenía hasta Diciembre de 1994.

El carácter vulnerable de México se ratificó ante el exceso de confianza gubernamental, incertidumbre por el relevo de administración, alzas en los rendimientos externos, fluctuaciones cambiarias y retiro masivo de los recursos.

En un año dominado por el temor de los inversionistas y la falta de liquidez, las alteraciones -- a veces irracionales -- en los mercados nacionales dieron forma a la crisis financiera más profunda de este siglo.

Lo anterior provocó fuertes repercusiones en el Sistema económico, en especial en materia de crecimiento, empleo y salario real, colocando a 1995 como el peor año desde la depreciación a principios de la década de los Treinta, según reconocieron las propias autoridades.

Así, en doce meses el Gobierno Zedillista, el peso se depreció en 117.86%, respecto al dólar, es decir a un ritmo muy similar en poco más de siete años: de Octubre de 1987 a Noviembre de 1994. A la fecha la paridad interbancaria a la fecha se encuentra en 7.49

Con sus consecuentes efectos sobre el costo del dinero y la inversión productiva, la devaluación de nuestra moneda propició un retroceso equivalente a un Sexenio en las tasas de interés, pues en lo que va del actual régimen los certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) a 28 días promedian 46.34%.

Las presiones se acumularon al tipo de cambio durante ocho meses, básicamente por el asesinato de Luis Donaldo Colosio, la pantomima renuncia de Jorge Carpizo a la Secretaría de Gobernación y las acusaciones del Ex-Subprocurador Mario Ruiz Massieu, fueron insostenibles en Diciembre de 1994.

En esos meses se intensificó la hostilidad del EZLN y aumento el nerviosismo de los participantes en los mercados, que rumoraron, especularon y se sintieron atraídos por los niveles de rédito Estadounidenses, donde se vio un enfoque contractivo a la política monetaria para someter la inflación.

Ello causó fuga de capitales, necesarios entonces para financiar el déficit en cuenta corriente, el cual reflejaba la escasa competitividad de las mercancías mexicanas en el exterior, así como una sobrevaluación del peso.

La intranquilidad de los inversionistas fue evidente: a los 19 días de que Ernesto Zedillo tomará posesión como Presidente salieron del país 1,900 millones de dolares. En un esfuerzo por frenar el exodo de divisas, se acordó elevar 15.3 %, el techo de la banda de flotación a partir del día 20 y mantener su desliz diario en cuatro diezmilésimas de Nuevos pesos.

La medida --- Acompañada de los incrementos en los principales réditos internos --- no fue suficiente, ya que en esa y otra sesión cambiaria más, fueron retirados, 4,633 millones de dolares, para dejar las reservas internacionales en 5,854 millones de dolares.

La sangría en el nivel de los activos financieros trajo otro problema: la persecución de algunos inversionistas acerca de las dificultades del Gobierno Federal para liquidar su deuda interna documentada en Bonos de la Tesorería de la federación (Tesobonos) por caso 30,000 mil millones de dolares.

Así se acordó abandonar la política de banda y adoptar un régimen de libre flotación desde el 22 de Diciembre de 1994, en consecuencia, la moneda nacional tendió a depreciarse con mayor intensidad y en los primeros meses de 1995 hubo una fuerte volatilidad cambiaria.

Con la finalidad de respaldar al peso, apoyar al Sistema Bancario y garantizar su solvencia financiera. La administración entrante negoció

prestamos con la Comunidad financiera internacional y con el Tesoro de la Union Americana por 50,514 millones de dolares.

A la par, se puso en marcha un programa económico sustentado en el ahorro público, el aumento al Impuesto al Valor Agregado y algunos precios y tarifas de bienes, tambien la reducción del gasto presupuestal.

Para hacer que el impacto inflacionario provocado por la devaluación se concentrara en solo unos meses, la política monetaria adquirio un perfil restrictivo y se puso un tope de Diez mil millones de Nuevos pesos a la creación de dinero por parte del Banco de México.

Sin embargo, un nuevo brote especulativo resurgio a comienzos de Marzo, cuando el tipo de cambio Spot llego hasta 7.55 unidades por dolar, lo cual llevo al rendimiento primario de los Cetes lideres a niveles máximos que no se habian presentado en siete años: 82.65%, anual.

La intervención de la autoridad en el mercado de dolares permitio que la paridad a futuro se desprecionara a 5.82 Nuevos pesos a finales de Abril y las tasas retomaran una racha descendente: Los meses siguientes fueron de relativa estabilidad y en la tercera semana de Septiembre los renditos lograron su minimo del año, al quedar en 31.97%.

En ese sentido, a inicios de Noviembre el billete verde impuso nuevos maximos historicos sobre ocho unidades, que requirieron la injerencia del Banco central con 300 millones de dolares y que el Gobierno tratara de contrarrestar con rendimientos primarios de casi 60 %, los más altos de seis meses. Fue la presentación del programa económico de 1996 la que ayudo a recobrar la reciente tranquilidad financiera.

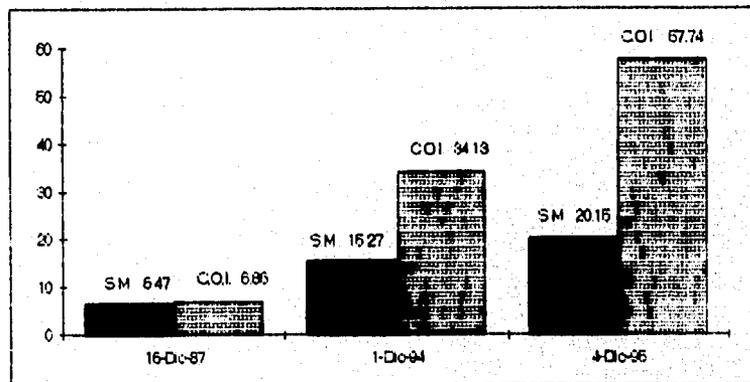
Lejos de mejorar el nivel de vida de los trabajadores la actual política económica del Gobierno ha mermado aun más el poder adquisitivo de la clase obrera, situandolo en este año que termina en el nivel más bajo desde que se reglamento el Salario Mínimo en México, en 1935.

El deterioro ha obligado al trabajador a incrementar sus horas de labor o a incorporar a miembros de su familia a la fuerza laboral, para poder atender sus necesidades básicas.

Por ejemplo: En Diciembre de 1994 un obrero necesitaba trabajar 17 horas con 55 minutos para adquirir la Canasta Obrera Indispensable (COI), mientras que al 4 de Diciembre de 1995 tenia que emplearse 22 horas 52 minutos.

Además el reciente incremento de 150%, a la tarifa del metro lesiono severante al bolsillo del obrero capitalino; ya que en Diciembre de 1987, con un salario minimo de 6.47, podía adquirir 129 boletos, hoy en día, con un ingreso de 20.15 Nuevos pesos solo compra 20 boletos.

Lo anterior se desprende de una investigación del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), elaborado por el academico Luis Lozano Arredondo.



El estudio señala que el plan económico de corte recesivo del Presidente Ernesto Zedillo trajo consigo, entre otras cosas la perdida de decenas de miles de empleos y de conquistas laborales, así como un grave deterioro del nivel de vida del asalariado.

Actualmente, el Salario Mínimo se ubica en su nivel más bajo en cuanto a su poder adquisitivo, desde que fue reglamentado en 1935, 15% menos de su nivel histórico más bajo, registrado en la década de los cincuenta, precisa el estudio.

En los últimos ocho años se ha agudizado el deterioro salarial, reflejándose claramente en el costo de una COI, la cual se ha incrementado 724%, mientras que el ingreso del obrero aumento solo 211%.

Esto demuestra, de acuerdo con la investigación, una pérdida acumulada del poder adquisitivo salarial de 63.10 %.

Hasta el 4 de Diciembre de 1995, el precio de la COI era de 57.74 Nuevos pesos, por lo que para adquirirla hacen falta 37.59 Nuevos pesos diarios al Salario Mínimo. Es decir que actualmente un obrero, que percibe el Salario Mínimo pueda adquirir dicha canasta habría que incrementar sus ingresos en un 187%.

La pérdida del poder de compra del salario demuestra un agudo proceso de desvalorización de la fuerza de trabajo, y si comparamos el precio de la COI, con el salario tenemos que en Diciembre de 1987, el trabajador con un salario mínimo de 6.46 pesos podía adquirir 31 de 35 artículos que conforman dicha canasta: el 4 de Diciembre de 1995, solo puede comprar 15 de ellos.

Esto nos indica que un obrero para adquirir la COI tiene que laborar más tiempo para conseguir los mismos productos:

16 de Diciembre de 1987, 6 horas 12 minutos.

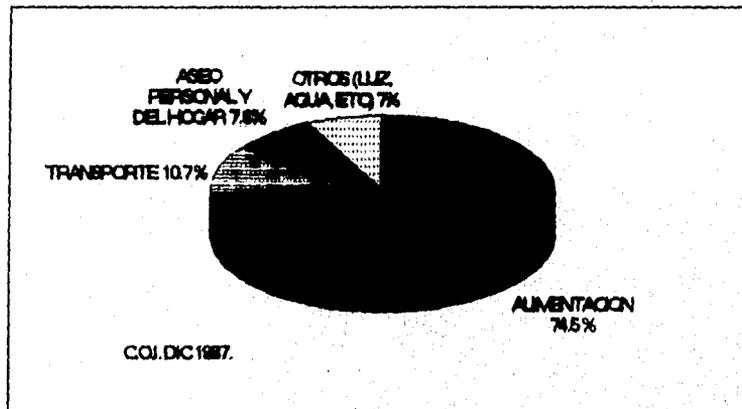
1 de Diciembre de 1994, 17 horas 55 minutos.

4 de Diciembre de 1995 22 horas 52 minutos.

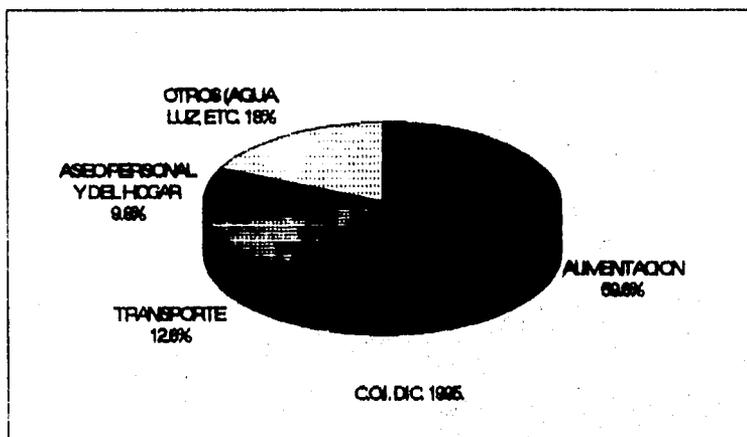
Esta situación, se indica en la investigación, empuja al obrero a incorporar a miembros de su familia a la fuerza laboral, en las mismas condiciones de sobreexplotación que padece el, para adquirir la COI:

Otra forma que adoptan los trabajadores para sobrevivir, se agrega, es aglutinarse en una familia más extensa o compleja, en donde se unen dos o tres familias con base en una relación de parentesco en una misma casa habitación, a fin de compartir los gastos de renta, luz, agua etc.

Por último en 1987, la distribución del gasto de la COI se daba de la siguiente manera: 74.5% se destinaba al rubro de la alimentación, seguido de transporte con 10.7%, aseo personal y del hogar 7.8% y otros (luz, gas etc.) 7%.



A la fecha el trabajador destina 59.6% de sus ingresos a la alimentación; 18% otros (luz, agua etc), transporte 12.6% y en aseo personal y del hogar 9.8%.



A pesar que en 1995 la caída del producto interno bruto fue del 7%, en tanto que la inflación supero el 50%, además de perderse 800 mil fuentes de trabajo que sumandose al millon de empleos que se requieren y que pudieron ser creados dadas las condiciones adversas en que se desempeño la mayor parte del aparato productivo nacional. No obstante si las cosas salen bien en este año de 1996 puede darse esa recuperación sostenida y darse el crecimiento, aunque moderado pero efectivo, pero advirtiendo que siempre hay riesgo de caer en situaciones dificiles.

A partir del primer trimestre de 1996 los indicadores economicos serán positivos si se comparan con el comportamiento registrado en el mismo periodo de 1995. Considerando que el Producto Interno Bruto (PIB) del país se podría expandir entre el 1.9% y 2%, que la inflación se ubicara en el 28% y que la tasa de Interes de los Cetes a 28 días promediarán el 35%. A partir de entonces esperamos una sostenida recuperación para alcanzar en 1997, el crecimiento esperado del 5%.

UNIDAD 2
EL CRÉDITO BANCARIO.

2 EL CRÉDITO BANCARIO.

2.1 EL CRÉDITO BANCARIO

La gestación y la negociación del crédito bancario se inicia con la selección de los bancos con los que conviene trabajar, debe determinarse en que renglones conviene operar con cada banco y la reciprocidad que debe ofrecer la empresa para obtener los servicios requeridos.

En la selección de la institución de crédito adecuada para cubrir las necesidades financieras de la empresa, es necesario tomar en cuenta que aquella opere las líneas de crédito especializadas requeridas y que tenga la capacidad, recursos en el nivel de operaciones de la empresa.

Sin embargo, uno de los factores más relevantes es el de la selección de un funcionario bancario confiable y, aun más importante, que le tenga confianza al empresario. Como funcionario bancario nos referimos a subdirectores, ejecutivos de cuenta gerentes y subgerentes de sucursal, por medio de los cuales se tramita la mayoría de las operaciones.

Al inicio de las operaciones para el establecimiento de una negociación bancaria, es muy conveniente que la empresa comunique al funcionario bancario que servicios y necesidades financieras requiere, y que porcentaje de sus operaciones piensa realizar con dicho banco.

2.2 REQUISITOS PARA SER SUJETO DE CRÉDITO.

- (1) Debe de tratarse de una persona física o moral, establecida permanentemente en la plaza, con cierto arraigo en su actividad, ya que en términos generales, el crédito sirve para impulsar o iniciar un negocio; salvo aquellas empresas que son nuevas en cuanto su constitución pero que están soportadas con experiencia, en el giro de los socios principales.

- (2) Qué tenga capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones.
- (3) Qué el solicitante tenga solvencia moral y económica.
- (4) Qué sus productos o servicios que presta, tengan demanda constante en el mercado
- (5) Qué tenga capacidad de pago.

Este último punto debe de tomarlo muy en cuenta el solicitante de crédito, ya que la capacidad de pago esta en función del tipo y monto del crédito. además de ser el que realmente necesite, no el que consiga mas rápido o fácilmente. esta capacidad de pago esta en relación con la generación de recursos que deben ser suficientes para cubrir los costos y gastos mas los intereses generados por el servicio del financiamiento.

2.3 TIPOS DE CRÉDITO BANCARIO.

2.3.1 PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO.

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagare en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo. con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

Se paga mediante su operación normal, comprar, producir, vender y cobrar, por lo que es necesario conocer el ciclo de operación de la empresa. así sabremos el tiempo que tarde en recuperar los recursos invertidos en un plazo que requerirá para pagar el crédito.

Lo ideal para el análisis de este financiamiento es contar con el flujo de efectivo, por que con este documento se detectan los periodos en que se

requiere recursos temporales, así como los montos y las fechas en que puedan pagarlos.

Esta información se presentara por cada uno de los años de vida del proyecto, ya que servirán de elemento de juicio para que la institución financiera estudie y analice la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

2.3.2 PRÉSTAMO PRENDARIO.

Consiste en proporcionar recursos a una persona física o moral, equivalente a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. se utiliza para comprar o vender materias primas.

Es indispensable, en este crédito la participación de una almacenadora en donde estén las existencias; esta expide certificado de depósito y bonos de premio con un valor determinado. estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toma al 70 % de su valor para darle el préstamo.

Análisis financiero.

- (1) Evaluación de liquidez y capital de trabajo.
- (2) Análisis del ciclo financiero, determinar días de cartera, días de inventario, y determinar los periodos de abastecimiento y producción del acreditado.

La capacidad de pago esta en función al ciclo y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar, si la operación normal de la empresa esta generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

La mecánica de operación es a través de un contrato de prenda, en el cual deberán de quedar los datos de identificación de la prenda, expidiéndose un

resguardo por la garantía, además deberá de inscribirse en el registro publico de la propiedad y comercio, cuando la garantía no se entregue al acreedor bancario.

- (1) El importe del préstamo podrá ser hasta de un 70 % del valor de la prenda.
- (2) Se opera con materias primas de fácil realización, no perecederos.
- (3) Se depositan en almacenes de concesión federal o habilitados, debidamente amparados por certificados de deposito, y su correspondiente bono en premio, los cuales estarán en favor de la institución financiera.
- (4) En el caso de prendas sobre autos nuevos, los prestamos se podrán dar hasta por el 90 % del valor de la factura de planta.
- (5) No deberán de tomarse por preñar artículos terminados de una industria excepto cuando sean la base de otra industria o cuando sean productor terminados destinados a la exportación.
- (6) Es necesaria la descripción específica y detallada de los bienes y la entrega real al acreedor o depositante.

El plazo de amortización no deberá exceder de 90 días y la prenda quedase constituida por un certificado de deposito y su correspondiente bono en prenda, el pagare deberá de vencer 5 días antes del certificado.

2.3.3 CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVIÓ.

Operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, con lo que se apoya el ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura y por consecuencia no se aplica a actividades comerciales.

Su destino es la adquisición de materia prima, materiales y pago de los jornales, salarios y gastos directos de exportación, indispensables para los fines de la empresa.

Gastos de producción agropecuaria como fertilizantes, abono, animales de en gorda, semillas para siembra, alimento para ganado, etc.

En cuanto a la amortización de este tipo de crédito, deberá de considerarse qué una parte del mismo se paga con la recuperación de su activo circulante y otra, con la generación de utilidades de la empresa.

Se deberá de tomar en cuenta la capacidad que tiene el negocio para generar recursos al servicio de la deuda, así como para el pago principal esto ultimo se basara en las utilidades.

Se deberá analizar:

- (A) Programa de los conceptos a financiar especificando volúmenes e importe de estos, así como los productos que se obtendrán con el importe del crédito o estimaciones de producción, en el caso de actividades agropecuarias.
- (B) La procedencia de los insumos que utiliza, periodos de abastecimiento, ciclicidad de estos, volúmenes mínimos de compra, dificultad para su adquisición, condiciones de venta, porcentaje de participación de cada insumo en la integración del costo de producción y su grado de obsolescencia, además de la capacidad de almacenamiento del ciclo de operación de ventas.
- (C) El financiar montos que orillen a la empresa a acumular existencias superiores a las que requiere su ciclo normal puede originar que no recupere el crédito en un plazo convenido, o bien que se utilice el financiamiento para especulación de sus productos.
- (D) Es importante especificar el ciclo de operación.

- (E) Considerando lo anterior se analizara la evolución de la empresa en el manejo del activo y pasivo circulante, especialmente las cotizaciones de inventarios de proveedores de cartera, complementándolo con la generación de fondos.
- (F) También se realizara la validación de las proyecciones financieras del cliente, con el fin de observar las congruencias de esta con sus cifras históricas, y en su caso la justificación de los cambios.

Mecánica de operación.

En el contrato se expresara el objeto de la inversión, la duración y forma en el que el beneficiario podrá disponer del crédito y se fijaran con toda precisión, los bienes que se ofrecen en garantía, tomando en cuenta que siempre quedara la inversión como garantía del crédito, que esta será preferente y en primer lugar.

Se invertirá en los objetos determinados. el acreditado dará un escrito especificándolos, con las facturas endosadas que demuestren el destino del crédito. tres años como marca la ley de máximo.

2.3.4 CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Características principales.

Línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato o con un límite autorizado. el cliente puede reembolsar parcial o totalmente, lo que haya utilizado y puede también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo disponible.

Puede ser crédito:

- A.- Con garantía prendaria.
- B.- Con garantía hipotecaria.

Para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitaran crédito, este funcionara de manera revolvente.

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo.

Forma de pago.

Se tomaran en cuenta: evaluación de liquidez, capital de trabajo, ciclo financiero (días inventario, días clientes) y obligaciones a corto plazo.

Lo ideal seria de tener flujo de efectivo para conocer cuando necesita crédito y cuando podría pagar.

La capacidad de pago esta dada en función al ciclo de operación, por lo que es importante saber si se generan recursos.

Mecánica de operación.

Se hace contrato y se inscribe en el registro publico de la propiedad y del comercio, para la correcta constitución de la garantía.

- (1) En el caso de garantía prendaria se hará como en el préstamo prendario, cuando se reciban en prenda créditos en libros se requerirá, para su correcta constitución que así se haga constar en el contrato correspondiente y sean especificados en las relaciones respectivas, las que deberán hacer mención del nombre de los deudores, del importe de los créditos y de los términos y condiciones de pago.
- (2) Cuando sea garantía hipotecaria, se necesita constar con avalúo de la garantía, realizada preferentemente por peritos de la institución, o por peritos autorizados por la comisión bancaria.

2.3.5 CRÉDITO REFACCIONARIO.

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliaciones y modificación de nuevos industriales.

Forma de pago

Este tipo de crédito debe amortizarse con la generación de recursos de la empresa, y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

Garantías

Los nuevos bienes que se adquieren con el crédito, y en su caso garantías adicionales a satisfacción de la institución, se pueden hipotecar sobre unidades industriales o bien sobre bienes inmuebles con un plazo de 5 a 13 años.

2.3.6 CRÉDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa, incluso la consolidación de sus pasivos.

- (1) El importe del crédito que se conceda a un valor acreditado no excederá del 50% del valor de las garantías según avalúo técnico.
- (2) Las garantías de estas operaciones deben ser de la unidad industrial, agrícola o ganadera y específicamente las inversiones de carácter físico, como son: terreno, edificios, maquinaria y equipo.
- (3) La garantía debe ser en primer lugar y se podrá ofrecer otras garantías adicionales inmobiliarias, propiedad del solicitante o de terceras personas.

Se recomienda que este tipo de créditos se solicite al amparo de un programa de descuento o (banco de segundo piso) ya que los plazos y tasas son mas adecuados.

2.3.7 REMESAS EN CAMINO.

Características

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegráficos y cheques a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país.

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo.

forma de pago

Se realiza el pago con el cobro de los propios documentos.

En caso de devolución se cargara en cuenta de cheques el importe total mas los intereses causados.

UNIDAD 3
POLÍTICAS DE CRÉDITO.

3 POLÍTICAS DE CRÉDITO.

Las políticas de crédito de un Banco, establecen los lineamientos para poder determinar si se otorga un crédito a un cliente y en cuanto se le debe de conceder.

3.1 SOLICITANTES CON EXPERIENCIA CREDITICIA MENOR A UN AÑO.

Para estudios de línea o autorizaciones especiales de solicitantes con los que no tengamos experiencia en crédito; con los que no hayamos operado en los últimos doce meses o con los cuales la experiencia en crédito sea inferior a un año. se deberá de seguir las siguientes políticas.

- (1) Se requiera un mínimo de 5 referencias de crédito (bancarias y/o de proveedores) con dos estimaciones de capital o patrimonio; estas últimas para tener un dato aproximado sobre la realidad económica del solicitante en comparación con las cifras presentadas, los informes para ser aceptables deben incluir experiencias favorables en materia de crédito, en aquellas plazas del interior en que por lo reducido o limitado de la población, no se cuente con suficientes fuentes de información, se aceptaran 3 opiniones de personas físicas o morales que merezcan la mayor confianza, dos de ellas deberán expresar estimaciones de capital.
- (2) Cuando la información sea para resolver solicitudes especiales de crédito para remesas en camino y documentos de cobro inmediato, o para el establecimiento de una línea exclusivamente para esos renglones serán suficientes tres referencias bancarias y/o proveedores que satisfagan los requisitos mencionados en el inciso inmediato anterior.

La falta de estimaciones de capital o patrimonio podrá suplirse con la obtención de los estados financieros del cliente, debidamente firmados.

- (3) Para estos casos la antigüedad de los informes de crédito no deberá ser superior a 6 meses.

3.2 SOLICITANTES CON EXPERIENCIA CREDITICIA DE UNO A CUATRO AÑOS.

Para estudios de renovación de línea o solicitudes especiales de crédito de clientes con los que tengamos experiencia favorable crediticia de uno a cuatro años se deberán seguir las siguientes normas:

- (1) Debe tomarse en cuenta en forma preferente nuestra propia experiencia con el cliente.
- (2) Serán suficientes tres referencias (bancarias y/o de proveedores) con dos estimaciones de activo, capital o patrimonio del investigado así como información de experiencia favorable en materia de crédito.
- (3) Para tener solicitudes especiales o la renovación de una línea exclusivamente para remesas en camino y/o documentos de cobro inmediato se requerirán nuevos informes únicamente cuando nuestra propia experiencia e información sobre el cliente se considere insuficiente para tomar una decisión.
- (4) Se podrán estudiar y resolver líneas de crédito y operaciones aisladas en renglones de crédito tradicional que no sean remesas en camino ni documentos de cobro inmediato, con informes de crédito que tengan una antigüedad máxima de doce meses, pero tratándose de líneas de crédito simultáneamente deberá ordenarse la actualización de tales informes.

3.3. SOLICITANTES CON EXPERIENCIA CREDITICIA CON MAS DE CUATRO AÑOS.

Para estudio de renovación de líneas o solicitudes especiales de crédito, de clientes con los que tengamos buena experiencia en crédito por mas de cuatro años se deberán seguir las siguientes políticas:

- (1) Serán aplicables las políticas señaladas en los incisos 1, 2 y 3 del punto 5.2 anterior.
- (2) La resolución de solicitudes especiales y líneas de crédito podrá efectuarse con informes que tengan una antigüedad máxima de dos años actualizándose simultáneamente la información de crédito.

3.4 OTRAS POLÍTICAS APLICABLES A LOS SOLICITANTES DE CRÉDITO.

- (1) Podrán resolverse líneas y solicitudes especiales de crédito de clientes de los que tengamos informes con una antigüedad superior a dos años, siempre y cuando la información se actualice simultáneamente y se trate de empresas ampliamente conocidas a nivel nacional y/o internacional por su solvencia moral, así como por su importancia y/o liderazgo en el giro en el que se desempeñe.
- (2) No se requerirán informes de crédito actualizados cuando las solicitudes especiales o de línea correspondan a empresas del sector público, en el que el Gobierno Federal sea accionista mayoritario, ni cuando correspondan a organismos descentralizados o a instituciones de crédito mexicanas.
- (3) Tratándose de fiadores y/o avalistas, se requieren informes de tres referencias (bancarios y/o proveedores) con una antigüedad no mayor a doce meses para resolver operaciones aisladas y estudio de línea de crédito.
- (4) Cuando sea necesario renovar la información debe gestionarse con oportunidad.
- (5) No será necesario que la información obtenida contenga estimaciones de capital, cuando:

- A) El solicitante presente estados financieros dictaminados por contador público o despacho de contadores públicos de reconocido prestigio profesional.
 - B) Se trate de negocio de reciente constitución o iniciación, controlado por cliente con el que nuestra experiencia crediticia haya sido satisfactorio en los últimos tres años.
 - C) Cuando se trate de Sociedades e Instituciones Nacionales de crédito y empresas del sector público en las que el Gobierno Federal sea accionista mayoritario u organizaciones descentralizadas.
 - D) Cuando se cuente con un aval de institución bancaria o financiera de primer orden, o se trate de créditos con garantía fiduciaria o hipotecaria en primer lugar a favor del banco.
- (6) Tratándose de personas morales, los informes deben incluir la verificación actualizada de la sociedad, en el registro público correspondiente.

3.5 ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros deberán seguir las siguientes políticas:

- (1) Los Estados Financieros para tramitar operaciones aisladas o solicitudes de líneas de crédito deberán estar invariablemente firmados por funcionario de la empresa debidamente facultado o por el propio interesado cuando se trate de persona física, preferentemente deberán estar dictaminados por contador público sobre todo tratándose de negocios que tienen obligación de dictaminar sus estados financieros, de acuerdo con el artículo 32a del Código Fiscal de la Federación.

Se podrán aceptar, excepcionalmente, Estados Financieros no dictaminados de este tipo de clientes en los siguientes casos:

- A) Cuando se trate de empresas ampliamente reconocidas a nivel nacional o internacional por su solvencia moral y financiera.
- B) Cuando hayamos tenido con el cliente experiencia satisfactoria en crédito por mas de tres años y no existan elementos para considerar qué su solvencia moral y financiera ha sufrido deterioro importante.
- (2) Deberán anexarse el balance, estado de resultados, de ser posible estado de flujo de efectivo, relaciones analíticas de cuentas de activo y pasivo, y en su caso volumen de ventas por la importancia del crédito solicitado se considere conveniente.

De pasivos bancarios se obtendrán nombres de las instituciones acreedores, tipos de crédito, importes, plazos y garantías otorgadas.

Respecto de las cuentas y/o documentos por cobrar se deberán obtener relación analítica que indiquen: quienes son los principales clientes (excepto cuando se traten de ventas al menudeo a personas físicas) los saldos a cargo de ellos y si se encuentran documentados o no.

Mediante títulos de crédito y toda otra información que permita valorar la calidad y liquidez de la cartera y se puede descontar, en general, las partidas importantes de cada uno de los estados financieros, deberán interpretarse no solo por su valor cuantitativo sino por su significado cualitativo en relación con la recuperabilidad y riesgo del crédito.

- (3) Cuando se trate de agricultores, ganaderos, inversionistas u otros clientes que no acostumbren preparar estados financieros periódicos, en lugar de estos podrá aceptarse una relación valorizada de sus bienes y adeudos, la cual debe acompañarse de un detalle de ingresos y egresos del año inmediato anterior.
- (4) El balance, manifestación personal o relación de bienes y sus correlativos estados de resultados y de flujo de efectivo, que sirvan de base para resolver una solicitud de línea de crédito o una

operación aislada, deberán tener una antigüedad no superior a seis meses.

Cuando por la época del año en que se tramita una línea de crédito o solicitud especial, no sea posible obtener estados financieros correspondientes al ejercicio completo, y se proporcionen los que se refieren solo a una parte del ejercicio, también deberán obtenerse los estados financieros correspondientes al último ejercicio completo, a efecto de que las áreas de análisis de crédito y el respectivo expediente de crédito del cliente cuenten con la información financiera necesaria para apreciar con mayor exactitud el desarrollo de los negocios.

- (5) Si el solicitante declara bienes raíces y/o inversiones, se deberán pedir los datos del registro público de la propiedad, el número de contrato de las inversiones respectivas, según corresponda, para llevar a cabo las comparaciones correspondientes.
- (6) Si el caso así lo amerita deberá obtenerse estados financieros o relación de bienes valorizada y un informe de ingresos y egresos del último año de los fiadores y/o avalistas, cubriéndose los requisitos señalados en el inciso anterior.
- (7) Se deben proporcionar a las áreas de análisis de crédito, los datos y las aclaraciones pertinentes sobre las cuentas de activo, pasivo, capital y resultados cuando los conceptos acentuados no sean lo suficientemente claros, o bien cuando alguna partida especial así lo requiera.
- (8) Tratándose de negocios que formen un grupo deberán obtenerse preferentemente estados financieros de todas las empresas integrantes que muestren cifras al cierre del ejercicio fiscal aun cuando varias de ellas no sean solicitantes de crédito, lo anterior es con el fin de conocer la posición financiera del grupo.

Cuando se trate del grupo deberán obtenerse preferentemente también estados financieros consolidados o relaciones analíticas que permitan eliminar todas las partidas intercompañías. deben considerarse dentro del grupo, tanto los negocios ubicados en el área metropolitana y del interior del país, lo mismo para efectos de reciprocidad para evitar piramidación de crédito.

Se consideran integrantes de un mismo grupo aquellos que indica la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

- 1) Cuando la sociedad solicitante por una empresa con residencia en el extranjero y esta intervenga como garante, deberá obtenerse el informe del ultimo ejercicio de la misma matriz.
- 2) En las solicitudes de línea de crédito invariablemente se acompañara al informe por escrito de la vista practicada al negocio por un funcionario con manejo de cuenta, proporcionando su opinión en la forma mas amplia posible acerca de la solvencia moral y económica del solicitante, capacidad técnica y administrativa de los principales ejecutivos, aceptación de sus precios en el mercado.
- 3) Cuando el solicitante sea persona moral debemos obtener testimonio de la escritura constitutiva y de sus modificaciones así como de los poderes otorgados los cuales deben estar inscritos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- 4) En ciertos tipos de crédito de importante cuantía se pueden requerir otros elementos de juicio, y estos se solicitaran cuando así lo requieren las áreas de análisis de crédito, a fin de fundamentar la resolución del mismo.

Estos elementos pueden ser los siguientes:

- A) Estudio integral de viabilidad o factibilidad tecnico-economica.**
- B) Estudio de mercado.**
- C) Estudio de flujo de efectivo.**
- D) Balances proforma.**
- E) Dictamen de factibilidad.**

UNIDAD 4

EVALUACIÓN DEL CRÉDITO

4 EVALUACIÓN DEL CRÉDITO

4.1 ANÁLISIS FINANCIERO DE LAS SOLICITUDES DE CRÉDITO

Al determinar el grado de riesgo que las instituciones de crédito están dispuestos a asumir en un financiamiento determinado, se efectúa una evaluación cuidándose de la moralidad y de la experiencia administrativa del prestatario; de su capacidad; de sus políticas, de su liquidez; de las utilidades que obtiene, de su patrimonio, de su tamaño; de las deudas y compromisos en que han incurrido, el banco debe conocer cuanto dinero necesita realmente el cliente; en qué plazo puede reembolsarlo, el verdadero propósito para el que solicita el crédito y las distintas alternativas viables para su recuperación, aunque los préstamos se hacen a personas físicas y morales, las negociaciones siempre se realizan con personas físicas por tanto, su recuperabilidad depende mucho de tales personas, así pues, la solvencia de cada solicitante de crédito y de los principales ejecutivos de cada empresa prestataria deben estar por encima de toda duda.

Las decisiones en materia de crédito se toman mediante el análisis de crédito como un todo, en el cual el análisis en la interpretación de la información financiera constituye solo una parte. se trata del proceso en el cual se utiliza un conjunto de conceptos y técnicas financieras que permiten determinar cantidad, tipo y condiciones de préstamo de manera que sea rentable y de riesgo normal para el banco, así como conveniente para el cliente.

También procuran conocer a la gente que administra el negocio así como los productos o servicios que ofrece, asimismo en prenda del conocimiento de la planta y del equipo con que cuenta. también requiere estar al tanto de los planes y programas de sus clientes.

4.1.1 ELEMENTOS DE LA SOLICITUD.

En términos generales, a las solicitudes de financiamiento tradicionales, ya sea que se pretenda establecer o renovar líneas de crédito en diferentes renglones o créditos específicos, es necesario adjuntar los siguientes documentos y datos:

- A) La solicitud para el establecimiento o renovación de líneas de crédito de corto plazo o largo plazo.
- B) Copia de la escritura constitutiva de la empresa y de sus modificaciones, o de la última.
- C) Copia de los poderes notariales otorgados a personas facultadas para suscribir, endosar y emitir.
- D) Copia de los estados financieros del último ejercicio contable, sin dejar de incluir relaciones detalladas de aquellas cuentas de activo y pasivo que tengan saldos de importancia además, cuando proceda, estados financieros consolidados, cuando se trate de la primera relación con el banco en cuestión, será conveniente proporcionar estados financieros de los últimos 5 ejercicios.
- E) Nombre o razón social de personas físicas o morales que puedan dar referencias de la empresa.
- F) Si el balance refleja la propiedad de bienes raíces es necesario incluir datos de su inscripción en el registro público de la propiedad.
- G) Si se tienen pasivos de importancia es aconsejable detallar sus vencimientos y, cuando proceda, las garantías reales que se hayan otorgado información sobre restricciones contractuales de tipo financiero que haya impuesta a la empresa cualquier banco o acreedor.

- H) Si el balance refleja pasivos contingentes por concepto de avales o fianzas es conveniente acompañar una relación que indique las causas, nombre y domicilio de las personas a cuyo favor se hayan otorgado así como sus montos.
- I) En los casos especiales de financiamiento a mediano y largo plazo deben agregarse:
- a) Los proyectos de inversión, con el detalle y explicaciones pertinentes.
 - b) Los estados financieros para los últimos 5 ejercicios contables.
 - c) Detalle de las principales políticas de compra y venta.
 - d) Cuando las inversiones sean de importancia, se deben de incluir recursos económicos y de factibilidad.

Para las instituciones de crédito es muy importante que los estados financieros estén preferentemente dictaminados.

4.1.2 MÉTODOS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.

- i Fuentes de comparación externas, (firmas del mismo giro y similar tamaño)
- ii Comparación con fuentes internas
 - 1) Análisis vertical
 - a) Razones
 - b) Porcientos

2) Análisis horizontal

- a) Tendencias (cifras históricas)
- b) Comparación con cifras presupuestadas

4.1.2.1 ANÁLISIS VERTICAL.

4.1.2.1.1 RAZONES FINANCIERAS.

Razón este método es una valiosa herramienta en el análisis financiero, siendo también el mas conocido por su extrema sencillez y utilidad.

El significado que daremos a qué al termino "es"

"Cociente que resulta de dividir un numero entre otro" o " resultado de la comparación entre dos cantidades"

En virtud de qué en este método se utilizan cifras de los diferentes renglones de los principales estados financieros, el balance y el estado de resultados, las razones se suelen denominar.

ESTÁTICAS	DINÁMICAS	ESTATICO-DINAMICO.
SI SOLO SE INCLUYE CIFRAS DE BALANCE	SI SE UTILIZAN CIFRAS UNICAMENTE DEL ESTADO DE RESULTADOS	SI SE EMPLEAN CIFRAS DE AMBOS ESTADOS.

Dada la cantidad de renglones que se presentan en el Balance y el Estado de Resultados, se podrá deducir que es posible calcular una gran cantidad de razones; baste citar por ejemplo, que si consideramos que el total de renglones presentados en un balance y un estado de resultados fuera de 22, podríamos obtener 231 razones, solo unas pocas razones son significativas y a qué vamos a analizar las mas importantes, sin embargo, debemos precisar que no todas las a qué enumeradas deben aplicarse en todos los casos.

Clasificación de las razones.

Para efectos de análisis de crédito se adoptara la siguiente clasificación

4.1.2.1.2 PORCIENTOS.

En este tipo de comparación se suelen analizar los estados financieros correspondientes solo al ultimo o los dos últimos ejercicios, en el balance se igualan a 100 tantos el total de activos, como el total de pasivo y capital, y en ambos casos se determinara qué porcentaje de este total significa cada uno de los renglones que lo integran, dividiendo cada una de las cifras el total de recursos.

Por lo que respecta al estado de resultados, las ventas netas son las que se igualan a 100 y para el calculo de los % se sigue el mismo procedimiento que para el balance, también mostrara en términos absolutos y porcentuales, los ingresos, los costos, los gastos y la utilidad.

La aplicación de este método es especialmente útil cuando renglones del Balance y del Estado de Resultados se comparan con estándares previamente fijados, o cuando es posible determinar limites porcentuales mínimos o máximos de efectivo, cartera o inventarios, en relación al total de activos, y de costos y gastos en relación a ventas, etc.

4.1.2.2 ANÁLISIS HORIZONTAL.

4.1.2.2.1 TENDENCIAS (CIFRAS HISTÓRICAS)

En el análisis financiero, esta herramienta es útil porque tiene la ventaja de que considera el factor tiempo.

Es decir, proporciona un panorama mas dinámico que las razones y proporciones, que generalmente se refieren solo al ultimo o últimos ejercicios.

Las tendencias se pueden clasificar en 4 tipos.

- 1) Tendencias positivas
- 2) Tendencias negativas
- 3) Tendencias a estabilizarse
- 4) Fluctuaciones periódicas o estacionales

Por ejemplo, si se observa una tendencia de incremento en ventas, es importante conocer qué parte de este aumento corresponde al volumen de artículos vendidos y qué parte es motivada por aumentos en los precios de esos artículos.

4.1.2.2.2 COMPARACIÓN CON CIFRAS PRESUPUESTALES.

Este método consiste en comparar las cifras de los estados financieros reales, con las cifras de los estados financieros proyectados que la empresa formula previamente, como parte de sus actividades de planeación, las comparaciones son realizadas en un buen número de empresas por periodos relativamente cortos, que van desde un mes a un año, en virtud de que la confrontación de cifras es utilizada principalmente como herramienta de control y evaluación financiera y administrativa.

A continuación se presenta cifras hipotéticas.

Se trata de una empresa industrial cliente nuestro desde hace varios años con líneas de crédito por N\$ 4,000.00 en p.q. y N\$ 6,000.00 en D.M. contamos con información que nos permite suponer que no han tenido flujos de efectivo favorables en el último año, solicitan sustituir sus líneas actuales por un préstamo a 4 años por N\$ 20,000.00 del cual una parte se destinara a adquisición de activos fijos que inclusive aumentarían la amplia garantía

ofrecida para presentar esa solicitud, se efectuaron las siguientes negociaciones.

- A) El cliente solicito inicialmente ampliación de sus líneas a D.M. N\$12,000.00 y p.q. N\$ 8,000.00
- B) El funcionario que maneja la cuenta le hizo notar que, en principio los retrasos que había tenido en sus pagos no justificaban duplicar las líneas de crédito.
- C) El cliente había contestado que se retrasaba justamente por que necesitaba mas financiamiento.
- D) Luego de diversas conversaciones entre el cliente y el funcionario del banco y ante la fria acogida de este a la solicitud de duplicarse las líneas, el cliente decidió solicitar un préstamo a cuatro años por N\$ 20,000.00 argumento que ofrece amplias garantías.

El funcionario del banco acepto tramitar la solicitud previa advertencia al cliente de que algunas preguntas no habian sido aclaradas en forma totalmente satisfactoria.

Como resultado del trabajo conjunto del personal de crédito y el funcionario que maneja la cuenta se ha llegado a la conclusión de que los puntos críticos son:

- 1. El diagnostico de la situación financiera, resultados y flujos de efectivo del negocio.
- 2. La aprobación o rechazo del crédito.

1) RAZONES DE LIQUIDEZ.

RAZÓN CIRCULANTE.	Activo Circulante	N\$39,600.00	= 1.94
	Pasivo a Corto Plazo	20,400.00	

Cuando el activo circulante y el pasivo a corto plazo, en lugar de utilizarse como el numerador y denominador respectivamente, de un quebrado, se emplean como los elementos de una resta (activo circulante menos pasivo a corto plazo) la cantidad obtenida es el capital de trabajo.

En el ejemplo, el cociente obtenido de 1.94 " significa" qué por cada peso qué la empresa debe a menos de un año, tiene n\$1.94 para liquidarlo, en forma de efectivo o bien, valores líquidos, cartera e inventarios, qué muy probablemente van a convertirse en dinero en un lapso inferior a un año, es decir, la proporción con qué los derechos de los acreedores a corto plazo están cubiertos por activos circulantes, si estos fueran liquidados a solo el 52% de su valor, aun así se podría cubrir el total de pasivo a corto plazo.

Suele considerarse qué entre mas alta es la razón, mejor es la liquides, pero, debe darse valor también a la naturaleza y calidad de los activos y pasivo.

Indudablemente qué una firma qué tenga mas efectivo tendrá mas capacidad de pago qué otra qué tiene mas cartera, y esta estará en mejores condiciones qué una tercera qué posee gran cantidad de inventarios qué se convertirán en cartera al mismo o superior plazo qué la anterior.

PRUEBA DEL ÁCIDO.	Activos Líquidos.	39,600.00- 20,400.00	= 0.94
	Pasivo a Corto Plazo.	20,400.00	

Esta razón incluye en su numerador: efectivo, cartera y valores de inmediata realización, cuando existan. no incluye desde luego, los pagos por salarios qué la empresa tendrá qué efectuar en el curso del año.

Se estima qué indica la capacidad del negocio para liquidar sus compromisos a corto plazo, sin sufrir pérdidas, ya qué suele considerarse qué los inventarios son los activos circulantes menos líquidos y los qué mas pérdidas causan cuando su liquidación es forzosa.

Debe hacerse una consideración adicional de tipo cualitativo, ya qué una "Razón de ácido" mas alta qué otra no indica necesariamente mas liquidez;

las posibilidades estimadas del cobro de la cartera y la rapidez del ciclo efectivo-inventario-cartera-efectivo, deben valorarse en otros términos, el capital de trabajo y las razones de liquidez o solvencia mediata e inmediata deben calificarse no solo como expresiones cuantitativas, sino como relaciones cualitativas y de tiempo.

RECUPERACIÓN DE CARTERA.	Cartera x no Días Periodo	15,600.00 x 360	= 27 días
	Ventas a Crédito	210,000.00	

Esta razón muestra el número de días, en promedio, que tardan en cobrarse las cuentas y documentos por cobrar, si eliminamos el número de días, el recíproco nos indicara el número de veces que nuestra cartera promedio se cobra en el periodo.

Ventas a Crédito	210,000.00	= 13.45
Cartera	15,600.00	

Esto significa que nuestro saldo de cartera lo cobramos en el año 13.45 veces, no debe olvidarse que esta razón, si bien es un índice adicional de la liquidez, en su cálculo pueden estar involucradas dos impresiones.

- A) Estamos suponiendo que el saldo de cartera es un promedio, lo cual puede ser cierto en algunos giros, si el incremento es la cartera a partir del saldo inicial, ha sido constante, puede ser más exacto obtener el promedio de la cartera inicial y la final; pero si el negocio tiene un ciclo muy marcado, tampoco esto nos proporcionara una cifra más precisa, dado que la cartera inicial, por ser la final del ciclo anterior, estará reflejando la estacionalidad del negocio.

Por otra parte, aun obteniendo una cifra promedio, justamente por eso puede estarse ocultando cartera vencida, de cobro difícil o virtuales pérdidas que no han sido cargadas a resultados.

- B) Igualmente, estamos suponiendo que todas las ventas son a crédito, lo que no sucede en gran cantidad de ocasiones. al considerar como ventas de este tipo de operaciones que en realidad fueron de contado, estamos incrementando el denominador de nuestra primera formula y, por lo tanto, presentando como mas corto el plazo en que la cartera ha sido cobrada.

ROTACIÓN DE INVENTARIOS	Inventarios X No Días Periodo	20,400.00 X 360
	Costo de Ventas	147,600.00
		- 50 DÍAS

Todo lo que se mencione cuando se trate el estado de costo de producción y ventas debe ser rigurosamente considerado al interpretar esta razón, en la cual el costo de ventas incluye no solo materia prima, sino mano de obra directa y cargos indirectos, y a su vez, también los inventarios de productos terminados incluyen mano de obra directa y gastos indirectos.

La formula de rotación de inventarios tiene dos características que posee también el calculo de la recuperación de cartera y que son:

- A) Debe cuidarse que tanto el numerador como el denominador de la razón no estén seriamente afectados por la estacionalidad del negocio, es decir, que los datos sean representativos de todo el ejercicio.
- B) La presentación original de la formula indica el numero de días en los cuales se rota el inventario, si eliminamos el numero de días de la formula, el reciproco de la cifra indica el numero de veces que se rota el inventario en el periodo.

2) DE ENDEUDAMIENTO O ESTRUCTURA FINANCIERA

RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO.	Pasivo Total	64,800.00
	Activo Total	120,050.00
		- 0.54

Es la principal de las razones de estructura financiera y muestra el porcentaje de recursos que los acreedores han aportado al negocio.

Suele presentarse también colocando el denominador del quebrado a la cifra del capital contable

Pasivo Total	64,800.00	
		= 1.17
Capital Contable	55,250.00	

Al interpretar diríamos que por cada peso que los dueños aportan al negocio, son aportados N\$ 1.17 por los acreedores, también se puede presentar el recíproco de esta razón, es decir:

Capital Contable	55,250.00	
		= 0.85
Pasivo Total	64,800.00	

Al interpretar esta razón diríamos que los accionistas aportan al negocio N\$0.85 por cada peso que aportan los acreedores.

Las tres cifras que presentamos, en esencia, tienen el mismo significado, y lo importante es ubicarlas correctamente en el conjunto de elementos de juicio relativos al cliente.

Para efectos de análisis de crédito, es conveniente recordar que cuando existen deudas a largo plazo a favor de socios que otorgan su aval, tales obligaciones no se consideran pasivo real, sino partidas similares a las aportaciones pendiente de capitalizar, por lo que es adicional al capital contable y, por lo tanto, incrementan la "capacidad crediticia".

No se puede generalizar respecto de la proporción que deban guardar pasivo-capital en la estructura financiera de los clientes.

COBERTURA DE INTERESES	Utilidades Antes de Intereses e Impuestos	13,200.00 + 14,000.00
		= 1.92
	Intereses Pagados	14,000.00

Este índice mide la capacidad de la firma para afrontar una disminución de utilidades, sin que existan problemas para liquidar los cargos fijos por intereses, en el numerador del quebrado no se incluyen los impuestos, ya que estos son calculados después de haber considerado totalmente deducibles los intereses.

3) DE MOVILIDAD

ROTACIÓN DE	Ventas	210,000.00	
ACTIVO FIJO.	Activo Fijo	76,800.00	= 2.73

Esta cifra muestra las veces que los activos de producción fueron vendidos en el periodo, entre mas pequeño es el numero , mayores probabilidades existen de que este mostrando alguno de los siguientes hechos:

- A) Exceso de inversión en activos fijos, a cuyo costo hay que agregar los cargos por depreciación, gastos de conservación, etc.
- B) Bajas ventas en relación a los activos.
- C) Ambas situaciones.

Si se logra determinar que hay exceso de inversión en activos fijos, la administración del negocio se vera en la necesidad de tomar decisiones importantes en relación con el aprovechamiento racional de la capacidad instalada de la planta y/o quizá llegar al extremo de la venta, si es posible, de algunos activos fijos. |

ROTACIÓN DE	Ventas Netas	210,000.00	
ACTIVO TOTAL	Activo Total	120,000.00	= 1.75

Trata de medir el grado de actividad de los recursos totales, así como la eficiencia relativa de estos recursos para generar ingresos.

En la técnica denominada "Sistema Du pont de análisis financiero", se multiplica este índice por la razón utilidad/ventas netas, presentando de la siguiente manera:

$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	x	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$
--	---	---	---	--

La idea detrás de esta operación es que estos quebrados determinen el rendimiento neto sobre el activo y que un negocio tienen principalmente dos alternativas para mejorar el rendimiento sobre la inversión total, las cuales son:

- 1) Con cierto nivel de ventas, incrementar el margen de rendimiento sobre las mismas y/o.
- 2) Con cierto margen de utilidad, incrementar la rotación de los activos a través de mayores ventas.

4.2 CRÉDITO COMERCIAL

Crédito comercial, crédito documentado o carta de crédito, son conceptos que significan lo mismo, se usan indistintamente y se define de la siguiente manera:

Es un compromiso que adquiere el banco del comprador por cuenta y orden de sus cliente para pagar, aceptar o negociar letras de cambio giradas a su cargo por el vendedor, o bien, autoriza a otro banco para que pague, negocie o acepte por su cuenta dichas letras de cambio, contra la entrega de documentos previamente establecidos, siempre que se cumplan los términos y condiciones del crédito.

4.2.1 INTEGRANTES DEL CRÉDITO COMERCIAL

Los créditos comerciales por su naturaleza son contratos que se conforman generalmente de cuatro integrantes, que son:

- 1) **Comprador (Ordenante):** es la persona física o moral que acude a un banco, al que solicita la apertura de un crédito comercial a favor de su vendedor, para pagar sus compras en el mercado nacional o sus importaciones del mercado internacional.
- 2) **Vendedor (Beneficiario):** este participante puede estar ubicado dentro del territorio nacional o fuera del país, es quien generalmente exige al comprador que le pague el importe de la venta con un crédito comercial a su favor, en los términos previamente pactados en un contrato de compra venta o en una factura proforma o en un pedido.
- 3) **Banco del comprador (Banco Emisor):** banco que abre al comprador una carta de crédito de importación o doméstica por medio de la cual se obliga a pagarle al vendedor, en los términos fijados en dicho documento.
- 4) **Banco del vendedor (Banco Corresponsal):** esta figura puede estar representada por sucursales o agencias del banco tanto en territorio nacional como en el extranjero, la cual recibirá una carta de crédito para notificar y/o confirmar al beneficiario.

Objetivo

El objetivo del crédito comercial es que una institución bancaria garantice al vendedor el pago de un bien por cuenta de un comprador, contra la presentación de documentos que comprueben el embarque de dicho bien en el extranjero o en el propio país, hacia su destino final.

4.2.2 CRÉDITO COMERCIAL DE IMPORTACIÓN Y DOMÉSTICO.

Las modalidades de créditos comerciales de importación y domésticos que pueden establecerse, son las que se indican a continuación:

- (A) **Sin refinanciamiento:** Son aquellos que tienen que ser liquidados por el ordenante de la carta de crédito a la presentación de la documentación.
- (B) **Con refinanciamiento:** Son aquellos que se liquidan al banco emisor mediante la suscripción de pagare (s) quirografario (s) a un plazo convenido.
- (C) **Disponibles:** Bajo este esquema las cartas de crédito pueden ser cobradas o dispuestas por el beneficiario en diversas formas:
- * Pagos anticipados: el beneficiario cobra generalmente contra la presentación de un recibo o una letra de cambio.
 - * Pagos a la vista (casi de contado) bajo esta modalidad el beneficiario presenta los documentos al banco corresponsal, el cual según instrucciones establecidas en el crédito comercial procederá a efectuar el pago; o bien solicitará los recursos al banco emisor para posteriormente reembolsarlos al beneficiario.
 - * Contra aceptación o pago diferido; bajo esta modalidad el vendedor el vendedor le concede plazo al comprador para pagarle, de tal suerte que, cuando el primero presenta los documentos de embarque al banco corresponsal, este no le paga sino que acepta letras por cuenta y orden del emisor, para liquidarlas al vencimiento del plazo otorgado por el vendedor.

Cuando se trata de pagos diferidos, el banco corresponsal no acepta ningún título de crédito, solo expide un contra recibo en el que se compromete a pagar al beneficiario al vencimiento del plazo concedido.

en ambos casos, el plazo máximo de pago será de 180 días.

- (D) **Irrevocables:** Significa que los créditos comerciales, no pueden ser modificados ni cancelados, a menos que previamente todas las partes del contrato acepten las modificaciones o la cancelación.
- (E) **Confirmados:** Esta modalidad consiste en que el banco corresponsal se compromete por cuenta del banco emisor a pagarle al beneficiario, contra el cumplimiento estricto de los términos de la carta de crédito.
- (F) **Notificados:** Este termino se utiliza cuando el banco corresponsal solo se obliga a solicitar los recursos al banco emisor, y al recibirlos los reembolsara al beneficiario.
- (G) **Revolventes o reinstalables:** Esta modalidad implica que el importe de la carta de crédito puede utilizarse varias veces, circunstancia que obliga al banco emisor a establecer controles para impedir que las reinstalaciones se acumulen y excedan el importe original estipulado.

Los embarques deberán de sujetarse al pago del importador requisito indispensable para reinstalar el crédito en la misma proporción que el pago efectuado.

- (H) **No revolventes.** Bajo esta modalidad, la operación de la carta de crédito concluye una vez que esta se negocia.
- (I) **Transferibles:** Debe ser calificado textualmente transferible no se aceptaran otros términos o conceptos sinónimos, en esta modalidad, el primer beneficiario puede exigir al banco encargado de efectuar el pago o la aceptación, que haga el crédito disponible total o parcialmente a segundos beneficiarios.

El banco transferente que confirme o no el crédito, solo tiene obligación de efectuar la transferencia dentro de los limites y en forma expresamente consentidos por el mismo.

Las comisiones y gastos bancarios derivados de las transferencias, deberán ser cubiertos por el primer beneficiario y solo podrá ser transferido una vez.

Se puede transferir por separado fracciones de un crédito, siempre que: no excedan en total el valor del mismo; no estén prohibidos los embarques; y el conjunto de tales operaciones se considere que constituyen una sola transferencia del crédito.

- (J) **Intransferibles:** el solo hecho de no indicar la palabra transferible en el cuerpo del crédito comercial, hace que se considere dicha operación como no transferible, de manera que el primer beneficiario no cede sus derechos sobre esta operación.

4.2.3 CRÉDITOS COMERCIALES DE EXPORTACIÓN.

Estas cartas de crédito pueden operara en cualquiera de las modalidades de los créditos comerciales de importación o domésticos, la mecánica operativa se inicia con la llegada por correo electrónico, telex o swift, de los instrumentos operativos con las siguientes características:

- (A) Son cartas de crédito que se expiden a favor de un exportador mexicano.
- (B) Los bancos emisores son bancos extranjeros que solicitan los servicios de corresponsalía, para notificar y/o confirmar sus cartas de crédito.
- (C) Estas operaciones deben ser autorizadas crediticiamente requieren confirmación (obligación de pagar) a favor del beneficiario.
- (D) La autorización crediticia debe ser otorgada por el funcionario responsable del área geográfica correspondiente.

- (E) Si el crédito documentado condiciona financiamiento independiente de la confirmación, este también deberá ser autorizado, indicando las condiciones bajo las cuales se ejercerá dicho financiamiento.

4.2.4 CONDICIONES GENERALES APLICABLES A CRÉDITOS COMERCIALES

- (1) El monto máximo de créditos comerciales que se aprueben en sus diversas modalidades no deberá de exceder del 40% del capital contable ajustado del acreditado; con excepción de los condicionados **con refinanciamiento y los revolventes o reinstalables**, en cuyo caso se limitaran al 30% del capital contable ajustado.
- (2) Cuando el crédito se destine a la adquisición de maquinaria especializada, mercancías perecederas o materias primas que no sean de fácil realización y constante mercado, **deberá de solicitarse al cliente un margen de garantía para cubrir cualquier riesgo o contingencia no prevista, o bien la concurrencia de avales solventes, este mismo requisito debe exigirse cuando se aprecie que el cliente tiene una limitada capacidad de pago.**
- (3) **Se debe cuidar que las mercancías amparadas por los créditos comerciales estén adecuadamente aseguradas contra riesgos normales, solicitando la entrega física de las pólizas o endosos o copias de los mismos, y del recibo de pago correspondiente.**
- (4) La vigencia de los créditos comerciales se establecerá en un plazo no mayor de 180 días, cuando se justifique, podrán prorrogarse hasta por otros 180 días.
- (5) **En solicitudes de créditos comerciales de importación deberá de acompañarse a estas, fotocopia de todos los documentos oficiales necesarios, para la internación de mercancías de que se trate (en su caso permisos de importación, sanidad, etc.) la carta de crédito que se expida no deberá tener vencimiento posterior al de estos documentos.**

- (6) Cuando las mercancías sea perecedera o delicada, el banco debe abstenerse de controlarla y eximirse de la responsabilidad que implique su manejo.

4.3 CRÉDITOS PERSONALES AL CONSUMO.

4.3.1 ADQUISICIÓN DE BIENES DE CONSUMO DURADERO.

Son prestamos a personas físicas, cuyo importe destinan normalmente a la adquisición de muebles de línea blanca, artículos eléctricos y electrónicos, equipo e implementos para agricultores o artesanos o mobiliario en general, así como vehículos automotrices y bicicletas.

La factura correspondiente queda en garantía del crédito.

Estos créditos se formalizan a través de un contrato debidamente firmado e inscrito en el registro público de la propiedad.

4.3.2 TARJETAS DE CRÉDITO

Estos créditos se ejercen a través de una tarjeta plástica, el crédito disponible se basa en un contrato de cuenta corriente que celebran las partes y se otorga con base a la solvencia económica y moral del solicitante.

Normalmente el crédito es aplicado al pago de las mercancías o servicios que se adquieren en establecimientos afiliados al sistema, mediante la presentación de la tarjeta y la suscripción de un pagare elaborado por el propio establecimiento, así mismo es posible disponer de efectivo en cajas automáticas instaladas para ello, o bien en las propias cajas de la institución que tramita este tipo de crédito.

4.3.3 PRESTAMOS PERSONALES

Son prestamos que se otorgan a personas físicas, formalizados a través de la suscripción de un pagare, sin que se requiera mas garantía que la firma del acreditado, el plazo máximo del crédito es de 12 meses, liquidable mediante amortizaciones mensuales.

4.3.4 LEGISLACIÓN APLICABLE.

LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO.

- Art. 65** Para el otorgamiento de financiamiento por parte de las instituciones de crédito, deberá considerarse la relación existente entre el monto, plazo, amortización y periodo de gracia y la viabilidad del proyecto de inversión.
- Art. 68** El valor probatorio de los contratos, pólizas, y estados de cuenta en que contengan créditos.
- Art. 69** Constitución de la prenda que garantiza los créditos otorgados.
- Art. 70** Requisitos para recibir en prenda créditos en libros.
- Art. 71** Obligación del beneficiario del crédito comercial documentado, de hacer provisión de fondos con anticipación.
- Art. 72** Facultades del acreedor cuando el crédito tiene garantía real.
- Art. 73** Señala la obligación de instituciones de banca múltiple, para someter a acuerdos a ciertas operaciones que convierten en deudores a accionistas, miembros del consejo de administración, sus cónyuges o parientes cercanos, consejeros y otros ahí señalados, igualmente el porcentaje máximo que de estas operaciones se puede otorgar, en relación a la cartera total de créditos.

Art. 76 Facultad de la secretaria de hacienda y crédito publico, oyendo la opinión de México y de la comisión nacional bancaria para determinar las bases de calificación de la cartera de créditos de cada institución así como la integración de las reservas preventivas que deban constituirse para cada rango de calificación.

LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.

DE LA APERTURA DEL CRÉDITO:

- Art. 291** Obligación del acreditaste de poner una suma de dinero a disposición del acreditado y para este cubrirla.
- Art. 292** Si se fijan límites al importe del crédito, se entienden incluidos intereses, comisiones y gastos.
- Art. 293** El acreditante esta facultado para fijar límites a las disposiciones del acreditable en cualquier tiempo; si no la señala el contrato.
- Art. 294** Facultad de una o ambas partes, a restringir el crédito, plazo, así como concluir el contrato y extensión del crédito cuando se denuncie.
- Art. 295** Disposición a la vista de la suma objeto de contrato.
- Art. 296** El acreditado puede liquidar anticipadamente y parcialmente su crédito en cuenta corriente y disponer del saldo a favor dentro de la vigencia del contrato.

- Art. 297** Salvo en convenio en contrario, el acreditado que acepte u otorgue letras, suscriba pagares o preste su aval, constituirá provisión de fondos suficientes; esta disminuirá el saldo del crédito.
- Art. 298** La apertura de crédito simple o en cuenta corriente, puede ser pactada con garantía personal o real.
- Art. 299** El acreditante no esta facultado para descontar o transmitir descuentos dados en garantía, antes del plazo de su vencimiento.
- Art. 300** Si no se fija plazo para integrar la suma dispuesta se tomara el termino para usar el crédito o el mes siguiente de su extinción.

De la cuenta corriente.

- Art. 302** Solo el saldo de la cuenta que registra el crédito es exigible y disponible.
- Art. 303** En la cuenta de registro de crédito deben de registrarse las comisiones y gastos.
- Art. 304** La inscripción del crédito en la cuenta corriente no excluye acciones relativas a validez de actos o contratos origen a la remesa.
- Art. 305** El cuentacorrentista que tenga garantías de prenda o hipoteca, podrá hacer efectivo su garantía en cuanto tenga saldo acreedor.
- Art. 306** Se entiende salvo buen cobro. la remesa de titulo de crédito.
- Art. 308** Para liquidar el saldo de la cláusula de la cuenta se hará semestral.

Art. 309 La rectificación de errores u omisiones, prescribe 6 meses después de clausurada la cuenta.

Art. 310 A falta de plazo convenido, cualquiera de los cuentacorrentistas podrá denunciar su nombre avisando al otro cuentacorrentista.

UNIDAD 5

TOMA DE DECISIONES PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.

5. TOMA DE DECISIONES PARA LA ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO CREDITICIO.

5.1 DETERMINACIÓN DEL RIESGO.

CONCEPTO DE RIESGO CREDITICIO: son las probabilidades de falta de capacidades de pago e insolvencia resultantes de la variabilidad en las utilidades para los accionistas de un negocio y su lógico impacto en los intereses de los acreedores.

Dentro de ciertos límites y en términos muy generales, podríamos afirmar:

A) Qué existe o debe existir un alto grado de correlación entre el riesgo que corren y el rendimiento que esperan los inversionistas de un negocio.

B) Qué a mayor variabilidad de las utilidades esperadas, existen mayores riesgos.

Los siguientes ejemplos permiten ampliar estos conceptos:

Si una persona compra valores de renta fija emitidos por el gobierno federal, tendrá un rendimiento relativamente bajo, pero no estará corriendo prácticamente ningún riesgo, entre otros términos. a menos riesgo normalmente corresponderá un menor rendimiento, por el contrario, si compramos acciones de una firma hipotecaria que recibe del gobierno federal la concesión para la búsqueda y explotación, por ejemplo de un metal precioso, podrá tener una pérdida del 100% de la inversión, o bien obtener una utilidad muy superior a la que producen los valores de renta fija; por el rango tan alto de posibilidades suele decirse que " corre mayores riesgos " puede " irle " muy mal o muy bien, y parecerá lógico que si se incursiona en negocios altamente especulativos por las extraordinarias utilidades que pueden obtenerse, el riesgo también será extraordinario.

5.1.1 TIPOS DE RIESGO.

En un industria típica, el riesgo total estará determinado por los riesgos financieros, operativos y de mercado, este "riesgo total" es al que nos referimos cuando afirmamos que, en términos generales, todo un crédito implica un riesgo, exceptuando aquellos que tienen como garantía depósitos de valores de renta fija de alta liquidez, emitidos por el gobierno federal o por instituciones de crédito, y cuyo importe de aplicara automáticamente a liquidar el préstamo concedido, en caso de que este no se liquidara según lo pactado.

El riesgo puede cuantificarse mediante los conceptos estadísticos de la siguiente formula:

$$\text{COEFICIENTE DE VARIACIÓN} = \frac{\text{DESVIACIÓN ESTÁNDAR}}{\text{VALOR ESPERADO PROMEDIO}}$$

Esta formula expresa:

Cuando mas apretada sea la distribución probabilística de las utilidades esperadas de una inversión o negocio, tanto menor será su riesgo.

Así, se puede afirmar que un negocio que espera utilidades anuales entre el 17 y 23 % $(17 + 23 = 40; 40 / 2 = 20)$ sobre su capital contable.

Será menos riesgoso que el que ha calculado que puede percibir entre el 5 y el 35 % $(35 + 5 = 40; 40 / 2 = 20)$ de utilidades.

Las utilidades esperadas, en promedio, son las mismas (20%) pero la variabilidad es mayor en el segundo caso.

El riesgo de mercado es el que en buena parte determina las imaginarias fluctuaciones en las ventas, es el riesgo inherente a las propias actividades de comercialización y a la posición de competencia en el mercado.

Para evaluar este riesgo debemos de considerar todos los elementos de la estrategia de mercadotecnia del acreditado: clientela, productos, necesidades que satisfacen, mercado, participación del mismo, competencia, canales de distribución. fuerza de ventas, precios, disposiciones gubernamentales que le afecten, etc.

También se efectúa un fino criterio particularizado, intentando un enfoque " a la medida " del cliente que este estudiando, ya que cada empresa es diferente, identificar a los que pudieran ser aspectos críticos, limitantes o decisivos y si se considera necesario, involucrarse en una investigación evaluativa de tales aspectos, todo con el fin de valorar correctamente el riesgo de mercado.

5.1.2 INFLUENCIA DEL TIEMPO SOBRE EL RIESGO.

Un elemento que indiscutiblemente se debe de considerar al valorar el riesgo es el tiempo.

Cuanto mayor plazo se concede a una persona al otorgársele un crédito, mas se enfrentara a la incertidumbre que caracteriza a los hechos futuros. en un ambiente socioeconómico eminentemente dinámico. los cambios que se presentan aveces en forma violenta y por demás imprevista, lo que ha ocasionado que alguno de nuestros buenos clientes repentinamente se encuentre en dificultades para cumplir con las obligaciones derivadas de los prestamos que les hemos otorgado.

Dentro de lo posible un buen funcionario de crédito debe de imaginar los escenarios en los que se encontrara el cliente, en caso de que ocurrieran ciertos eventos que en presente parecen tener solo "cierta probabilidad".

Un espíritu crítico de nuestras decisiones de crédito y la confrontación contra ideas de un pesimista profesional pueden ser elementos que nos permitan valorar en forma completa y objetiva el riesgo crediticio.

Nuestra posición en diferentes fechas, en relación con los demás acreedores, debe ser también considerada; es obvio nuestras posibilidades de recuperare un crédito son diferentes si el negocio acreditado ya tiene sus activos gravados, si están libres de gravamen o si es a nosotros a quien ofrece garantía hipotecaria o prendaria, además de alguna garantía adicional real o personal; la posible recuperación parcial o total jurídica o extrajudicial, debe de ser imaginada en diferentes épocas en el futuro.

5.1.3 RIESGO DE CARTERA.

Este concepto sugiere que una empresa debe de diversificar sus productos y/o actividades, aun dentro de un mismo giro, con el objeto de que si una parte de su mercado esta en crisis, como compensación sobrevenga un auge en otros segmentos de su mercado.

Un ejemplo típico que funciono en los estados unidos fue el de los grupos dedicados a la producción de hierro, acero y cemento. si las condiciones económicas eran favorables el acero tenia alta demanda para diversas industrias; si la economía entraba en crisis , la inflación se incrementaba, el dinero perdía poder adquisitivo.

Las inversiones en valores en renta fija se desalentaban y los ahorro se canalizaban hacia los inmuebles, con el resultado de que la industria de la construcción entraba en auge y la demanda de hierro y cemento para tal industria se incrementaba sensiblemente. en realidad. estaba planeado cuidadosamente que la crisis en división aceros fuera atenuada por el auge en la división construcciones y viceversa.

Si bien este tipo de estrategias no son frecuentes en nuestra industria el criterio implícito en ellas puede ser adoptado por nuestros funcionarios en dos diferentes maneras:

- (1) Valorando el riesgo afrontado por negocios que dependen de la fabricación y venta de pocos productos cuyo mercado pudiera entrar en crisis, como sería el caso de algunas mercancías con precios regulados por las autoridades; o bienes muy necesarios que pueden dejar de ser consumidos o pasar de moda en poco tiempo. una expresión popular que se pudiera aplicar al riesgo comercial por la no diversificación de productos es la que sostiene que es peligroso " poner todos los huevos en una sola canasta " o "Jugar a una sola carta"
- (2) Dentro de los límites que imponga las disposiciones relativas al encaje legal y las propias características del mercado, un gerente o ejecutivo de cuenta debe tratar de diversificar su clientela de crédito, de tal manera que una crisis en cierto giro de la actividad no tenga impacto demasiado sensible en la cartera total de la sucursal o zona de trabajo

La diversificación y la atención masiva, bajo ciertas circunstancias, puede ayudar a pulverizar o diluir el riesgo de crédito.

5.1.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

En la teoría de las decisiones e investigaciones de operaciones se suele utilizar una técnica denominada "análisis de sensibilidad".

¿ Qué pasaría si esto no se desarrolla como el cliente lo espera ?

La técnica consiste en la introducción de cambios en dos o en tres variables claves y el análisis de los efectos resultante de los mismos.

Se aplicaría principalmente en los casos de créditos a mediano y largo plazo en los cuales hemos recibido estados financieros proyectados. si por ejemplo, se estimara que las ventas disminuyeren en un 5% y los costos se incrementarían en un 10% ¿Qué efectos tendrían estos cambios en las utilidades los flujos de efectivo, la capacidad de pago y la posición financiera del negocio? ¿Qué sensibilidad demostraría el negocio a tales variaciones?

Probablemente no sea muy funcional aplicar la técnica completa, ya que implica algunos refinanciamientos estadísticos al efectuar el cálculo de probabilidades, un trabajo relativamente laborioso o el auxilio de un sencillo programa de computadora; lo que podemos adoptar es el espíritu de la técnica e imaginarnos cual sería el impacto causado por las modificaciones a variables clave, que tiene al menos cierto grado de probabilidades de ocurrir.

Si hay cambios en renglones decisivos meterían en problemas a nuestro cliente ¿Qué podríamos sugerir para eliminar o atenuar estos problemas?

5.1.5 PRIMA DE INTERÉS POR RIESGO.

La evaluación del riesgo que llevamos a cabo para la concesión de crédito, debe ser más rigurosa que la evaluación que efectúa el inversionista para decidir a donde canaliza sus inversiones. Si el negocio en el que este invierte fracasa habrá perdido su dinero, pero si el banco sufre quebrantos significativos, estará perdiendo el dinero de sus depositantes.

Sin soslayar que la dura competencia en el mercado nos obliga a ser agresivos en el otorgamiento de créditos debemos recordar que cuando un inversionista canaliza recursos a negocios con riesgo relativamente alto, existe o espera una "Prima de interés por riesgo" por ejemplo, si una persona se encuentra en posibilidades de invertir en valores de renta fija al 54% anual (Sin riesgo prácticamente) y le ofrecen acciones de un negocio con mayor riesgo, en el último caso el inversionista esperara o exigirá una mayor redituabilidad, de tal manera que en negocios muy riesgosos esperara o exigirá una tasa anual del 60% o más sobre su inversión como compensación al riesgo anormal, en el caso de los bancos, el interés cobrado a un negocio con riesgo normal y una empresa con riesgo anormal, en muchos casos es el mismo o varía solo uno o dos puntos, por lo que realmente no recibimos, una "Prima de interés por riesgo".

Algunas veces, en cierta medida la reciprocidad o conveniencia desempeña el papel, puesto que generalmente no hay obligación contractual obligue a una empresa a mantener sus saldos en cheques e inversiones, aunque afronte

problemas, de hecho no recibimos "Prima de intereses por riesgo" y tipo de interés cobrado, qué de hecho es bajo a la luz de los índices inflacionarios actuales, no justifica acreditar a negocios calificados como "De riesgo anormal".

Como epílogo de lo anterior podemos mencionar los siguientes (qué suelen escucharse entre la gente de crédito de diversos bancos):

- A) Las decisiones de crédito que se promuevan o tomen debemos de estar tan convencidos que si el dinero préstamo fuera nuestro propio patrimonio de todas maneras lo prestaríamos.
- B) Igualmente si se promueven o toman decisiones que implican el otorgamiento de crédito debemos estar tan seguros de ellas, que aunque pasado el tiempo el préstamo se convirtiera en un quebranto para la institución, a otro cliente en iguales condiciones volveríamos a concederle el crédito.
- C) Si hipotéticamente, perdemos un crédito por 100 pesos cuyo interés iba a ser el 50% anual, para recuperar tan solo el capital perdido debemos otorgar dos préstamos sanos por el mismo importe.

5.2 POLÍTICAS DE RESERVAS.

PRIMERA. La calificación de la cartera de créditos comprenderá aspectos cuantitativos y cualitativos, los cuantitativos se refiere a la valuación numérica del comportamiento del acreditado y las circunstancias que lo afectan, y los cualitativos a la experiencia, conocimiento y criterio del operador o calificador, respecto del acreditado y la actividad en la que este se desenvuelve.

SEGUNDA.- La calificación cuantitativa de hará de acuerdo a una asignación de valores dependiendo de las características especiales en cada concepto presenten los créditos, de tal forma, que las características mas negativas obtendrán mayor puntuación, y por lo tanto, los créditos que

reúnan mayor número de puntos serán aquellos cuyas condiciones son más riesgosas y viceversa.

La calificación cualitativa en forma excepcional podrá modificar a la cuantitativa en más de un nivel de riesgo hacia arriba o hacia abajo.

TERCERA.- La calificación deberá de efectuarse de manera individual por lo que respecta a los créditos que presenten por lo menos el 80 % del total de la cartera de la institución, incluyendo en esta calificación a los créditos cuyo saldo sea superior a la cantidad equivalente a cincuenta mil veces el salario mínimo general diario en el distrito federal.

El 20% restante de la cartera, que en general corresponde a los créditos al consumo o vivienda se calificara conforme a lo señalado en la norma undécima.

CUARTA.- Por créditos al consumo, se entienden todos aquellos financiamientos otorgados a personas físicas que tengan por objeto la adquisición de bienes de consumo o el pago de servicios; así mismo, deben incluirse dentro de esta clase todas las operaciones realizadas a través del sistema de tarjeta de crédito.

Los créditos para la vivienda se entienden los otorgados para la adquisición, construcción, reparación, remodelación y mejoramiento de la vivienda propia, siempre que se encuentren amparados con garantía hipotecaria y hayan sido otorgados al usuario final del inmueble.

QUINTA.- La calificación de la cartera de créditos deberá de agruparse de acuerdo con los niveles de riesgo siguientes:

- a.- Mínimo (créditos normales o de riesgo normal).
- b.- Bajo (créditos con riesgo ligeramente superior al normal)
- c.- Medio (créditos con problemas potenciales)
- d.- Alto (créditos con pérdidas esperadas)
- e.- Irrecuperable (créditos perdidos o irrecuperables)

SEXTA.- A efecto de definir el nivel de riesgo en la calificación de la cartera de créditos, se analizarán los 8 conceptos siguientes, los cuales han sido ordenados de acuerdo con el grado de incidencia registrado en la práctica crediticia:

- (A) Experiencia respecto al cumplimiento de las obligaciones correspondientes al pago del principal e intereses del crédito. (Pago o amortización de sus préstamos o créditos)
- (B) Manejo de cuentas acreedores y deudores con la propia institución (Manejo de cuentas corrientes).
- (C) Situación financiera del acreditado. (Análisis anual de situación financiera).
- (D) Administración de la empresa.
- (E) Condiciones de mercado en relación con el acreditado. (Mercado).
- (F) Situación de las garantías.
- (G) Situación laboral del acreditado (Situación laboral).
- (H) Otros factores relevantes. (Entorno desfavorable).

SÉPTIMA.- A los ocho conceptos de la norma anterior, se les han asignado valores numéricos, de acuerdo con características específicas, que se consignan en el anexo a, se analizan en el anexo b y se resumen en el anexo c, donde se podrá observar prevalece el concepto más grave de cada una de las características evaluadas.

OCTAVA.- Conforme a la tabla del anexo c, la suma de los valores máximos en que fueron calificados los ocho conceptos de riesgo, se encuadra al grupo que corresponde de acuerdo con lo siguiente:

NIVEL DE RIESGO.	PUNTAJE.		
A			0
B	1	A	25
C	26	A	50
D	51	A	75
E	76	A	100

Ahora bien se ha considerado conveniente darle cierta elasticidad al puntaje final de la calificación, tomando cuenta la experiencia que se ha tenido hasta la fecha, por lo cual en la calificación definitiva de la cartera, los diferentes niveles de riesgo, deben manejarse bajo los siguientes parámetros:

NIVEL DE RIESGO.	PUNTAJE.		
A	HASTA		12.5
B	12.6	A	37.5
C	37.6	A	62.5
D	62.6	A	87.5
E	87.6	A	100

NOVENA.- La calificación cualitativa, el acreditado se expresara solo en literales y no en valores numéricos, y deberá dejar constancia documental de los criterios adoptados para su asignación.

DÉCIMA.- La calificación de la cartera individual por acreditado deberá de quedar consignada en una cédula que contenga por lo menos los datos que presenta el formato del anexo d.

UNDÉCIMA.- La calificación de los créditos al consumo o vivienda se agruparan en los diferentes niveles re riesgo, de acuerdo a lo siguiente:

CRÉDITOS AL CONSUMO

- * A.- Incluirá a los deudores que se encuentren al día o cuyos pagos presenten hasta un mes de atraso.
- * B.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor de un mes y hasta tres.
- * C.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor a tres meses y hasta seis.
- * D.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor a seis meses y hasta nueve.
- * E.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor a nueve meses.

CRÉDITOS PARA LA VIVIENDA.

- * A.- Incluirá a los deudores que se encuentren al día o cuyos pagos presenten hasta un mes de atraso.
- * B.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor de un mes y hasta tres.
- * C.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor a tres meses y hasta seis.
- * D.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor a seis meses y hasta doce.
- * E.- Incluirá a los deudores cuyos pagos presenten un atraso mayor a doce meses.

DUODÉCIMA.- Los resultados de la calificación deberán presentarse a la comisión nacional bancaria a mas tardar dentro de los noventa días naturales siguientes al mes en que este referida la propia calificación, proporcionando los informes que se indican a continuación:

- 1.- Resumen de la calificación de la cartera total, conciliada con los registros contables.
- 2.- Listado de los créditos calificados en forma individual, por oficina centros regionales y consolidado en forma institucional.
- 3.- Resumen de la calificación de los créditos al menudeo, consumo y vivienda.

Nota: Quedo sin efecto la norma undécima el 18 de octubre de 1991 circular 1133.

5.3 NORMAS GENERALES SOBRE LA METODOLOGÍA QUE DEBE APLICARSE EN LA CALIFICACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO.

CONCEPTO	CARACTERÍSTICAS	VALOR.
1	EXPERIENCIA RESPECTO AL CUMPLIMI- DE LAS OBLIGACIONES CORRESPONDIENTES AL PAGO DEL PRINCIPAL E INTERESES DE CRÉDITO. (PAGO O AMORTIZACIÓN DE SUS PRESTAMOS O CRÉDITOS.)	25.00
1.a.1	Al corriente en el pago o amortización de sus prestamos o créditos, pago en las fechas pactadas o a mas tardar antes de su pase a cartera vencida.	0.00

1.a.2	Renovaciones eventuales sin capitalización de intereses, periodos de (n) renovaciones al año, que en conjunto no rebasen los 90 días cada uno.	0.00
1.b.1	Cartera vencida ocasional con antigüedad de 15 a 30 días.	5.00
1.b.2	Renovaciones frecuentes sin capitalización de intereses no excediendo de 180 días, un periodo de (n) renovaciones que cubra mas de 90 días sin exceder de 189.	6.25
1.c.1	Cartera administrativa en tramite administrativo con antigüedad mayor a 30 días.	11.25
1.c.2	Renovaciones frecuentes o prorrogas con capitalización de intereses. por capitalización de intereses se debe entender aquellos que se capitalizan sin estar pactados en un contrato.	11.25
1.c.3	Problemas de pago por desviación parcial de los fondos a destinos distintos a los pactados, se entienden desviaciones de los recursos a otros destinos dentro del propio negocio.	8.75
1.c.4	Dificultad para cumplir con sus proyecciones financieras, con la consiguiente necesidad de reestructurar el crédito.	10.00

1.c.5	Demandas y embargos precautorios de sus acreedores.	12.50
1.d.1	Cartera vencida en tramite judicial	18.75
1.d.2	Problemas de pago por desviación de los fondos a destinos distintos a los pactados y/o violaciones al contrato. Desviación total de los recursos a destinos fuera del propio negocio.	16.88
1.d.3	Imposibilidad para cumplir con los programas de amortización de sus créditos, sin posibilidad de reestructuración.	16.88
1.d.4	Reclamaciones y juicios que causaran demoras y reducirán el importe de la cobranza.	13.13
1.d.5	La liquidación de adeudos, depende de la venta de bienes cuya posibilidad de realización requiera de un plazo tal, que signifique un deterioro del costo de oportunidad de la inversión inmovilizada, es la diferencia del cobro de intereses entre dos alternativas de inversión.	15.00
1.d.6	Posición subordinada de la institución con respecto a otros acreedores. Esto quiere decir lugar negativo que tiene la institución respecto a otros acreedores	15.00
1.d.7	Situación de iliquidez que provoque es estado de suspensión de pagos.	18.75

1.e.1	Cartera vencida litigiosa con escasas posibilidades de recuperación.	25.00
1.e.2	Perdida inminente por desviación de los fondos en forma dolosa.	25.00
1.e.3	Posición subordinada o gravámenes preferentes de otros acreedores (trabajadores, fisco, seguro social, bancos, etc.) quedando un valor residual de activos insuficientes para cubrir nuestro crédito.	25.00
1.e.4	Quiebra o desaparición del deudor.	25.00

2	MANEJO DE CUENTAS ACREEDORES Y DEUDORES DE LA PROPIA INSTITUCIÓN. (MANEJO DE CUENTAS CORRIENTES).	19.00
---	--	-------

2.a.1	Manejo adecuado de sus cuentas corrientes, deberá entenderse. Manejo adecuado de sus cuentas de depósito e inversión con disposiciones a la vista, esta misma aclaración es aplicable a todo el apartado dos.	0.00
2.b.1	Sobregiros eventuales en su cuenta corriente.	4.75
2.b.2	Devoluciones eventuales de remesas tomadas en firme.	3.80
2.c.1	Sobregiros frecuentes en su cuenta corriente.	9.50

2.c.2	Devoluciones frecuentes de remesas tomadas en firme.	9.50
2.d.1	Otros adeudos vencidos por devolución de cobro inmediato y remesas.	14.25
2.e.1	Todas las características anteriores mas pronunciadas.	19.00

3	SITUACIÓN FINANCIERA DEL ACREDITADO	18.00
	ANÁLISIS ANUAL DE LA SITUACIÓN FINANCIERA	

3.a.1	Situación financiera sólida.	0.00
3.b.1	Situación financiera satisfactoria	4.50
3.c.1	Situación financiera deficiente.	9.00
3.d.1	Situación financiera que ponga en duda la continuidad de la empresa.	13.50
3.e.1	Situación de la empresa en estado de quiebra	18.00

4	ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA	12.00
----------	-------------------------------------	--------------

4.a.1	Administración adecuada, es aquella que se refleja en la buena marcha del negocio en lo cualitativo y cuantitativo.	0.00
4.b.1	Cambios importantes en la administración movimiento de hombres clave con facultades para la toma de decisiones.	3.00

4.b.2	Dependencia de un solo hombre sin segundas manos.	3.00
4.b.3	En proceso de fusión o cambio de propietario	3.00
4.c.1	Deficiencia en la administración. Es aquella que se refleja en el deterioro de los aspectos cualitativos y cuantitativos	6.00
4.c.2	Inadecuada cobertura de seguros de daños.	5.40
4.c.3	Gerencia de finanzas y contabilidad débil y falta de capacidad para obtener los recursos de terceros en condiciones óptimas para la empresa en tiempo y oportunidad, y asignarlos adecuadamente dentro de las prioridades de la misma empresa.	4.90
4.c.4	Falta de habilidad para obtener recursos ajenos, falta de oportunidad y calidad de la información gerencial	4.80
4.c.5	Posición no competitiva, derivada de una administración deficiente.	6.00
4.c.6	Función de producción deficiente, comportamiento errático de los costos y/o tecnologías obsoletas.	5.40
4.c.7	Suspensión de crédito por parte de sus proveedores.	6.00

4.c.8	Opinión de auditores externos con reserva grave.	6.00
4.d.1	Todas las características anteriores mas pronunciadas.	9.00
4.d.2	No hay seguros.	9.00
4.d.3	Suspensión de créditos por proveedores, acreedores y/o bancos.	9.00
4.d.4	Suspensión de la producción.	9.00
4.d.5	Inexistencia de información auditada.	9.00
4.e.1	Todas las características anteriores mas pronunciadas.	12.00

5	CONDICIONES DE MERCADO EN RELACIÓN CON EL ACREDITADO. (MERCADO)	10.00
----------	--	--------------

5.a.1	Aceptación de sus productos.	0.00
5.b.1	Exceso de dependencia de un solo cliente o proveedor.	2.50
5.c.1	Deterioro del ramo de la actividad en qué opera el acreditado.	5.00
5.d.1	Afectación de su posición competitiva por desplazamiento de sus productos en el mercado	7.50
5.e.1	Todas las características anteriores mas pronunciadas.	10.00

ESTA TESTA NO DEBE
SALIR DE LA SELVA

6	SITUACIÓN DE LAS GARANTÍAS.	8.00
6.a.1	Suficientes y de fácil realización en su caso.	0.00
6.b.1	Disminución del valor de las garantías	2.00
6.c.1	Garantías de no fácil realización.	4.00
6.d.1	Propiedades sobrevaluadas cuya tasación actualizada no alcanza a cubrir los prestamos.	6.00
6.d.2	Garantías obsoletas.	6.00
6.e.1	Perdida total o inexistencia de garantías	8.00
7	SITUACIÓN LABORAL DEL ACREDITADO.	5.00
7.a.1	Sin problemas.	0.00
7.b.1	Problemas laborales intrascendentes	1.25
7.c.1	Emplazamiento a huelga.	2.50
7.d.1	Producción paralizada por huelgas.	3.75
7.e.1	Situación crítica por huelga prolongada.	5.00
8	OTROS FACTORES RELEVANTES (ENTORNO DESFAVORABLE.)	3.00
8.a.1	Ninguno	0.00

8.b.1	Cambios en el entorno que no afecten sensiblemente a la empresa.	0.75
8.c.1	Cambios en la situación política o económica del país y/o imponderables, como fenómenos meteorológicos que puedan afectar al acreditado.	1.50
8.d.1	Cambios en la situación política o económica del país y/o imponderables, como fenómenos meteorológicos que afectaron al acreditado.	2.25
8.e.1	Incendio, sabotaje y otras situaciones de fuerza mayor no cubiertas por seguros u otros recursos.	3.00

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

UNIDAD 6

GARANTÍAS

6 GARANTÍAS

CONCEPTO:

Se utiliza de manera indistinta con el término colateral para referirse a las condiciones específicas de respaldo utilizadas por un prestatario para obtener un préstamo.

6.1 CARACTERÍSTICAS.

- A- Futuro, relaciones deudor-acreedor y riesgo.
- B- Los títulos de crédito generalmente son negociables: promesas de pago u órdenes de pago.
- C- Las cuentas corrientes, pagarés y bonos son promesas de pago.
- D- Los cheques, aceptaciones comerciales, giros bancarios, letras de cambio, cartas comerciales de crédito y giros postales son órdenes de pago.

6.2 IMPORTANCIA.

La garantía es alguna cosa de valor, fácil de convertirse en dinero, depositado como una fianza con el acreedor para garantizar el pago de una obligación. Un título de crédito escrito siempre asegura el préstamo mediante garantía. Si el deudor por cualquier razón no cumple la obligación de un título de crédito garantizado, el acreedor es libre de vender la garantía y cobrarse del producto de la venta.

En virtud del contrato de crédito, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

6 GARANTÍAS

CONCEPTO:

Se utiliza de manera indistinta con el término colateral para referirse a las condiciones específicas de respaldo utilizadas por un prestatario para obtener un préstamo.

6.1 CARACTERÍSTICAS.

- A- Futuro, relaciones deudor-acreedor y riesgo.
- B- Los títulos de crédito generalmente son negociables: promesas de pago u órdenes de pago.
- C- Las cuentas corrientes, pagarés y bonos son promesas de pago.
- D- Los cheques, aceptaciones comerciales, giros bancarios, letras de cambio, cartas comerciales de crédito y giros postales son órdenes de pago.

6.2 IMPORTANCIA.

La garantía es alguna cosa de valor, fácil de convertirse en dinero, depositado como una fianza con el acreedor para garantizar el pago de una obligación. Un título de crédito escrito siempre asegura el préstamo mediante garantía. Si el deudor por cualquier razón no cumple la obligación de un título de crédito garantizado, el acreedor es libre de vender la garantía y cobrarse del producto de la venta.

En virtud del contrato de crédito, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

Los créditos estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes.

En virtud del contrato de crédito, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito, que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que este use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte asimismo de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que se hubiese incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o inmuebles, o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

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

La garantía que se constituya por los créditos sobre fincas, construcciones, edificios, y muebles, comprenderá:

- A- El terreno constitutivo del predio.
- B- El edificio o cualesquiera otra construcción existentes al tiempo de hacerse el préstamo, o edificados con posterioridad a el.
- C- Las acciones o mejoras permanentes.

- D- Los muebles inmovilizado y las maquinarias fijados en el documento en el que se consigne el crédito.
- C- La indemnización eventual que se obtenga por seguro en caso de destrucción de los bienes dichos.

En virtud de la garantía al que se refiere el párrafo anterior, el acreedor tendrá derecho de preferencia para el pago de su crédito con el producto de los bienes gravados sobre todos los demás acreedores del deudor, con excepción de los llamados de dominio y de los acreedores por créditos hipotecarios inscritos con anterioridad.

La preferencia en que este artículo se establece; no se extinguirá por el hecho de pasar los bienes gravados a poder de terceros, cualquiera que sea la causa de la translación del dominio.

Una vez que se ha realizado el análisis cuantitativo y cualitativo del cliente solicitante del crédito, deberemos de tomar en cuenta las garantías de recuperación, en el supuesto caso de que el banco pueda ser reclamado por el.

Es importante mencionar que el fin último del Banco deberá ser el cobrar las garantías ofrecidas por el cliente, pues previamente el análisis cuantitativo y cualitativo, elaborado por el Banco, nos indicara la capacidad de pago del cliente ante sus compromisos por adquirir; sin embargo, se deberá contar con los suficientes elementos de recuperación que nos permitan cubrirnos ante cualquier contingencia.

Una garantía general se puede definir como: los bienes que proporciona un deudor a un acreedor para resarcirlo de posible daño ocasionado por el incumplimiento de la obligación contraída con este último.

En este sentido el acreedor solicita al deudor una garantía suficiente para respaldarlo de cualquier adeudo no cubierto, pues el banco responderá al incumplimiento no previsto.

Las Instituciones de Crédito deberán constar con algunas de las garantías señaladas a continuación seleccionándolas preferentemente en función a su liquidez y a los plazos en que se habrán de cumplir las obligaciones garantizadas por lo anterior se menciona lo siguiente.

Las garantías de recuperación a las que se refiere el párrafo anterior podrán ser:

- 1) Prenda, hipoteca o fideicomiso.
- 2) Obligación solidaria.
- 3) Contrafianza.
- 4) Afectación en garantía en los términos previstos a continuación.

No se requerirá recabar la garantía de recuperación respectiva, cuando bajo la responsabilidad del banco el cliente sea ampliamente solvente y tenga suficiente capacidad de pago, debiéndose sujetar la Institución Bancaria a las disposiciones de carácter general para que tal efecto emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Por lo tanto y dado que la expedición de crédito, la obligación a garantizar por parte del cliente, es precisamente el pago por el financiamiento que obtiene del crédito que se le concede, será necesario contar con garantías mínimo de dos veces el monto del crédito, lo cual se cuantifica por el 100% del crédito solicitado.

Para poder considerar una garantía de respaldo, previamente a la expedición, debemos contar con la firma del obligado solidario que presente el cliente en su solicitud así como el (los) bien (s) que ofrecen a la Institución Bancaria para poder respaldar el crédito otorgado.

En casos en que la garantía de recuperación sea inmobiliaria, solo se aceptaran bienes urbanos libres de gravamen, inscritos en el Registro Publico de la Propiedad que corresponda, respaldando su valor con avalúos.

6.2.1 ¿QUE HACE ACEPTABLE A UNA GARANTÍA?

Existen ciertos factores importantes para que sea aceptada una garantía, entre estos tenemos los siguientes:

La vigencia de la garantía, su liquidez, el porcentaje del préstamo sobre el valor de la garantía y la tasa de interés y comisiones que se carguen.

VIGENCIA DE LA GARANTÍA. Los bancos que dan créditos a corto plazo con garantía prefieren una garantía cuya vida este estrechamente relacionada con el periodo que cubre el préstamo.

Este requerimiento le asegura que la garantía es lo suficientemente efectiva para cubrir el préstamo en caso de incumplimiento. Al vincular la vida del colateral con la vida del préstamo, el banco dispone de la protección necesaria. En lo que se refiere a los prestamos a corto plazo, los candidatos probables para fungir como garantías son los activos circulantes a corto plazo de la empresa. Los activos circulantes -cuentas por cobrar, inventarios y obligaciones o valores negociables- son por lo regular las garantías mas deseables ya que casi siempre son mas liquidos que los activos fijos. El empleo de activos fijos es mejor para prestamos a largo plazo, ya que las cuentas por cobrar, los inventarios y los valores negociables rotan mucho con el transcurso del tiempo.

La estrategia de garantizar prestamos a corto plazo con activos corrientes y a largo plazo con activos fijos es lograr la coordinación con el vencimiento del préstamo ya que así el banco puede asegurar la protección por toda la vida del préstamo así como de los fondos que se podrán recuperar fácilmente mediante la venta de la garantía en caso que el deudor no cumpla con las estipulaciones del convenio.

LIQUIDEZ DE LA GARANTÍA. La garantía al evaluarla es necesario el determinar o conocer su liquidez, es decir, la velocidad en la que puede convertirse en efectivo. Aun cuando los activos circulantes son los candidatos mas usuales para garantía de préstamo a corto plazo, no todo resultan ser igualmente convenientes. La conveniencia se determina en gran parte por la línea del negocio de la que el solicitante del crédito forma parte. Es dicha área o línea del negocio, por la que determina el alto grado la naturaleza de cuentas por cobrar e inventarios, que son las fuentes principales de las garantías para prestamos a corto plazo. En este caso podemos poner como ejemplo las cuentas por cobrar o inventarios, cuya vigencia promedio sea de 180 días no son los candidatos mas idóneos como colaterales en el caso de un pagare a 90 días.

PORCENTAJE DEL PRÉSTAMO. Después de haber determinado la garantía mas aceptable para una empresa dada, el banco debe establecer qué cantidad esta dispuesto a conceder respecto al valor nominal de tal garantía. Por lo regular determina el porcentaje del préstamo que este dispuesto a conceder sobre el valor de cierta garantía. Este porcentaje de préstamo se haya normalmente entre 30 y 90% del valor nominal de la garantía, y varia no solo de acuerdo con el tipo de liquidez de la garantía, sino también con el tipo de interés o participación en las garantías que se acepte.

TASAS DE INTERÉS Y COMISIONES. La tasa de interés que se grava sobre los prestamos a corto plazo con garantía es por lo general mas alta que la tasa sobre prestamos a corto plazo sin garantía. Esto puede no dejar de sorprender, pero proviene del hecho de que los principales proveedores de prestamos a corto plazo sin garantía son los bancos comerciales, los cuales conceden prestamos solo a los mejores solicitantes de crédito. Aunque los bancos comerciales y otras instituciones otorgan prestamos a corto plazo con garantía normalmente no consideran estos prestamos como de menor riesgo que los que no tienen garantía, y por lo tanto, requieren de mayores tasas de interés sobre tales prestamos.

La razón fundamental para garantizar o asegurar un préstamo es la de tener un derecho específico sobre los activos en caso de que la empresa no cumpla o se declare en banca rota.

Para el banco negociar y administrar los préstamos con garantía es más problemático que los préstamos sin garantía; por ello, normalmente exige una compensación adicional en forma de cargos por servicios o una mayor tasa de interés, o bien, ambas cosas. El mayor costo de la solicitud de préstamos asegurados en oposición a los no asegurados puede atribuirse, por lo tanto, al mayor riesgo de incumplimiento y a los mayores costos de administración del préstamo.

6.3 TIPOS DE GARANTÍAS.

Documentos como garantía. Los documentos o títulos que evidencian la propiedad de mercancías o productos manufacturados o terminados son la forma de garantía más frecuentemente usada para préstamos comerciales. Los más comunes son: conocimientos de embarque, recibos de almacén y recibos de depósito.

- A- **Conocimientos de embarque.** Cuando los bienes son entregados a una línea de ferrocarril o a cualquier otro transporte para carga, el transportador entrega un recibo llamado "Conocimiento de Embarque". Indica quién es la persona que envía y a quién han de entregarse los bienes remitidos. Sirve como un recibo de aquellos, como un convenio para entregarlos y como evidencia documentada que confiere a los bienes descritos en el conocimiento de embarque. Este es negociable o a la "orden", cuando se endosa apropiadamente y da al portador, el derecho de tomar posesión de las mercancía. Es además, un documento que un banco puede aceptar convenientemente como garantía si el comerciante asienta en el mismo que es fácilmente vendible y que no es perecedero. En préstamos contra conocimientos de embarque, el prestario llega a ser un factor menos importante cuando la formalidad del transportador

está fuera de duda o los bienes tienen en sí mismos todas las cualidades esenciales de una garantía favorable.

- B- **Recibos de almacén.** Son los que da un depositario por los bienes puestos bajo su custodia. Representan los bienes y una transferencia de ellos da igual en el momento de su traspaso. El poseedor de un recibo toma título de propiedad de las mercancías como si éstas hubieran sido enviadas a él mismo. Ni prestatario ni prestador tienen posesión actual física de las mercancías. Un recibo de almacén es un título útil y conveniente para garantizar el pago de un préstamo, especialmente cuando demuestra la posesión de mercancías vendibles, tales como algodón, lana cueros, tabaco, queso y huevo. Como un conocimiento de embarque, puede ser emitido en forma negociable o no negociable. La forma negociable es requerida, usualmente, por bancos como garantías para apoyar la cesión del préstamo contra el recibo de depósito. La formalidad del almacenista y las mercancías son, asimismo, más importantes que el crédito establecido del prestatario en tal transacción.
- C- **Recibos de depósito.** Son títulos de financiamiento que capacitan al que pide prestado, para obtener la posesión de bienes o propiedad por procedimiento o manifestación, sin tener su título. El que pide prestado llamado depositario, mantiene los bienes en depósito es usado ampliamente bajo un convenio de "Certificado de Depósito". una técnica de financiamiento al por mayor desarrollada por compañías financieras de ventas

ACCIONES Y BONOS. Las acciones y bonos son las formas más comunes de garantía para un préstamo bancario, pero no se usan tan extensamente en préstamos comerciales como para préstamos individuales y de inversiones. En la actualidad, únicamente un porcentaje reducido de préstamos comerciales a corto plazo, son garantizados por acciones y bonos. Los banqueros encuentran más práctico el aceptar documentos de propiedad de artículos comerciales como garantía.

DERECHOS SOBRE HIPOTECAS, DE PROPIEDAD PERSONAL Y SOBRE RAÍCES. Un derecho sobre propiedad perteneciente al prestatario puede ser dado como garantía para un préstamo bancario. Si el préstamo no es pagado a su vencimiento, el banco puede eximir y vender la propiedad. Este derecho está representado por un instrumento llamado hipoteca. Si es sobre una propiedad personal, es una hipoteca de bienes muebles; si lo es sobre una propiedad real (tierra y mejoras permanentes sobre ella), es una hipoteca de bienes raíces. Una hipoteca, especialmente sobre bienes raíces, está fuera de lugar en las modernas finanzas comerciales. Es una forma de garantía no satisfactoria para un préstamo a corto plazo. Es difícil de liquidar porque la exclusión es un procedimiento técnico costoso. Las hipotecas de bienes muebles se usan ampliamente para garantizar ventas a plazos y en un grado más limitado, para garantizar préstamos personales.

SEGUROS DE VIDA. Las pólizas de seguros de vida con el pago total de su valor se dan algunas veces como garantía para un préstamo individual o un solo pago. Muchas pólizas de seguro de vida estipulan que el poseedor puede pedir prestado el "valor del préstamo" de la póliza directamente de la compañía aseguradora.

CRÉDITO DE SEGURO DE VIDA. Mientras más pocos acreedores demandan garantía tangible sobre préstamos personales y crédito a plazos, más y más de ellos requieren una forma de garantía diferente: crédito de seguro de vida. Mientras haya variantes en este tipo de crédito el precepto básico será siempre el mismo, la vida del deudor es asegurada por el monto y condiciones de la deuda, con el acreedor como beneficiario. La salud y prevenciones de accidentes son incluidas algunas veces en estas pólizas o en otras por separado.

6.4 GARANTÍA PERSONAL.

Una garantía personal es una declaración por escrito en el sentido de que si la compañía no puede efectuar el pago al acreedor, el propietario (o persona que firma la garantía) habrá de cubrir dichas sumas adecuadas con

sus propios activos personales (por ejemplo su casa o con sus ahorros). Las personas que señalan que una garantía no tiene valor argumentan que si la compañía llegara a resultar insolvente, muy probablemente corran igualmente suerte los principales accionistas, quienes también irán a la quiebra, lo cual invalida la garantía. Esto es cierto en muchas ocasiones sin embargo, existe la posibilidad que algún caso sea la excepción a la regla o sea que los principales accionistas sigan siendo solventes a pesar de que la compañía no lo sea. Lo que es más importante, la garantía dada por el accionista principal contiene un valor psicológico persuasivo. Además la garantía, podrá ser otorgada por alguien que no sea accionista principal. Si una empresa va hacia la deriva, sea hacia la insolvencia, muy probablemente será que el propietario desee que el acreedor con la garantía se le pague en primera instancia para evitar problemas con quien dio la garantía. Siempre en la mente del propietario existirá la esperanza de empezar una nueva vida, aun cuando la compañía se vaya a pique. Si la garantía hubiera de tener valor tan solo por este hecho, valdría la pena que existiera.

Resulta fácil observar que existe una mayor posibilidad de que se reciba un pago de los activos de la sociedad, al tener fondos disponibles cuando se tiene una garantía personal. Aun cuando usted sea acreedor tendrá que llegar a un convenio respecto a la cantidad que haya de recibir en caso de que existiera una garantía personal, la verdad es que la cantidad que usted reciba será superior a la que recibirá en caso de liquidación. Cuando usted posee una garantía, cobrará a la compañía y a su vez a quien da la garantía. Si usted siguiera pensando que las garantías carecen de significado, nos haremos la siguiente pregunta "Si las garantías carecen de significado, ¿por qué los bancos y diversos acreedores garantizados los piden?".

Las garantías que se reciben de otras Sociedades Anónimas resulta ser importantes cuando se trata de compañías afiliadas, controladoras y subsidiarias. No es conveniente que las garantías se establezcan a la ligera. Muchas de las garantías otorgadas de esta manera han sido consideradas no válidas por los tribunales por varias razones. No basta que la documentación sea debidamente elaborada si no que además deberá estar propiamente legalizada. Por ejemplo, las garantías otorgadas por las sociedades anónimas

necesariamente deberán ser autorizadas por el consejo de directores. Pero además no por el hecho de que el consejo de directores de una compañía determine otorgar una garantía tendrá esta fuerza legal. Será necesario acudir ante un abogado, quien se encargara de cumplir con todos los requisitos legales concernientes a garantías redactándola o bien revisara la documentación elaborada por el cliente.

6.5. CLÁUSULAS CONCERNIENTES A GARANTÍAS.

Una garantía deberá comprender ciertas cláusulas básicas y serán las siguientes:

1. La garantía deberá ser incondicional e indicara que se trata de una "Garantía Permanente". Sin embargo, bastaran las palabras que indiquen que la intención es cubrir mas de una transacción. Si varias transacciones han de estar involucradas, serán particularmente importante que la garantía sea continua.
2. El contrato deberá ir firmado por la parte que otorga la garantía.
3. La responsabilidad de la persona que firma la garantía "deudor" deberá ser incondicional y no estar sujeta a contra-reclamación, o defensa.
4. El que otorga la garantía pagara todos los gastos en que incurrirá el acreedor para poder exigir el cumplimiento de la garantía "Gastos notariales y gastos legales de tribunales".
5. Todos los pagos que se adeudan y garantizan deberán ser pagados con oportunidad, independientemente de cuanto tarde el proceso de quiebra o insolvencia.
6. Quien otorga la garantía deberá de confirmar que la cantidad que deberá al acreedor sea la que aparezca en los libros del acreedor a cargo del deudor original, y que tal cantidad que aparezca en

libros sea la correcta. Esto es algo muy importante dado que si la garantía se tuviera que llevar a los tribunales, podrá el tan solo utilizar sus libros como constancia sin necesidad de tener que comprobar la entrega y aceptación de los bienes. Debemos recordar que la persona o compañía que da la garantía solo será responsable cuando el deudor original no paga sus propias cuentas o deudas. Hasta entonces, quien otorga la garantía no le debe nada al acreedor.

7. El que otorga la garantía tratara de evitar un juicio.
8. La garantía deberá contener una cláusula que indique que las leyes de un estado en particular se aplicaran para evitar problemas que involucren transacciones entre varios estados.
9. Siempre que sea posible, la garantía deberá señalar que los derechos de los propietarios sobre los activos de la compañía estarán subordinados al acreedor.

Recordemos que una garantía solo le da derecho al acreedor sobre activos, un convenio de subordinación concede derecho sobre activos antes de que el o los propietarios puedan tener derecho sobre los activos.

UNIDAD 7

CASO PRACTICO MAQUINADOS Y EQUIPOS GONZALEZ SA DE CV.

MAQUINARIA Y EQUIPOS GONZÁLEZ S.A. DE C.V.

DICTAMEN DEL CRÉDITO

ANTECEDENTES:

Cliente en materia de crédito desde 1983.

Solicita apoyo financiero al Banco de Fomento, S.A.

- (1) Para el Depósito en Firme de sus documentos foráneos.
- (2) Apoyo al Capital de Trabajo.
- (3) Garantizar el abastecimiento de sus principales proveedores.
- (4) Y en caso de que Mesa de Dinero no realice el traspaso de fondos a la cuenta de cheques para la liquidación de los créditos comerciales que se establecen con el Banco de Fomento, S.A.

El 3 de Enero de 1995 le fueron autorizados créditos por NS\$1,550,000.00 Nuevos Pesos, se volvió a presentar al Comité de Crédito permanente el día 23 julio de 1995, unidamente solicitando A.C.C.C., Credi-empresarial por NS\$50,000.00 Nuevos Pesos adicional a las líneas ya otorgadas, las cuales venceran el 3 de Enero de 1996.

Las referencias consultadas consideran a la solicitante seria y solvente.

GIRO Y ORGANIZACIÓN:

Constituida en 1963, con el objeto de realizar la manufactura de todo tipo de maquinaria nueva y usada, actualmente su actividad es la fabricación de troquelados y partes automotrices.

Desde su construcción y hasta Julio de 1989, la empresa fue administrada por el Ing. Edgardo Gonzalez Muñoz, fungiendo como Gerente General. Ahora la Administración esta a cargo de las siguientes personas.

NOMBRE	CARGO	ANTIGÜEDAD	
		RAMO	EMPRESA
Ing. Gerardo Castillo B	Dir. Gral.	28	05
L.A. Verónica Gonzalez	Gte. Gral.	03	03
C.P. Araceli Membrillo S.	Gte. Admon.	14	08

Sus oficinas y la planta se ubican en calle De la Cruz #20-B en Sta. Bárbara Iztapalapa. D.F., en una superficie de 1,785 M2, propiedad de la Sra. Ma. del Carmen Gutierrez Vda. de Gonzalez, el cual es rentado en N\$17'400.00 Nuevos Pesos mensuales.

Forma grupo con las siguientes empresas:

NOMBRE	ACTIVIDAD	FECHA DE CONSTITUCION
Dirección y Administración técnica S.A.	Prestación de servicios técnicos y administrativo.	27-ABR-81
Alquiler Verona S.A.	Arrendamiento de maquinaria y equipo.	05-JUL-88
Verona Arrendadora Maquinaria S.A.	Arrendamiento de maquinaria y equipo.	05-OCT-89

Existen relaciones comerciales entre compañías.

MERCADO

Los principales productos que comercializa son:

PRODUCTO	MERCADO AL QUE SE DIRIGE	USUARIOS
Barra tracción	Automotriz	Chrysler
Tapa cigüeñal	Automotriz	General Motors
Poste lateral,		Fábrica de tractores agrícolas.
Marco seguridad	Agrícola	
Pillar Cowl	Automotriz	Chrysler
Soporte de ensamble	Automotriz	Chrysler

El 95% de sus productos se dirigen al sector automotriz, y el 5% al sector agrícola.

Sus principales clientes son Chrysler de México S.A.; General Motors de México S.A.; Nissan Mexicana S.A.; y Fabrica de tractores agrícolas S.A.

El 40% de sus compras proceden de Seul, Corea, de donde adquieren lámina rolada, siendo su principal proveedor Taewoo.

Actualmente se encuentra en tramite la formalizacion de relaciones comerciales con Volkswagen de México.

Los analistas del ramo anotan que la etapa actual de la industria del automóvil en México es la expresión de un nuevo comportamiento de las empresas ubicadas en el país, que integran parte de su producción para cubrir las necesidades que plantea el mercado norteamericano, y así lo expresan los planes de distintas firmas automotrices tienen que trasladar a México la producción de algunas líneas y la puesta en marcha de programas específicos.

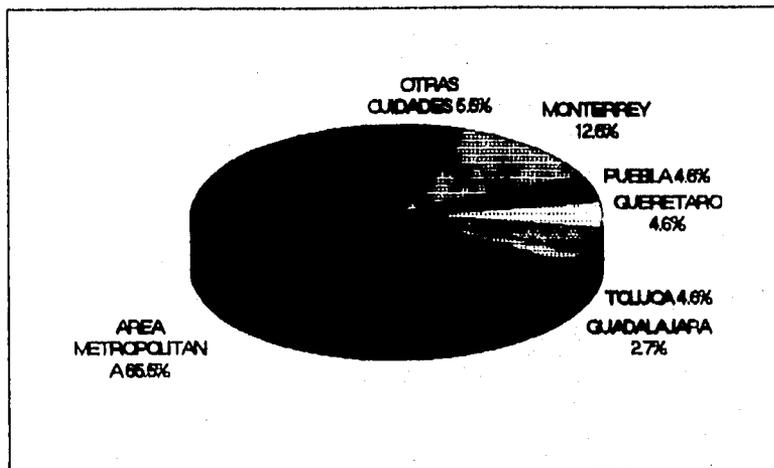
El comportamiento del mercado Norteamericano constituye un factor de fuerte incidencia en las exportaciones mexicanas, sobre todo si se toma en cuenta que las ventas foráneas de vehículos terminados realizadas en México se destinan en un 87% a los Estados Unidos y Canadá, en tanto que solo el 12% de ellas van a América Latina.

La industria de las autopartes genera el 2.7% del Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera Nacional y el 4.5% de la Automotriz.

Geográficamente las empresas de autopartes se encuentran ubicadas de la siguiente manera:

CIUDAD	%
Ciudad de México	65.5
Monterrey	12.6
Puebla	04.6
Querétaro	04.6
Toluca	04.5
Guadalajara	02.7
Otros	05.5

TOTAL	100.0
	====



SITUACION FINANCIERA:

Las Razones Financieras pueden dividirse en cuatro grupos básicos:

- (1) Razones de Liquidez
- (2) Razones de Actividad.
- (3) Razones de Endeudamiento.
- (4) Razones de Rentabilidad.

Como requisito general, los insumos necesarios para un buen análisis financiero deben incluir por lo menos el Estado de Resultados y el Estado de la Situación Financiera de la empresa. Los elementos importantes relacionados con las operaciones a corto plazo son la Liquidez, la Actividad y la Rentabilidad, ya que proporcionan la información crítica para la operación a corto plazo de la empresa. Si esta no puede sobrevivir a corto plazo, no es necesario recurrir a sus perspectivas financieras a largo plazo. Las razones de Endeudamiento son útiles exclusivamente cuando el analista está seguro de que la empresa ha enfrentado con éxito el corto plazo.

NOMBRE: MAQUINADOS Y EQUIPOS GONZALEZ S.A. DE C.V.

INFORMACION FINANCIERA

(MILES DE PESOS)

DICTAMINADO EN ... NO ... POR:

CONCEPTO	FECHA		FECHA		FECHA		FECHA	
	311295	%	311294	%		%		%
ACTIVO								
CIRCULANTE								
1 Caja y Bancos	353	10	288	8				
2 Inversiones en Valores	88	2	51	2				
3 Cuentas por Cobrar Nacional	403	11	360	11				
4 Cuentas por Cobrar Extranjera	100	3	5	1				
5 Cuentas por Cob. Filiales								
6 Cartera Vencida								
7 Deudores Diversos								
8 Inventarios	289	8	300	9				
9 Imp. pagados por ant.								
10 Anticipo a Proveedores								
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	1,223	34	1,004	31				
FIJO								
11 Edificios y Terrenos	2,072	57	1,903	57				
12 Maquinaria y Eq. Industrial	1,800	52	1,693	52				
13 Equipo de Computo	58	2	36	1				
14 Mob. y Eq. de Oficina	300	8	280	9				
15 Vehiculos	275	8	314	10				
16 Otros	98	3	96	3				
17 (Rva. p/Depreciacion)	2,295	64	2,056	63				
TOTAL ACTIVO FIJO	3,376	64	3,264	69				
OTROS ACTIVOS								
18								
19								
20								
21								
TOTAL OTROS ACTIVOS								
CARGOS DIF.								
22								
23								
24								
TOTAL CARGOS DIFERIDOS								
ACTIVO TOTAL	5,597	100	5,268	100				

NOMBRE: MAQUINARIAS Y EQUIPOS GONZALEZ S.A. DE C.V.							
INFORMACION FINANCIERA							
(MILES DE PESOS)							
CONCEPTO	FECHA	%	FECHA	%	FECHA	%	FECHA
	31/12/86	%	31/12/84	%			
PASIVO							
CIRCULANTE							
1 Adudas Inst. de Crédito C.P.							
2 Adudas Moneda Extranjera C.P.							
3 Proveedores Nacionales	59	2	24	1			
4 Proveedores Extranjeros C.P.	182	10	170	8			
5 Proveedores Fideles							
6 Prestamos Fideles							
7 Acreedores Diversos	100	3	90	3			
8 Impuestos por Pagar							
9 Documentos por Pagar	79	3	39	1			
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	420	18	403	16			
LARGO PLAZO							
10 Adudas Inst. de Crédito L.P.							
11 Adudas Moneda Extranjera L.P.	1,023	28	947	29			
12 Acreedores Diversos L.P.							
13							
14							
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	1,023	28	947	29			
CREDITOS DIFERIDOS							
15							
16							
17							
OTROS PASIVOS DIFERIDOS							
PASIVO TOTAL	1,643	46	1,350	44			
CAPITAL							
18 Capital Social Fijo	400	11	400	12			
19 Capital Social Variable	400	11	400	12			
20 Aport. Extras sumas de cap	19	1	0	1			
21 Res. a cargo percepción pas							
22 Reserva Legal							
23 Resultados Acumulados	1,012	28	977	29			
24 Resultados del Ejercicio	125	3	40	1			
TOTAL CAPITAL CONTABLE	1,964	54	1,817	54			
SUMA PASO TOTAL Y C.C.	3,607	100	3,167	100			

NOMBRE: MAQUINADOS Y EQUIPOS GONZALEZ S.A. DE C.V.							
ESTADO DE RESULTADOS							
CANTOS DE PRECIO							
CONCEPTO	PERIODO	%	PERIODO	%	PERIODO	%	PERIODO
	311286		311284				
VENTAS	3,050	100	2,567	100			
Ingresos	3,074	100	2,567	100			
COSTOS IGUALES DE OPERACION	3,037	78	1,934	78			
Costo de Ventas	2,088	68	1,711	67			
Depreciaciones	219	8	213	9			
UTILIDAD MARGINAL	147	24	633	28			
Gastos de Venta	100	3	108	4			
Gastos de Administración	120	7	222	9			
UY OPERACIONAL ANTES DE CIF	68	14	303	12			
Costo Integral de Finanzas (*)							
UTILIDAD DE OPERACION	495	14	303	12			
Costo de Gastos	91	3	91	4			
Costo Ingresos							
UTILIDAD ANTES DE IMPOR.	586	11	313	6			
I S R.	154	5	124	5			
P T U.	48	2	48	2			
UTILIDAD NETA	123	4	40	2			
COSTO TOTAL FINANCIAMIENTO							
Intereses Pagados							
Provisión Cambiaria							
Resultado a Provisión Monetaria							
RAZONES FINANCIERAS.							
LIQUIDEZ							
Capital Neto de Trabajo	401		521		581		
Índice de Solvencia	1.97		2.08		2.04		
Prueba del Acorde	1.51		1.46		1.92		
APALANCAMIENTO							
Rotación de Inventario	7.20		5.70		5.10		
Plazo de Cobranza Promedio	58.90		51.20		46.90		
Plazo de Cobranza Promedio	94.18		91.20		77.30		
Rotación de Activos Totales	8.83		0.79		1.94		
ENDEUDAMIENTO							
Razón e Índice de Endeudamiento	43.7%		44.3%		55.2%		
Razón de Pasivo - Capital	32.4%		33.1%		44.2%		
RENTABILIDAD							
Margen Bruto de Utilidad	32.1%		33.3%		31.4%		
Margen de Utilidad de Operación	13.0%		11.8%		14.0%		
Margen Neto de Utilidad	7.3%		5.3%		8.3%		
Rendimiento de la Inversión	6.0%		4.7%		8.3%		
Rendimiento del Capital Social	11.8%		8.1%		13.1%		

**RESUMEN DE LOS INDICES FINANCIEROS DE LA EMPRESA
 MAQUINARIA Y EQUIPOS GONZALEZ S.A. DE C.V.
 (INCLUYE LOS PROMEDIOS INDUSTRIALES DE 1985)**

103

RAZON O INDICE	FORMULA	1980	1981	1985	1985 PROMEDIO INDUSTRIAL	EVALUACION
LIQUIDEZ						
CAPITAL NETO DE TRABAJO	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO A C/P}}{\text{ACTIVO CORRIENTE}}$	583	571	603	437	BUENA
INDICE DE SOLVENCIA	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$	204	219	197	176	ACEPTABLE
PRUEBA DEL ACIDO	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$	132	146	151	143	ACEPTABLE
ACTIVIDAD						
ROTACION DE INVENTARIO	$\frac{\text{COSTO DE LO VENDIDO}}{\text{INVENTARIO}}$	57	57	72	48	BUENA
PERIODO PROMEDIO DE DEFERENCIA	$\frac{\text{CUENTAS POR COBRAR}}{\text{VENTAS PROMEDIO DEL DIA}}$	46.9	51.2	58.9	41.3	BUENA
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	$\frac{\text{CUENTAS POR PAGAR}}{\text{COMPRAS PROMEDIO DEL DIA}}$	75.8	81.2	94.1	66.5	BUENA
ROTACION TOTAL DE ACTIVOS	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	194	191	185	175	ACEPTABLE
ENDEUDAMIENTO						
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	8.8%	14.3%	45.7%	40.1%	ACEPTABLE
RAZON PASIVO CAPITAL	$\frac{\text{PASIVO A LARGO PLAZO}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$	43.2%	51.1%	57.4%	50.1%	ACEPTABLE
RENTABILIDAD						
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS}}$	31.4%	33.8%	32.1%	30.1%	ACEPTABLE
MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION	$\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACION}}{\text{VENTAS}}$	14.6%	11.4%	13.5%	11.7%	BUENA
MARGEN NETO DE UTILIDAD	$\frac{\text{UTILIDADES NETAS DESPUES DE IMP.}}{\text{VENTAS}}$	9.8%	5.8%	7.5%	6.4%	BUENA
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION	$\frac{\text{UTILIDADES NETAS DESPUES DE IMP.}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	1.3%	4.5%	6.4%	4.1%	BUENA
RENDIMIENTO SOBRE EL CAP. SOC.	$\frac{\text{UTILIDADES NETAS DESPUES DE IMP.}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$	13.1%	8.1%	11.8%	8.0%	BUENA

MEDIDAS DE LIQUIDEZ.

La Liquidez de una empresa se mide por la capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que que estas vencen, La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera total. las tres medidas básicas de liquidez son tres:

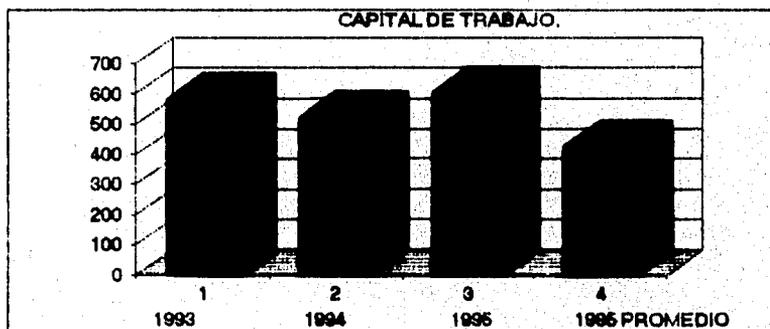
(1) Capital Neto de Trabajo

Este concepto de una empresa se calcula restando de los Activos Circulantes los Pasivos a Corto Plazo.

El capital de trabajo de la empresa Maquinados y Equipos González en 1995 es de:

$$\text{Capital neto de trabajo} = 1,223,000.00 - 620,000.00 = 603,000.00$$

Esta cifra no es muy útil para comparar el funcionamiento de diferentes empresas, pero sirve de mucho para el control interno. A menudo el contraste bajo el cual se incurren una deuda a largo plazo establece de manera específica que la empresa debe de mantener un capital mínimo de capital de trabajo. Esta clausula tiene por objeto obligar a que la empresa mantenga suficiente liquidez de operación, además de ayudar a proteger los prestamos del acreedor.



(2) Índice de Solvencia

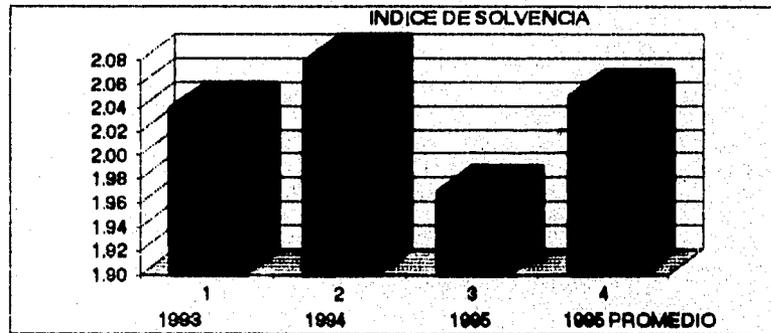
Este es uno de los índices financieros que se utilizan con mayor frecuencia. Se expresa como sigue:

$$\text{Índice de solvencia} = \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

el Índice de solvencia de la empresa en 1995 es:

$$\text{Índice de solvencia} = \frac{1,223,000.00}{620,000.00} = 1.97$$

Un índice de solvencia de 2.0 se considera a veces como aceptable: sin embargo, la aceptabilidad de un valor depende del campo industrial en el que opera la empresa: Por ejemplo, un índice de solvencia de 1.0 podría considerarse aceptable para una empresa de servicios, pero no en una empresa manufacturera: La aceptabilidad de un índice de solvencia depende, pues, del método de predicción de los flujos de efectivo de la empresa: cuando más predecibles sean estos, tanto más bajo será el índice: así el valor de 1.97 para la empresa debería de resultar muy aceptable.



(3) Razón de Prueba Rapida o Prueba del Acido.

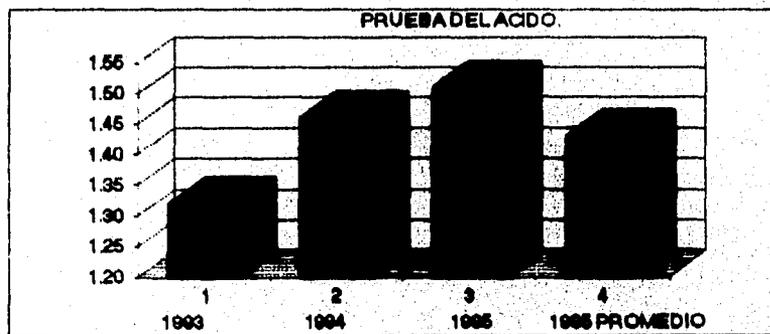
Esta razón es muy semejante al índice de solvencia, con la diferencia de que no incluye al inventario en el activo circulante. El supuesto básico de la razón de prueba rápida es que el inventario es generalmente el activo circulante con menor liquidez y, por tanto, no debe de tomarse en cuenta. La razón o índice anterior se calcula como sigue:

$$\text{Razón de prueba rápida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

La prueba de ácido de la Empresa Maquinados y Equipos González es:

$$\frac{1,233,000.00 - 289,000.00}{620,000.00} = \frac{934,000.00}{620,000.00} = 1.51$$

En ocasiones se recomienda una razón de 1.00 o mayor. Pero aquí también el valor considerado como aceptable depende en mucho de la industria: Esta razón proporciona una medida más exacta de la liquidez total solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, el índice de solvencia es la medida preferible de la liquidez total.



MEDIDAS DE ACTIVIDAD.

Las medidas de actividad se emplean para medir la velocidad o rapidez a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo.

(1) Rotación del inventario:

La actividad o liquidez del inventario de una empresa se mide normalmente por su rotación y este cálculo se elabora de la siguiente manera:

$$\text{Rotación del Inventario} = \frac{\text{Costo de lo Vendido.}}{\text{Inventario}}$$

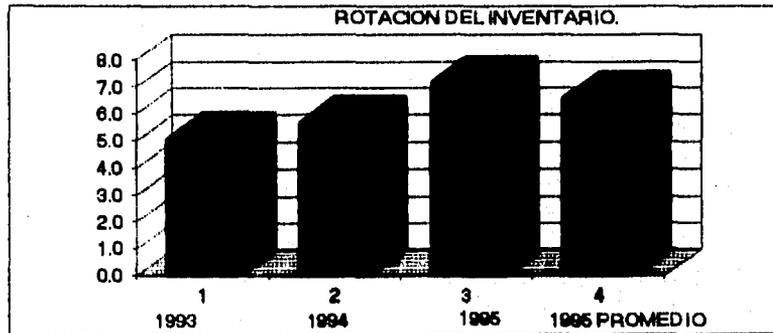
Aplicando esta relación a la empresa Maquinaria y Equipos González, en 1995, resulta:

$$\text{Rotación del inventario} = \frac{2,088,000.00}{289,000.00} = 7.2$$

El resultado de la rotación es significativo solo si se le compara con el de otras empresas del mismo ramo o con la rotación del inventario anterior de la empresa. No sería rara una rotación del inventario de 30.0 para una tienda de abarrotes, en tanto que una rotación de inventario común para una compañía inmobiliaria sería de 1.0. Las diferencias en los índices de rotación resultan de las características propias de cada industria.

Muchos creen que cuando mayor resulte la rotación del inventario, tanto más eficiente habrá sido el manejo del inventario: Esto en verdad hasta cierto punto, pero una alta rotación del inventario también puede indicar problemas. Por ejemplo, una forma de aumentar la rotación del inventario es de llevar varios inventarios pequeños, este procedimiento, empero, podría dar lugar a un gran número de faltantes (ventas perdidas debido a inventarios insuficientes)

La rotación del inventario puede convertirse en un plazo de inventario promedio dividiendola entre 360, Para la empresa Maquinados y Equipos González este plazo seria, de 50.0 dias (360/7.2)



(2) Plazo de Cobranza Promedio.

El periodo de cobranza promedio, es util para evaluar las politicas de credito y cobranza y se obtine dividiendo las ventas promedio diarias entre el sando de cuentas por cobrar.

$$\text{Plazo de cobranza prom.} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Vtas. prom. diarias}} = \frac{\text{Ctas por Cobrar}}{\frac{\text{Ventas anuales}}{360}}$$

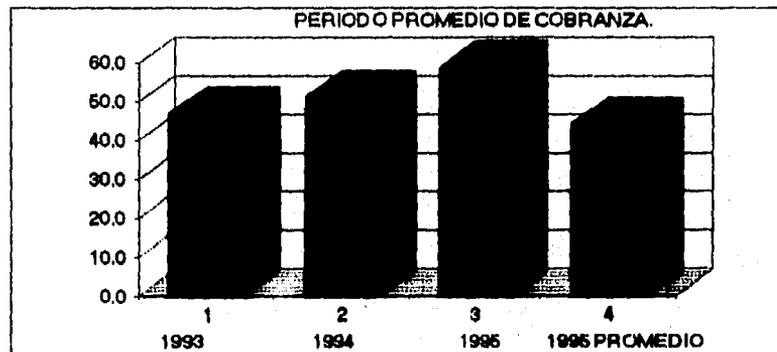
El plazo respectivo de la empresa Maquinados y Equipos González en 1995 es de:

$$\frac{503,000.00}{3,074,000.00} = \frac{503,000.00}{8,539} = 58.9 \text{ Días.}$$

360

En promedio le toma 58.9 días a la empresa cobrar una cuenta pendiente.

El plazo promedio de cobranza solo es significativo en relacion con los terminos de credito de la empresa. Si por ejemplo la empresa extiende los terminos de credito de 30 días a los clientes, un plazo de cobranza promedio de 58.9 días indicaria un credito mal manejado o una cobranza ineficiente o ambas cosas a la vez. Si extiende el crédito a 60 días el plazo de cobranza promedio de 58.9 días resultara aceptable.



(3) Plazo de pago promedio

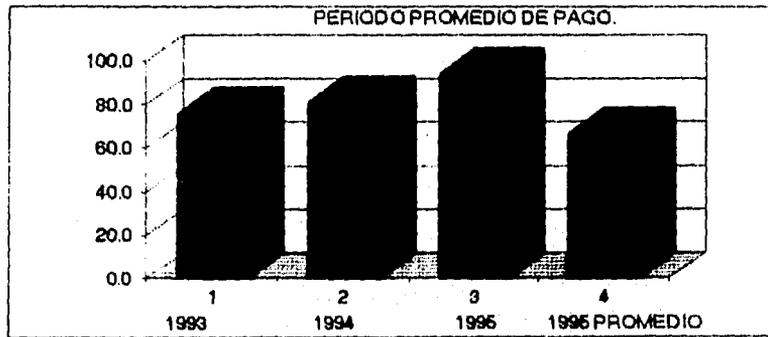
Este plazo se calcula del mismo modo que el plazo de cobranza promedio:

$$\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras anuales}} = \frac{382,000}{0.70 (2,088,000)} = \frac{382,000.00}{4,060.00} = 94.1$$

360 360

Esta cifra solo es significativa con respecto a las condiciones usuales de crédito promedio que se le conceden a la empresa. Si los proveedores de la empresa le conceden a esta terminos de crédito de 30 días, un analista le dara una categoria crediticia baja. Si a la empresa se le otorga un crédito de

90 días, su crédito sera aceptable. (Las compras se estiman como un porcentaje dado de costo de los bienes vendidos. Si se supone que las compras de la empresa son igual al 70% del costo de los bienes en 1995.



(4) Rotación de Activos Totales.

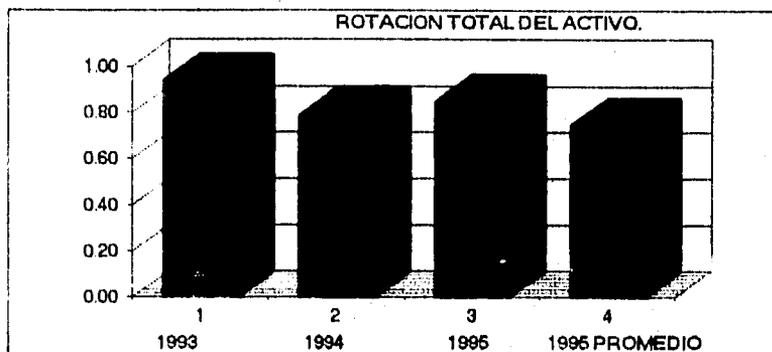
La rotación de los activos totales, indica la eficiencia con la que la empresa puede emplear sus activos para generar Pesos en ventas. Cuando mayor sea esta rotacion, tanto mas eficientemente se habra empleado los activos. La rotacion de activos totales es quiza de mayor interes para la administracion de la empresa, pues le indica si sus operaciones han sido financieramente eficaces. Esta medida tambien atañe a los acreedores y los propietarios actuales y futuros. La rotacion de activos totales de la empresa se calcula como sigue:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

El valor de la Rotación de los activos totales de la empresa Maquinados y Equipos González, en 1995 es:

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{3,074,000.00}{3,597,000.00} = 0.85$$

Esto indica que la empresa cambio sus activos solo 0.85 veces al año. Este valor es significativo solo si se le compara con el funcionamiento pasado de la empresa o en su promedio industrial.



MEDIDAS DE ENDEUDAMIENTO.

La situación de endeudamiento de una empresa indica el monto de dinero de terceros que se usa para generar utilidades. Y el analista financiero se ocupa en especial de las deudas a largo plazo de la empresa, ya que estas la comprometen a pagar intereses a largo plazo y a devolver la suma prestada.

La administración debe de cuidar mucho este aspecto, ya que revela a la atención que le hayan prestado otras partes interesadas y porque, sin duda, no deseara ver a la empresa en un Estado eventual de insolvencia.

El grado de endeudamiento se mide normalmente por medio de los datos del Balance General. Dos de las medidas de uso más comun son:

(1) La Razón de Endeudamiento.

(2) La Razón de Pasivo Capital.

(1) Razón o Índice de Endeudamiento.

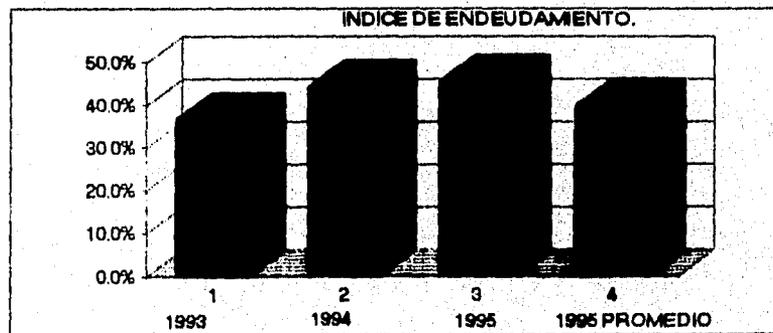
Esté índice mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa. Cuanto mayor sea este índice, tanto mayor será la cantidad de dinero de otras personas que se esté utilizando para generar ganancias. La razón se calcula como sigue:

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$$

El índice de endeudamiento de la empresa Maquinados y Equipos González en 1995 es:

$$\frac{1,643,000.00}{3,597,000.00} = 0.457 = 45.7\%$$

Esto indica que la empresa ha financiado 45.7% de sus activos con deudas. cuanto más alta sea esta razón, tanto más alto sera el apalancamiento financiero de la empresa.



(2) Razón Pasivo Capital.

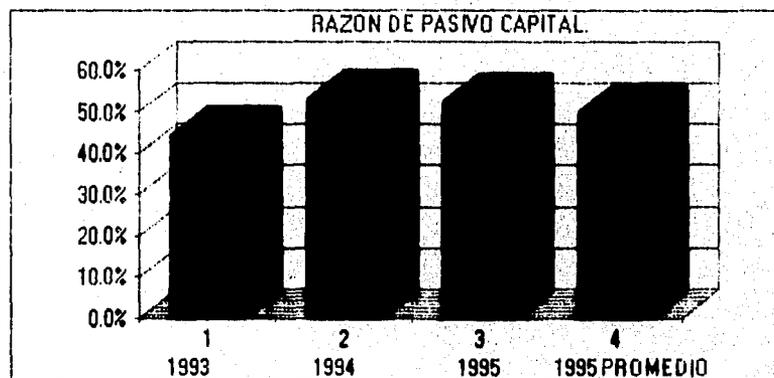
Este cociente indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, y los que aportan los propietarios de la empresa. Generalmente se utiliza para estimar el grado de apalancamiento financiero de la empresa y se define como sigue:

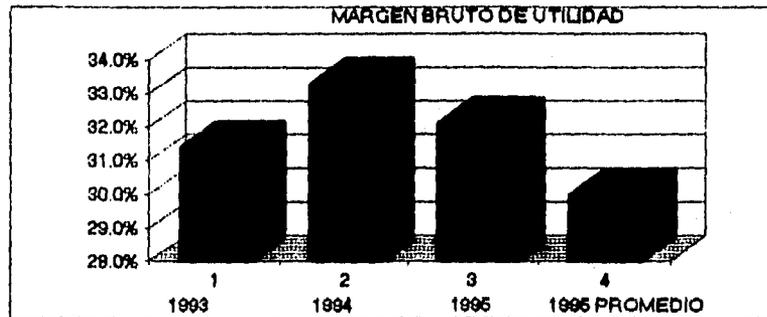
$$\text{Razón Pasivo Capital} = \frac{\text{Pasivo a largo plazo.}}{\text{Capital social}}$$

La razón Pasivo Capital de la empresa Maquinados y Equipos González es:

$$\frac{1,023,000.00}{1,954,000.00} = 0.524 = 52.4\%$$

Las deudas a largo plazo de la empresa representan, por tanto, 52.4% del capital contable. Esta cifra sólo resulta significativa si se relaciona con el tipo de negocio que maneja la empresa. Las empresas que cuentan con grandes cantidades de activos fijos y flujos de efectivo estables presentan por lo común menores razones de pasivo capital. Se puede utilizar una cifra como el promedio industrial para comparar una razón Pasivo Capital.





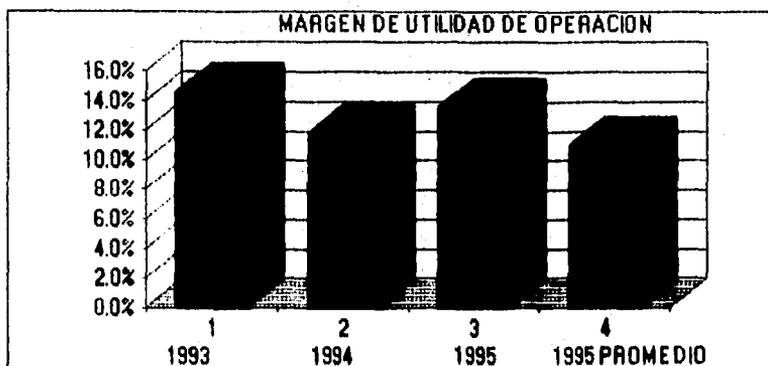
(2) Margen de Utilidad de Operación.

Esta razón representa lo que a menudo se denomina utilidades puras que gana la empresa por cada peso de venta. Las utilidades son puras en el sentido de que no tienen en cuenta cargos financieros o gubernamentales (intereses e impuestos) y de que determinan las ganancias obtenidas exclusivamente en las operaciones. Un nivel alto es lo mejor para este margen, el cual se calcula como sigue:

$$\text{Margen de Utilidades de Operación} = \frac{\text{Utilidades de Operación}}{\text{Ventas}}$$

El valor del margen de utilidades de operación de la empresa Maquinados y Equipos González par 1995 es:

$$\text{Margen de Utilidades de Operación} = \frac{418,000.00}{3,074,000.00} = 13.6\%$$



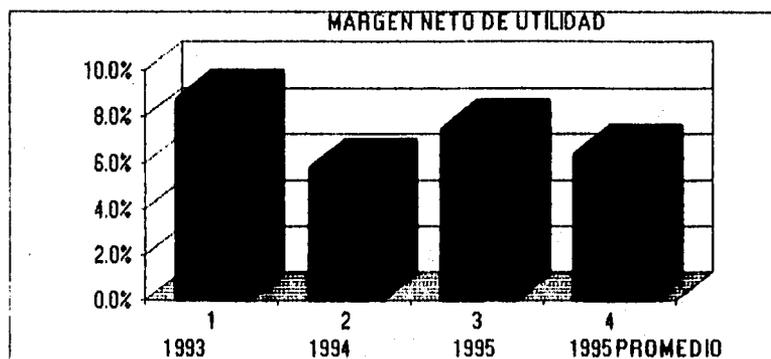
(3) Margen Neto de Utilidades.

Este margen determina el porcentaje que queda de cada peso por ventas después de deducir todos los gastos incluyendo impuestos. El margen neto de utilidades debe de mantenerse lo más alto posible, ya que es una medida común del éxito de una empresa con respecto a las utilidades sobre las ventas. El margen neto de utilidades " Satisfactorio " difiere considerablemente según su respectivo campo industrial. Un margen neto del 1% o menos sería lo más apropiado de una tienda de abarrotes, en tanto que un margen neto de 10% resultaría bajo para una joyería. El margen neto de utilidades se calcula como sigue:

$$\text{Margen Neto de Utilidades} = \frac{\text{Utilidades Netas Después de Impuestos}}{\text{Ventas}}$$

El valor del margen neto de utilidades de la empresa Maquinados y equipos González para 1995 es:

$$\text{Margen Neto de Utilidades} = \frac{231,000.00}{3,074,000.00} = 7.5\%$$



(4) Rendimiento de la Inversión.

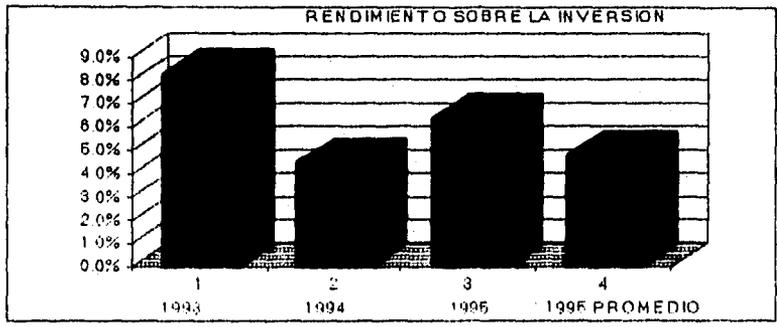
El rendimiento de este tipo, conocido como el rendimiento de los activos totales, mide la efectividad total de la administración al generar ganancias con los activos disponibles. Debe mantenerse lo más grande posible el rendimiento de la inversión, que se calcula de la siguiente manera.

$$\text{Rendimiento de la Inversión} = \frac{\text{Utilidades Netas Después de Impuestos}}{\text{Activos Totales}}$$

El valor del rendimiento de la inversión de la empresa Maquinados y Equipos González en 1995. es:

$$\text{Rendimiento de la Inversión} = \frac{231,000.00}{3,597,000.00} = 6.4\%$$

Este valor parece ser bastante aceptable, pero sólo de la compensación con los promedios industriales puede obtenerse conclusiones definitivas



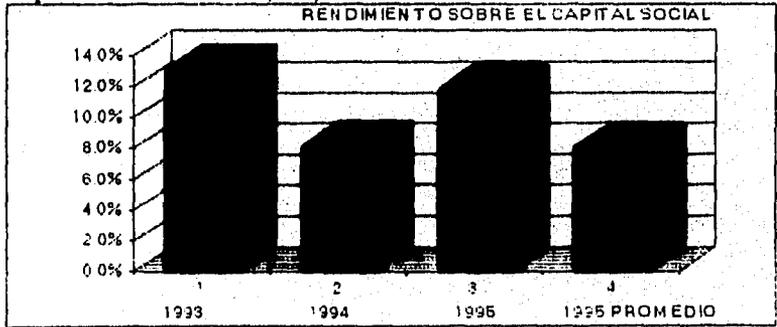
(5) Rendimiento del Capital Social.

El RCS mide el rendimiento obtenido de la inversión (tanto en acciones comunes como preferentes) de los accionistas de una empresa. Por lo regular, cuanto mayor sea este rendimiento, mejor situación alcanzarán los activos de los dueños. El rendimiento del Capital Social se calcula así:

$$\frac{\text{Rendimiento del Capital Social}}{\text{Utilidades Netas Después de Impuestos}} = \text{Capital de los Accionistas.}$$

El valor de esta razón para la empresa Maquinados y Equipos González es:

$$\frac{\text{Rendimiento del Capital Social } 231,000.00}{1,954,000.00} = 11.8\%$$



ANALISIS GLOBAL EMPRESA MAQUINADOS Y EQUIPOS GONZALEZ S.A. DE C.V. POR RAZONES.

LIQUIDEZ.

La liquidez total de la empresa parece mostrar una tendencia razonablemente estable y se ha mantenido a un nivel muy congruente con el periodo industrial de 1995. Al parecer, la liquidez de la empresa es satisfactoria.

ACTIVIDAD.

El inventario de la empresa Maquinados y Equipos González S.A. DE C.V. parece haber mejorado, y funciona por arriba del nivel de la industria. La empresa puede estar pasando por algunos problemas en sus cuentas por cobrar. El plazo de cobranzas promedio parece haber llegado a un nivel superior al de la industria; por tanto, debe prestarse atención al departamento de crédito. La empresa parece obrar con lentitud en el pago de sus deudas, dado que la tendencia hacia un rapido deterioro es manifiesta, se garantiza una atención inmediata a esto. La empresa Maquinados y Equipos González esta pagando casi 30 días después que la empresa líder de su campo industrial. Los procedimientos de pago deben ser examinados a fin de asegurarse de que no se vea afectado su crédito. En tanto que la Liquidez total de la empresa parece ser buena, debe tenerse cierto cuidado en la administración de las cuentas por pagar y por cobrar. La rotación del activo total en 1995 se elevó a un nivel considerablemente mayor al promedio de la industria, parece que no ha alcanzado el nivel de eficiencia que se espera.

ENDEUDAMIENTO.

El endeudamiento de la empresa parece haberse incrementado y se encuentra actualmente a un nivel superior al promedio de la industria. Aunque el aumento en las razones del grado de endeudamiento podría causar alarma, un vistazo a las razones de cobertura o de respaldo indica

que la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas y obligaciones de pago fijo aumento en 1995 a un nivel superior al de otras empresas. Aparentemente el endeudamiento mayor de la empresa (en 1994) causo un deterioro en su capacidad para satisfacer sus deudas de manera adecuada. Maquinados y Equipos González S.A. de C.V. ha incrementado notablemente su ingreso en 1995, lo que le permite saldar sus deudas y obligaciones de pago fijo de modo congruente con la empresa lider en la industria. En resumen, parece que, la situacion de endeudamiento de la empresa -tanto en términos de Grado de Endeudamiento como de capacidad de satisfacción de deudas- es buena en 1995.

RENTABILIDAD.

La rentabilidad de la empresa Maquinados y Equipos González S.A. de C.V. respecto a las ventas de 1995, fue mejor que la mayoría de las compañías en esta rama industrial, aunque su desempeño no se equipara con años anteriores. En tanto que el margen bruto de utilidad en 1995 es bueno, si se le considera a la luz del promedio que forman las otras industrias. La empresa parece haber experimentado una caída considerable en las ventas o bien una rápida expansión de sus activos durante ese mismo periodo.

El rendimiento de los accionistas, parece indicar que la empresa funciona bastante bien como lo prueba el nivel de Rendimiento del Capital (excepcionalmente alto) de 1995.

En resumen, parece que la empresa está creciendo, pues recientemente ha ampliado sus activos; esta expansión fue financiada a través del uso del endeudamiento. El periodo 1994-1995 parece reflejar un periodo de ajuste y recuperación a partir del crecimiento acelerado de sus activos. Las ventas, utilidades, etc. de la empresa parecen estar incrementandose con el aumento de las operaciones. En suma la empresa ha funcionado muy bien durante el año de 1995.

ANALISIS CUALITATIVO:

Factores de éxito:

- Amplia experiencia de sus administradores en el ramo.
- Cartera de clientes de reconocido prestigio.
- Adecuadas utilidades.

ANALISIS DE LAS GARANTIAS:

Proponen como aval y obligado solidario para los préstamos quirográficos, créditos comerciales, A.C.C.C. 24 horas y A.C.C.C. Credi-empresarial a la Sra Ma. del Carmen Gutierrez, quien presenta relación patrimonial al 1o. de Diciembre de 1995 por N\$2,000,000.00 Dos Millones de Nuevos Pesos, integrada por un terreno ubicado en Sta. Bárbara Iztapalapa, D.F., sin embargo se encuentra en proceso de verificación desde el 9 de Julio de 1995, por lo que en caso de estar libre de gravamen se considera suficiente respaldo.

AVAL

Relación de bienes de la Sra Ma. del Carmen Gutierrez Perez.
Administrador único de la sociedad.

1. Terreno denominado la Huerta, ubicado en Santa Bárbara Iztapalapa, D.F.
2. Superficie de 1,785 m2.
3. Registro Público de la propiedad número 291 volumen 25 del libro primero sección primera, fecha de registro 13 de Febrero de 1961.
4. Valor actual \$ 2,000'000.00 (Dos Millones de Pesos.)

EVALUACION DEL CRÉDITO:

considerando su arraigo al mercado, que tiene clientes de reconocido prestigio, adecuada capacidad de pago a corto plazo, se requiere atenderle como sigue:

(MILES DE \$)	
REMESAS	\$ 50
CREDITOS COMERCIALES SIN REFINANCIAMIENTO	1,500
A.C.C.C. CREDIEMPRESARIAL	750

	2,300
	=====

Sugiriendose que en un plazo de 30 días hábiles a partir de su autorización se proporcione libertad de gravamen del inmueble propiedad del aval.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

La empresa solicitante del crédito debe tener conocimientos financieros y bancarios para seleccionar el Banco o Institución de crédito que más satisfaga sus necesidades financieras y así mismo contar con las características necesarias para ser sujeto de crédito y se les pueda proporcionar el tipo de crédito que requieran.

Para la obtención de cualquier crédito, se puede reafirmar que se necesita una serie de requisitos estrictamente indispensables y particulares para cada empresa y para cada tipo de crédito, los cuales reflejan la necesidad de las instituciones de crédito de recuperar el dinero que prestan y a su vez de obtener el beneficio que es el objeto principal de los Bancos.

El primer requisito para que la aplicación del método de razones conduzca a interpretaciones adecuadas, es que los estados financieros estén formulados de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados y que se acompañen de las relaciones analíticas que se consideren necesarias. Las deducciones obtenidas al aplicar el método de razones, deben de ser enriquecidas y complementadas con diversa información de carácter no financiero, la cual puede ser obtenida principalmente en las visitas a la clientela.

Es importante tener presente cuanto tiempo comprende el Estado de resultados y a qué fecha es el Balance, para que se interpreten correctamente las razones obtenidas con datos de cualquiera de los dos o de ambos estos financieros.

Con base en una sola razón es peligroso establecer juicios definitivos sobre determinado aspecto financiero de un negocio, lo deseable es tener un cuadro completo de razones, por lo que una razón insinué, puede ser ratificado o descartado por otra del conjunto. Invariablemente debe de considerarse en la forma mas completa posible, la actividad que desarrolla el negocio cuyas razones se estén calculando. son estas. Expresiones

exclusivamente cuantitativas la naturaleza, calidad y tipo de los renglones que las originen, debe ser también debidamente considerado.

En la actualidad la falta de calidad y seguridad en el crédito, han llevado a la Banca a una serie de problemas que se presentan principalmente con sus clientes en cartera vencida. A estos problemas podemos agregar la situación económica que se ha venido viviendo en 1995 como lo señalo en el Capitulo I y podemos observar que esta situación es cada día mas grave, ya que la cartera vencida de los bancos sigue en aumento, es por ello que el Gobierno Federal, junto con los Gobierno de los Estados y la Asociación de Banqueros de México, han lanzado un programa emergente de atención a clientes de la Banca el cual tiene como objetivo canalizar y dar respuesta en forma ordenada , a aquellas solicitudes de reestructuración de créditos que no hayan tenido respuesta por parte de la Institución otorgante.

La mecánica operativa de este programa, consiste en prestar el servicio al cliente a través de mesas de atención, mismas que se encargan de canalizar las solicitudes, estas mesas estarán formadas con un participante del gobierno del estado, que estará bajo la coordinación de la secretaria de gobierno y con la asesoria del centro bancario correspondiente.

Riesgo es una palabra que por si sola nos hace pensar en incertidumbre, perdida, miedo y esto es lo que produce cuando alguien hablando sobre finanzas, tiene planeada una inversión, no importando si es en dinero, en activo fijo, en tiempo, etc. y muy especialmente en aquellas decisiones que implican de antemano un riesgo. En cualquier inversión jamas podrá ser descartado, no importa cual sea, habrá un riesgo muy pequeño, uno moderado y uno muy grande. El poder determinarlo es una tarea difícil, por todos los aspectos cuantitativos y cualitativos que encierran a una inversión, sin embargo, el conocer herramientas para medirlo y aplicarlas en el momento oportuno nos lleva a hacer mejores estrategias de nuestra empresa y a obtener los mejores resultados dentro de la medida de lo previsible, como lo establezco.

Por lo antes expuesto, comprobamos nuestra hipótesis de trabajo ya que al definirse la situación macroeconómica del país, el análisis y evaluación del crédito, se definirán los requisitos, procedimientos, sistemas de garantías, condiciones y trámites, para unificar los criterios y así definir un esquema financiero adecuado para la toma de decisiones en la pequeña y mediana empresa.

Un claro ejemplo de esto es NAFIN ya que reitero el 24 de Noviembre de 1995 la derogación de las reglas de operación de cinco de sus programas financieros y conformando así un programa único de financiamiento, buscando retomar su vocación de Banca de desarrollo de la Industria y su misión de apoyar a las micros, pequeñas y medianas empresa al reorientar la canalización de recursos con una mayor selectividad y realizar un proceso de simplificación de sus esquemas operativos, obtenido así poder facilitar el proceso en el otorgamiento de los créditos.

Por otro lado se estima que la demanda de crédito hacia el Sistema Bancario de México se reactivará en el Segundo semestre de 1996, lo que impulsará aún más la recuperación económica del país. Y se hará sobre otras condiciones, otras bases.

Efectuando muchísimo o más análisis de crédito, y no se cometieran los mismos errores, ya que la Banca se mostrara más cautelosa en realizar nuevos créditos.

En un amplio estudio elaborado por el Comité de Basilea de Supervisión Bancaria, se insiste que en sistemas bancarios como el mexicano es urgente que las instituciones de crédito cuenten con un sistema de calificación de préstamos congruente y adecuado ya que la pobre calidad de los activos está relacionada con el incremento de las carteras vencidas, falta de liquidez, descapitalización, endeudamiento externo y autoprestamos, lo que hace todavía más riesgosa la actividad bancaria y provoca que los inversionistas necesiten ver con lupa la actividad bancaria en economías emergentes como la mexicana.

BIBLIOGRAFIA.

Las Finanzas en la Empresa.

Autor: Joaquín Moreno Fernández. U.N.A.M. 1984.

Tratado Moderno de Economía General

Autor: Antonio G. González y Domingo Felipe Maza.
Grupo Editorial Iberoamericana

Apuntes de Finanzas.

Autor: Ricardo Solís R. y Enrique Oropeza. U.N.A.M.
Facultad de Contaduría y Administración.

Fundamentos de Administración Financiera.

Autor: Lawrence J. Gitman. Editorial Harla.

Fundamentos de Administración.

Autor: Sergio Hernández Rodríguez y Nicolás Ballesteros.
Grupo Editorial Interamericana.

La administración del Crédito y la Cobranza.

Autor: Francisco H. Mosti.

Manual del Funcionario Bancario.

Autor: Jorge Saldaña Álvarez.

Manual de Crédito.

CANAFO, S.A.P.
BANAMEX, S.A. DE C.V.
BANCOMER, S.A. DE C.V.

Manual de Cartera.

CANAFO, S.A.P.

Periódico El Financiero. (Diciembre 94 --- Abril 96)