

25  
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

RECUPERACION DE CARTERA VENCIDA  
EN EPOCA DE INFLACION

SEMINARIO DE INVESTIGACION  
C O N T A B L E  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A N :  
FAUSTO ARTURO CRUZ FLORES  
JUAN CARLOS HERNANDEZ JAIMES



ASESOR DEL SEMINARIO

C P JORGE SANTILLAN FRANCO

MEXICO D. F.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

275241

1996



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

## AGRADECIMIENTO

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

A LA FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

A LA ESCUELA NACIONAL PREPARATORIA

A LA ESCUELA SECUNDARIA

A LA ESCUELA PRIMARIA

Por aceptarnos y darnos los conocimientos que necesitamos para poder concluir un etapa en nuestras vidas.

Agradecemos a los Maestros por transmitimos sus conocimientos y tener en su conciencia la responsabilidad de formar en cada uno de nosotros profesionista y hombres de bien.

Hay un agradecimiento especial para el C.P. Jorge Franco Santillan ya que a el le toco guiarnos en la ultima etapa de nuestros estudios y fue una gran oportunidad la que el nos dio para terminar el trabajo de investigación.

Juan Carlos y Fausto Arturo

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis como la culminación de una etapa en mi formación profesional:

### **A DIOS:**

Por que se que existes y se que todo la que existe tu los has creado y por eso siento y se que estas junto a mi por que cuanto soy, cuanto puedo y cuanto recibo es regalo tuyo, tu guías mi camino día con día hacia el lugar donde encuentre paz, amor, verdad, éxito, superación constante y por darme la oportunidad de concluir este proyecto. **GRACIAS DIOS**

### **A MIS PADRES:**

Por que ellos fueron los que me dieron la vida. Con su amor y cariño ellos fueron guiando mi vida para que yo estudiara y llegara a ser una persona de bien y tener una profesión. A mi madre por sus cuidados, por sus rezos, sus desvelos, por su apoyo incondicional, darme ánimos para seguir estudiando y yo se que ella me sigue queriendo como cuando nací. A mi padre por que cuanto soy se la debo a el ya que el decía que la única herencia que me dejaría es darme lo suficiente para estudiar y tener una profesión y ahora que eh concluido el en donde quiera que este esta orgulloso de mi

**ROSA Y JOSE SALOME ..... LOS QUIERO MUCHO**

### **A MI ESPOSA ANTONIA**

Quiero dedicarte este trabajo a ti por que tu has pasado conmigo buenos y malos momentos y juntos los superamos y esto es una pequeña muestra de lo mucho que te quiero.

### **A MIS HIJOS ARTURO BRUNO Y BETSABÉ ISABEL**

Por que gracias a ellos he encontrado un motivo para poder concluir mis estudios ya que yo quiero que ellos se inspiren en este trabajo para poder terminar sus estudios y ser profesionistas, ya que no hay mejor herencia que una profesión.

### **A MIS HERMANOS**

Maria, Antonia, Justa Isabel, Eriqueta, Salvador, José Isabel, Alberto y Bernardino. Por el cariño, apoyo incondicional y más, que desde siempre he recibido ya que están siempre cerca de mi.

Fausto Arturo

#### A MIS PADRES:

Por darme la luz de la vida y, gracias por sus consejos y el apoyo recibido que me permitieron realizarme como persona y alcanzar mis metas. a ellos mi amor y cariño por siempre.

#### A MI ESPOSA

Por darme tu comprensión y apoyo recibido en los momentos mas difíciles para la consecución de este trabajo que me permitió conseguir mi objetivo. A ti amor mi mas profundo agradecimiento y cariño por siempre.

#### A MIS HIJOS

A Carlos Norberto, Daniela Fernanda, y Oscar Alfredo por ser mi fuente de motivación

# ÍNDICE

## INTRODUCCIÓN

### CAPITULO I IMPORTANCIA DEL CRÉDITO

1.1	Generalidades	7
1.1.1	Concepto	7
1.1.2	Importancia	7
1.1.3	Clasificación y Elementos	7
1.1.4	Funciones y Objetivo	8
1.1.5	Sujetos de Crédito	8
1.2	Tipos de Crédito	8
1.3	Conclusiones	14

### CAPITULO II LA CRISIS ECONÓMICA EN MÉXICO

2.1	Antecedente de la Crisis Económica	15
2.1.1	La Crisis Internacional	15
2.1.2	La Crisis en América Latina	16
2.1.3	La Crisis en México.	16
2.2	Factores que Intervinieron	17
2.2.1	Los Responsable	18
2.2.2	El Exceso de Dólares	18
2.2.3	Optimismo Excesivo	18
2.2.4	Otros Factores Importantes	19
2.3	Los Errores de Instrumentación	20
2.4	Política Económica	21
2.5	Planes y Programas emergentes	22
2.6	Crisis del 94	24
2.7	Consecuencias	25
2.8	Conclusiones	26

### CAPITULO III LA CARTERA VIGENTE Y VENCIDA

3.1	Concepto de la Cartera Vigente	27
3.2	Cartera Vencida	27
3.2.1	Importancia en la Banca	27
3.2.2	Origen de la Cartera vencida	27
3.2.2.1	Causa Atribuibles a la Institución	28
3.2.2.2	Causas Atribuibles al Deudor	29
3.2.3	Clasificación de la Cartera Vencida	29
3.2.3.1	Cartera Vencida Transitoria	29
3.2.3.2	Cartera Vencida Real	29
3.3	El Redescuento	31
3.3.1	Importancia para el Banco	31
3.4	Conclusiones	32

## **CAPITULO IV REESTRUCTURACIÓN DE LA DEUDA**

4.1	Alternativas	33
4.1.1	Programas Nacionales de Apoyo	33
4.1.1.1	FOBAPROA	33
4.1.1.2	PROCAPTE	33
4.1.1.3	ADE	34
4.1.1.4	UCABE	35
4.1.1.5	SOFOLÉS	36
4.2	Otras Alternativas	37
4.2.1	Inversiones y Alianzas	38
4.2.2	Fusiones	39
4.2.3	Bursatilización de la Cartera	39
4.3	UDIs	40
4.3.1	Concepto	40
4.3.2	Objetivo de Surgimiento	40
4.3.3	Programa	40
4.3.4	Operadores y Requisitos	46
4.3.5	Operaciones en que Aplican	46
4.3.6	Valor de Operación	48
4.4	Conclusiones	52

## **CAPITULO V ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

5.1	Políticas de Crédito	53
5.1.1	Concepto	53
5.1.2	Ventajas	53
5.1.3	Desventajas	53
5.2	Tipos de Crédito	53
5.2.1	En Relación con el Objetivo	54
5.2.2	En Relación con la Garantía	54
5.3	Políticas de Crédito	54
5.4	Otorgamiento de Crédito	56
5.5	Política de Cobranza	57
5.5.1	Objetivo de la Cobranza	57
5.5.2	Política	58
5.5.3	Registro y Procedimiento de Cobro	59
5.6	Control Interno de las Cuentas por Cobrar	60
5.7	Algunos Síntomas de un Control Interno Deficiente	63
5.8	Algunas Actividades que se Pueden Realizar para Establecer y Apoyar Un Control Interno en la Empresa	64
5.9	Conclusiones	66

## **CAPITULO VI EFECTOS FINANCIEROS**

6.1	Importancia de la Información Contable	68
6.1.1	Objetivos	68
6.1.2	Funciones de la Contabilidad	68
6.1.3	Actividades Administrativas en la Función Financiera	68
6.2	Análisis Financiero	69
6.2.1	Método de Porcientos Integrales	70
6.3	Razones Financieras	71
6.3.1	Razones de Líquidos	71
6.3.2	Rotación de Inventarios	73
6.3.3	Rotación de Cuentas por Cobrar	73
6.4	Ciclo Financiero	74
6.5	Punto de Equilibrio	75
6.6	Conclusiones	76

## **VII CASO PRACTICO**

7.1	Antecedentes	79
7.2	Datos Generales	79
7.3	Objetivos de la Empresa	80
7.4	Organigrama	81
7.4.1	Áreas Funcionales	82
7.5	Compra de Unidades y Refacciones	82
7.5.1	Compra de Unidades	82
7.5.2	Compra de Refacciones	83
7.6	Análisis Financiero	83
7.7	Conclusiones	92

<b>CONCLUSIONES GENERALES</b>	<b>93</b>
-------------------------------	-----------

## **BIBLIOGRAFÍA**



## INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas el mundo a sufrido una serie de crisis tanto económicas, políticas y sociales que han repercutido drásticamente en la humanidad, sin que éstas puedan ser controladas en su totalidad, por lo cuál es importante aprender, analizarlas y poder aplicarlas de la mejor forma posible en el presente y en el futuro, procurando dar soluciones satisfactorias y prácticas que vayan acordes a los ordenamientos que nos exijan las mismas y que cumplan el objetivo de prever problemas futuros.

La era moderna conduce a los individuos a la realización de planes, programas, proyectos y estrategias que permitan en el presente y en el futuro tener una mayor certeza de que sus objetivos se han de ver realizados. Las empresas en nuestro país no son la excepción a la crisis que impone la era moderna.

La crisis económica constituye el tendón de Alquiles de las empresas mexicanas que da lugar a problemas financieros y de liquidez; que es el resultado de una serie de factores internos y externos de tipo económico de difícil solución, así como a factores que suceden en la política económica dictada por el gobierno federal que repercute en el poder adquisitivo del sector industrial, comercial y de servicio en el país.

La elección de nuestro tema Recuperación de Cartera Vencida en Epoca de Crisis, obedeció por una parte por la crisis económica que se presenta en nuestro país en el año de 1994 , que provocó una desestabilización económica, política y social que afecta a las empresas mexicanas en su economía, de ahí surgen sus problemas financieros y de liquidez para hacer frente a sus obligaciones.

Por otra parte las empresas mexicanas no estaban preparadas para hacer frente a este tipo de crisis, ya que surgen de factores internos y externos de manera imprevista y no se pueden pronosticar, pero una de las razones que nos motivó fue que experimentamos en forma laboral el problema de la recuperación de cartera vencida, su incremento de ésta y las restricciones de créditos. Consideramos que la experiencia adquirida en el área de crédito y cobranza nos permitirá proponer métodos, análisis, procedimientos, y soluciones prácticas que resuelvan problemas a través de esta de investigación.

Para el desarrollo de nuestro tema de investigación, estamos considerando los siguientes conceptos metodológicos:

- Planteamiento del problema
- Objetivo de investigación
- Objeto de estudio
- Hipótesis de trabajo
- Plan de trabajo
- Contenido de la investigación<sup>1</sup>

### Planteamiento del Problema

A la toma de posesión del gobierno mexicano por el C. Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León, en diciembre de 1994 se desarrolla una crisis económica, la más grande que se ha dado en nuestro país. Esta crisis ha traído como consecuencia escasez de liquidez, dejan de pagar los deudores de los créditos

<sup>1</sup> Metodología de la Investigación. Hernández S Roberto y Fernández Carlos. pags. 13 - 16 Edit Mc Graw Hill, Mexico, D.F 1991

otorgados por las empresas, han quebrado y desaparecido muchas pequeñas y medianas empresas, como consecuencia ha habido suspensión de pagos, falta de inventarios para disponer a la venta. Por todo esto nos hacemos el siguiente planteamiento.

¿Qué tipo de crisis se ha dado en México con relación a la de años pasados?. ¿Qué empresas ha tenido problemas de liquidez si son las de sector privado, las estatales o financieras?. ¿Sus métodos y procedimientos serán los adecuados para otorgar nuevamente créditos y su personal es el necesario y esta lo suficientemente capacitado para desempeñar las labores de acuerdo al departamento?.

¿Habrán soluciones que puedan implantar el gobierno federal y el sistema financiero mexicano para poder ayudar a las empresas y a los deudores particulares que tengan contratados créditos con las instituciones mencionadas?. De acuerdo a lo planteado es importante tener presente cuales serán las mejores soluciones que puedan darse para lograr los objetivos que son la de recuperar la Cartera Vencida en Tiempo de Crisis.

### **Objetivos de la Investigación**

A).- Aplicar métodos y procedimientos que resuelvan los problemas de recuperación de cartera vencida a corto plazo que permita tener liquidez; así como dar facilidades y alternativas a los clientes para negociar y reestructurar sus saldos vencidos.

B).- Establecer políticas, métodos y procedimientos de crédito acordes a la magnitud de los créditos otorgados y a la capacidad económica del cliente.

### **Objeto de Estudio**

La finalidad es evaluar la situación financiera y económica de una empresa mexicana en un período de 1994 -1997. Si consideramos que la empresa es un ente preponderantemente económica y el giro de ésta es el de otorgar créditos con reserva de dominio a un sin número de clientes y que éstos conforman su cartera. Dichos créditos se otorgan a diferentes condiciones de venta y de pago dependiendo del plazo que se determine en el convenio de venta previamente establecido por ambas partes. Pero cuando el cliente no cumple con sus pagos, éstos generan intereses y se constituyen en cartera vencida.

Para la recuperación de esta cartera vencida la empresa se ve en la necesidad de erogar gastos, y honorarios, además de un costo financiero que no tenía contemplado en un principio.

Nuestra finalidad es definir una política crediticia acorde a la capacidad financiera de la empresa, que permita evaluar los métodos y procedimientos, así como los controles internos al otorgar créditos a sus clientes.

### **Hipótesis de Trabajo**

La cartera vencida es factible recuperarla a corto plazo aplicando los métodos, políticas y procedimientos creados por la empresa, así mismo ofreciendo nuevas alternativas a los clientes.

### **Plan de Trabajo**

En la realización de este trabajo de investigación determinamos un plan de trabajo como base para desarrollar las actividades a realizar en la investigación.

Una vez definidos los objetivos de la investigación; así como el objeto de estudio, se recopiló información que proporcionara los elementos necesarios que permita el desarrollo de la investigación.

Para entender el problema de la cartera vencida de las empresas mexicanas a raíz de la crisis económica de 1994. Se hace referencia a lo más relevante en un capítulo que permitirá exponer los factores que se presentaron en dicho periodo.

Se ha consultado la bibliografía pertinente que antecede al tema de investigación además de notas periodísticas especializadas, leyes y reformas relativas; además de incluir un caso práctico de una empresa mexicana del periodo (1994-1997), que permitirá determinar el comportamiento de la cartera vencida; así como los efectos y consecuencias económicos y financieros por los que se ve envuelto.

Además de evaluar las políticas, métodos y procedimientos y controles internos con los que cuenta dicha empresa, relativos a la administración de cuentas por cobrar.

### **Contenido de la Investigación**

La investigación se divide en siete capítulos y las conclusiones generales de la siguiente manera.

**El Capítulo I.** Se refiere a los Créditos y en este capítulo conceptualizamos y definimos la importancia de los créditos así como los diferentes tipos que se presentan en las operaciones de las instituciones como en las empresas.

**El Capítulo II.** Se marca el origen del problema en investigación. Que tuvo como consecuencia la crisis de 1994 además de mencionar los factores más importantes que influyeron para que se presentara esta crisis, así como las consecuencias económicas, políticas y sociales que se generaron en el periodo (1994-1997) y las decisiones que tomó el gobierno federal para corregir la política económica del país.

**El Capítulo III.** Comprende la cartera vencida sus generalidades, su origen, la importancia en la banca, así como en la empresa, las causas que la origina tanto en las instituciones como en el deudor. Se determinan los conceptos de cartera vencida real como transitoria.

**El Capítulo IV.** En este capítulo marcamos la reestructuración de la deuda a raíz de la crisis económica de 1994. Mencionamos las alternativas y programas nacionales de apoyo que aporta el gobierno federal para atenuar la mencionada crisis, así mismo las otras alternativas que se ofrecieron a los deudores y los instrumentos financieros que surgieron para resolver los problemas económicos por los que atravesaron las empresas medianas y pequeñas así como también las personas físicas.

**El Capítulo V.** Se establece la administración de cuentas por cobrar la cuál comprende las principales políticas de crédito, políticas de cobranza, políticas de otorgamiento de crédito y los objetivos a los que se pretende llegar con estas. Así mismo los registros y procedimientos de control interno, los sistemas de autorización con que cuenta una empresa que le permitirá tener un control interno adecuado y consistente a la dirección general de la empresa para la toma de decisiones.

**El Capítulo VI.** Se refiere a las cuentas por cobrar y su efecto financiero. En este capítulo se define el concepto, la valuación y las reglas de presentación, además de la clasificación que nos marca los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Así mismo los objetivos de las funciones que se desarrollan en esta área y las actividades administrativas en la función financiera.

**El Capítulo VII.** Este capítulo comprende un caso práctico de una empresa mexicana del periodo de 1994-1997, el objetivo específico de este es evaluar el comportamiento de la cartera vencida en época de crisis y determinar si esta empresa aplico las políticas, métodos y procedimientos acordes a las circunstancias establecidas en este periodo, además de aplicar las razones financieras que permitan evaluar el comportamiento de la cartera y saber si se aplicaron las decisiones por la dirección general de la empresa en forma adecuada.

Finalmente presentamos Conclusiones Generales de los capítulos mencionados.

## CAPITULO I                    IMPORTANCIA DEL CRÉDITO

### 1.1                    Generalidades

#### 1.1.1                  Concepto

El crédito es de suma importancia en la actividad económica del país ya que es el trámite que canaliza los capitales inactivos a las actividades de producción y consumo.

Según Albrech Forstman (1981; pag 23) "el crédito es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un deudor referente al cumplimiento de una obligación contraída con el acreedor a un plazo determinado, proveniente de la entrega de un bien presente por la de un bien futuro"

También nos dice Albrech Forsman (1981; pag 23), que para otorgar un crédito debes tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a). - Qué la persona solicitante goce de buena moralidad, que tenga reputación de solvencia.
- b). - Qué la persona solicitante tenga solvencia económica y que cumpla con sus compromisos.
- c). - Qué el crédito que obtenga se emplee en fines productivos, generando más recursos para el Desarrollo del negocio.

#### 1.1.2                  Importancia

En la actividad económica actual, el crédito es uno de los elementos que tiene mayor relevancia para la buena marcha y consecución de los objetivos de las empresas, ya que fomenta el desarrollo y creación de fuentes de trabajo. Nos dice Villaseñor (1985 pag.12). "A través de una adecuada planeación financiera, se podrá utilizar el crédito como una estrategia económica en la utilización de recursos ajenos, ya que el desarrollo y expansión de las empresas, actualmente es por medio del financiamiento".

En la actualidad, son las instituciones bancarias o financieras las principales fuentes, de donde las empresas pueden obtener el crédito para fortalecer sus operaciones, eligiendo la alternativa idónea de crédito que más se adapte a sus necesidades, y en esta forma pueda plenamente de las ventajas que se tienen al utilizar recursos ajenos.

#### 1.1.3                  Clasificación y Elementos

Existen diversidad de clasificaciones del crédito, una de ellas las mencionamos a continuación:

CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO	
<b>A.- SEGÚN A QUIEN OTORGUE EL CRÉDITO</b>	<b>B.- SEGÚN EL DESTINO QUE SE DÉ</b>
- Crédito Público	Producción
- Crédito Privado	Consumo
<b>C.- SEGÚN EL PLAZO EN QUE DEBE CUBRIRSE</b>	<b>D.- SEGÚN LA GARANTÍA</b>
- A corto plazo	Con garantía real
- A Mediano Plazo	Con garantía personal
- A Largo Plazo	

Fuente : Pérez, 1986. pag 107

A.- Según a quién se otorgue el crédito, se divide en: Crédito Público y Crédito Privado.  
El Crédito Público. El que se otorga al Gobierno Federal, Estados y Municipios y organizaciones descentralizadas.

El Crédito Privado. Cuando el que lo otorga es un particular o una empresa privada.

B.- Según al destino que se le da, se clasifica en: Crédito de Producción y Crédito de Consumo.

Crédito de Producción. Se otorga a los sectores productivos (industriales), permite financiar las inversiones productivas de bienes y servicios, a la agricultura, a la industria y al comercio.

Crédito de Consumo. Facilita la adquisición de ciertos bienes, los cuales pueden ser bienes de consumo duradero, (muebles, línea blanca, electrónica) favoreciendo al último consumidor, incrementando la demanda y estimulando con esto la producción. Se otorga a comerciantes, profesionales, artesanos particularmente entre otros.

C.- Según el plazo en que debe cubrirse el crédito, se divide en: Crédito a Corto Plazo, Crédito a Mediano Plazo y Crédito a Largo Plazo.

Crédito a Corto Plazo. Cuando les proporciona capital de trabajo a un año.

Crédito a Mediano Plazo. Cuando es utilizado para el desarrollo de los medios de producción de 2 a 3 años.

Crédito a Largo Plazo. Cuando es utilizado para la constitución de bienes fijos, de 5 o más años.

D.- Según la garantía que ofrece el deudor se divide en: Crédito Real y Crédito Personal.

El Crédito con garantía Real. Cuando es respaldado con bienes determinados, es decir, con uno de los bienes del deudor, sea mueble (prenda) o inmueble (hipoteca).

El Crédito con garantía Personal. Cuando se respalda con la sola firma del deudor, es decir, cuando es garantizado por la solvencia del sujeto sin afectar ningún bien especial, y sin dejar garantía alguna.

Los elementos fundamentales de un crédito son la confianza, el tiempo, el deudor, el acreedor y el dinero.

#### 1.1.4 Funciones y Objetivos

Las funciones y objetivos del crédito son básicamente a empresas o particulares dedicados a las actividades de, producción, distribución y consumo.

Ante la dificultad a la negociación directa entre los dueños de los capitales improductivos y los particulares o empresas que requieren de ellos. En síntesis el crédito es el instrumento financiero que otorga las instituciones de crédito y los demandantes (empresas y público en general).

#### 1.1.5 Sujetos de Crédito

Las operaciones de crédito que otorga cualquier institución de crédito deberá realizar con un análisis previo que muestre que el solicitante reúna todas las características para poder ser considerando como sujeto de crédito o financiamiento. En virtud de que podría ser una persona física o una persona moral, según Pérez (1986; págs. 106 a 110) deberá. "Clasificarse la personalidad jurídica del solicitante del crédito, entendiéndose por persona física al individuo mismo por persona moral la que surge por la asociación de varias personas, adquiriendo personalidad jurídica propia distinta o diferente de las que le dieron vida".

#### 1.2 Tipos de Crédito

En este punto se van a señalar los créditos que generalmente se otorgan dependiendo directamente del plazo que lo solicite.

## **Directos o Quirografarios**

Son aquellos por los cuales el banco entrega a su acreditado una suma de dinero y este a su vez se obliga a devolver dicha suma en un plazo previamente estipulado, liquidando los intereses por anticipado que se hayan pactado.

Normalmente este tipo de operaciones los bancos de depósito descuentan los intereses anticipadamente, entregando el remanente del crédito. También puede convenirse que el cliente los cubra cada fin de mes al vencimiento de la operación junto con el principal.

Estos créditos se hacen constar en pagares y la única garantía que recibe el banco es la firma del acreditado, quien generalmente se trata de una persona ampliamente conocida por la institución acreditante, en atención a su solvencia moral y económica, de donde se les llama prestamos quirografarios.

Su plazo es de 180 días, pudiendo ser renovados una o más veces hasta un máximo de 360 días, contados a partir de la fecha de otorgado el préstamo.

Este tipo de créditos es de los más usuales por la finalidad con que se tramita, ya que no requiere de formalidades de otros tipos de crédito; sirve para cubrir necesidades propiamente de tesorería y el uso o destino que se le da no queda sujeto a ninguna condición.

Cabe añadir que también existe otra modalidad en este tipo de financiamiento, y es cuando el cliente entrega a la institución garantías adicionales, como son los prestamos directos con garantía colateral.

En esta clase de operaciones, además de la firma del prestatario en un pagare, se obtiene la garantía de título de crédito, letras de cambio o pagare.

La cantidad prestada equivale a un tanto por ciento del valor nominal de los títulos dados en garantía conforme la institución bancaria va cobrando los colaterales, aplica su importe líquido al préstamo hasta quedar este cubierto totalmente. Así como los intereses correspondientes.

Los prestamos directos con garantía colateral, resuelven de modo satisfactorio para la institución bancaria, el problema que presenta el descuento de ciertos documentos, sobre todo cuando se tiene la presunción de que algunos de ellos sin poder precisar cuales, no van a ser cubiertos por los aceptantes a su vencimiento, como es el caso de las letras de cambio y pagares provenientes de venta de determinados en abonos como automóviles, radios, refrigeradores ( Pérez; 1986, pag 112) y ( Aquiles; 1990, pag 14 )

## **De Habilitación o Avío**

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

Los créditos De Habilitación o Avío están garantizados con las materias primas y materiales adquiridos y con los frutos, productos y / o artefactos que se obtengan en el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes.

La ley Bancaria indica que los créditos De Habilitación o Avío, podrán quedar garantizados con hipoteca, sin perjuicio de las demás garantías que se establezcan; este tipo de créditos podrá ser otorgado en forma de apertura de crédito, ya sea simple o en cuenta corriente, como señalan Bauche (1986; pags. 268 y 269) y Aquiles (1990; pag. 21 ).

El acreditado podrá otorgar a la orden del acreditante pagares que representen las disposiciones que haga del crédito concedido, siempre que los vencimientos no sean posteriores al crédito, que se haga constar en tales documentos su procedencia de una manera que queden suficientemente identificados y que se revelen las anotaciones de registros del crédito original.

### **Refaccionarios.**

El contrato de crédito Refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito en la adquisición de instrumentos útiles de labranza, abonos o animales de cría; en la realización de plantación de cultivos cíclicos o permanentes, en la apertura de maquinaria para el fomento de las empresas del acreditado.

Como regla general este tipo de financiamientos tiene como fin específico invertido en activo fijo.

También podrá pactarse 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, que parte de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por los gastos de explotación o por la compra de los bienes, muebles o inmuebles o de la ejecución de esas obras, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha de contrato.

En cuanto a la garantía de estos créditos deberán estar constituida con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, instrumentos, muebles y útiles y con los frutos o productos pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento se haya destinado el préstamo. Estos créditos pueden ser otorgados en forma de crédito simple o en cuenta corriente, los vencimientos de los pagares no serán posteriores al vencimiento del crédito y se debe constar la procedencia de tal manera que los pagares queden debidamente identificados en el crédito.

### **Simples en Cuenta Corriente.**

La apertura de crédito, ya sea Simple o en Cuenta Corriente es un contrato formal, que siempre deben ser por escrito.

Para los bancos de depósito, la facultad de otorgar este tipo de créditos están contenida en la Fracc II del Art. 10 de la Ley Bancaria. Dichos créditos se conceden por medio de un contrato, en el cuál el banco se compromete a poner a disposición del acreditado una cantidad de dinero para que el mismo haga uso del crédito en la forma y términos acordados obligando al acreditado a restituir al banco las sumas de que disponga o a cambio con oportunidad por el importe de la obligación que contrajo, y a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

Aun cuando la Legislación Bancaria y el catalogo de cuentas editado por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores tratan en conjunto estos créditos fácilmente podría pensarse que se refiere a una misma operación, deben hacerse notar, que son dos financiamientos distintos.

El crédito será Simple cuando el acreditado no puedan hacer remesas acreedoras por abono de su adeudo, y si hace no podrá disponer de ellas nuevamente, entendiéndose que dichas remesas serán antes del vencimiento de las sumas de que dispuso.

El crédito será en Cuenta Corriente, cuando el acreditado tenga derecho a efectuar remesas antes de la fecha fijada para la liquidación en reembolso parcial o total de las cantidades que con anterioridad hubiere dispuesto, teniendo también el derecho de disponer nuevamente de esas remesas siempre y cuando el contrato respectivo se encuentre vigente.

Este financiamiento tiene la ventaja de que es documentado, siendo prueba plena para el banco el propio contrato, así como las disposiciones que haya efectuado ( Art. 108 de la Ley Bancaria )

Ambos créditos pueden otorgarse a un plazo no mayor de 180 días o renovables una o más veces sin exceder de un año, conforme al ordenamiento legal, pudiendo pactarse con garantía personal o con garantía real.

#### **Descuentos**

Es la operación por medio de la cuál una persona física o moral endosa en propiedad aquellos documentos (letras de cambio o pagares), provenientes de sus ventajas o prestaciones de servicios y cuyo vencimiento, por lo general, no debe exceder de 180 días, a una institución de crédito con el objeto de allegarse de fondos anticipadamente y por cuya operación cobra el banco una tasa de interés y comisión, entregándole al usuario el importe neto, acreditándole en su cuenta de cheques.

Con esta operación, el usuario del crédito recupera en forma anticipada el efectivo que implica sus ventas o servicios que son documentos y como consecuencias obtienen liquidez. El destino del crédito no queda regulado en este tipo de financiamiento.

#### **Prestamos con Garantía Inmobiliaria**

**Conceptos Generales.-** De acuerdo con el catalogo de cuentas que puso en vigencia la Comisión Nacional Bancaria y de Valores a partir del mes de enero de 1980, introdujo una serie de cuentas para registrar todas aquellas operaciones que lleven a cabo las instituciones de crédito que tiene carácter de prestamos con garantía inmobiliaria, y que anteriormente se manejaban a través del rubro de PRESTAMOS HIPOTECARIOS. Desde el punto de vista de la banca especializada, los PRESTAMOS INMOBILIARIOS A EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DE BIENES O SERVICIOS, solo pueden operarlas las financieras y los bancos hipotecarios; Los PRESTAMOS PARA LA VIVIENDA solo pueden efectuarlos los departamentos de ahorro, los propios bancos hipotecarios y los bancos de capitalización, y, los denominados en particular para los referidos bancos hipotecarios.

La banca múltiple puede operar indistintamente todas estas operaciones, por tener comprendidas todas las ramas bancarias.

Estas operaciones, cualquiera que sea la denominación que se les asigne, no es admisible que se celebre con garantías de terrenos, ni urbanos ni rústicos por no representar generalmente inversiones productivas o rentables, y en caso de una adjudicación por falta de pago, podría llegar a constituirse en un "activo congelado" en tanto no se lograra su realización.

**Requisitos para su Otorgamiento.-** Aun cuando este tipo de operaciones de crédito, se conceden prácticamente en función directa de la garantía, regularmente los bancos hacen además una investigación de la capacidad de pago del solicitante, pues en los casos de prestamos garantizados con casas habitación, son generalmente pagados con recursos provenientes de los ingresos personales del propietario, y es necesario saber si son suficientes para después de cubrir sus gastos normales, le quede un margen razonable para liquidar las amortizaciones. En el caso de edificios de productos, se debe evaluar precisamente si la productividad de los inmuebles objeto de la garantía es suficiente para soportar el pago de las amortizaciones de capital y sus respectivos intereses.



Las instituciones que manejan esta clase de prestamos exigen con la solicitud, que se presente por lo menos la siguiente documentación:

- |              |                |
|--------------|----------------|
| - Escrituras | - Presupuestos |
| - Planos     | -Alineamiento  |
| - Boletas    | - Licencia     |
| - Fotos      | - Avalúo       |
| - Contratos  | - Certificado  |

Cuando se trate de prestamos para construcciones nuevas, la Escritura y el Certificado de Libertad de Gravamen, lógicamente corresponden solo al terreno; la boleta de agua aun no existe, y es obvio que no se presenten fotos ni avalúos.

Además de los documentos antes mencionados, en la solicitud se deben presentar, por lo menos, los siguientes datos:

- Nombre y domicilio del solicitante
- Registro Federal de Causante
- Estado civil
- Ocupación y profesión
- Ingresos mensuales
- Cantidad solicitada en préstamo
- Plazo requerido
- Destino del crédito
- Superficie y colindante de la finca en garantía
- Gravámenes que reporta y a favor de quién

Cuando se trate de una finca de reciente construcción y las boletas de contribuciones amparen únicamente el terreno, deberá presentarse la manifestación de terminación de obra o construcción.

Si el importe del crédito se utiliza como parte del precio de adquisición de la finca, el vendedor será quién presente la escritura de propiedad y las ultimas boletas de predial y agua, así como el acta de matrimonio, en su caso. El comprador presentara así mismo, su contrato de compraventa si lo hay, y también en su caso, su acta de matrimonial.

Una vez que el solicitante ha prestado la documentación e informes de que se ha hecho mención, el banco procede por su parte, a presentar una solicitud de autorización a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para que esta supervise las características de la operación y dictamine si es o no procedente. Si es para la adquisición de una finca, la citada Comisión evalúa si el importe del préstamo esta dentro de las proporciones legales con relación al avalúo, y si es para construcción o reconstrucción aprueba en su caso la razonabilidad de los presupuestos y de las especificaciones, así como una vez terminada la obra, la garantía estimada conserva el margen previsto por la ley.

Las construcciones y los bienes dados en garantía, deberán estar asegurados contra incendio por una cantidad que baste cuando menos a cubrir su valor destructible.

#### **Proporción de la Garantía.**

Para los bancos hipotecarios la Ley Bancaria establece las siguientes normas en cuanto a la proporción que deben guardar las garantías en relación con el importe del préstamo.

- a) - El importe de los créditos no será mayor:

1.- Del 50% del valor total de los inmuebles. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores podrá reducir este porcentaje hasta el 30% o exigir que se pacten garantías adicionales, cuando se trate de construcciones especializadas que, a juicio de la mencionada Comisión, no sean susceptibles de fácil transformación o que, por sus características, tengan un mercado reducido.

2.- Para los efectos del número anterior se consideran construcciones especializadas aquellos inmuebles en los que las construcciones de carácter especial, la maquinaria u otros muebles inmovilizados, representen más de la mitad de su valor.

3.- Del 70% del valor de los inmuebles, cuando los créditos se destinen a la construcción o mejora de habitaciones de tipo medio, que reúnan las características que señale el Banco de México, mediante disposiciones de carácter general.

4.- Del 80% del valor del inmueble, cuando los créditos se otorguen para la construcción o mejora de viviendas de interés social que reúnan las características que determine el Banco de México. Este límite podrá ampliarse con autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores cuando en los contratos se pacten garantías adicionales a las que señala el siguiente párrafo.

5.- En todo caso, los préstamos deberán garantizarse con hipoteca en primer lugar sobre los bienes para los que se otorgue el préstamo o sobre otros bienes inmuebles o inmovilizados o mediante la entrega de los mismos bienes, libres de hipoteca o de otra semejante, en fideicomiso de garantía.

b).- En el caso de préstamos para obras o servicios públicos en los que no sea posible constituir hipoteca sobre inmuebles que no estén afecto a la obra o explotación del servicio, el importe del crédito no podrá exceder de veinte veces el importe neto anual de las rentas, derechos, productos, participaciones o aprovechamiento de cualquier clase que deban ser pagados por el uso de las obras construidas o mejoradas o por el disfrute de los servicios suministrados o que estén afectados permanentemente a su sostenimiento y siempre que en todo caso el rendimiento anual de dichos recursos afectados baste para cubrir la anualidad de intereses y amortizaciones de los bonos correspondientes.

La garantía de los préstamos en este caso deberá consistir precisamente, en la afectación en fideicomiso a favor de la entidad prestamista o de una entidad fiduciaria, de dichas rentas, derechos, productos, aprovechamiento o participaciones. Dicha afectación en fideicomiso, deberá ser autorizada por el Poder Legislativo del Estado de que se trate o por la autoridad federal competente, en su caso; quedando obligada la autoridad correspondiente a prestar a la institución acreedora el auxilio necesario para el cobro y a ejercitar las acciones o aplicar las sanciones correspondientes, a petición de la institución acreedora.

c).- Deberán someterse a la aprobación previa de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Sin embargo los créditos que no excedan del monto que la misma comisión establezca mediante disposiciones de carácter general, podrán someterse a su aprobación posterior, dentro de un plazo de 30 días contado a partir de la fecha en que se haya concedido.

La Comisión Nacional Bancaria Y de Valores podrá establecer que el importe de los créditos otorgados que no a aprobar, se sujete al computo relativo a las inversiones de capital pagado y reservas de capital de la institución, para los efectos del computo sobre su capacidad legal de captación de recursos del público independientemente de las sanciones a que se haga acreedora por realizar operaciones irregulares.

En los bancos de capitalización, el importe de los créditos destinados al fomento de la habitación popular o de precio medio, no excederá del 65% del valor comprobado de la garantía para los préstamos no destinados específicamente a lo antes expuesto, el importe de los créditos no deberá exceder del 50% del valor de la garantía.

Para las instituciones de banca múltiple, la Ley Bancaria establece lo siguiente:

-Los créditos destinados a la adquisición, construcción, reparación y mejoras de bienes inmuebles, que tengan garantía hipotecaria o fiduciaria sobre esos bienes u otros bienes inmuebles o inmobiliarios, se ajustan a los términos siguientes:

- a).- Su importe no será mayor a la cantidad que resulte de aplicar al valor total de los inmuebles dados en garantía, el porcentaje que, mediante disposiciones de carácter general fije la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- b).- La institución acreedora vigilara que los fondos se apliquen al destino para el que fueron otorgados, de acuerdo al contrato respectivo.
- c).- El costo de las construcciones y el valor de las obras o de los bienes, serán fijados por peritos que nombrara la institución acreedora.
- d).- Las construcciones y los bienes dados en garantía deberán estar asegurados contra incendios, por cantidad que baste cuando menos a cubrir su valor de destructible o el saldo insoluto del crédito.

### 1.3 Conclusiones

El crédito es uno de los elementos que tienen mayor importancia para la economía de un país, ya que por su medio se canalizan los capitales inactivos a empresas o particulares; así mismo estos capitales van a fomentar el desarrollo de las fuentes de trabajo.

Actualmente las Instituciones Bancarias son las que se encargan de otorgar créditos a empresas o particulares, eligiendo el financiamiento que más se adapte a sus necesidades.

Existen varios factores que deben tomar en cuenta para poder otorgar un crédito, como son: que la persona que solicite el crédito goce de buena moralidad, que el crédito se emplee en fines productivos y que el solicitante cumpla sus compromisos.

Existen diferentes tipos de financiamiento o créditos como son: El directo, o quirografario, el de habilitación o avío, el refaccionario, el descuento, entre otros. Estos créditos nos van a ayudar a llevar a cabo el estudio de la cartera vencida como veremos en el siguiente capítulo, ya que es importante mencionarlos y así poder analizar su comportamiento y que papel juegan, dentro de nuestra práctica y que problemas surgen con la crisis y nos llevan a tener cartera vencida, que es el principal problema que trataremos.

## **CAPITULO II LA CRISIS ECONOMICA EN MÉXICO.**

### **2.1 Antecedentes de la Crisis Económica.**

Uno de los objetivos que perseguimos con la presente investigación es contribuir a la comprensión de las causas, los efectos, las implicaciones y posibles soluciones de las crisis. Para ello primero nos enfocaremos a la crisis internacional; posteriormente describiremos la de América Latina y por último nos concentraremos en la crisis que enfrentamos en México.

#### **2.1.1 La Crisis Internacional.**

Las crisis económicas aparecieron en toda su amplitud a partir de la Revolución Industrial; cabe recordar las crisis de 1825, 1836 y 1847 (esta última causada en su origen por una crisis Agrícola), 1857, 1866. la crisis de 1929, fue la más profunda, la más larga y la que causó más perjuicios a la economía de los países occidentales, continuó la de 1937

Al terminar la segunda Guerra Mundial, después de catástrofes históricas y de problemas económicos internacionales la situación de algunos países, se caracterizaba por el desempleo, el hambre, la discriminación racial y desigualdades, de variada índole. La guerra produjo problemas en los países industrializados, por lo que las primeras tareas consistieron en reconstruir y abastecer a los países directamente afectados, así como reorientar las políticas para dar nuevos bríos al sistema económico mundial.

A partir de 1974 Estados Unidos de América, Japón y los países de Europa Occidental se enfrentaron a la crisis económica. Después de la Segunda Guerra Mundial a consecuencias de la alza en el precio del petróleo bruto. Entre los principales problemas económicos que se enfrentaron después de la posguerra se encuentran los siguientes.

Desaseleración en los ritmos de crecimiento de la producción y del comercio mundial.  
Intensificación de las presiones inflacionarias.  
Elevación de los niveles de desempleo.  
Encarecimiento de los energéticos.  
Elevación desproporcionada de la liquidez internacional

Incertidumbre sobre las políticas monetarias y cambiarias de las principales potencias capitalistas.

Se trata de una crisis que trajo consigo una declinación estructural del ritmo de crecimiento global del sistema capitalista. Lo que supone que no se trata de un problema temporal sino que trae consigo un amplio proceso de recomposición de fuerzas.

El Fondo Monetario Internacional fue una institución clave en la configuración del sistema internacional, cuya función consistiría en apoyar a través de préstamos en monedas convertibles a los países con dificultades temporales en sus balanzas de pagos.

El sistema monetario de la posguerra se configuró esencialmente para los países desarrollados en reconstrucción y en la necesidad de establecer un orden bajo el predominio del dólar. Los problemas y los intereses de los países atrasados no figuraron al definirse el marco institucional de la economía internacional en la posguerra.

Entre los fenómenos adversos que aparece a partir de los años 70's cabe mencionar, el mayor perfeccionismo de los países avanzados contra la producción agrícola y algunas manufacturas procedentes de la periferia. El segundo factor es la elevación del precio de las manufacturas que exportan los países industrializados hacia la periferia.

Hacia fines de la década de los 70's un nuevo incremento en los precios de petróleo, ocurrido en 1979 y la elevación sin precedente de las tasas de interés se agregan al conjunto de tendencias adversas que se habían acumulado años atrás.<sup>2</sup>

### 2.1.2 La Crisis en América Latina.

El origen de la crisis de los países latinoamericanos se encuentra en el conjunto de relaciones internacionales, y en el seno de cada nación subdesarrollada, siendo las condiciones internas el catalizador que acelero la crisis y permitió la influencia negativa de factores exteriores.

Las manifestaciones del subdesarrollo latinoamericano son: la insuficiencia industrial y Agrícola, la alimentación deficiente de los habitantes, la falta de empleo, el desequilibrio de la balanza de pagos, la elevada inflación, la desproporcionada distribución del ingreso, además la destrucción o el deterioro del medio ambiente.

América Latina se ve afectada por la caída de precios de las materias primas que suele exportar en momentos tan inoportunos, que la obligan a exportar más capital del que importa, ya que el flujo de capitales hacia el tercer mundo se debilito. Esa deuda que asfixia a los países subdesarrollados se duplico en solo cuatro años, en los siguientes cuatro años creció 50% más, y para estos días aumento 30%.

El acelerado incremento de la deuda externa se debe a la tendencia de solicitar y contratar prestamos con bancos privados que implican un costo financiero más elevado que el de gobiernos y organismos multilaterales, por que los primeros aplican tasas de interés flotante. Así fue como América Latina se endeudo y fueron seis los países de mayor responsabilidad: Argentina, Brasil, Chile, Perú, Venezuela y México.

La deuda que agobia a Latinoamérica la convierte en esclava de sus acreedores, pero lo irónico es que dichas deudas se emplean para satisfacer a grupos minoritarios que adquieren artículos superfluos. Para que salga victoriosa de los problemas que la aquejan, necesita crear estrategias que sobrepasen el modelo Centro Periferia que impide su independencia integral.<sup>3</sup>

### 2.1.3 La Crisis en México.

Para abordar este tema convenimos realizar una breve descripción de sucesos importantes en México para poder darnos cuenta si es un problema actual o de antaño y cuando se creo.

Dentro de este tema mencionamos que la crisis es una etapa por la que tiene que pasar el sistema capitalista, se define y se mencionan sus características y los principales problemas que ocasiono en nuestro país.

De esta forma los conceptos y los problemas de la crisis nos dan la pauta para definir la inflación, sus causas; y al tratar este tema conceptualizamos a la devaluación, los objetivos que se persiguen al aplicarla y los aspectos negativos a los que conlleva.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> La Crisis internacional y La América Latina. Méndez Villareal Sofia. Págs 59 - 87 De. Fondo de Cultura Económica. México D.F. 1984.

<sup>3</sup> Estructura Socio - económica de México. De la Torre Francisco y Medina Julieta. págs 45 - 50. De. Progreso México, D.F. 1990

<sup>4</sup> La Economía Pre - Hispánica de México. Carrasco Pedro Págs. 15- 20 Edit Fondo de Cultura Económica. México D F 1979

La injerencia española en los inicios de la colonia, se basó en el trabajo de los esclavos indígenas y encomendados del mismo origen. En la década de 1530 se descubrieron las primeras minas. Toda la riqueza extraída se mandaba a España, la cual empleaba para la construcción de iglesias, Haciendas, joyas y para la acuñación de monedas.

La minería se vio afectada por la falta de personas que realizaran el trabajo así también la agricultura entro en crisis. La escasez de instrumentos de trabajo y la falta de trabajo y de capitales acentuaron la ruina de la economía. Para 1818 la crisis se fue abatiendo y la misma se rehizo.

Después de la independencia la agricultura Mexicana estaba atrasada debido al bajo nivel de vida de la población que no podía comprar productos y no exportaba; puesto que carecía de medios de transporte.

En la época de reforma, Juárez promulga la Ley sobre la nacionalización de los bienes Eclesiásticos y da lugar a nuevas actividades y a una economía capitalista promovida por transacciones de mercado.

Durante esta etapa histórica, el capitalismo experimentó un lento desarrollo, caracterizado por un incremento del mercado de la producción de inversiones extranjeras, aparejado con el incremento y la diversificación de las exportaciones y la producción Agrícola comercial favorecidos por la ampliación del sistema de transporte.

La revolución mexicana desplaza a la fracción terrateniente comercial porfiriana. (Plan de San Luis) , y "tierra y libertad" (Plan de Ayala). Durante la revolución hubo altibajos, movimientos de preocupación por el campesinado y las clases obreras, además de momentos de firmes actitudes antiimperialistas como de completa subordinación.

El periodo comprendido entre 1920 y 1930 se caracterizó por el fuerte impulso que el Estado da a la infraestructura, motivo por el cual crea diversos organismos, entre los que destacan: El Banco de México, La Comisión Nacional de Irrigación, El banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero S.A.

Hacia 1929, la crisis había hecho tal medalla en la economía del país que, entre 1931 y 1932, el Estado reajustó la política económica. Fue así como en 1933 y 1940 se hizo cargo de los sectores más dinámicos, estratégicos y productivos de la economía nacional, a fin de promover el desarrollo de diversas ramas de la producción y de la soberanía nacional: ferrocarriles, petróleo, banca, electricidad y agricultura, así mismo, influye en la economía a través de leyes, controles, subsidios y aranceles.

En 1934 se constituyó la primera devaluación del peso frente al dólar, posteriormente en 1938 hubo una flotación del peso, con la consecuente devaluación del mismo. El estallido de la Segunda Guerra Mundial y el cambio de gobierno en nuestro país (1940), iniciaron una nueva etapa en las relaciones de los Estados Unidos y algunas potencias europeas con México, las cuales se pusieron de manifiesto en 1941, al adoptar una serie de convenios de carácter económico, referidos previamente entre los dos países.<sup>5</sup>

Posteriormente en el punto de evaluación económica de este mismo capítulo describimos las características del periodo de 1940 a 1997.

## **2.2 Factores que Intervinieron**

En esta etapa trataremos los factores que intervinieron para que se diera la crisis tan conocida por nosotros que se dio en 1994.

Existen muchos pero solamente mencionaremos los que a nuestro parecer fueron los más importantes y a continuación los mencionaremos y daremos una breve explicación.

---

<sup>5</sup> Estructura Socio - Económica de México. De la Torre Francisco y Medina Julieta. págs. 90- 140. Edit Progreso México D.F. 1990

### **2.2.1 Los Responsables.**

Algunos afirman que fueron factores políticos los que determinaron la devaluación. Otros sostienen que la devaluación fue consecuencia de factores estructurales inherentes al régimen económico instrumentado en los últimos seis años.

Es importante, si no queremos caer en los mismos errores del pasado, determinar sus verdaderas causas y no politizar la devaluación o atribuirla a fenómenos ajenos.

Hay quienes sostienen que la devaluación fue consecuencia de la apertura y la privatización. Las anteriores devaluaciones se dieron bajo un entorno de economías cerradas y altamente estatizadas

Las causas económicas de la devaluación de diciembre de 1994, las encontramos en un fuerte incremento en el déficit en balanza comercial que ante los ojos de los inversionistas era difícilmente financiable.

A diferencia de las devaluaciones anteriores, no fue la emisión monetaria para financiar el déficit de las finanzas públicas la que generó la inflación.

La causa de un aumento de la inflación por arriba del programado originalmente en 1990, 91 y 92 la tenemos, paradójicamente en el exceso de dólares que entró al país, monetizados por el Banco de México.

### **2.2.2 El Exceso de dólares**

En 1991 visito México el famoso premio novel de economía Milton Friedman, se le comentó que en México tenemos presiones inflacionarias por que el Banco de México estaba emitiendo pesos para comprar el exceso de dólares que entraban al país.

A pesar de que habían acelerado la apertura comercial en importaciones, todavía sobraba. La solución que el premio novel de economía dio y explicó con paciencia, pues yo no lo comprendía bien, era que si se esperaba ese sobrante de dólares en una forma permanente debía revaluarse el peso para evitar que esos dólares generaran inflación.

El gobierno no lo hizo, pues no estaban seguros de que ese exceso fuera permanente, pero por lo pronto, en el 91 y 92 los aumentos de circulante generaron aumentos de precios que empezaron a sobrevaluar el peso con relación al dólar.

### **2.2.3 Optimismo excesivo**

Eran tan optimistas las expectativas bajo el prisma de la privatización, desregulación, apertura y la firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, que ante los ojos de los inversionistas extranjeros, México se convirtió en el mercado emergente, así llaman a los países subdesarrollados con poco tiempo en el mercado de capitales internacionales, más atractivos del mundo.

Originalmente se suponía que el T.L.C. se ratificara a finales de 1992 y entraría en vigor en diciembre de 1993. Ante esas expectativas, tanto los analistas del gobierno mexicano como los de las principales casas de bolsa de los países desarrollados; calcularon que en México llegaría el suficiente flujo de capitales no tan solo para financiar sus déficit en balanzas.

Las cifras macroeconómicas en México apoyaban esa tesis a pesar de que sobrevaluaban el peso y agrandaba el déficit en balanza comercial, del 90 al 93, las reservas aumentaron.

#### 2.2.4 Otros Factores Importantes.

El 1 de enero de 1994, día en que entra en vigor el Tratado del Libre Comercio, una guerrilla que tenía años de existir en Chiapas y cuya importancia no había trascendido ni en el mismo estado, de la noche a la mañana toma San Cristóbal de las Casas y ante la presencia de decenas de corresponsales extranjeros, convocados anticipadamente al cuento, declararon la guerra y manifestaron que se alzan, entre otras cosas contra un "tratado de muerte".

El impacto publicitario de esa guerrilla es mucho mejor que sus acciones bélicas. Pocas veces se había visto que un hecho bélico de tan escasas proporciones se le invirtiera tanto dinero en su difusión entre los países europeos, Japón y Estados Unidos.

Se vio claro que sus organizadores querían impactar en el extranjero mas que en México. La millonaria campaña para multiplicar efectos de ese conflicto era altamente sospechosa.

En 1994 son factores políticos internos los que ayudan a convertir el exceso de dólares en escasez y las expectativas en negativas.

La muerte del candidato presidencial Luis Donaldo Colosio el 23 de marzo de 1994, genera una baja en la Bolsa de Valores. Unos días antes de la muerte del candidato presidencial las reservas casi alcanzaban los 30,000 millones de dólares. Las siguientes cinco semanas a su muerte que los inversionistas extranjeros ven como una escalada de violencia relacionada con Chiapas salen 12,500 millones de dólares aproximadamente se logra evitar la devaluación pero se debilitan las reservas y lo mas grave, la imagen de México como un país pacífico. Imagen básica para invertir en un país.

A continuación mencionamos una lista de factores que consideramos importantes de mencionar.

- Devaluar o revaluar
- Divisa o inflación
- Apertura indiscriminada
- Déficit comercial
- Inversión financiera
- El costo económico de la violencia
- La teoría del complot
- Impuestos empobrecedores
- La corrupción de funcionarios públicos
- La deuda externa
- La crisis de los tesobonos y

Principalmente la devaluación como uno de los factores de mayor importancia que a continuación definiremos.

#### ¿ Por que se devalúa una moneda?

Aunque existe un proceso de errores y desequilibrios económicos que van creando las combinaciones para una devaluación esta se da. Sin control en el momento que un importante numero de ahorristas e inversionistas pierden la confianza en el futuro del país o pierden una escasez de dólares para hacer frente a las necesidades futuras de la economía. Entonces empiezan a vender sus pesos y a comprar dólares.

Las causas que generalmente llevan a esa decisión a los ahorristas son normalmente, según nos enseñan la historia económica moderna, fuertes procesos inflacionarios internos, desequilibrios en las entradas y salidas de dólares, pérdidas de reservas o problemas políticos y bélicos.



El proceso de devaluación, desde el punto de vista económico, se empieza a gestar en el momento en que un gobierno aumenta sus gastos y no tiene ingresos suficientes para cubrirlos.

Los déficits presupuestal de los gobiernos generalmente son cubiertos con emisiones monetarias, las que generan inflación y se traducen en aumentos de precios.

Cuando los aumentos generalizados de los precios en un país son mayores que los de sus principales socios comerciales, se incrementa el déficit en balanza comercial, es decir, se importa más de lo que se exporta.

Algunos gobiernos piden prestado para financiar ese déficit y cuando se agotan las fuentes de préstamos se empiezan a comer las reservas en dólares y llega el momento en que la expectativa de escasez de divisas o dólares, aumenta la demanda del mismo y genera la devaluación.

Ese proceso es el que explica en gran parte las macrodevaluaciones de 1976 y 1987. La de diciembre de 1994 tiene algunas diferencias con las anteriores, pero también muchas semejanzas.

El presidente López Portillo pensó que el precio del petróleo continuaría alto y le sobraría divisas. El precio del petróleo cayó, el gobierno trató de compensar esa baja pidiendo prestado, pero casi al terminar su gobierno los inversionistas, consideraron que era insostenible la situación y sacaron su dinero.

### **2.3 Los Errores de instrumentación.**

Independientemente de los desequilibrios externos que se fueron acumulando, déficit en balanza comercial y sobrevaluación del peso, más la violencia del 94 y el alza de intereses en los Estados Unidos, que crearon el campo propicio para la devaluación y otro factor que también influyó para que esta se diera en una forma desordenada y caótica, fue el error táctico de instrumentación del gobierno actual.

En el gobierno pasado prevaleció la idea, a mi juicio equivocado de tocar lo menos posible el tipo de cambio.

En los últimos dos meses del 94 a pesar de la reducción gradual de reservas, no se instrumentó ningún aumento deslizando por que las autoridades pensaban que esa baja era transitoria y se restablecerían los flujos de capitales hacia México. Como el mismo presidente Zedillo lo reconoció en un acto de sinceridad y sensatez, subestimaron el problema.

La devaluación aun con todos los problemas que hemos descrito, podía hacerse ordenadamente y con un menor impacto.

Si el gobierno actual hubiera anunciado al mismo tiempo que ampliaba la banda o aumentaba el deslizamiento, un aumento en las tasas de interés, un programa de privatización, es decir el plan emergente que anunciaron fraccionado y a destiempo una vez ocurrida la devaluación, se podía haberse reducido enormemente el desconcierto, la incertidumbre y restableciéndola confianza en poco tiempo.

El gabinete económico pensó que la sola ampliación de la banda desincentivaría la compra de dólares. El efecto al revés se aceleró la salida de divisas.

Ahora es importante no volver a cometer el mismo error. A pesar de todo lo que se había dicho y de los planes presentados, no hay un completo convencimiento entre los inversionistas extranjeros de la viabilidad de la economía mexicana.

Si la devaluación desordenada fue consecuencia de la subestimación del problema, es fundamental que el equipo económico del presidente Zedillo no vuelva otra vez a subestimar las decisiones de los

inversionistas extranjeros, que todavía tienen varios miles de millones invertidos en México, en instrumentos financieros a corto plazo y haya decisión de dejarlos. Llevarse los, es definitivamente para el éxito o fracaso de los planes gubernamentales.<sup>6</sup>

## 2.4 Política Económica

Se propone una política económica alternativa de aplicación inmediata, congruente con los objetivos de plazo mayor contenidos en el proyecto nacional que marca la Constitución.

La propuesta consiste en cimentar, la política económica dando atención prioritaria al mercado interno; por que esa estrategia nos permite producir y distribuir al mismo tiempo. Producir bienes de consumo generalizado y bienes de capital estratégico.

Distribuir el ingreso y la riqueza en un sentido popular con vistas a reconstruir el nivel de vida de las mayorías y alentar la recuperación del mercado interno.

Al producir, aumentar la oferta de los productos que consume el pueblo y en consecuencia los precios no crecerán tanto; crean empleos estables, ya que se relacionan a un mercado de consumidores seguros y de ingreso creciente en el que habrá trabajo en mayor cuantía. Es una opinión productiva a las presiones inflacionarias frente a las cuales la acción monetaria resulta insuficiente.

Al distribuir no solamente es posible contener el desplome de los niveles de vida populares si no asentar las bases para el crecimiento futuro de la industria nacional, que tiene los propósitos: atender las necesidades del crecimiento interno y procurar algunas actividades destinadas a la explotación.

Sin una política distributiva a las mayorías, es inviable el crecimiento económico de la democracia. Es preciso accionar conjuntamente sobre el control de precios y de cambios y sobre la tasa de interés para estabilizar y combatir el proceso inflacionario procede liberar el crédito, adeudar en consecuencia la política fiscal y arancelaria así como reestructurar el destino del gasto publico con propósitos de reactivación no inflacionaria de la economía.

Para garantizar la disponibilidad de los recursos necesarios que permita financiar tal propuesta, se requiere actuar sobre la cancelación negociada y la renegociación de al menos una parte sustancial de la deuda externa, activar los recursos de la banca y promover el uso de la capacidad instalada en la industria publica, social privada.

Las medidas simultáneas que se sugieren desplegar para lograr un efecto estabilizador y reactivador de la producción y la distribución del ingreso puede ser, contener las presiones inflacionarias y reactivación de la economía.

Si queremos realizar lo primero debemos:

- 1.- Restituir el control de precios de los productos de primera necesidad mediante la ampliación de la oferta producida inducida, o comercializada por el sector publico; la ampliación de la ley, de atribuciones del ejecutivo en materia económica en los casos de especulación y acaparamiento por parte de los productores y comerciantes y aplicar una congelación de precios por un periodo corto.
- 2.- Rigidez en el control de cambios para conocer la fuga incesante de divisas para permitir una reducción de las tasas de interés que alienta la producción y desanima la especulación.
- 3.- Abatir las tasas activas y pasivas de interés, que ahora representan el factor más importante de los costos, y por tanto mas contribuyen a la recesión. El impacto del crecimiento de las tasas de interés es triple

<sup>6</sup> Devaluación Pazos Lurs Págs. 14- 34 Edit. Diana, S.A. de C.V México D.F 1ª Edición 1995

disminuye el peso de la deuda externa que gravita sobre el déficit público; abarca el crédito para la inversión productiva y mengua la inflación al reducir el costo del dinero dentro de los costos de producción.

Para realizar el segundo necesitamos:

1.- Liberar el acceso al crédito bancario preferenciando las actividades que aumente la producción de bienes de consumo popular, bienes de capital estratégicas y bienes de exportación y que tengan un elevado contenido de generación de empleos permanentes y bien remunerados.

2.- Ajustar la política tributaria con el propósito de alentar las actividades mencionadas con incentivos que compensen, a plazo conveniente, las medidas cambiarias y crediticias y progresivas que recaigan sobre los niveles de ingreso y riqueza mas concentrados y elevados.

3. - Revisar la política arancelaria para estimular, discriminadamente las actividades económicas y socialmente prioritarias, bien sea por los empleos, divisas, productos básicos y estratégicos con la tecnología que aporten al desarrollo del país.

4.- Reestructurar el destino del gasto público para hacer prioritario el impulso al crecimiento de la inversión y el consumo cancelado o abatiendo las transferencias financieras improductivas asociadas al pago de la deuda interna. El gasto público no es inflacionario por si mismo sino en función de su origen y su destino, por ello, se propone acentuar el impacto de la inversión pública sobre la económica real para generar empleos productivos.

5.- Simultáneamente es impostergable restituir al menos al poder adquisitivo del salario, lo cual se puede lograr sin afectar el nivel de precios por que la proporción que representa la mano de obra respecto a los costos de producción es ya muy reducida y que porque haciéndolo la productividad de la mano de obra por unidad de producto, sin la restricción correspondiente.

El salario podría y debería crecer a un ritmo incluso ligeramente superior al de la inflación la cual tendría a menguar en tanto decae la tasa de interés principal causante de las presiones inflacionarias actuales.

## **2.5 Planes y Programas Emergentes**

A raíz de la devaluación de diciembre de 1994, se diseñó el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 que fue creado para amortizar y / o disminuir las diferentes carencias de la población mexicana. Este plan tiene como uno de sus objetivos esenciales el que, una vez superada la actual crisis financiera y habiendo consolidado la recuperación, se alcancen las tasas sostenidas al crecimiento económico superiores al 5 % anual.

El plan propone hacer del ahorro interno la base del financiamiento para el desarrollo.

Consecuentemente, se formula como estrategias principales para el crecimiento económico, el promover una reforma fiscal que estimule el ahorro y la inversión, el alentar el ahorro privado garantizando seguridad y rendimientos adecuados, y utilizar prudentemente el ahorro externo como medio complementario de la inversión productiva.

Del mismo modo desea propiciar la certidumbre y la estabilidad económica. Esto implica observar una estricta disciplina fiscal; procurar una política cambiaria que aliente al sector empresarial; adoptar una política monetaria que contribuya a la estabilidad entre autoridades hacendarias y financieras para garantizar la congruencia de las políticas, medidas y acciones.

En base a todo lo anterior el día 30 de octubre de 1995 se publica una nueva medida para combatir los problemas económicos, financieros y políticos que tiene varias perspectivas para 1996, es por eso que los

sectores obrero, campesino y empresarial, el Gobierno Federal y el Banco de México consideran oportuno y conveniente construir una alianza para estimular la recuperación económica y el empleo; Así como para consolidar las posibles bases para el crecimiento sostenido de la economía dicha alianza se denomina:

Alianza para la Recuperación Económica, donde las fuentes de la reactivación económica y del empleo serán:

a). - Para la inversión privada, y la recuperación de la inversión se sustenta los siguientes elementos.

- Estímulos fiscales
- Medida para estimular el ahorro interno a largo plazo.
- Un mejor esfuerzo de coordinación entre el gobierno federal y el sector empresarial en el diseño de políticas de inversión.
- Un marco de apoyo al sector agropecuario.

b).- El sector exportador ha sido duramente este año el único que sostuvo un crecimiento acelerado, tanto en términos de producción como de empleo. Para 1996 consolidara su posición como fuente fundamental de crecimiento de la economía mexicana.

c).- La inversión publica crecerá en términos reales

d). - El consumo privado revertirá la tendencia contraccionista registrada a partir de la mejoría gradual en el empleo y de la disminución, de la carga de la deuda de las familias.

Las determinaciones de la alianza son las siguientes

I. - Finanzas Publicas.

a).- Medidas tributarias.

-Se examinara del impuesto al activo durante 1996, a las empresas que en 1995 hayan obtenido ingresos acumulables hasta 7 millones de nuevos pesos.

- Las empresas que en promedio emplean trabajadores por encima del nivel promedio registrado, durante los primeros 10 meses del 95 registraran un crédito fiscal por los nuevos empleos, que podrán aplicar contra el pago del impuesto sobre la renta y el impuesto al activo.

- Se podrán iniciativas fiscales para estimular la generación de empleos en la industria automotriz y en los sectores que proveen a esta de insumos y servicios para la producción.

b).- Precios y tarifas publicas.

- Los precios de la gasolina y el diesel, así como las tarifas eléctricas en promedio aumentaran.

- Los precios de otros productos petrolíferos y petroquímicos, así como los precios de otros bienes y servicios que ya se determinaran conforme a las fórmulas ligadas a precios internacionales, seguirán rigiéndose de acuerdo al mismo criterio.

c).- Gasto publico.

En el proyecto del presupuesto de egresos se propondrá que el gasto orientado al desarrollo social y a la inversión productiva supere en términos reales los niveles de este año.

d).- Inversión publica.

El gobierno federal dedicara al máximo posible de recursos a fin de contribuir a la generación de empleos, al bienestar de la población y a aumentar la competitividad del aparato productivo nacional

## 2.- Política Cambiaria y Monetaria

Se mantendrá el régimen de libre flotación que ha venido operando. En las circunstancias actuales y en el marco de una economía integrada a los flujos internacionales de comercio e inversión, este régimen es el que resulta más idóneo, incluso para mantener una paridad competitiva.

## 3.- Fomento al Ahorro y a la Infraestructura.

### a).- Sistema de pensiones.

Con el objetivo de garantizar a los trabajadores un ingreso adecuado durante su retiro, a sí como de promover fuente de ahorro estables y de largo plazo se estudiara una iniciativa de reformas al sistema de pensiones.

### b).- Comunicaciones y transportes.

Se alentara la inversión privada en el sector ferroviario lo cual generara nuevos empleos directos e indirectos y propiciara una mayor eficiencia en el transporte de mercancía y de personas. Se quiere también ampliar y modernizar la red de aeropuertos del país con la inversión privada. Se continuara otorgando concesiones de términos portuarios, particularmente las de los puertos turísticos y pesqueros. Mediante la concertación de concesionarios y transportistas, se reducirán las tarifas de las autopistas concesionadas del país, con el propósito de inducir su mayor utilización y así mejorar la eficiencia en el transporte.

### C). - Electricidad.

El gobierno promoverá una forma estructural para fortalecer la participación privada en la generación de energía eléctrica, con objeto de incrementar su productividad y asegurar el financiamiento requerido para su expansión.<sup>7</sup>

## 2.6 Crisis del 94

Para poder entender la que ocurrió en la ultima gran crisis es necesario definirlo conceptualizar lo que es una crisis.

### Concepto de Crisis.

El sistema capitalista se desarrolla en forma cíclica con fases que se repiten con relativa periodicidad, las fases del ciclo son: la crisis, la depresión, la recuperación y el auge.

A continuación definiremos los conceptos anteriores, dejando al final el de la crisis que es nuestro tema de estudio.

**Depresión.** La fase de depresión se inicia con la crisis, es un periodo de baja en la actividad económica general, disminuye el volumen de producción, es caracterizado por el desarrollo masivo, hay baja de salarios, decreciente uso de recursos y bajo nivel de inversiones que aqueja a todos los países del mundo

**Recuperación.** Es el punto de contacto entre la depresión y la prosperidad.

**Auge.** Se inicia en la fase de recuperación y se caracteriza por el aumento de la producción y de las operaciones comerciales; aumentan los precios, las inversiones, las tasas de interés de los capitales, y hay mayor ocupación de trabajadores.

**Crisis.** Situación difícil y tensa en la vida de una persona, empresa o colectividad de cuyo fin depende la reanudación de la normalidad.<sup>8</sup>

**Crisis económica.** Ruptura del equilibrio entre la producción y el consumo que se traduce en una caída general de las magnitudes económicas, principalmente de inversión, nivel de empleos, renta y consumo.

**Crisis económica.** Fase del ciclo capitalista en que se acentúan todas las contradicciones del sistema hay

<sup>7</sup> Revista ejecutivos de Finanzas La Empresa la Crisis y los Retos Aguirre Mario. Socio Director MDA. Consejeros en Dirección y Producción 1996

<sup>8</sup> Enciclopedia Larousse Ilustrada Tomo III. Edit. Laros e hijos Impresos, S A. México D F 1996

excesos en la producción de ciertas mercancías y faltante en otras en relación con la demanda, algunas empresas quiebran, aumenta el desempleo, puede haber inflación, y hay problemas financieros.<sup>9</sup>

## 2.7 Consecuencias.

Las crisis traen consigo problemas económicos en el país en que se manifiestan. En México las principales consecuencias son:

- 1.- La desigualdad distribución del ingreso entre personas, regiones, actividades y ramas económicas.
- 2.- Deficientes condiciones económicas en el campo mexicano, que se traduce en falta de producción y productividad, altos costos, baja rentabilidad, emigración campesina, importación de productos agrícolas, producción de enervantes, etc.
- 3.- Elevado endeudamiento externo que provoca la salida de divisas del país por el pago de servicios de la deuda.
- 4.- Falta de dinamismos en las inversiones productivas públicas, privadas y externas. Recordemos que el motor básico del sistema capitalista es la inversión.
- 5.- Elevado déficit comercial debido a que se importa más de lo que se exporta.
- 6.- Falta de infraestructura para el desarrollo de actividades productivas: carreteras, puertos, comunicaciones, transportes, etc.
- 7.- Altos costos de operación especialmente en micro pequeña y mediana empresa.
- 8.- Rezago tecnológico tanto en el campo como en la industria.
- 9.- Financiamientos caros y restrictivos que son obstáculo para el crecimiento económico.
10. - Orientación de la economía a la especulación descuidando el aparato productivo y la producción de bienes básicos.
- 11.- Incapacidad del aparato productivo de absorber la creciente mano de obra; generando desempleo, subempleo, y aumento de la economía informal.
- 12.- Mayor dependencia a los Estados Unidos debido al Tratado del Libre Comercio.<sup>10</sup>

En México al iniciarse 1989 había un consenso generalizado sobre la necesidad de un cambio que implicara la modernización de la planta productiva; que profundizara la apertura con el exterior para integrar a México a las corrientes de comercio internacional, actualizando así al país, después de una etapa de aislamiento y desequilibrio; y que además de imponer disciplina fiscal y sanear las finanzas públicas, permitirá que la iniciativa del crecimiento realmente recayera en manos del sector privado.

El problema central era conciliar la continuidad del esfuerzo estabilizador con la reapertura de las posibilidades de crecimiento económico y con la profundización con las medidas de transformación estructural exigidas por el país.

Así se plantearon varias iniciativas para propiciar la reanudación del crecimiento económico. Entre las más importantes se pueden distinguir.

<sup>9</sup> Problemas Económicos de México. Méndez José pág. 35 Edit. Mc Graw Hill, D F 2da Edición 1991

<sup>10</sup> Pasado Presente y Futuro de la Economía Mexicana. Méndez José. pág. 112 Edit. Panorama México, D F 1992

Inicio de la renegociación de la deuda externa, para disminuir la carga del servicio de la misma sobre las finanzas públicas, así como una reducción en el costo de la deuda histórica.

Profundización en la liberación de la economía que en lo interno significa un intenso proceso de desregulación, desincorporación de entidades públicas; reformas fiscales y del sector financiero.

En lo externo, la negociación de acuerdos y tratados de libre comercio, y la modificación a la legislación sobre inversión extranjera.

Entre 1989 y 1994, se observó una mejoría, el PBI creció un promedio en 3% los precios pasaron de 51.7% al cierre de 1988 a 7.1% en 1994, la inversión creció en forma importante, aunque debe subrayarse que una fuerte proporción se dirigió a los mercados expectativos.

En 1991 y 1992 se obtuvieron por primera vez superávits financieros del sector público del 1.8% y de 3.4% del PBI respectivamente lo que se compara favorablemente con el déficit del 12% del producto en 1988.

La intensidad de los cambios que se impulsaron así como un manejo ortodoxo de la economía hasta antes de 1994, atrajeron cuantiosos recursos financieros del exterior; incluso se registró un proceso de repatriación de capitales nacionales que habían salido ante la incertidumbre de la década pasada.

Lo anterior dio un nuevo impulso a las expectativas favorables de los agentes económicos que entendieron que la adopción del modelo de apertura económica de menor intervención del estado se había arraigado y que sería sumamente difícil revertirlo.

Sin embargo los acontecimientos políticos de 1994 y un manejo de alto riesgo de la deuda pública de corto plazo denominada en dólares, en paralelo a una creciente sobrevaluación del tipo de cambio alternaron significativamente las expectativas de inversionistas nacionales y extranjeros.

## 2.8 CONCLUSIONES

A través del tiempo y en el ámbito mundial siempre han existido las crisis, algunas con mayor intensidad y otras con menor intensidad. Nos damos cuenta que México no es la excepción y que en los últimos años nos ha estado golpeando. Nosotros creemos que la de 1994 es la que nos ha pegado con mayor intensidad.

Lo que nos a llevado a tener una crisis de tales magnitudes es el mal manejo de los ingresos de la nación, la devaluación del peso mexicano es lo que a pegado mas fuerte no se tomaron las precauciones necesarias para prever hasta donde llegaría la intensidad de la crisis. Que posteriormente se implantarian políticas para contrarrestar la crisis así mismo se implantaron planes y programas emergentes para combatirla las empresas no salieran dañadas, así mismas las pequeñas empresas son las que llegan a quebrar por falta de financiamiento y poco apoyo por parte del gobierno federal por la corrupción que existe dentro del sistema financiero y como siempre con quien recae la peor parte de la crisis es el obrero o el sub-empleado, que quienes habían obtenido un préstamo para tener un patrimonio, con toda esta situación esta viéndola esfumarse y estamos viendo que crece el endeudamiento externo, caída de precios en el extranjero y lo que mas tiene consecuencias la cartera vencida en el ámbito nacional ya sea a las empresas de financiamiento o las instituciones bancarias.

Ahora trataremos de dar algunas soluciones para poder contrarrestar la crisis.

### 3.1 Importancia de la Cartera Vigente

A la cartera vigente se le conoce con el nombre de cartera de crédito, cartera de riesgos, o de responsabilidades. Dicha cartera representa el grupo de operaciones más importantes de las instituciones bancarias; ya que se encarga del estudio, la administración y recuperación de los recursos que de manera oportuna y rentable debe manejar por cuenta de sus acreedores.

Los recursos con que cuenta, están destinados a cubrir necesidades de las principales actividades que directamente intervienen en la producción, distribución y consumo de los bienes y servicios que se desarrollan en nuestra economía.

En la cartera vigente encontramos diferentes tipos de financiamientos, según Pérez (1980, pag. 78 ) están los.

“.....Descuentos, Prestamos Quirografarios, Prestamos con Garantía colateral, Créditos de Habilitación o Avío, Créditos Refaccionarios, Crédito simple y Crédito en Cuenta Corriente” 20

### 3.2 La Cartera Vencida

La cartera vencida es la parte del activo constituido por los documentos en cartera de crédito riesgosa o incobrable y en general por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento. Los aspectos que desarrollemos a continuación abarca la importancia de la cartera en la banca.

#### 3.2.1 Importancia en la Banca

Las operaciones de crédito vigentes son una labor imprescindible dentro de la banca. Sin embargo tratándose de operaciones contabilizadas en esta cuenta, dicha vigilancia debe ser más estrecha, ya que su omisión puede ocasionar una pérdida definitiva para la institución acreditante, ya que todas las operaciones de crédito -activas- con o sin garantía real, por su propia naturaleza siempre implican un riesgo para la institución que las otorga. Por este motivo, dentro de la terminología bancaria se ha dado en denominar “hojas de riesgo” a los auxiliares contables que sirven para el control del total de adeudo por acreditado, en virtud de que de acuerdo con la naturaleza en particular de cada operación, existe en mayor o menor grado el riesgo de no cobrarla a su vencimiento, o incluso de que no llegue a ser recuperable.

“ Las operaciones que no son liquidadas a su vencimiento son las que precisamente representan las carteras vencida en las instituciones de crédito “. ( Gracia, 1990, pag. 127 )

#### 3.2.2 Origen de la Cartera Vencida.

El origen de la cartera vencida inicia con la etapa de liberación en el año de 1989, esto se da debido a la insuficiencia para evaluar el riesgo certificado heredada del periodo de la banca nacionalizada. Dicha cartera se agudiza con los cuantiosos recursos crediticios del sector público al sector privado por medio de la banca.

Según Huerta (1993; pag 191) , uno de los problemas principales por los que se agrava son:

- a) “Desaceleración de la economía desde el primer semestre de 1991
- b) “ La política monetaria restrictiva y
- c) “ La continuidad en la política del manejo de elevados márgenes financieros”



En conjunto, estos factores atrapan a empresas y consumidores en una situación de falta de liquidez; y esto provoca que no cumplan con sus responsabilidades financieras y continuar con sus actividades productivas.

Así mismo, existen otros factores como son: causas atribuibles a la institución y causas atribuibles al deudor.

### 3.2.2.1 Causas atribuibles a la institución

Entre las causas, esta la deficiente política y análisis del crédito concedido. Referente a la mala política de crédito, es importante que los ejecutivos de crédito de las instituciones establezcan la política de crédito a seguir, tanto a nivel institucional como regional, de acuerdo con las plazas en que se opere.

“ La política de crédito comprende fundamentalmente la forma de distribuir adecuadamente la capacidad certifica de la institución, entre los diversos sectores económicos de cada región o zona de influencia que cubra cada oficina”. (Saldaña, 1991; pag. 279)

Es importante no descuidar la excesiva pulverización del crédito, es decir la concesión de créditos pequeños a numerosos sujetos de créditos, o caer en el otro extremo de colocar toda la cartera en unas cuentas firmas importantes de la localidad. Es decir, que también en cuanto a su monto, se debe procurar una adecuada diversificación.

“ Es evidente que cuando no se formula o no se programa un equilibrado plan de operaciones, basado en una buena política de crédito, trae siempre Como consecuencia elevado porcentaje de cartera vencida”. ( Saldaña, 1991; pag. 279 )

Referente a las normas de crédito deficientes o inadecuadas, todos los bancos tiene establecidas sus normas generales para el otorgamiento de créditos, a las cuales deben sujetarse los funcionarios que intervienen en el manejo de las operaciones de crédito. Según Saldaña (1991; pag. 280), dichas normas, se fijan entre otras cosas.

“ Los límites por tipo de operación o por línea que pueden conceder los funcionarios o en su Caso los comités de crédito; la forma de seleccionar a la clientela; el porcentaje de reciprocidad Mínima que debe exigirse al acreditado (en caso de los bancos de deposito); las tarifas de Interés y comisiones deben aplicarse; la documentación e información que debe requerirse”.

Referente a las deficiencias del análisis de crédito, aun cuando las normas de crédito y los instructivos de las instituciones generalmente están hechas en tal forma que obligan a la que formula los análisis a desahogar todos los requisitos para poder calificar al solicitante de crédito y opinar se le debe o no conceder el préstamo, según Saldaña (1991; pag. 281) si no es una persona debidamente entrenada, puede incurrir en los siguientes errores

- Juzgar mal la capacidad de pago, o no tomarla en cuenta.
- No advertir que las garantías sean insuficientes.
- No exigir la información completa
- No analizar la experiencia de crédito
- No recabar referencias
- No tomar en cuenta el arraigo
- No recabar la documentación adecuada de acuerdo con la naturaleza de la operación (balances, avalúos, certificados de gravámenes, escritura, facturas)

Aumenta el riesgo de la operación al incurrir en una o varias de las deficiencias señaladas, o en una semejante, y propiciar que el sujeto de crédito no lo cubra a su vencimiento

### 3.2.2.2 Causas atribuibles al deudor

Si al otorgarse un crédito en el que haya tenido cuidado de requisitarlo, investigarlo y calificarlo adecuadamente, el cliente no lo paga a su vencimiento, lógicamente la causa es atribuible al deudor, pero en este caso, puede ser por su culpa o negligencia o por causas ajenas a su voluntad, Nos dice Salada(1991; pag 282)

“...si la investigación estuvo bien hecha, la falta de solvencia moral no puede ser la causa, y en consecuencia la falta de capacidad de pago tiene que haberse producido por causas, Imprevisibles, ya sea por algún descuido involuntario o un mal negocio del sujeto de crédito; por haberse sufrido algún accidente, siniestro en su negocio, por enfermedad o inclusive por Fallecimiento”.

### 3.2.3 Clasificación de la Cartera Vencida

La cartera vencida es clasificada indistintamente por la banca. Saldaña (1991;pag.282) la clasifica de la siguiente forma.

CLASIFICACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA
a) Cartera Vencida Transitoria
b) Cartera Vencida Real
b.1 Ordinaria
b.2 Contenciosa
b.2.1 No Recuperable

Fuente: (Saldaña, 1991; pag 282)

#### 3.2.3.1 Cartera vencida transitoria

Aunque esta cartera no esta contabilizada dentro de la cuenta de cartera vencida, esta integrada por créditos que no fueron liquidados en el plazo pactado, permaneciendo registrados en su cuenta original durante 15 idas naturales posteriormente a su vencimiento.

#### 3.2.3.2 Cartera vencida real

La constituyen aquellos créditos que después de 15 idas de permanecer en cartera vencida transitoria, sin que los deudores la hayan liquidado, se traspasan de sus cuentas originales a la cuenta de cartera vencida, ya que se ha puesto de manifiesto la falta de capacidad de pago de los deudores o ya sea por causas imputables a la institución o por deficiencias en el otorgamiento del crédito.

A su vez la cartera vencida real se sub-clasifica en ordinaria y contenciosa.

Ordinaria.- Se denomina de esta manera debido a que para lograr su cobro de acuerdo con el análisis efectuado, se estima que únicamente se requiere la intervención ante el deudor, del personal adecuado por parte del banco. Otra razón de su permanencia en este rubro es que algunas Instituciones de crédito los mantienen en esta cuenta un tiempo determinado de acuerdo con su política de crédito establecida, pudiendo ser hasta de 45, 60 idas entre otros. Plazo en el cual si no se recupera se transfiere a contenciosa.

Contenciosa.- corresponde a los créditos que ineludiblemente deben cobrarse a través del departamento legal de la institución por medios judiciales, ya sea mediante juicios ejecutivos mercantiles, rescisión anticipada de contratos, embargo de garantías o de otros bienes, entre otros, que traten de asegurar la recuperación.

Cuando la cartera vencida real llega a ser de grandes proporciones, se considera conveniente agruparla dentro de cada una de las clasificaciones anteriores, por el plazo estimado de recuperación sugiriéndose establecer los considerados recuperables dentro de los siguientes seis meses, a corto plazo, los recuperables de seis meses a dos años medios plazo y los recuperables de dos años en adelante, como congelados.

La cartera vencida puede ser "no recuperable". Tanto dentro de la cartera vencida originaria como en la contenciosa, se llegan a determinar los créditos no recuperables, ya sea por la insuficiencia de garantías o bienes embargables; por la muerte del deudor sin que haya dejado bienes; por su notoria insolvencia; porque haya abandonado su domicilio y se desconozca su paradero o por cualquier otra causa semejante.

Los adeudos vencidos que por alguna causa de las antes mencionadas se hubieren determinado que no hay ninguna posibilidad de recuperación, una vez que se haya agotado las gestiones de cobro ya sean por la vía ordinaria o legal, deben castigarse, es decir, crear la correspondiente reserva de castigo. Según Avilés(1990; pag. 282)

"De acuerdo con las normas fijadas al efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el castigo de adeudos incobrables debe ser individual, y no como en otro tipo de empresas, en que se calcula un porcentaje sobre las "Cuentas por Cobrar".

Para crear una reserva para castigo sobre cualquier tipo de crédito, se debe solicitar previamente la autorización específica y por escrito de la referida Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

"Si transcurrido algún tiempo, no se observa en los créditos reservados ni la más remota posibilidad de lograr su cobro parcial o total, debe solicitarse también a la propia Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la aplicación en firme de la reserva para cancelar definitivamente el adeudo" (Aquiles, 1990, pag 129)

Como el castigo de la cartera vencida pudiera prestarse a diversas maniobras para bajar las utilidades de determinado ejercicio en una institución con el fin de eludir el pago de impuestos o con cualquier otro fin de carácter interno, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, giro la Circular 550 el 17 de marzo de 1967, indicando que:

"No serán deducibles del ingreso gravable, los créditos cuya falta de recuperabilidad sea atribuible a causas imputables a la Institución". (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, 1977)

Independientemente de que las instituciones de crédito soliciten autorización a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, para el castigo de créditos, dichos organismo puede ordenarlos, con motivo de la revisión de los balances anuales, o de las visitas de inspección que les llegue a practicar.

Es importante que la persona encargada de hacer la revisión investigue él o los supuestos por los que no puede pagar el cliente y proceder de inmediato a tomar las medidas necesarias para tratar de lograr su recuperación.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores estableció las cuentas y subcuentas principales en el catalogo de cuentas para el registro de todas las operaciones de crédito no pagadas a su vencimiento.

### 3.3 El redescuento

El redescuento según moreno (1975; pag. 1057 )

“ Es una operación por la que una institución de crédito hace descontar por otro banco los documentos que previamente había descontado a sus clientes.

#### 3.3.1 Importancia para el banco

El redescuento es de suma importancia para el banco, porque cuando un banco se encuentra con exceso de papel comercial es porque necesita dinero en efectivo, y en tales circunstancias, el banco se financia mediante el redescuento. El redescuento se convierte para las instituciones privadas de crédito, en un eficaz estímulo para la preservación de su liquidez.

El redescuento solo se otorga tratándose de títulos de crédito procedentes de operaciones relacionadas con la producción o tráfico de mercancías. En otras palabras, el redescuento hace que el dinero circulante aumente paralelamente al incremento de las mercancías lanzadas al tráfico de los mercados, lo que constituye el anhelado equilibrio. El redescuento asegura la elasticidad del sistema monetario, permitiendo que la cantidad de dinero circulante aumente o disminuya según lo requiera el volumen de las transacciones.

Por lo que podemos deducir al igual que Saldaña(1991; pag. 366)

“ el redescuento constituye un eficaz control para lograr, mediante la modificación De los tipos de interés, que la producción se estimule o de crezca. Consiguientemente las medidas que tome el Banco Central en ese orden de actividades habrá de influir en el nivel Medio de los precios”.

#### Objetivo

Con base en Moreno (1975; pag. 1057 ) y Saldaña(1991; pag. 369 ) el redescuento persigue los siguientes objetivos:

1. - Obtener una fuente adicional de recursos, para que las instituciones puedan ampliar su campo de actividades.
- 2.- La circulación monetaria recupera el equilibrio a punto de perderse por la astringencia.
- 3.- El Banco comercial aumenta sus disponibilidades para seguir operando, sin que para ello fuese menester obtener nuevos depósitos.
- 4.- Finalmente, los productores de mercancías, poseedores de letras suscritas por sus compradores no sean privados de los beneficios del crédito.

Al llevar a cabo una operación de redescuento, se debe tener cuidado que el tipo de interés que se van a pagar a la institución descontadora, sea menor que el tipo de intereses que se hubiere pactado en la operación original, y que de ser posible la diferencia que quedara en poder de la institución descontaría

-Determinada tasa diferencial- sea suficiente para que además de cubrir el costo administrativo y de vigilancia de las propias operaciones “re-descontadas”, quede un margen utilitario razonable, que de otra manera sería incosteable.

### 3.4 Conclusiones

Los recursos destinados a cubrir las principales necesidades de las actividades que intervienen en la producción, distribución, y consumo de la economía nacional son a través de la cartera vigente.

La cartera vencida representa una parte del activo, constituida por los documentos en cartera y por todos los créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento.

Existen diversos factores que pueden influir en la falta de capacidad de pago como son las deficiencias del análisis de crédito, las causas atribuibles a la instituido y las causas atribuibles al deudor.

La cartera vencida tiene diversas clasificaciones, como son: cartera vencida transitoria, cartera vencida real y cartera vencida no recuperable; dentro de la cartera real se encuentra la ordinaria y la contenciosa.

La operación del redescuento tiene por objeto obtener una fuente adicional de recursos, para que las instituciones puedan ampliar su campo de actividades.

Los bancos que realizan esta operación obtienen un beneficio por el diferencial de tasas que intervienen, por lo general, se aplican mayores intereses en las operaciones originales que las que se pagan a la institución descontadora.

## **CAPITULO IV REESTRUCTURACIÓN DE LA DEUDA**

### **4.1 Alternativas**

Puede afirmarse que aunque la banca afronte enormes retos por la magnitud de la crisis actual, hay que reconocer que el gobierno, los banqueros y los deudores han desplegado una intensa actividad que ha permitido contener las crisis bancarias y evitar perjuicios a los inversionistas, habiéndose estabilizado con gran rapidez los mercados financieros de nuestro país.

Las soluciones que hasta la fecha se han instrumentado confirman que tanto el gobierno como la iniciativa privada, han mantenido resultados positivos.

El gobierno ha mantenido la estabilidad macroeconomía y ha apoyado los programas comprometiendo recursos. La banca ha realizado importantes esfuerzos de capitalización y ha compartido los costos de los programas, los deudores han reestructurado sus adeudos y tratando de conservar las empresas viables y los individuos sus bienes.

El objetivo es reactivar el crecimiento económico y la inversión lo que volvería a generar nueva demanda de crédito. Al aumentar el empleo mejor remunerado y el consumo; mejoraría la capacidad de pago. A la vez al reducirse la inflación, se darán tasas decrecientes y positivas. Todo lo anterior creara un círculo virtuoso en beneficio de la sociedad.<sup>11</sup>

#### **4.1.1 Programas Nacionales de Apoyo**

Para fortalecer la solidez de las instituciones de crédito se han adaptado las siguientes medidas: FOBAPROA, PROCAPTE, ADE, FONAPRE, UCABE Y SOFOLES.

##### **4.1.1.1 FOBAPROA.**

Fondo bancario de protección al ahorro. Es la compra o sesión de cartera por el doble de lo que los accionistas aportaron como nuevo capital.

Tiene por objetivo realizar operaciones preventivas tendientes a evitar problemas financieros que pudieran presentar instituciones de banca múltiple, así como procurar el cumplimiento de las obligaciones contraídas por las instituciones que participen en el fondo con su clientela provenientes de operaciones y servicios propios de su actividad profesional.<sup>12</sup>

##### **4.1.1.2 PROCAPTE.**

Es un programa de capitalización temporal que opera mediante la emisión de obligaciones subordinadas convertibles, redimibles a una fecha determinada. Este fondo tiene su fundamento legal en el Art. 122 de la Ley de Instituciones de Crédito, donde se establecen su objetivo obligatoriedad, garantías entre otras características fundamentales.

---

<sup>11</sup> Revista Ejecutivos de Finanzas. El Ahorro Interno y la Intermediación Financiera. págs 102- 109 C P Muñoz Joaquín. Presidente

<sup>12</sup> Revista Ejecutivos en Finanzas. Modernización Financiera. págs 10- 15 Entrevista con Medina Oscar. Director de Valuación y Venta de Activos, S.A de C V 1996

Su antecedente fue la formación del fideicomiso “ fondo de apoyo preventivo a las instituciones de banca múltiple” FONAPRE, que el 20 de noviembre de 1986, constituyó el gobierno federal como fideicomitente y el Banco de México como fiduciario.

Dicho fondo es un fideicomiso constituido en el Banco de México y el Gobierno Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Cuenta con un delegado fiduciario del fondo y con una estructura administrativa; su órgano supremo de decisión es un comité técnico formado por nueve miembros: cuatro funcionarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; tres del Banco de México y dos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

El fondo trata de que los inversionistas no sufran quebranto en caso de resultar insolventes las instituciones de crédito, procurando el cumplimiento de todas las obligaciones a cargo de las instituciones que participan en el fondo, siempre y cuando se deriven de su operación propia.

El fondo no cubre

- Los pasivos provenientes de obligaciones subordinadas.
- Operaciones resultantes de actos ilícitos, irregulares y de mala fe; en conjunción con la cliente u otras instituciones.

Los recursos del fondo provienen de aportaciones realizadas por la Banca Mexicana, y de los financiamientos que obtenga. Estos puedan provenir del Banco de México o de instituciones de crédito, o de operaciones extraordinarias. Dichos recursos son invertidos en Banco de México, en obligaciones de liquidez, seguridad total y rendimiento competitivo.<sup>13</sup>

#### 4.1.1.3 A D E

Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca. Su objetivo ha sido preservar las empresas viables y las fuentes de empleo y apoyar a las familias afectadas por el deterioro del poder adquisitivo y por el abrupto incremento en las tasas de interés.

El 23 de agosto de 1996. El Gobierno Federal y la Banca Comercial suscribieron un acuerdo por el cual, desde septiembre del mismo año y con un plazo de 13 meses, los deudores de la banca recibieron los beneficios de una reducción en tasas, siendo una reducción importante en sus pagos.

Para dar un alivio al crecimiento de la cartera vencida y mejorar la situación financiera de los acreditados, el programa va dirigido principalmente a los deudores medianos y pequeños y en especial a la problemática que enfrenta el campo. Con este propósito y sobre la base de la información obtenida sobre el “ADE” nos pareció conveniente realizar un análisis sobre los lineamientos del acuerdo.

La crisis macroeconomía financiera propicio un incremento exponencial de la cartera vencida debido a:

- El alza en las tasas de interés.
- Baja en los ingresos personales (reales vía inflación y nominales vía empleo)
- Aumento en los gastos personales (vía inflación).
- Baja en los ingresos empresariales (alza de costo de los insumos: materias primas, trabajo y capital).

El problema de la cartera vencida se agudizo porque el público (quizá equivocadamente), al ver que los programas de reestructuración inicialmente ofrecidos favorecían mas en las carteras en problemas, que las que habían cumplido puntualmente con sus pagos. Dejando de pagar.

<sup>13</sup> Mundo Bancomer Suplemento Especial Publicaciones Bancomer Noviembre 1996

Dicho acuerdo llevaba implícitos cuatro beneficios principales:

- 1.- Tregua judicial de 5 meses para los deudores que manifiesten su voluntad de suscribirse al programa.
- 2.- Tasas preferenciales durante 13 meses para todos los deudores del sistema financiero que se incorporen al acuerdo.
- 3.- Condonación de la totalidad de los intereses moratorios.
- 4.- No se podría pedir garantías adicionales a créditos menores de \$ 400,000.00

#### **Planes del Programa.**

- La reestructura de adeudos en UDIS, que incrementarían el apoyo según los índices de inflación, eliminando la totalidad de las tasas de interés.
- El apoyo a deudores hipotecarios en UDIS, con reducciones al cumplirse los pagos.
- El ADE, aplicable a empresas e individuos hasta ciertos límites, en los que el Gobierno y la Banca absorberían parte de la tasa activa de interés.
- Apoyo a deudores agropecuarios.
- Programa de apoyo a la mediana y pequeña empresa.
- Capitalización y reestructura de créditos propiciados a través de la UCABE.

Dicho programa comprendió a los créditos en moneda nacional y en UDIS, adeudos en tarjetas de crédito, consumo y personales, además de los anteriores.

Se fijó una tregua judicial hasta el 31 de enero de 1996 para quienes firmaron la carta de intención de reestructura conforme al programa. Se fijaron las tasas que los acreditados pagarían a los bancos, para los créditos contratados hasta el 22 de agosto.

Los beneficios adicionales fueron la condonación de intereses moratorios; entendiéndose por interés moratorio a los intereses adicionales a los ordinarios.<sup>14</sup>

#### **4.1.1.4 UCABE**

Unidad Coordinadora para el Acuerdo Bancario Empresarial. Es un mecanismo de mediación para negociar de la manera más expedita posible la reestructura de los acuerdos bancarios contraídos por la empresa.

En una situación crítica, conflictiva y de riesgo para la planta productiva del país, se planteó la necesidad de un proceso de estructuración para aligerar las presiones en la liquidez empresarial y hacer frente a las contingencias inmediatas; que también proporcionara la obtención de recursos un mejor uso de la capacidad instalada.

La UCABE se formalizó el 13 de diciembre de 1995 organismo cuya tarea primordial es operar como elemento conciliador entre grupos empresariales que tienen adeudos y los intermediarios financieros acreedores.

Pretenden que la carga financiera de las empresas se reduzca con el objeto de fortalecer su viabilidad, reactivar su operación, para mantener miles de fuentes de empleo y apoyar la recuperación económica del país.

---

<sup>14</sup> Análisis Bursátil. Anexo "A" Comisión Nacional Bancaria y de Valores



La intervención de la UCABE como mediadora se desarrolla en tres puntos básicos:

1. - Promoción de acuerdos entre los bancos acreedores.
2. - Generación de acuerdos entre las partes acreedoras y las empresas deudoras y
3. - Definición de las acciones a realizar, seguimiento de las mismas y conversión de las firmas de los acuerdos necesarios para la reestructuración correspondiente.

La intervención de la UCABE fija a la actuación de solo dos interlocutores y del propio elemento mediador. Conduce además a propuestas y contrapropuestas colegiadas que consolidan posiciones comunes para arribar a acuerdos satisfactorios.<sup>15</sup>

#### 4.1.1.5 SOFOLES.

Las Sociedades Financieras de Objeto Limitado. Son instituciones públicas crediticias reguladas por el sistema financiero mexicano, con características y funciones similares a la de los bancos, pero con la diferencia de que rigen sus actividades hacia sectores específicos de mercados desentendidos por otras instituciones consolidadas.

Se les puede considerar como un mini banco debido a que sus operaciones, regulaciones y vigilancia son similares a la de la banca, aunque están imposibilitadas para captar ahorro del público y están vigiladas por el Banco de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, además de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Su objetivo es la captación de recursos financieros en forma eficiente, procedentes de la colocación de instrumentos entre el público inversionista y la contratación de pasivos con todo tipo de entidades financieras del país y extranjeras para canalizarlos a personas físicas o morales del sector al que estén dirigidas.

Dicha contratación de financiamiento ofrece la ventaja de tasas de intereses menores a los otros organismos financieros así como trámites más sencillos, rápidos confiables, y novedosos, tomado siempre en cuenta las necesidades del cliente.

Las SOFOLES enfocadas al sector hipotecario tienen como objetivo principal proporcionar a las familias mexicanas créditos relacionados con la vivienda. Las funciones de las SOFOLES son:

- Facilitar el acceso de financiamiento al sector específico de mercado que de otra manera tendría obstáculos para llevar a cabo sus proyectos.
- Invertir los recursos líquidos en instrumentos de capacitación de entidades financieras, así como instrumentos de deuda de fácil realización.
- Y establecer mecanismos eficientes de resolución y otorgamiento de créditos para apoyar la ejecución de proyectos que se den de acuerdo con las operaciones tradicionales de la banca comercial quedarían rezagados.
- Otorgar los apoyos necesarios para enfrentar los retos de modernización que impone la apertura comercial mediante tasas de interés competitivas de los recursos financieros que ofrece, con el fin de competir con el resto de las instituciones del mercado y representar una alternativa atractiva para quienes requieren financiamiento

<sup>15</sup> Revista Ejecutivos de Finanzas Avances y Desafío de la Banca Nacional Págs 20- 24 Bours Eduardo 1996

Las formas de capacitación de recursos que tiene estas instituciones son amplias y se realizan a través de:

La colocación de instrumentos previamente evaluados por una sociedad calificadora de valores e inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios para su posterior colocación dentro del público inversionista.

Sus ventajas son:

- Costos administrativos reducidos por el tipo de estructura administrativa y financiera que tienen.
- Son menos burocráticas por su pequeña estructura que les permite ser más flexibles y expeditos en los créditos que proporcionan.
- Tienen una relación muy estrecha con el cliente.
- Presentan porcentajes mínimos de cartera vencida y en algunos casos es nula.
- Brindan mayor seguridad en los créditos que otorgan debido a que están sujetos a un riguroso control y supervisión de sus operaciones.
- Algunos comparten los mismos sistemas de información y tienden a homologar sus operaciones.
- El mercado a que se dirigen presentan altos niveles de demanda lo que les permite tener espacios de operación no satisfechas.
- Tienen estrategias de cobro y adecuadas a cada tipo de cliente.
- Su especialización les permite ser más competitivas frente a otro tipo de instituciones.

Sin embargo tienen también desventajas, ya que por ser de reciente creación su experiencia es insuficiente y no inciden en el sector financiero; es decir no tienen una identidad propia que les permite demostrar que son eficientes y que pueden realizar apropiadamente las actividades para las que fueron creadas y convertirse en instituciones complementarias del sistema bancario, masificado el acceso a los créditos para apoyar a la productividad de las instituciones nacionales.<sup>16</sup>

#### 4.2 Otras Alternativas.

Primero mencionaremos a las asociaciones estratégicas y sus modalidades como lo son:

- Inversiones
- Alianzas.
- Fusiones.

Asociaciones Estratégicas.

En un contexto de viabilidad, México cuenta con una sólida estructura que permite atraer inversiones vía fusiones, adquisiciones, alianzas o asociaciones estratégicas en condiciones con otros países en vías de desarrollo, lo que representa una gran oportunidad pero a la vez una razonable competencia internacional para atraer dichos capitales.

La continua apertura y búsqueda de los mercados globales propician una constante concentración de esfuerzos, el gobierno mexicano promueve directa e indirectamente el asociacionismo, a sabiendas de las necesidades de tecnología, capital, y recursos que requiere el país.

Con objeto de lograr un crecimiento sostenido es necesario lograr precios y costos de insumos mexicanos que sean competitivos en el resto del mundo; la continua actualización de la infraestructura además de requerir cuantiosos recursos, requiere de trasladar a terceros interesados la oportunidad de invertir en estas ramas de actividad. Se ha experimentado que esos terceros se asocien con otros participantes y comparten los riesgos y beneficios.

<sup>16</sup> Revista Ejecutivos de Finanzas Sofoles Opciones Crediticias págs 16- 20 1997

En cuanto a las empresas y particular, en vista del entorno global cada día mas acentuado, es necesario actualizar su marco de actividades a la luz de acceder con el menor recurso requerido, la tecnología, los mercados, el capital y no perder de vista que muchas de las amenazas se pueden absorber en forma positiva. A asociaciones y alianzas estratégicas.

La captura de mercados ha perdido fronteras, en el entorno de competencia hoy en día puede provenir tanto de empresas grandes y transnacionales como pequeñas pero ágiles y rentables, cadenas de oferentes de productos y servicios ubicados en muy diversos sitios.

El estar dentro de la cadena es lo importante, es necesario orientarlas estrategias para acceder preferencialmente a los mercados en donde México tiene tratados comerciales.

En México creemos que esta será una de las maneras de que las empresas pequeñas y medianas puedan lograr su crecimiento y consolidación y poder contar con una industria mucho más competitiva y desarrollada.

#### Ventajas.

Con relación a las asociaciones estratégicas, se recomienda la utilización de estos mecanismos a través de sus distintos modalidades, como son fusiones, adquisiciones, alianzas, convenios, etc. con el fin de obtener:

- Una mayor transferencia de tecnología de países mas desarrollados a México, un incremento mayor de nuestras exportaciones, aumentando la penetración en otros mercados en donde nuestros productos son competitivos en calidad y precio.
- Un fortalecimiento de nuestro mercado interno que se ha visto cada vez mas amenazado por la presencia de las importaciones, así como por nuevos productores de capital extranjero.
- Un logro definitivo de la privatización de empresas y servicios, que nuestro gobierno a venido promoviendo.
- Una estructuración de pasivos y la capitalización de empresas que desde el punto de vista productivo son viables, pero cuya viabilidad ha sido amenazada por su estructura financiera podemos decir que fue una fase importante la que se ha realizado por parte de los mexicanos para enfrentar y aumentar la competitividad.<sup>17</sup>

#### 4.2.1 Inversiones y Alianzas.

Las alianzas es la forma más fácil de hacer frente a los cambios para tener fuerza, sobrevivir, ser más competitivo y reducir costos operativos. Es interesante ver como hoy estamos ante una posición mas sana; y que aliándonos con otros podremos salir adelante.

Antes de decidir si nos aliamos o no es necesario un estudio de nuestra empresa (analizar los puntos fuertes y débiles), para tener clara la o las estrategias a seguir.

Se puede transferir los activos de cualquier otra compañía vendiendo los activos. Se debe analizar si el sector en que se encuentra el empresario es rentable o no, sino deberá cambiarse de sector o una vez analizadas sus bases de competencia, reconocer que no pueden competir adecuadamente contra un mercado como el que hoy enfrentamos a nivel internacional.

<sup>17</sup> Revista Ejecutivos de Finanzas Viabilidad Económica de México Visión IMEF pags. 44- 57 1995

Tenemos cinco bases de competencia que debemos analizar para definir cual será la estrategia a seguir. Las bases son:

- Los productos
- Los mercados
- La tecnología
- Los recursos humanos.
- La capacidad y la estructura financiera de cada negocio

Tenemos cuatro posibles caminos alternos a seguir como estrategia para cualquier compañía, todos asociados de alguna manera con alianzas, o con la decisión de no aliarse:

1. - Si la base de competencia señala que la compañía no necesita de nadie para competir en el extranjero, cuidado los mercados nacionales, el camino tendrá que ser ajustar en algunas de las siguientes cinco variables de bases de competencia.

En el producto, en el mercado, en la tecnología, en la orientación de los recursos humanos o en la estructura financiera, las bases de competencia que permitan a la compañía mantener una creciente estructura de competitividad, y la posibilidad de mantenerla en crecimiento.

2. - En caso de que alguna de las cinco bases de competencia se encuentre débil, se puede buscar franquicias algún proceso productivo, comprar tecnología extranjera para utilizarla en México, comprar alguna marca para utilizarla en nuestro país u obtener la distribución de algún producto para desarrollarlo en México. En esta segunda alternativa se puede franquicias: Marcas, procesos, tecnología y territorio.

3. - Se debe buscar asociarse con alguna compañía que vía sus marcas tenga un mejor acceso a mercados internacionales con una mejor tecnología, que represente menores costos de producción mayor competitividad como empresa, una mejor forma de preparar y capacitar los recursos humanos o bien mejorar el acceso a recursos financieros en el ámbito internacional.

4.- Ponerle moño a la empresa y tratar de encontrar a alguien que pueda comprarla aprovechar los activos, la expectativa y el potencial que México representa y de alguna manera cambiar estas bases de competencia y aprovecharlas en propio beneficio.

Este es el reto de los empresarios, en el plano micro económico, si bien en la macroeconomía hemos tenido avances importantes, debemos reconocer a la inversión como el motor de crecimiento de este país.

En el plano micro económico la obligación como empresarios es tener seriedad en el análisis de cuales deben ser realmente nuestras bases de competencia, de ahí derivar cual debe ser nuestra estrategia de acción y si nos conviene, tomar cualquiera de los cuatro caminos alternos.<sup>18</sup>

#### **4.2.2 Fusiones.**

Fue la forma más fácil para hacerle frente a los cambios, tener fuerza para sobrevivir, ser más competitivos, y reducir los costos operativos sin tener la necesidad de disminuir la capacidad de la empresa.

#### **4.2.3 Bursatilización de la cartera**

La bursatilización de la cartera de crédito o financiamiento estructurado propone un cambio sustancial en la administración y distribución de los riesgos inherentes y una mejora de los costos y rendimientos efectivos tanto a demandantes de crédito como a inversionistas.

<sup>18</sup> Revista Ejecutivos de Finanzas. La Economía Mexicana Después de las Elecciones, Inversiones y Alianzas Estratégicas. págs. 42 - 50. 1994.

La bursatilización de la cartera de crédito es producto de una nueva y más eficiente tecnología financiera llamada titularización estructurada del crédito, mejor conocido como financiamiento estructurado.

La titularización consiste en la emisión de títulos, estructurada a partir de un grupo ( Pool ), de activos

financieros; Cuando estos títulos son negociados públicamente, esto es, una Bolsa de Valores, entonces se trata de una bursatilización.<sup>19</sup>

### **4.3 UDIs**

#### **4.3.1 Concepto**

Las Unidades de Inversión representan un mecanismo financiero dirigido a la reestructuración de los créditos o deudas contraídas por las empresas y los particulares.

Serán vigentes por tiempo indefinido, con el propósito de dar certidumbre a los inversionistas. Su uso es voluntario por lo que las operaciones mercantiles se pueden pactar tanto en pesos como en UDIs, de acuerdo a la conveniencia de las partes involucradas.

No son una nueva moneda su mecanismo de operación no significa inyección de recursos frescos al sistema, simplemente implica una forma diferente de contar los activos (créditos) y pasivos (depósitos invertidos) que fueron elegidos, o medir el valor de las cosas, ajustándolo todos los días por el crecimiento de los precios.

Pueden considerarse como un factor de pago y cobro de intereses para los bancos. No van a ser un instrumento con el que se puedan hacer pagos de economía.

#### **4.3.2 Objetivo de su surgimiento.**

- Necesidad de eliminar la incertidumbre en la toma de decisiones respecto al rendimiento real de las inversiones financieras ya que el valor de las inversiones se mantendrá constante en términos reales, es decir, no perderá valor por la erosión que ocasiona la inflación.
- Promover el ahorro de mediano y largo plazo ya que su plazo mínimo es de tres meses.
- Tratar de indizar el rendimiento de intereses según la inflación registrada mensualmente.
- Garantizar la obtención de rendimientos por arriba de la inflación y casi con seguridad superiores a la de las operaciones tradicionales.
- El programa de UDIs pretende apoyar la estructura productiva y competitiva de las empresas.
- Resolver la insolvencia provocada por las tasas de interés y el consecuente agravamiento de las carteras vencidas de los bancos
- Toda vez que los intereses se calcula a la tasa real positiva que se estipula en el instrumento respectivo y se determina en UDIs, dichos intereses tampoco se ven expuestos a riesgo de pérdida de valor real.
- Los usuarios de crédito por su parte, pagan una tasa de intereses probablemente menor en términos a reales. Ello en virtud de la eliminación de la prima por riesgo.

#### **4.3.3 Programa**

El programa original sería apoyado con \$ 65 millones a través de la emisión de bonos cupón cero, estableciendo un fideicomiso para la reestructuración de carteras.

<sup>19</sup> Revista Ejecutivos de Finanzas. La Banca Extranjera ante la Crisis Mexicana. Fusiones. págs 16 - 17. México D F 1996.

Incluiría además \$ 11 mil millones que serían aportados de las reservas de la propia banca y \$ 18 mil millones ( que constituirían un paquete para la vivienda), que representan la deuda que la banca privada mantenía con el Banco de México.

Posteriormente las autoridades pusieron el siguiente programa en vigencia, en cual se puso en disposición de las instituciones de crédito de los siguientes recursos económicos:

\$ 76,000 millones para reestructurar créditos empresariales, que equivalen a 14% de la cartera total de la banca al 31 de diciembre de 1994, y cuyo monto de fondeo fue de \$ 65,000 millones.

Solo 17% atendería a las empresas que tienen problemas de liquidez con la banca por un monto menor a los \$ 400,000.

- 5,900 millones de dólares para reestructurar adeudos en moneda extranjera con plazo de cinco a doce años, con siete de gracia para el pago de capital, con un margen de intermediación.

- 32,600 millones para reestructurar créditos hipotecarios, las reestructuraciones se denominarían UDIs a plazo de 20, 25 y 30 años con tasa de interés de 8% para los montos menores a 200,000 y de 10 % para saldos superiores.

Este esquema es el núcleo del " Programa de Apoyo Crediticio a la Planta Productiva Nacional " suscrito por el Gobierno Federal y la Asociación de Banqueros de México.

El proyecto de dictamen recomendó que se destinara el mayor monto posible para la pequeña y mediana empresa. Al menos el 50 % del total de la cartera que pretendía reestructurar la Banca Comercial, mediante la UDIs , debería de ser de empresas medianas y pequeñas.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores mantiene una estrecha vigilancia para evitar que la Banca Privada utilice el esquema de UDIs para beneficiar a sus empresas y a la Banca Central ( Banxico ) es quien regula su funcionamiento y operación.

El programa a tenido diversas ampliaciones:

El programa de apoyo a los deudores de crédito de vivienda tienen un monto de programa equivalente a 31'250,000,000 UDIs, su monto de financiamiento es el equivalente en pesos a 30'000,000,000 UDIs Los bancos deberán distribuir prioritariamente los recursos del programa, que les sean asignados, en primer lugar a los créditos hipotecarios otorgados hasta diciembre de 1994, al corriente sus pagos, documentados a tasa nominal variable, que no se encuentran dentro de un esquema de financiamiento de interés y cuyo monto exceda de \$ 100,000.00, los cuales serán reestructurados por el monto total de crédito, siempre y cuando el deudor acredite la capacidad de pago necesaria. No son susceptibles de reestructuración en los términos de este programa aquellos créditos que se otorgan para la adquisición de inmuebles previamente por las instituciones de crédito, así como los calificados en " E " Por otra parte, cada banco podrá ejercer como máximo el 10 % de su participación en el programa de apoyo a la planta productiva nacional; para canalizarlos a la reestructuración de créditos previamente otorgados, a créditos nuevos para proyectos ya existentes.

Dicho monto aplicara a créditos puente a constructores de vivienda, para su posterior individualización y participación en el programa de apoyo para deudores de créditos de vivienda.

El plazo máximo para efectuar la individualización de los referidos créditos será de un año y medio apartar de la fecha de firma del presente acuerdo, tomado a consideración, que dicho proceso deberá ser lo más expedito posible, evitando en todo momento, practicas especulativas o dilatorias por parte de las instituciones de crédito y los constructores de viviendas.

En caso de crédito individualizado se aplicaran todas las características del programa en mención, con la salvedad de que la tasa máxima aplicable será diferente a lo previsto en dicho programa. Las viviendas que se encuentran listas para ser individualizadas a la fecha de la firma de este acuerdo, podrán hacerlo directamente, sin necesidad de otorgar previamente un crédito puente.

Adicionalmente, al momento de individualizar, las instituciones de crédito podrán cobrar las comisiones de apertura para los créditos individuales de vivienda, con una comisión máxima de 3 % cuando se trate de pago en efectivo, o de 4 % en caso de ser financiada.

Estos créditos nuevos, que son afectados en un fideicomiso especial, tendrán financiamiento en UDIs a tasa del 6.5 %, serán a plazo de 25 años con amortización de capital lineal; y tendrán una tasa activa máxima del 11 %.

Dentro de las disposiciones aplicables a las reestructuraciones de crédito en UDIs en el programa de apoyo crediticio a los estados y municipios solo podrán afectarse los créditos a cargo de los estados municipios y sus entidades paraestatales, que estén registrados ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico al 31 de marzo de 1995, reestructurados y denominados en UDIs a mas tardar el 31 de agosto de 1995, aunque la CNBV. Concederán programas al plazo anterior, únicamente en los casos en que las instituciones registren avances significativos en las reestructuraciones.

El programa de apoyo crediticio a la planta productiva, hace extensivo la reestructuración en UDIs a aquellas empresas establecidas en el país que tiene adeudos denominados en dólares. A partir del 21 de noviembre de 1995 se puede disponer hasta el equivalente en moneda nacional de 2,000 millones de dólares.

Se utilizaran el tipo de cambio que la Bolsa Mexicana de Valores publique en el movimiento diario del Mercado de Valores en la fecha en se lleve a cabo la reestructuración de los créditos.

Los créditos reestructurados se convertirán a moneda nacional y se documentaran a UDIs a plazos entre 5 a 12 años, con hasta 7 de gracia para el pago del capital  
El monto máximo de cartera susceptible de reestructurarse por el banco será de 20 millones de dólares por empresa y de 60 millones de dólares tratándose de grupos empresariales.

La banca identificara los créditos denominados en dólares otorgados hasta el 31 de agosto de 1995 a empresas que, teniendo problemas de pago, sean viables al redocumentarles sus operaciones en UDIs, en los términos indicados.

Aproximadamente \$ 160,000 millones, para efectos de programar UDIs dentro del plan de retroactividad en la tasa de interés. Con esto se pretende que las empresas y personas físicas con actividades empresariales acreditadas de la banca, que reestructuren sus créditos en UDIs, tenga beneficios en la tasa de interés de la reestructuración con efecto retroactivo al 1 de septiembre de 1995, siempre y cuando firmaron el convenio de reestructuración antes del 31 de diciembre de 1996, el beneficio será retroactivo al 1 de octubre de 1995.

El programa de reestructuración de cartera vencida en Nacional Financiera ( NAFIN ), en unidades de inversión, tiene un programa por 2,300 millones.

El esquema de operación será de 50 % como garantía para la banca comercial, con el fin de agilizar la entrega de los apoyos a las empresas que lo requieran.

Dichos créditos establecen un plazo de amortización de 2 años, con un periodo de gracia hasta de 6 meses y la tasa de interés será la de las UDIs mas un margen de intermediación.

Con relación a los créditos para la industria de México, en UDIs para capital de trabajo se considera hasta por 500,000.00 UDIs.

Los montos individuales de financiamiento en UDIs serán de acuerdo no solo con el tamaño de la empresa solicitante, sino también con sus necesidades de nuevos créditos.

Se tomara en cuenta los montos de los periodos pendientes y compromisos para la adquisición de materias primas de la unidad productiva de que se trate.

En cuanto al programa de apoyo a los deudores de tarjetas de crédito, el monto global máximo de la cartera de cada institución de crédito que podrá reestructurarse dentro de este programa, estará dado en función de la suma de los saldos de todos sus acreditados por adeudos de tarjetas de crédito, que la institución dio a conocer en los estados de cuenta con corte a partir del 1 de septiembre de 1995.

Cada institución de crédito podrá reestructurar con cada uno de sus acreditados hasta la totalidad del saldo a su cargo por adeudos derivados de tarjetas de crédito, bajo la condición de que el acreditado haya suscrito la carta de intención a que se refiere el acuerdo de apoyo inmediato a los deudores de la banca.

No se consideran para efectos de este programa, los créditos calificados como "E" y aquellos en los que no se hubiese efectuado amortización alguna. Por un plazo mayor a 12 meses.

Los créditos se reestructuran en UDIs aun plazo de 4 años. Los créditos devengaran una tasa de interés real máxima anual de 15 puntos porcentuales. Una vez convenida la reestructuración los deudores podrán optar por pagar hasta el 30 de septiembre de 1996 la tasa de interés antes citada o la tasa de interés del 38.5 % establecida en el ADE. Con posterioridad a dicha fecha, solamente será aplicable la primera de las tasas mencionadas.

En créditos automotriz, quien realice una reestructuración en UDIs. Lo harán a un plazo de 4 años u a una tasa de interés real de 15 % anual. Si la redocumentación se hiciera en pesos, la tasa de interés se fijara a 34 % anual.

EL 1 de junio de 1996. Se inicio un nuevo programa de beneficios adicionales para los deudores de créditos para la vivienda el cual como su nombre lo indica, tiene como beneficiarios a deudores hipotecarios que estén al corriente en sus pagos y que hayan reestructurado en UDIs o reestructuren antes del 30 de septiembre de 1996. En caso de no encontrarse al corriente podrá recibir los beneficios de este programa, si paga sus obligaciones vencidas antes del 30 de septiembre del mismo año, pero sin la retroactividad al primero de enero de 1996. Si el deudor no puede pagar y decide devolver la propiedad al banco, podrá establecer un contrato de arrendamiento hasta de 6 años, con una renta que no supere el 0.9 por ciento del valor de la propiedad; al termino de este plazo el deudor tendrá derecho preferencial para volver a adquirir. En caso de realizar pre pagos, se tendrá un descuento del 10% si lo hace antes del 31 de mayo de 1996. El programa iniciara el 1 de junio de 1996, pero será retroactivo al 1º de enero de 1996, para los deudores que se encuentran al corriente en sus pagos el retroactivo se bonificara al saldo del deudor. El costo del programa asciende a 22 mil millones, equivalentes al 1.2 % del producto interno bruto y se pagara a lo largo de los 10 años. Este programa consiste en realizar descuentos a las mensualidades, los cuales se efectuaran a lo largo de 10 años con los siguientes porcentajes.

AÑO	DESCUENTO
1996	30 %
1997	25 %
1998 - 1999	20 %
2000 - 2001	15 %
2002 - 2003	10 %
2004 - 2005	5 %

Estos beneficios se aplicaran solo en las primeras 500 mil UDIs del aducdo en créditos hipotecarios



Programa de Apoyo Crediticio a la Planta Productiva Nacional			
	Cartera Total	% de cartera en	monto de cartera
	Menos	el Programa	en el trabajo
	Redescuentos		
BANAMEX	5,895.8	22.5	450.4
BANCOMER	5,259.0	20.1	401.8
SARFIN	3,470.7	13.3	265.1
INVERLAT	1,735.3	6.6	132.6
BITAL	1,270.9	4.9	97.1
SANTANDER	1,700.3	6.5	29.9
ATLANTICO	860.6	3.3	65.5
UNIÓN	597.1	2.3	45.6
BBV	285.6	1.1	21.8
CREMI	285.0	1.1	21.8
CENTRO	376.8	1.4	28.8
PROMEX	566.0	2.2	43.2
BANORTE	531.7	2.0	40.6
CONFÍA	531.4	2.0	40.6
BANORO	388.4	1.5	29.7
BANPAIS	943.3	3.6	72.5
BANCRECER	569.1	2.2	43.5
BANORIE	68.1	0.3	5.2
OBRERO	61.9	0.2	4.7
CITYBANK	157.4	0.6	12.0
INTERESTATAL	7.9	0.0	0.6
INTERACIONES	13.6	0.1	1.0
INBURSA	547.1	2.1	41.8
INDUSTRIAL	43.2	0.2	3.3
SURESTE	2.5	0.0	0.2
BANREGIO	4.3	0.0	0.3
QUADNUM	0.8	0.0	0.1
TOTAL	26,179.80	100.10	1,999.90

\* Cifras en millones de pesos con datos a diciembre.

Programa de Apoyo Crediticio A la Planta Productiva Nacional			
(En dólares)			
Cartera en moneda extranjera susceptible de reestructurarse			
(con base en cifras correspondientes a agosto de 1995)			
Distribución del Apoyo			
cobertura	Cartera susceptible	% de participación	valor de la
dólares-	de reestructurar *	en el Programa	-millones de
BANAMEX	5,895.8	22.5	450.4
BANCOMER	5,259.0	20.1	401.8
SERFIN	3,470.7	13.3	265.1
INVERLAT	1,735.3	6.6	132.6
BITAL	1,270.9	4.9	97.1
SANTANDER	1,700.3	6.5	129.9
ATLANTICO	860.6	3.3	65.7
UNIÓN	597.1	2.3	45.6
BBV	285.6	1.1	21.8
CREMI	285.0	1.1	21.8
CENTRO	376.8	1.4	28.8
PROMEX	566.0	2.2	43.2
BANORTE	531.7	2.0	40.6
CONFIA	531.4	2.0	40.6
BANORO	388.4	1.5	29.7
BANPAIS	949.3	3.6	72.5
BANCRECER	569.1	2.2	43.5
BANORIE	68.1	0.3	5.2
OBRERO	61.9	0.2	4.7
CITYBANK	157.4	0.6	12.0
INTERESTATAL	7.9	0.0	0.6
INTERACCIONES	13.6	0.1	1.0
INBURSA	547.1	2.1	41.8
INDUSTRIAL	43.2	0.2	3.3
SURESTE	2.5	0.0	0.2
BANREGIO	4.3	0.0	0.3
QUADRUM	0.8	0.0	0.1
TOTAL	26,179.80	100.10	1,999.90

\* Se refiere a los saldos de la cartera crediticia en moneda extranjera menos cartera hipotecaria de consumo e interbancario.

Fuente: Estados Analíticos de Cuenta, con excepción de la cartera interbancaria de Cremi y Unión, en cuyo caso se emplearon las estadísticas de pasivos en moneda extranjera recopiladas por la CNBV.

#### 4.3.4 Operadores y Requisitos

Todos los Bancos tienen la obligación de ofrecer el servicio de reestructuración en UDIs; sin embargo, existen algunas limitantes. Por ejemplo, los Bancos deben cumplir con los índices de capitalización que marca la autoridad (del 6% al 31 de marzo de 1995).

Las UDIs serán distribuidas a cada Banco como porcentaje de su capital (es decir, las instituciones bancarias tendrán acceso a los recursos en función de su capital y reserva preventivas a diciembre de 1994), pero ninguno le tocara más de 20% de su cartera total. Sin embargo, en noviembre de 1995 se anunció que los bancos que no las utilicen deberán cederlas a otras instituciones de crédito, mediante una subasta realizada por la CNBV, y que no podrán cambiar su giro, es decir, si hay UDIs hipotecarias solo podrán canalizarse a los clientes que adquirieron vivienda y que enfrentan problemas de pago.

#### 4.3.5 Operaciones en que se Aplican

\* Las UDIs sirven para expresar el valor de:

- Un crédito,
- Una inversión o una
- Transacción comercial

Considerando la inflación.

Es decir, es un instrumento que mide el valor de los bienes, ajustándolo todos los días por el crecimiento promedio de los precios.

- En créditos bancarios, incluyendo:

- Empresas (grande, mediana o pequeña) consideradas viables.

Empresas que tengan deudas bancarias inferiores \$400 mil, podrán tener de modo automático el derecho de reestructurar sus deudas con base en UDIs, en caso de que sus obligaciones no hayan sido declaradas incobrables.

Aquellas con adeudos a la banca comercial de hasta mil pesos, entraran automáticamente al esquema de reestructurar sus deudas con base en UDIs, en caso de que sus obligaciones no hayan sido incobrables.

Aquellas con adeudos con la banca comercial de hasta \$ 300 mil, entraran automáticamente al esquema de reestructuración denominado en UDIs, los plazos serán de 12 años, con 7 de gracia; 10 años con 4 de gracia; y 8 años con 2 de gracia, para el pago de capital.

- Personas físicas (hipotecarios y de tarjetas de crédito). La selección para ingresar a los esquemas de reestructuración y definición del plazo dependerá de la capacidad de la persona física para generar el flujo de recursos para pagar el crédito, así como las garantías que tenga la operación.

No podrán redocumentarse en UDIs los créditos clasificados como incobrables o "E" salvo previa autorización de la Comisión Nacional Bancaria. Aquellos clasificados como "E" tendrán la opción de reestructurar a plazos de 10, 7 y 5 años, pero sin plazo de gracia de pago de capital. En caso de reestructuración de un crédito de estas clasificaciones deberá hacerse constar en el contrato.

Los créditos otorgados por la banca comercial serán reestructurados en UDIs, independientemente de que sean vigentes vencidos o nuevos. Ello dependerá de la clasificación de riesgo que haga cada banco.

La reestructuración de los créditos a cargo de las empresas se sustentara en el financiamiento que el Gobierno Federal otorgue a la Banca Comercial a una tasa real de 4%. Los intereses que devenguen estos pasivos serán capitalizados mensualmente y el capital se pagara al vencimiento del título.

- En Depósitos

Todas las operaciones de ahorro e inversión, con la única restricción de que sean a plazo mayor de 90 días, con el fin de ir promoviendo el ahorro de mediano y largo plazo, y asegurar el alargamiento de los pasivos de la banca.

Las cuentas de cheques no podrán denominarse en UDIs por ser un instrumento de pago.

La UDI, como instrumento de inversión, requiere de inversión mínima que varía dependiendo de cada banco, con las que el ahorrador gana, además del premio de una tasa que determina cada banco, el pago de la inflación mensual y con ello su inversión no sufre deterioro alguno.

Otra opción es la mesa de dinero, por medio de la cual los bancos ofrecen diversas alternativas de inversión y ahorro, para tener acceso se requiere de un capital \$500 mil en algunas instituciones. Las mesas de dinero bancarias, ofrecen:

A. Valores gubernamentales

CETES  
BONDES  
TESOBONOS  
AJUSTABONOS  
UDIBONOS

Que sustituirán al actual AJUSTABONO, por lo que serán bonos ajustables del Gobierno Federal y títulos de crédito de largo plazo, respaldados por el sector público y denominados en moneda nacional su primera emisión fue por un monto de entre 100 y 150 millones de UDIs y se aplicara a plazos de entre tres a cinco años. El valor nominal de cada título será de 100 UDIs; la tasa de interés real que devengue será fija y los intereses serán pagados cada 182 días, por lo que su rendimiento dependerá del precio de la adquisición de los títulos, de la tasa fija de la emisión correspondiente y del valor de las UDIs.

Los títulos se colocaran mediante subasta, en la cual los participantes presentara posturas por el monto que deseen adquirir en el precio que estén dispuestos a pagar.

Por estos valores se pagara un cupón semestral de rendimiento que puede ser adquirido por inversionistas nacionales y extranjeros, o bien por las administradoras de fondos para el retiro (AFORES).

El Gobierno Federal garantiza una utilidad superior a la que marca el índice de precios en el Banco de México.

Los valores gubernamentales serán clasificados en la deuda interna del Gobierno Federal y estarán plenamente respaldados por el sector público emisor. Cada emisión tendrá su propio plazo, habiéndose previsto para las primeras emisiones un plazo no menor a tres años.

Con objetivo de dar mayor liquidez a este instrumento, el Gobierno Federal podrá colocar UDIBONOS emitidos con anterioridad, con el fin de que en el mercado cuente con un mayor número de títulos con la misma fecha de vencimiento.

B. Pagare Bancario  
C. Papel Comercial  
D. Papel con tasa Garantizada  
E. Reportos

Las mesas de dinero de los bancos ofrecen atractivos rendimientos, ya que en su mayor parte las tasa pagadas por los títulos gubernamentales se encuentran por arriba de la inflación.

Los pagares bancarios pueden iniciar con una inversión mínima de \$2,000.

El mercado de valores tiene atractivos y se requiere para participar un capital entre los \$ 1,000 y \$3,000.

- Transacciones mercantiles como la venta o renta de bienes inmuebles, que siempre serán liquidables en pesos.

- A partir del 21 de noviembre de 1995, también podrán redocumentarse en UDIs los créditos determinados en dólares de los E.U., teniendo cada institución como máximo a reestructurar 20 millones de dólares por empresa y 60 millones de dólares cuando se trate de un grupo empresarial; solo se podrán exceder dichos límites previa autorización de la CNBV.

Los bancos podrán disponer el equivalente en moneda nacional de 2 millones de dólares, de los recursos estipulados en el Programa de Apoyo a la Planta Productiva Nacional, de las cuales Banamex, Bancomer y Serfin concentran mas del 50%.

Para el calculo, se utilizara el tipo de cambio que la BMV publique en el Movimiento Diario del Mercado de Valores en la fecha en que se concrete la reestructuración. Solo podrán reestructurarse los prestamos otorgados al 31 de agosto de 1995.

La cartera en moneda extranjera susceptible de reestructurarse asciende a \$ 26,179.80 millones, la cual estará correspondida por un instrumento de cobertura cambiaría que emitirá el Gobierno Federal.

#### **4.3.6 Valor de Operación**

Su valor inicial fue de \$ 1.00 y se ha ido ajustando en forma proporcional a la variación del I.N.P.C. aunque con un breve desfase necesario ya que se determina de conformidad con observaciones de precios ya realizados.

El Banco de México se encargara de publicar el valor en moneda nacional de las UDIs, para cada día en Diario Oficial de la Federación, de la siguiente manera:

- a).- A más tardar el día 10 de cada mes publicara el valor correspondiente a los días 11 y 25 de cada mes.
- b).- A más tardar el día 25 de cada mes publicara el valor correspondiente a los días 26 de ese mes a 10 del mes inmediato siguiente.

Si bien se publica quincenalmente, se elabora diariamente con la muestra de precios que recaba todos los días el Banco de México. El valor de la UDI tiene un ligero rezago, por el tiempo que tarda Banxico en recabar y procesar la información. Sin embargo, este rezago es cuestión solo de días y no afecta la revaluación real de las UDIs.

Las tasas de interés de las UDIs la determina el mercado y su nivel será implícitamente en términos reales.

La tasa establecida por el mercado es la que se aplica al valor de un crédito o una inversión, ajustado por la inflación, por lo que garantiza ser una tasa positiva en términos reales.

#### **Mecánica Operativa**

La banca identificara los créditos en moneda nacional otorgados antes de 1995, perfectamente a empresas medianas y pequeñas, que teniendo problemas serios de pago, sean viables a redocumentarles sus operaciones en UDIs, en los términos indicados.

La banca deberá crear Fideicomisos para cada plazo de reestructuración de los créditos, en los que el fiduciario fideicomitente será cada banco, y el fideicomisario será el gobierno federal. La banca entregara su cartera al fideicomiso el que fundeara la cartera por medio de valores fiduciario que adquirirá el Gobierno Federal.

Posteriormente el Gobierno emitirá bonos que deberá adquirir la banca, mismos que no podrán ser susceptibles de ser enajenados ni reportados.

Al final de este proceso, el gobierno se queda con el riesgo de la tasa de interés mientras que la banca solamente absorberá el riesgo del crédito. Esto es que, el Gobierno Federal otorgara un subsidio de manera indirecta para la banca, al absorber el interés reflejado en la tasa variable (CETES 28 días), que debe pagar por los daños.

El aumento en el volumen de UDIs disponibles para la reestructuración de los pasivos de las empresas, dependerá de la captación directa de los bancos en este instrumento.

Para aumentar el monto de los créditos reestructurados, es necesario compensar lo anterior con un crecimiento similar o mayor en depósitos de UDIs. Los ahorros en IDs constituirán los fondos con los que se va a poder prestar, por lo que la aportación del gobierno es solo un esfuerzo inicial. Aunque al principio los fondos no son cuantiosos, hay fuentes importantes de fondeo para los bancos, susceptibles de convertirse rápidamente en UDIs, como son los créditos vigentes que el Banco de México les tiene concedidos, siendo aproximadamente 18 mil millones de pesos.

Unidades de inversión dentro del acuerdo de apoyo inmediato a los deudores de la banca (ADE).

Los mecanismos de reestructuración de créditos siguen siendo los mismos, lo único que cambio es que se condonaron los intereses moratorios y se redujeron las tasas de interés.

Este programa tiene como propósito llegar a algún arreglo en el manejo de la deuda que tenga el cliente en su banco, mediante la firma de una carta de intención por parte del deudor.

Dentro de sus características generales encontramos que:

- Incluye a todos los deudores de la banca, aun los que ya han reestructurado privilegiando a los deudores al corriente.
- Se busco reestructurar el mayor numero de créditos, ofreciendo alternativas nuevas para los deudores en cartera vencida.
- Beneficia a personas físicas y empresas con adeudos menores de los \$ 400,000.00.
- Hay una reducción de las tasas de interés para créditos otorgados hasta el 22 de agosto de 1995.
- Hay una suspensión de acciones judiciales.
- No hay exigencias de nuevas garantías adicionales, a excepción de deudas mayores de los \$ 400,000.

Entre los tipos de créditos beneficiados :

- Todos los créditos en pesos o en UDIs.
- Tarjetas de crédito.
- Créditos A, B, C, D.
- Créditos a empresas y personas físicas con actividades empresariales en cualquier rama de la actividad económica.
- Créditos de Uniones de Crédito, Arrendadoras y empresas de Factoraje.
- Créditos Hipotecarios.

## Tasas de Interés

La tasa de intereses que paga el deudor es la que se establece en la siguiente tabla, estos solo serán aplicables durante trece meses (estos intereses solo fueron aplicados a créditos otorgados antes del 22 de agosto de 1995, en aquellos que se generaron a partir del 23 de agosto pagan intereses que se encuentren cotizados en el mercado):

TIPO DE CRÉDITO	SITUACIÓN DE LA DEUDA	MONTO AL QUE SE APLICA LA TASA	TASA INTERÉS ANUAL	DESDE	HASTA
Tarjeta	Cartera en incumplimiento o litigiosa	Primeros \$ 5,000	38.5% + iva	Convenio de Reestructuración	sept. 1996
Al consumo y Personales	Acreditados no al Consumo	Primeros \$ 30,000	34% + iva	Firma de carta de intención sujeta a convenio de reestructuración	sept. 1996
Empresas	Acreditados al corriente en pesos o en UDIs	Primeros \$ 200,000	25%	sept. 1995	sept. 1996
	acreditados no al corriente	Primeros \$ 200,000	25%	Firma de carta de intención sujeta a Convenio de Reestructuración	sept. 1996
Vivienda	Acreditados en pesos o UDIs	Primeros \$ 200,000	6.5% real el primer año	Firma convenio de reestructuración	12 meses después de reestructura
			8.75% real años siguientes	en UDIs	reestructura

En cuanto a su vigencia:

- Del 23 de agosto de 1995 al 30 de septiembre de 1996.
- En créditos Hipotecarios: 12 meses a partir de su reestructuración en UDIs.

Tregua judicial:

Se suspendieron acciones judiciales mercantiles y civiles hasta el 31 de enero de 1996, las cuales se reiniciaron el 1º de mayo del mismo año en caso de no haber firmado la carta de intención.

Condonación de intereses moratorios:

- Se dieron automáticamente al llegar a un acuerdo de reestructuración, por ejemplo: en caso de tarjetas de crédito se condonaron intereses moratorios que aparecían en el estado de cuenta anterior a la firma de la reestructuración. Esto ayudo a que el saldo del crédito sobre el cual se iba a aplicar la tasa se redujera.

En los sistemas de pagos constantes, si el deudor paga en UDIs el monto establecido, el saldo al final del plazo de pago será cero, por lo que el deudor lo único que tiene que considerar es, si ese pago mensual en pesos, ajustados por inflación los va a poder realizar.

En cuanto a los beneficios del acuerdo, este esta dirigido principalmente a deudores medianos y pequeños, y beneficia a todos los deudores de la banca denominados en:

- Moneda Nacional.
- UDIs

Los deudores, sin importar el tipo de crédito que se tuvieran (hipotecario, de tarjeta, de consumo, empresarial, quirografario), que se encontraban al corriente de sus pagos, recibieron los beneficios del ADE a partir del primero de septiembre de 1995, en forma inmediata y automática. Los que tenían adeudos vencidos tuvieron acceso a los beneficios, si se pusieron al corriente en sus pagos.

Aquellos que no tuvieron para ponerse al corriente debieron firmar la carta de intención, con la cual el deudor expresaba su disposición a negociar la reestructura de crédito.

Los deudores podían reestructurar en los programas propios de la banca o en los programas en UDIs, para obtener nuevos plazos y tasas de interés.

Debido a que se podían realizar en UDIs, además de comprender el Programa de Apoyo a la Planta Productiva Nacional y el Programa de Apoyo a los Deudores de Créditos de Vivienda, se dio a conocer el acuerdo para tarjetas de crédito y para créditos destinados a la adquisición de bienes de consumo y personal.

En caso de reestructura de crédito hipotecario, debido a que se tenían que cumplir con las formalidades que señala la ley, hubo la necesidad de acudir al notario, por lo que la banca absorbió 50% de los honorarios de registro de los créditos para vivienda, y ofreció apoyo financiero al acreditado por el restante 50%. En este tipo de crédito, a un cuando el deudor se encontrara al corriente de sus pagos, si se deseaba gozar de los beneficios del acuerdo, tenía que reestructurar su crédito en UDIs.

En caso de reestructuración del crédito de tarjeta, esta se podría hacer bajo los programas propios de los bancos o bajo el programa para tarjetahabientes en UDIs; en esta última, es a cuatro años con una tasa de interés real del 15% anual.

Se estipula una tasa de interés fija del 21% anual, que se aplicara a los intermediarios no bancarios por los primeros \$ 200 000 del saldo total de los adeudos descontados con la banca múltiple y de desarrollo en el marco del ADE.

El Gobierno Federal cubrirá la diferencia que resulte de la TIIE más dos puntos porcentuales menos el 21 % fijo en caso que esa diferencia exceda a los veinte puntos, las instituciones bancarias afrontarán la diferencia. Para que esto ocurra, la TIIE deberá escalar más del 43%.

Las instituciones no bancarias tendrán como beneficio la suspensión temporal de embargos, una tasa fija del 25 % anual y la condonación de intereses moratorios. Esto será extensivo solo a los créditos otorgados por los intermediarios financieros no bancarios, independientes, que no forman parte de un grupo financiero bancario.

Para las arrendadoras representa solo \$ 4000 millones, una quinta parte de su cartera. Para las uniones de crédito es un alivio del 80%; mientras que las empresas de factoraje estiman en nulo este beneficio.

La cobertura gubernamental se hará mediante un crédito que le otorgue a la banca múltiple o de desarrollo, según sea el caso, vía papel de deuda a cinco años, con dos de gracia.

Los intereses a pagar por esta deuda serán calculados con base al CETE de 28 días pagaderos mensualmente y capitalizables los dos primeros años.

Para el caso de los créditos descontados con FIRA, vía bancos privados, Banrural y BNCI, la tasa de interés fija que se aplicará al intermediario no bancario será del 23% anual por los primeros \$200,000



El gobierno cubrirá la diferencia entre la tasa de interés convenida con FIRA más un margen de dos puntos, menos el 23 % fijo.

Para su incorporación los auxiliares de crédito debieron escribir una carta de adhesión antes del 15 de octubre de 1995.

El fideicomiso absorbería el monto correspondiente a capital vencido más intereses en período de enero a julio de 1995, de los créditos contraídos por las empresas y personas físicas y la banca comercial, al poco tiempo se programaría la recuperación de estos saldos en un periodo de hasta cinco años, aplicando como máximo la tasa líder de interés registrado en noviembre de 1994.

El ADE evita daños mayores solo a partir del 11 de septiembre de 1995, pero no en relación a los daños ya causados el ADE no puede hacer absolutamente nada, por lo que a pesar de que los intereses bajaran a partir de la puesta en marcha de ADE, los intereses a pagar en pesos y centavos por los deudores, que se atrasaron en sus pagos en los últimos doce meses, pueden seguir siendo elevados, ocupando una proporción mayor de su presupuesto. Menores tasas de interés no garantizan que los deudores estén en posibilidades de pagar los intereses total y puntualmente, sobre todo porque ahora, por aquello de la capitalización de los intereses que no se pagaron a tiempo, el capital se ha incrementado y, en no pocos casos, el incremento de capital ha sido considerable

#### 4.4 Conclusiones

En este capítulo nos hemos dado cuenta que a pesar de la magnitud de la crisis, El Gobierno Federal los Banqueros y los deudores han desplegado una gran actividad que ha permitido contener la crisis y evitar perjuicios a los inversionistas. Las soluciones que se han instrumentado confirman que tanto el Gobierno como la iniciativa privada, han mantenido la visión y objetivos congruentes con el escenario difícil que hemos vivido lo que se han visto resultados positivos.

El Gobierno ha apoyado los programas, comprometiendo recursos, la banca ha hecho esfuerzos de capitalización y ha comprometido los costos de capitalización. El objetivo es reactivar el crecimiento económico y la inversión volverá a generar nueva demanda de crédito.

Para fortalecer la solidez de las instituciones de crédito se han adoptado varios programas nacionales de apoyo como son "FOBAPROA, PROCAPTE, ADE, FONAPRE, UCABE Y SOFOLES" cada uno de estos apoyos implementados por el gobierno conjuntamente con la banca van dirigidos a cada uno de las instituciones o individuos que tengan problemas de liquidez de los cuales han dado un gran resultado.

Se han dado otras alternativas como las Asociaciones Estratégicas (Inversiones, Alianzas y fusiones) es un contexto de viabilidad, México con una sólida estructura que permita atraer inversiones mediante los puntos mencionados, en condiciones con otros países en vías de desarrollo, lo que representa una gran oportunidad pero a la vez una razonable competencia internacional para atraer dichos capitales.

Por otro lado se dieron una serie de reestructuraciones en las cuales se ha hablado con gran amplitud y esta dirigido a la mediana y pequeña empresa así mismo a los individuos que tienen deudas, esto se forma con la necesidad de eliminar la incertidumbre, además pretende apoyar la estructura productiva y competitiva de las empresas.

Sus operaciones son de una forma sencilla que todo se basa en que quieran y tengan disposición de reestructurar y haber firmado su carta de intención, por ultimo mencionaremos que hay personas que son las que no intentarían hacer nada pues son personas fraudulentas.

## **CAPITULO V ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

### **5.1 POLÍTICAS DE CRÉDITO**

#### **5.1.1 Concepto**

##### **Crédito**

El crédito se puede definir como la confianza dada o recibida a cambio de un valor.

La palabra proviene del latín **Creditum**, que significa asentamiento, es decir aprobación de lo que un tercero ha sugerido o propuesto. Se otorga crédito cuando existe confianza en que el sujeto del mismo cumplirá la obligación que ha contraído.

Desde el punto de vista comercial, crédito es la capacidad para lograr un préstamo en efectivo o en mercancía para liquidarlo en una fecha futura, determinada mediante la promesa moral de hacer el pago oportuno.<sup>20</sup>

#### **5.1.2 Ventajas.**

- a.- las ventas a crédito son más fáciles de realizar que las ventas de contado.
- b.- Los clientes que compran a crédito ponen menos atención al precio.
- c.- Los clientes que compran a crédito aumentan el volumen de ventas.
- d.- Los clientes que compran a crédito son clientes más seguros.
- e.- Los clientes que compran a crédito tienen la tendencia a estar más interesados en adquirir calidad.
- f.- El crédito permite al cliente comprar artículos que el no podrá comprar de contado.
- g.- El crédito es una facilidad y conveniencia para el cliente.

#### **5.1.3 Desventajas.**

- a.- El crédito inmoviliza capital.
- b.- El crédito aumenta los costos de hacer negocio añadiendo el gasto de investigación, teneduría, facturación y cobranza.
- c.- El crédito puede obligar a los comerciantes a pedir prestado y pagar costos por intereses.
- d.- El crédito puede causar que los clientes sobrestimen su habilidad para pagar a futuro.
- e.- Algunas pérdidas por créditos son inevitables.
- f.- Los clientes que compran a crédito están más tentados a abusar del privilegio de devolver mercancías y de que se le envíe mercancías a prueba.
- g.- La obligación del crédito puede causar disgusto y pérdidas de las ventas.<sup>21</sup>

#### **5.2 Tipos de Crédito.**

**El Crédito puede ser:**            **on relación al objetivo**

**En Relación con la Garantía**

<sup>20</sup> Agustín Montaña Administración de la Cobranza pag. 12. México D.F Edit. Trillas 1991

<sup>21</sup> Franklyn Dickson Registros Efectivos y un Buena Administración. pags. 265- 266 Edit. Iberoamericana Chile 1987

**5.2.1 En Relación con el Objetivo:**

De Conformidad. Es aplicable cuando se otorga con fines de financiamiento y solo se da un plazo al cliente y puede variar entre una semana y 30 días.

**5.2.2 En Relación con la Garantía:**

Crédito Personal o Quirografario. Es aplicable cuando se garantiza el cumplimiento del crédito con la del deudor, dada su imagen o cualidades personales que tenga.

Crédito Prendario. Es aplicable cuando señala como garantía un bien mueble o se endosa en garantía un título de crédito como letra de cambio, pagare, bonos, cédulas etc.

Crédito Documentado. Es aplicable cuando se expide a favor del acreedor Títulos de Crédito en los que se señala la fecha de vencimiento. Pueden ser letras de cambio o pagares.

Crédito Hipotecario. Es aplicable cuando señalan como garantías bienes inmuebles como maquinaria, edificios, terrenos, bodegas etc.<sup>22</sup>

**5.3 Políticas de Crédito.**

Las políticas son normas de conducta o de acción dictadas por la dirección que deben observar todos los empleados de la empresa. Dichas políticas deben expresarse por escrito e indican que el lo se puede hacer y lo que no se puede hacer.

A continuación mencionaremos las Políticas más usuales dentro del departamento de crédito y cobranza.

**Políticas Conservadoras para Otorgar Crédito**

Esta Política les indica a los analistas de crédito lo que deben observar al analizar estados financieros y que es lo siguiente:

Que el solicitante tenga una situación financiera satisfactoria, es decir que las mercancías en existencia tengan una proporción adecuada a la inversión global y si esta vendiendo a precios competitivos con un margen razonable de utilidad.<sup>23</sup>

**Políticas Liberales para Otorgar Crédito.**

Un cambio de política conservadora a una política liberal puede justificarse asumiendo un mayor numero de riesgo que el normal en la concesión de crédito, siempre que este aumento en el riesgo, tenga una mayor utilidad y este bien planeado.

**Política de Descuento.**

Consiste en otorgar descuentos por pronto pago a los clientes que efectúan sus pagos antes del vencimiento normal.

**Política de Bonificaciones.**

Esta puede ser determinada por diferentes causas:

- a) .- Por mercancías defectuosas
- b).- Por consumir cierta cantidad de productos de la empresa, etc.

---

<sup>22</sup> IBID IV pag. 19 nota21

<sup>23</sup> López Hector. Integración y Función del Departamento de Crédito y Cobranzas en una Empresa. Tesis UNAM. pag. 34 México D.F. 1988

**Política de Plazos.**

Se otorga a clientes que se les vende a crédito. Concediéndoles unos días mas después de la fecha de vencimiento para que efectúen su pago.<sup>24</sup>

**Política de Descuento por Pronto Pago.**

Si la empresa esta organizada para vender a crédito. Debe hacer una evaluación del porcentaje de descuento que ofrece en operaciones de riguroso contado, con el fin de ver si realmente es atractivo para el cliente y productivo para la empresa

**Política de Descuento por Volumen.**

Estos descuentos se establecen para incrementar las ventas. Generalmente representan utilidades mayores en cantidad, aunque se reduce el porcentaje de las mismas en relación con las ventas.

**Política de Descuento en Determinados Artículos.**

Estos descuentos se establecen para incrementar las ventas de artículos que tiene poca demanda o que son de menor calidad.<sup>25</sup>

**Política de Investigación de Crédito.**

Como una medida de seguridad, se establecerá la política de que todas las solicitudes deben investigarse de acuerdo con un procedimiento aprobado: Mediante instituciones o agencias de investigación autorizadas o directamente por la empresa. Es conveniente que en la investigación se confirme el nombre del solicitante con la cédula del registro federal de contribuyentes.

**Política de Pago Anticipado.**

En este caso, la empresa recibe el importe de las mercancías antes de surtirlas. Como es una fuente de financiamiento para la empresa, esta hará un descuento al cliente, calculando conforme a un costo de oportunidad.

**Política de pronto Pago.**

Esta política autoriza al cliente a pagar dentro de determinado numero de días a partir de la fecha de la factura, del embarque de la mercancía, de la recepción de estas o a la visita del vendedor.

**Política de Crédito Comercial.**

Esta política se establece de acuerdo a su cercanía o lejanía del cliente. Debe de terminarse si se otorgan 30, 45 o 60 días para que el cliente pague.

**Política de ofertas.**

Las ofertas constituyen unos precios especiales que se da a los artículos por la compra hecha en una temporada en la que tenga poca demanda. Se factura generalmente con el precio de venta normal y se anota el descuento por oferta.

**Política de Visitas a los Clientes.**

Estas visitas son necesarias, en algunos casos, para conocer al cliente, sus sistemas de venta, su exacta ubicación, el trato que le da a su clientela, quienes son sus administradores, y todo aquello que proporcione un juicio correcto sobre el cliente.

---

<sup>24</sup> IBID IV PAG. 34 NOTA 24

<sup>25</sup> IBID IV PAG 16, NOTA 21

### **Política de Bonificaciones.**

Las bonificaciones pueden concederse a los clientes, pero siempre en casos excepcionales con la autorización de la gerencia general. Estas bonificaciones se pueden dar por ejemplo por faltante de mercancías en los precios, etc.

### **Política de Ampliaciones de Crédito.**

Los aumentos se establecen de acuerdo con la forma de pago de los clientes. Se definirán los nuevos plazos para los aumentos, así como los porcentajes de crédito que puedan otorgarse.<sup>26</sup>

### **Política de Disminuciones.**

El crédito de los clientes se disminuirá proporcionalmente, si estos no liquidan sus adeudos de forma oportuna o si se tiene conocimiento de que la solvencia económica del cliente a disminuido.

### **Política de Consideraciones.**

El crédito se podrá reconsiderar cuando el cliente pague su adeudo de manera satisfactoria y los informes comerciales también satisfagan ampliamente.

### **Traspasos y Cambio de Razón Social.**

El límite de crédito para los nuevos propietarios de una empresa se establecerá de acuerdo con los informes comerciales, como si se tratara de una nueva cuenta. Si el nuevo propietario no acepta absorber el saldo pendiente, se pasara la cuenta al departamento jurídico para realizar su cobro por la vía judicial.<sup>27</sup>

### **5.4 Otorgamiento de Crédito.**

Si bien cada empresa es libre de tomar sus propias decisiones respecto a conceder o no crédito, así como decidir respecto a los términos reales de crédito, muy frecuentemente la naturaleza competitiva del comercio y la industria habrá de obligar a que se establezca ciertas políticas de crédito.

A quienes se les otorga el crédito se les podrá clasificar las "cuatro C para la concesión de crédito".

Las cuatro "C" en el Otorgamiento de Crédito.

CARÁCTER  
CAPITAL  
CAPACIDAD  
CONDICIONES

El Carácter es la reputación de la persona a quien se le esta considerando para otorgarse crédito. La información acerca de la integridad de un cliente a quien se le pudiera otorgar crédito podrá basarse en varios factores.

- a.- Ocupación e ingresos brutos aproximados.
- b.- Domicilio y tiempo de vivir en el mismo.
- c.- Referencias bancarias.
- d.- Clasificación de las agencias profesionales de crédito.
- e.- Principales proveedores.
- f.- Otras cuentas de crédito.
- g.- Asociaciones industriales y comerciales del ramo.
- h.- Referencias comerciales o personales.

El Capital se refiere a la posición financiera del cliente. Sus referencias bancarias y sus clasificaciones de crédito son de gran importancia.

---

<sup>26</sup> IBID IV pag. 17,18 Nota 21

<sup>27</sup> IBID IV. PAG. 18 Nota 21

La Capacidad se relaciona con las habilidades del cliente en el desarrollo de su propio negocio. ¿Cuál es su experiencia, el éxito de sus operaciones? , Etc. ¿ Su negocio ha operado con utilidades en forma consistente y ha podido cumplir con sus obligaciones?.

#### Condiciones.

El termino condiciones se relaciona con dos aspectos:

a).- ¿ Cuales son las condiciones de la economía, de la industria y la de la empresa, Así como la situación del cliente?

b).- Se podrá poner condiciones, limitaciones o restricciones a cualquier cuenta. Si la política de crédito es flexible para alterar sus términos de crédito para ajustarlos a cada cliente individualmente.<sup>28</sup>

### 5.5 POLÍTICA DE COBRANZA.

#### 5.5.1 Objetivo de la Cobranza.

La cobranza tiene como objetivo principal y universal cobrar oportunamente.

El objetivo secundario depende de las características de la empresa y la política establecida en forma rígida o tolerante

Cobrar el dinero	(cobrar Oportunamente)	Conservar al cliente
RÍGIDA		TOLERANTE

Si la posición de la empresa es rígida respecto a al cobranza, el objetivo secundario debe ser cobrar el dinero. Esto significa que se cobrara hasta el último centavo que deba a la empresa, sin importar el costo de cobranza. No importa que se pierda al cliente, ya que con esta política se busca que la empresa tenga una firme estructura económica.

Cuando la posición es tolerante en la cobranza, en la cobranza, el objetivo secundario debe ser conservar al cliente. En este caso se da mas importancia a la estructura distributiva que a la económica y se acepta, con ciertos límites, los riesgos de perdidas por cuentas incobrables. Se considera que es preferible vender en grandes cantidades y con los excedentes de utilidad cubrir las cuentas que por alguna razón no puedan cobrarse. Naturalmente deben establecerse controles muy precisos para lograr una utilidad marginal.

Con el objetivo secundario se determinara al tipo de sistema que deba emplearse para que el procedimiento sea adecuado a la empresa.

Si no se tiene el objetivo definido, toda la estructura presentara una estructura permanente, que pueda conducir a las situaciones siguientes:

a).- Congelación de activo circulante.

b).- La posibilidad de convertirse en incobrables el crédito concedido.

c).- Pérdida en las ventas.

d).- Pérdida de prestigio de la compañía.

e).- Deficiencias en otras funciones, como contabilidad, producción, distribución y en la administración general.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Francklyn Dickson. Registros Efectivo y una Buena Administración. pags. 270,271 Edit. Iberoamericana Chile 1987

<sup>29</sup> IBID IV PAG 60 Nota 21

### 5.5.2 Políticas.

Toda función o conjunto de actividades de la empresa debe estar reglamentada mediante políticas claras, definidas y por escrito, para que los ejecutivos y los empleados de un departamento sepan que se puede hacer, cuales son los límites de su actuación y que es lo que no se puede hacer.

El éxito en el cobro de las cuentas cuando venzan dependerá del sistema de cobranza. Este sistema deberá establecerse y mantenerse para poder proporcionar un control eficiente y ordenado de todas las cuentas por cobrar.

- 1.- Los ingresos diarios recibidos en pago de las cuentas por cobrar se deberán acreditar de inmediato en sus registros.
- 2.- Las cuentas deberán llamar. Su atención en forma automática al pasar estas a través de las diversas etapas de cobranza.
- 3.- Las cuentas deberán clasificarse en categorías de cuentas vigentes, vencidas e incobrables.
- 4.- La administración deberá estar capacitada para determinar inmediatamente en que fase del proceso de cobro se encuentra una cuenta específica.

A medida que una cuenta vencida aumenta su periodo de vencimiento existirán varias etapas específicas por las cuales pasara en cuanto concierne a las medidas que tome la administración de la empresa.

La falla en cubrir las cuentas al vencimiento se reconoce que afecta a la clasificación de crédito de una. También se podrá suspender el privilegio de compras y todas las ventas a un comprador particular podrá ser eliminadas.

Cuando se haga necesario llevar una cuenta a través de todo el proceso de cobranza, se deberá tener cuidado para evitar la perdida completa de la cuenta, los gastos excesivos de cobranza y esfuerzos de la administración.

En la mayoría de las circunstancias las cuentas vencidas deberán pasar a través de las siguientes cuatro etapas:

RECORDATORIO.  
SOLICITUD.  
REQUERIMIENTO.  
ACCIÓN CORRECTIVA (remediadora)<sup>30</sup>

#### RECORDATORIO

La duración del tiempo que una cuenta habrá de permanecer en la etapa de "recordatorio", habrá de depender de varios factores. Primero, sus propias políticas deberán ser consideradas. Recordatorios de dinero adeudado podrán enviarse por un periodo de tiempo, dependiendo de que tanto tiempo se debe esperar antes de dar un paso mas en su acción de cobro. Se deberán considerar también las políticas de pago del cliente. Algunas empresas pagan una vez al mes, otras permiten que se acumulen sus facturas antes de efectuar el pago.

#### SOLICITUD

En esta etapa del proceso de cobranza deberá tratar de determinar por que la cuenta no se ha puesto al corriente, se le llama la atención al cliente respecto de su deuda mediante cartas y recordatorios.

---

<sup>30</sup> IBID IV PAG 271. Nota 21

realmente no se podrá atribuir a olvido que no se paguen las cuentas y determinar cual es la causa de la morosidad del deudor. Puede ser que el cliente tenga problemas financieros, o pudiera ser que el nunca haya recibido la mercancía, etc.

### REQUERIMIENTOS.

En este momento del proceso de cobranza se podrá suponer que el cliente no desea pagar su cuenta, ni tiene intención. La fase de " requerimientos " deberá ser planeada cuidadosamente para permitir ir aumentando la presión a medida que pase el tiempo. Su objetivo deberá ser tratar de obtener el pago total antes de transferir el problema a los abogados o a las agencias de cobro.

### ACCIÓN CORRECTIVA.

Si una cuenta pasa a través de las primeras etapas y el pago no se ha recibido, deberá tomarse una acción correctiva. Si se trata de un cliente que esta dispuesto a pagar, pero no lo hace por problemas financieros, la acción remediadora puede tomarse para ayudar a que pague y ayudarle a la empresa a cobrar. Un plan a plazos podrá establecerse, que permita al cliente a través de un periodo de tiempo.<sup>31</sup>

#### 5.5.3 Registro y procedimiento de Cobro.

Cada empresa debe contar con registros y procedimientos de cobro especialmente diseñados para satisfacer necesidades. El sistema establecido debe ajustarse a los objetivos y políticas de la empresa, al volumen de operaciones, al tipo de clientela, al medio de donde opera, al crédito de los propietarios y aun gran numero de variables que inciden en buen o mal funcionamiento: a).- la cobranza por excepción y b).- La cobranza general.

La cobranza por excepción se establece en aquellas empresas en las que el objetivo secundario es tolerante, es decir, **conserva al cliente**, en este caso se supone que el 70% de la clientela pagara voluntariamente y con oportunidad, por lo cual el sistema de cobranza se establece solo para el 30% restante.

La cobranza general debe implantarse en las empresas que tiene como objetivo secundario cobrar el dinero al 100% de los clientes, sean buenos o malos pagadores. El siguiente cuadro muestra las características y medios de prosecución que corresponde a los dos procedimientos principales de cobranza.

---

<sup>31</sup> IBID IV PAG 275.276 Nota 21



CONTROL	CLASE	MEDIO	PROSECUCIÓN
TARJETAS DE SEGUIMIENTO	POR EXCEPCIÓN	CORRESPONDENCIA	JUEGO DE TRES REQUERIMIENTOS TRATAMIENTO PERSONAL ACCIÓN JUDICIAL
PROCEDIMIENTO COMPUTARIZADO			ESTADO DE CUENTA JUEGO DE TRES REQUERIMIENTOS
		CORRESPONDENCIA	TRATAMIENTO PERSONAL ACCIÓN JUDICIAL
			TRES VISITAS
		COBRADORES	
TARJETA DE CLIENTE	GENERAL		TRATAMIENTO PERSONAL ACCIÓN JUDICIAL
VENCIMIENTO SEGUIMIENTO			NOTIFICACIÓN DE VENCIMIENTO PROTESTO
PROCEDIMIENTO COMPUTARIZADO		BANCARIAS	
			DOS REQUERIMIENTOS TRATAMIENTO PERSONAL ACCIÓN JUDICIAL
			ESTADO DE CUENTA VISITA
		AGENTES VENDEDORES	
			TELEFONEMAS Y TELEGRAFOS ACCIÓN JUDICIAL
32			

## 5.6 CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

El control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adaptan en un negocio para salvaguardar sus activos, verificar la razonabilidad y confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia operacional y provocar la adherencia a las políticas prescritas por la administración.

### Objetivos.

- 1.- Protección de activos de la empresa.
- 2.- La obtención de información veraz, confiable y oportuna.
- 3.- La promoción de eficiencia en la operación del negocio.
- 4.- que la ejecución de las operaciones se adhiera a las políticas establecidas por la administración de la empresa.

Los dos primeros objetivos que mencionamos cubren el aspecto internos contables y los dos últimos se refieren a controles internos administrativos.

<sup>32</sup> IBID IV pag. 61-62 Nota 21

Los cuatro principios de Control Interno son:

- 1.- Organización.
- 2.- Sistema de Sistema de Autorización y Registros.
- 3.- Practicas Eficaces.
- 4.- Personal Adecuado.

### Organización.

La organización para el control interno de las cuentas por cobrar en una organización requiere de departamentos por separado para la solicitud de pedidos, aprobación del crédito a los clientes, preparación de las ventas, embarque de las mercancías, recepción de pagos y contabilidad.

El departamento de crédito aprueba el crédito y también se encarga del esfuerzo de la cobranza cuando es necesario.

### Sistema de Autorización y Registros.

El sistema de Autorización y Registros debe incluir el requisito de la aprobación del departamento de crédito en cualquier pedido antes de que las mercancías sean despachadas a crédito. El uso de la orden de embarque, la factura del cliente y la copia para la oficina de la factura que se hace a la vez por medio del papel carbón, con relación a las ventas, es una buena medida de seguridad contra las pérdidas por errores, en la facturación o en la contabilidad.

### Practicas Eficaces.

Las Practicas Eficaces para las cuentas por cobrar incluyen la anotación previa de los documentos que pasan de un departamento a otro. Por ejemplo, cuando un grupo de facturas se envía del departamento de facturación al departamento de cuentas por cobrar, se puede preparar una lista de facturas en la cinta de una maquina sumadora. Las facturas se anotan en el diario de ventas o se pasan por medio de una computadora que acumula el total en el diario de ventas o en la maquina registradora se podrá comprobar entonces en la lista original para verificar si existe algún error.

Otra buena practica es hacer que alguien que no sea el contador de cuentas por cobrar, quizá alguno del departamento de crédito, saque los estados del mayor al final del mes, comprobando que se encuentren las cuentas de mayor y los estados, y se envíe los estados a los clientes. Esta recomendación supone que los estados y las cuentas del mayor se preparan concurrentemente por medio del papel carbón. Esto impide a un contador que desee ocultar un fraude- digamos el robo de la remesa de un cliente, que lo cubra enviando un estado que sea distinto al registro en el mayor.<sup>33</sup>

El Objetivo General de los Procedimientos de Control Interno de cuentas por cobrar es asegurarse de que la empresa cobrara puntualmente y totalmente las sumas que le deban sus clientes y que los cobros ingresen debidamente a la tesorería de la empresa.

Esto exige que se implanten medidas para evitar fraudes, errores y mal trabajo al cargar las ventas en las cuentas de los clientes y al registrar las deducciones posteriores por conceptos de cobros, devoluciones, descuentos y castigos.

Los Procedimientos detallados para manejar las cuentas por cobrar y los documentos por cobrar se hacen "a la medida" de las empresas de que se trate. Sin embargo, de ser posible, empleados distintos deberán tener a su carga la aprobación de créditos, embarcar las mercancías,

---

<sup>33</sup> Vance Lowrence. Principios de Contabilidad y Control. pags. 320-321 México D F Edit Continental 1988

Facturar para los clientes, recibir dinero, llevar las cuentas de detalle y el control contable de las cuentas por cobrar.

La Responsabilidad de la aprobación de créditos deberá asignarse específicamente a un empleado o aun departamento y preferentemente no deberá intervenir el departamento de ventas.

En su afán de aumentar las ventas, este departamento podría ser excesivamente descuidado al conceder créditos.

El Sistema deberá garantizar que se conceda el crédito ajustándose a las normas de la compañía y solo después de la debida investigación sobre el crédito del solicitante.

Los Procedimientos para remitir mercancías y facturarlas deben garantizar, al que lleva las cuentas por cobrar, que tendrá información puntual y exacta de todas las ventas. Una persona que no sea la que facture deberá comprobar la exactitud de cantidades, precios, cálculos, descuentos y condiciones de embarque.

El Sistema de Comprobación Cruzada se perfecciona si la información relativa a los totales de cargos y abonos de este tipo de operaciones va directamente a quien lleva el mayor general, para asentar en la cuenta de control "cuentas por cobrar", independientemente de la información que se entrega al empleado que lleva al mayor auxiliar.

Los abonos a las cuentas de los clientes, por concepto de devoluciones, descuentos, y castigos, deberán ser aprobadas por un funcionario adecuado, después de que haya comprobado que son correctos. Si el empleado que lleva "cuentas por cobrar" tiene acceso a cobros, podrá embolsárselos y cubrirse con devoluciones simuladas o con abonos similares a las cuentas de los clientes. Estos nunca se encontrarán, los libros mostrarían que la cuenta fue liquidada y no se cobraría en el futuro.

Las personas que tengan acceso a los libros de cuentas por cobrar como a las de cobranza pueden ocultar transitorias malversaciones de dinero tapándolas o demorando el abono a las cuentas de los clientes.<sup>34</sup>

#### Un Ejemplo de lo Anterior Sería

El 1 de marzo un cajero - tenedor de libros cobro \$ 200.00 al cliente " A " para aplicarlos a cuenta, pero se embolso el dinero, el 6 de marzo, cuando recibió una remesa \$ 250.00 del cliente " B ", a crédito \$ 250.00 en la cuenta por cobrar auxiliar de " A " y se quedo con otros \$ 50.00 para su propio uso. Continuo haciendo esto, demorando siempre unos cuantos días el abono, a cada cliente, por sus pagos. Los clientes no sospecharon la irregularidad porque estaban acostumbrados a que transcurrieran un corto plazo en el pase a sus clientes personales.

Estas irregularidades pueden descubrirse en forma bastante fácil si se coteja cuidadosamente los registros de las cobranzas; pueden evitarse si las personas que manejan el dinero se les prohíbe el acceso a las cuentas.

Deben hacerse gestiones constantes para cobrar las cuentas, tanto las que hayan sido castigadas como las que se consideran cobrables. Hay que hacer también frecuentes informes analíticos de los tipos de escritos, para que la gerencia los revise y tome medidas apropiadas.

Los promedios más representativos de las cuentas por cobrar se basan en los saldos mensuales, semanales y hasta diarios de las cuentas por cobrar. Esto se haría por la rotación de cuentas por cobrar:

---

<sup>34</sup> Horner Black, Jahn Champion La Contabilidad y las Decisiones Administrativas. pags 511-512. Edit. Diana 1987

Rotación de Cuentas por Cobrar. Indica el número de días que en promedio, la empresa tarda en recuperar los adeudos de clientes por ventas a crédito, y se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de la Cuenta de Clientes} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Numero de Días}}{\text{del Edo. Resultados}}$$

Si al resultado que se obtenga de esta razón es superior al establecido en las políticas de crédito de la empresa significa que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pagos, lo cual puede ocasionar problemas de liquidez.

Si este es el caso, será necesario que se lleve a cabo una revisión más cuidadosa sobre los clientes a quienes se otorga crédito, con el fin de evitar esta situación reducir el plazo que normalmente se les otorga y supervisar más estrechamente la cobranza.<sup>35</sup>

## 5.7 ALGUNOS SÍNTOMAS DE UN CONTROL INTERNO DEFICIENTE.

Existe un sinnúmero de señales que fallan en el control interno, por lo que aquí mencionaremos las más frecuentes.

- Inadecuada Asignación de Funciones. Por ejemplo, el contador revisa nómina, firma el cheque y en ocasiones el mismo paga a los trabajadores.

- Depósito Extemporáneo de la Cobranza. Las deficiencias del sistema de cobranza permiten en ocasiones que los cobradores mantengan en su poder por dos o tres días los cheques antes de que se realice el depósito correspondiente.

- Carencia de Información Oportuna y Confiable. Se puede señalar como ejemplo los estados de cuenta que debiéndose enviar regularmente a los clientes, no se hace así; o que contienen deficiencias y retrasos en la información que presentan.<sup>36</sup>

-Deficiente Protección a los Activos de la Empresa ejemplo: No existen controles y procedimientos de entrada y salida del almacén, o bien no hay registros ni controles adecuados sobre los bienes de la empresa.

-Mal Manejo de las Cuentas de Cheques o del Fondo de Caja Chica del Negocio. Sin que se hable precisamente de fraudes, es muy común que el propietario o gerente de un negocio, generalmente pequeño utilice fondos de la empresa para gastos no relacionados con el giro de la misma.

-Falta de Información Veraz. En ocasiones se ocultan operaciones o ingresos de la empresa o se disfrazan. Distorsionando la información contenida en los estados financieros de la empresa y haciendo que estos no sirvan como base para tomar decisiones, pues la información aportada no refleja la realidad del negocio.

Como se menciono los síntomas señalados no son todos los que se pueden revelar deficiencias en el Control Interno de la empresa, si bien son los más fáciles de ver.

Lo que es importante comprender, si se desea mejorar el funcionamiento de un negocio, es que cualquier empresa que padezca fallas en su Control Interno, esta mal administrada desde el punto de vista financiero

<sup>35</sup> Homer Back, Jahn Champion La Contabilidad y las Decisiones Administrativas. pags. 511-512 Edit. Diana 1987

<sup>36</sup> Pablo Monroy. El Control Interno y la Empresa. pags. 78-79 Edit. Administrate. México D.F. 1994

Lo realmente grave es tolerar o peor aun propiciar la existencia, de un Control Interno deficiente que genera desperdicios y fugas de recursos, humanos y materiales, situaciones que podrían evitarse si se aplican controles en forma consistente.<sup>37</sup>

#### **5.8 Algunas Actividades que se Pueden Realizar Para Establecer y Apoyar un Control Interno en la Empresa.**

- Capacitación adecuada y constante al personal.
- Elaboración de plan de carreras de los empleados de acuerdo con sus habilidades y conocimientos.
- Descripción clara de sus puestos y labores correspondientes.
  
- Introducir y desarrollar la cultura de trabajo con calidad total.
- Diseño de sistemas eficientes de control e información contable.
- Elaboración de instructivos, manuales, políticas y procedimientos administrativos para la operación diaria.<sup>38</sup>

La existencia de controles en las áreas, servirá para que las transacciones relativas a ingresos y cuentas por cobrar se efectúen de conformidad con los criterios establecidos por la administración, para la obtención de información básica para controlar las operaciones en esas áreas, como por ejemplo: ventas por zonas, líneas de productos, etc.

Ejemplo de estos aspectos, en forma enunciativa pero no limitativos, son los controles internos clave como sigue:

A).- Existencia de autorización y documentación de las ventas a crédito, de los precios de venta y de los descuentos y devoluciones, considerados aspectos tales como:

- Los precios de venta, las condiciones de crédito así como los descuentos concedidos y devoluciones, deberán en las listas de precios, plazo de crédito establecido, lista de descuentos por clientes, etc., las cuales deberán estar autorizadas previamente por funcionarios responsables.
- Cualquier operación de venta o devolución deberá ser registrada con base en documentos comprobatorios con autorización correspondiente.

B).- Segregación adecuada de las funciones de recepción de pedidos de clientes, crédito, embarque, facturación, cobranza, devoluciones y contabilización.

C).- Registro en el pedido correspondiente, de las facturas que amparan los embarques a clientes y las notas de crédito que respaldan las devoluciones recibidas.

D).- Control de las devoluciones, la existencia de controles para el manejo de las devoluciones debe permitir asegurar que las mismas sean procedentes, estén debidamente autorizadas, valuadas oportunamente registrada dentro del periodo que corresponda.

E).- Vigilancia constante y efectiva sobre los vencimientos y cobranza, principalmente con base en información sobre antigüedad de saldos.

F).- Otros ingresos, el sistema de control interno debe estar diseñado de tal forma que permita el control de todas aquellas operaciones distintas de venta de productos, tales como ingresos por intereses, rentas, regalías, honorarios, venta de activo fijo, etc.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> IBID V pags. 78-79 Nota 37

<sup>38</sup> IBID V pag 78. Nota 21

<sup>39</sup> IMCP BOLETIN 5110, Normas y procedimientos de auditoria Edición 1994 5110-5 y 5110-6

G ).- Conciliación periódica de la suma de los auxiliares contra el saldo de la cuenta de mayor correspondiente.

H ).- Confirmación periódica por escrito de los saldos por cobrar de las personas distintas de las que manejan los registros contables y participan en labores de cobranza.

I).- Custodia física de las cuentas por cobrar.

Deberá existir personal responsable de la custodia física y restringir el acceso a las áreas en las cuales se encuentran los documentos que amparen las cuentas por cobrar, con el propósito de establecer e identificar claramente la responsabilidad del personal involucrado en el manejo de estos valores.

J ).- Arqueos periódicos y sorpresivos de los documentos que amparen las cuentas por cobrar, practicarlos por personas que no estén relacionados con el manejo de efectivo, cuentas por cobrar, inventario y ventas.

K ).- Existencia de fianzas para proteger a la entidad sobre el personal que tiene a su cargo el manejo y custodia de las cuentas por cobrar.

L ).- Procedimiento para el registro de las estimaciones, debe existir controles permanentes que permitan evaluar la existencia de cuentas por cobrar con problemas de cobro, a sí como devoluciones y descuentos, para conocer oportunamente el monto de las estimaciones que deberán registrarse

M ).- Existencia de autorización para otorgar en garantía o prenda, o ceder los derechos que amparan las cuentas por cobrar.<sup>40</sup>

Por último, es importante señalar que el procedimiento de control interno, al buscar permanentemente y en forma sistemática el incremento de la eficiencia en la ejecución y resultado de las operaciones, ofrece oportunidades de mejorar continuamente el desempeño de una empresa y de alcanzar mayor capacidad competitiva y como consecuencia, mayores índices de rentabilidad.

A la luz de las situaciones derivadas de estas épocas difíciles y de las razones expuestas, es importante reflexionar en que invertir en la implantación de mecanismos que faciliten el mejoramiento continuo de la actividad empresarial jamás será una mala decisión.<sup>41</sup>

---

<sup>40</sup> IMCP BOLETIN 51102, Normas y Procedimientos de Auditoría. Edición, 1994

<sup>41</sup> IBID V pag. 79, Nota 37

## 5.9 CONCLUSIONES.

Las cuentas por cobrar pueden estar representadas por saldos en cuentas corrientes o bien, estar amparadas por documentos ( Títulos de Crédito ).

Las cuentas por cobrar tienen un origen bien definido que se representan en el siguiente cuadro:

O R I G E N	1.- TRANSACCIONES PARA LO CUAL CONSTITUIDA LA ENTIDAD. ( CLIENTES )	VENTA DE MERCANCÍAS O PRESTACIÓN DE SERVICIOS
	2.- TRANSACCIONES DISTINTAS A AQUELLAS PARA LO CUAL FUE CONSTITUIDA LA ENTIDAD. ( OTROS DEUDORES )	PRESTAMOS A: A ) ACCIONISTAS B ) FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS C ) VENTAS DE ACTIVO FUJO D ) OTROS CONCEPTOS ANÁLOGOS

Las Cuentas por Cobrar reviste su importancia por la capacidad que tiene la empresa de otorgar crédito a sus clientes, tratando de conservar las ya existentes o bien buscando atraer nuevos.

La Administración Financiera persigue maximizar los valores de la empresa y busca básicamente el control de las Cuentas por Cobrar.

Con las Políticas de Crédito, tendremos la pauta para determinar si deben considerarse crédito a un cliente y su monto.

Las Políticas de Crédito debe ser lo suficientemente estrictas para minimizar las perdidas por cuentas incobrables y suficientemente flexibles para evitar la reducción de ventas.

Otra consideración importante en la determinación en las políticas de crédito es tomar dos elementos determinantes en su implantación: " Costo y Beneficio "

Para llevar efecto este control deberá cumplirse con la siguiente secuencia:

- Establecimiento de Políticas
- Registro Contable
- Información Financiera
- Análisis
- Medidas Correctivas

Esto se justifica de la siguiente forma:

Al otorgar crédito a clientes tendremos que encarar gastos de cobranza y financiamientos, así como recursos inmovilizados por un periodo de tiempo. En contra de este costo se evaluarán más ventas y como consecuencia de ello más utilidades.

Así pues, las políticas de crédito deberán ser consideradas como los estándares o criterios mínimos de crédito que están de conformidad a las restricciones de la empresa para su vigilancia y cumplimiento hagan que la administración financiera de las cuentas por cobrar cumpla su cometido:

Maximizar su inversión.

Consideraciones antes de otorgar crédito:

Costos:

- Por cuentas incobrables
- Por cobranzas.
- Por financiamiento.

Evaluación de riesgo:

- Carácter.
- Capital.
- Capacidad del cliente
- Condiciones

Fuentes de información:

- Experiencia.
- Agencias especializadas.

Se menciona que uno de los objetivos de la administración financiera de las cuentas por cobrar es su propio control, es necesario precisar que además del control físico de los mismo, es importante su control financiero. Y al implantar los procedimientos del control interno se busque permanentemente y en forma sistemática el incremento de la eficiencia en la ejecución y resultados de las operaciones y se ofrezcan oportunidades de mejorar continuamente el desempeño de una empresa y de alcanzar mayor capacidad competitiva y, como consecuencia, mayores índices de rentabilidad.



## CAPITULO VI

## EFECTOS FINANCIEROS

### 6.1 Importancia de la Información Contable y Financiera

Para conocer la información sobre la situación financiera de la empresa, por medio de registros contables que permitan formular estados financieros (balances, estado de resultados, etc.); tal información marca la pauta en la toma de decisiones sobre las futuras inversiones y operaciones de la empresa.

Esta unidad administrativa, es indispensable en cualquier empresa, sea cual fuere su tamaño; encargándose de informar a la gerencia general, todo lo relacionado con los ingresos y egresos efectuados, por las operaciones realizadas, dando así oportunidad de efectuar los pagos y cobros correspondientes a su debido tiempo.

#### 6.1.1 Objetivos

**Objetivos de la Contabilidad.** Un sistema contable debe de satisfacer las necesidades de información y decisión de la empresa con eficacia y economía.

Por medio de información de resultados, el sistema debe proporcionar los datos que necesitan los administradores en todos los niveles para proyectar y controlar sus operaciones. Una responsabilidad del departamento de contabilidad consiste en cerciorarse de observar principios de contabilidad correctos y en que la administración obtenga la información que necesita. Los informes del departamento de contabilidad deben ser precisos, puntuales, imparciales y consistentes para tener verdadera utilidad.

**Funciones de la Contabilidad.** Para lograr una adecuada organización de la contabilidad, una vez definidos los objetivos de esta deberán listarse las funciones principales y se subdividen en unidades de trabajo compatibles, para que posteriormente se asignen los puestos que resulten necesarios.

#### 6.1.2 Funciones de la contabilidad

**Contabilidad Financiera:** Se refiere a las relaciones de la empresa con el exterior, es decir, registros de las cuentas de acreedores y deudores.

**De Operación:** Es el control de operaciones internas.

**Revisión Interna:** Se realiza un control en cada departamento.

**Elaboración del Presupuesto:** Es la planeación numérica de los procedimientos de la empresa, y tenemos presupuestos de: ventas, producción, compras, etc.

**Personal.** Comprende llevar registros de: Nomina, ISPT, IMSS, INFONAVIT, SAR, ETC.

#### 6.1.3 Actividades Administrativas en la Función Financiera

**Planeación Financiera.** En toda empresa, determinados miembros de la administración deben reunir, clasificar, analizar, estudiar e interpretar la información financiera formando un plan combinado de requerimientos financieros y de sus consecuencias financieras en las operaciones.<sup>42</sup>

Concretamente la planeación financiera abarca los siguientes aspectos:

- a).- Pronosticar tendencias económicas que constituyan un fondo contra el cual debe operar la empresa.
- b).- Expresar los objetivos generales de la empresa en términos financieros, calculando los recursos financieros requeridos y el elaborado un programa para llegar a tales objetivos.
- c).- Seleccionar las fuentes de obtención de fondos, alguna de tipo interno y otras externas.

<sup>42</sup> Valencia Rodríguez Como Administrar Pequeñas Empresas pag. 52, Edit. ECASA, 1991

- d).- Decidir sobre la mejor utilización y asignación de fondos.
- e).- Prepara las relaciones más efectivas de utilidad-volumen-costos.

**Organización Financiera.** La mayoría de las empresas cuentan con unidades administrativas que dedican su esfuerzo y tiempo a aspectos de tipo financiero. La estructura organizacional de la función financiera diferirá de acuerdo al tipo y magnitud de las empresas. En práctica hay muy escasa uniformidad en cuanto a la estructura orgánica de la función de finanzas.

En empresas grandes, un director o gerente de finanzas contará con un contralor, que se reporten con él; en una mediana empresa existirá un tesorero o un contralor, con alguno de ellos como principal ejecutivo, en el sentido de que es el responsable de obtener financiamiento para la empresa. En cambio, en una pequeña empresa es muy probable que el propietario o un responsable se haga cargo de la función de finanzas.

**Dirección Financiera.** En el significado de finanzas están implícitos el buen aprovechamiento y administración de todos los ingresos y títulos de capital. Las finanzas son igualmente importantes, ya sea que la empresa crezca, permanezca relativamente estática, se reorganice o este modificado su actividad general; siempre hay necesidades financieras que satisfacer de manera oportuna.

Un adecuado financiamiento es esencial para el éxito de toda empresa.

Hay que gastar en materiales la cantidad de dinero correcta; captar suficientes préstamos bancarios, proveerse de suficiente capital fijo, es decir, terreno, edificio, maquinaria y equipo; otorgar créditos adecuadamente y mantener las operaciones de la empresa a un nivel compatible con los fondos disponibles. Las empresas que no puedan pagar sus obligaciones en tiempo determinado se ven esforzados a cerrar. Por tanto, la liquidez y la corrección financiera son necesarias para sostenerse.

**Control Financiero.** Este aspecto resulta de gran utilidad el análisis de las cuentas de operación activas y pasivas como porcentaje de la venta, ya que esto determina el índice de capital de operario, el índice de liquidez y la capacidad financiera de ventas de la empresa.

Para ejercer un control sobre la estructura financiera de la empresa es indispensable establecer un presupuesto en el que se presenten las cuentas por cobrar en valor absoluto, y en porcentaje sobre la venta para determinar si las desviaciones en el capital de operaciones se deben al volumen de ventas, al medio de pago de los clientes, al nivel de existencias en inventarios, al plazo promedio de pago de los proveedores.

El valor de los activos y pasivos fijos solamente puede controlarse contra un presupuesto de inversiones y de créditos a largo plazo, estimando los saldos futuros de acuerdo con las disposiciones y los pagos previstos.

Otra forma de plantear mejor el problema del control de las finanzas de una empresa, puede hacerse mediante un análisis de sus finanzas, que por lo general consisten en determinar los grupos de relaciones específicas que hay entre determinadas partidas del balance y del estado de resultados.<sup>43</sup>

## 6.2 Análisis Financiero

Seguramente después de haber realizado los estados financieros de la empresa (balance general y estado de resultados), nos preguntamos cuál es la mejor manera de interpretar las cifras que ahí aparecen. A simple vista para observarse en estados financieros: de cuanto se dispone en efectivo, cuanto tiene en inventarios, cuanto se debe a clientes, el valor del activo, a cuanto ascienden las obligaciones con los proveedores y Bancos

---

<sup>43</sup> BDD 1 pags 285- 286, Nota 43

Por otra parte, el estado de resultados le permitirá conocer cual es el monto de sus ventas, el costo de las mismas, además, a cuanto ascienden sus gastos de administración y ventas, sus gastos financieros y cual es la utilidad que ha generado a la fecha de su elaboración. Sin embargo, observamos simplemente estas cifras difícilmente podríamos saber cuestiones fundamentales para la adecuada toma de decisiones tales como:

- ¿ Las utilidades obtenidas son las mejores, de acuerdo con las inversiones que ha realizado. ?
- ¿ La empresa ha progresado, o esta igual que el ejercicio anterior. ?
- ¿ Durante este ejercicio podrá obtener los recursos suficientes para hacer frente a los gastos de operación, administrativos y financieros. ?
- ¿ Contra la empresa con recursos suficientes en caso de necesitar maquinaria y equipo, o será necesario solicitar un préstamo. ?
- ¿ Tendrá la empresa capacidad para cubrir tanto el capital como los intereses y en que tiempo. ?
- ¿ Se obtuvo utilidades en el ejercicio anterior. ? ¿ En donde se encuentran invertidas. ?
- ¿ Mi política de ventas y cobranza es la adecuada. ?
- ¿ El cobro a clientes se realiza en el plazo establecido. ?

Para interpretar en forma adecuada las cifras contenidas en los estados financieros aplicaremos los siguientes métodos de análisis financieros:

- Método de porcentos integrales
- Razones financieras
- Punto de equilibrio

Aplicación de estos métodos de análisis financieros permitirá una mejor interpretación de los estados financieros, lo cual hará posible la obtención de conclusiones sobre los resultados obtenidos y en su caso tomar las medidas correctivas necesarias a que haya lugar.

**Balance general.** Es un resumen claro y sencillo sobre la situación financiera de la empresa a una fecha determinada. Muestra todos los bienes propiedad de la empresa (activo), así como todas sus deudas (pasivo) y por ultimo el patrimonio de la empresa.

**Estado de resultados.** Es un documento formal que permite determinar si la empresa registro utilidades o perdidas, en un periodo determinado.

Una vez definidos los dos principales estados financieros, que además constituyen la base para realizar el análisis financiero de la empresa.

### 6.2.1 Método de Porcientos Integrales

El método de porcentos integrales consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un balance en porcentos integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas de la misma.

El estado de resultados elaborado en porcentos integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costo y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida, respecto de las ventas totales.

El método de porcentajes aplicado al balance general:

- 1.- Asigna 100 % al activo total.
- 2.- Asigna también, 100% a la suma del pasivo y el capital contable.
- 3.- Cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital debe representar una fracción de los totales del 100%.

Nota: La aplicación del método de porcentajes se aplicara en el caso practico del capitulo 7.

### **6.3 Razones Financieras**

Cada tipo de análisis tiene un propósito y objetivo, los cuales determinan en que relaciones debe centrarse el análisis. El analista puede, puede por ejemplo, puede ser un banquero que considere si puede otorgar un préstamo a corto plazo a una empresa. A los banqueros les interesa principalmente la posición a corto plazo, o liquidez de la empresa por lo cual prestan especial atención a las razones que miden tal liquidez. En contraste los acreedores a largo plazo conceden mayor importancia al poder adquisitivo y a la eficacia de cada operación. Saben que las operaciones no productivas erosionaran los valores de activo y que una fuerte posición circulante actual no es garantía de que habrá fondos para liquidar una emisión de obligaciones a 20 años. También a los inversionistas en acciones de empresas les interesan principalmente la productividad y la eficiencia a largo plazo. La administración debe ocuparse de todos estos aspectos del análisis financiero ya que debe poder pagar sus deudas a los acreedores y obtener utilidades para los accionistas.

Es útil clasificar a las razones financieras.

- 1.- Razones de liquidez, que miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo.
- 2.- Razones de apalancamiento financiero, que miden hasta que punto la empresa ha sido financiado mediante deudas.
- 3.- Razones de actividad, que miden la eficacia con que esta utilizando sus recursos.
- 4.- Razones de productividad, que miden el nivel general de la eficiencia de la administración en términos de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

#### **6.3.1 Razones de liquidez**

Razón circulante.- Se calcula dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante. El primero normalmente consta de efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El segundo consta de cuentas por pagar porción circulante del pasivo a largo plazo, e impuestos sobre ingresos por pagar y otros gastos acumulados.

La razón circulante es la técnica que se emplea con mas frecuencia para medir la solvencia a corto plazo están cubiertos por activos que se espera convertir en efectivo en un periodo que corresponda aproximadamente al vencimiento de tales derechos.

El calculo de la razón circulante se muestra a continuación:

$$\text{Activo circulante} = \frac{\text{Razón circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

La razón circulante es ligeramente inferior al promedio de la industria, pero no suficientemente baja para causar preocupaciones. Parece ser que esta a la altura de otras muchas empresas de esta línea particular de negocios. Puesto que el activo circulante cerca de su vencimiento, es muy probable pueda ser liquidado a un valor cercano al valor de libros. Con una razón corriente de 2.3, empresa podría liquidar el activo circulante a solo el 43 % del valor en libros y aun liquidar totalmente a los acreedores del pasivo circulante.

Aunque el significado de las cifras promedio de la industria se estudiaran posteriormente en este capitulo, cabe señalar en este momento que el promedio de la industria no es un numero mágico al que todas las empresas deben tratar de ceñirse. En realidad, algunas empresas muy bien administradas pueden encontrarse por encima de él y otras buenas tendrán razones inferiores. Pero si las razones de una empresa están muy apartadas del promedio de su industria, el analista debe investigar la causa de esta variación; es decir, una desviación con relación al promedio de la industria es una señal de alerta para que el analista investigue mas a fondo.

**Prueba del ácido.** Se calcula restando los inventarios al activo circulante y dividiendo el resultado entre el pasivo circulante. Los inventarios suelen ser el renglón menos liquido del activo circulante de una empresa y son los activos en los que puede producirse pérdidas con mayor facilidad en el caso de liquidación. Por consiguiente, esta técnica que mide la capacidad para pagar obligaciones a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de inventarios, es de gran importancia para el análisis.

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{activo circulante} - \text{inventario}}{\text{pasivo circulante}}$$

**Razón de endeudamiento.** La razón del endeudamiento de la empresa es de 50 %; esto significa que los acreedores han aportado la mitad del financiamiento total de la empresa. Puesto que la razón promedio del endeudamiento en esta industria - y en general dentro de la industria manufacturera - es del 33%. A la empresa le será difícil obtener mas fondos si no aumenta primero su capital contable. Los acreedores no querrán prestarle mas dinero, la empresa "B" probablemente someta a los accionistas a riesgos indebidos si intenta aumentar aun más la razón de endeudamiento mediante prestamos.

**Deuda total a activo total.** Esta razón, comúnmente denominada razón de endeudamiento, mide el porcentaje de fondos totales proporcionados por los acreedores. El total de deuda abarca el pasivo circulante y los bonos o pasivo a largo plazo contraídos por la empresa. Los acreedores prefieren razones de endeudamiento moderado, porque cuanto menor sea esta razón, mayor es la protección contra pérdidas en el caso de liquidación. En cambio, los propietarios, buscan una razón alta de apalancamiento para aumentar las utilidades o evitar que disminuya su control sobre la empresa, lo que generalmente ocurre con la emisión de nuevas acciones. Si la razón de endeudamiento es demasiada alta, se corre el peligro de fomentar la irresponsabilidad de los propietarios. La inversión de los propietarios puede llegar a ser tan pequeña que, si la empresa tiene éxito obtendrá un elevado porcentaje de utilidad pero si el negocio no sigue en marcha favorable sufrirán una pérdida moderada, dado que su inversión es pequeña.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Deuda total}}{\text{Activo total}}$$

La razón del endeudamiento de "X" es del 50%; esto significa que los acreedores han aportado la mitad del financiamiento total de la empresa. Puesto que la razón promedio de endeudamiento en esta industria y en general dentro de la industria manufacturera es del 33%. A la "X" le será difícil obtener más fondos si no aumenta primero su capital contable. Los acreedores no querrán prestarle más dinero, y "B" probablemente someta a los accionistas a riesgos indebidos si intenta aumentar aún más la razón de endeudamiento mediante prestamos.

### 6.3.2 Rotación de Inventarios

Rotación de inventarios. La rotación de inventarios se define como el resultado de dividir las ventas entre los inventarios.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

La rotación de 10 de la "X" se compara favorablemente con el promedio de la industria que es de 9 veces. Ello revela que no posee existencias excesivas de inventarios; por supuesto, estas son introductivas y representan una inversión con una tasa de rendimiento baja o nula. Esta alta rotación también robustece la fe de "B" en la razón circulante. Si la rotación hubiese sido baja - digamos 3 ó 4 veces- se hubiera preguntado si la empresa poseía materiales dañados u obsoletos que no tienen el valor originalmente asignado.

Surgen dos problemas al calcular y analizar esta razón. Primero, las ventas se realizan a los precios del mercado; si los inventarios se valúan al costo, como suele suceder sería más apropiado poner en el numerador de la fórmula al costo de artículos vendidos y no las ventas. Sin embargo los compiladores autorizados de estadísticas de razones financieras, como "Y" usan la razón de ventas e inventarios valuados al costo. Por lo tanto, para obtener una cifra que pueda compararse con la de ellos es necesario medir la rotación de inventarios por lo tanto las ventas en el numerador, como lo hemos hecho aquí.

El segundo problema reside en que las ventas se efectúan durante todo el año, mientras que la cifra de inventario es de una fecha determinada. Esto hace que sea preferible usar un inventario promedio que se calcula sumando el inventario inicial y final y dividiendo el resultado entre 2. Si se averigua que las ventas de la empresa muestran una estacionalidad intensa o si hubo fuerte tendencia al alza o la baja en las ventas durante el año, es esencial hacer este ajuste relativamente sencillo. Ninguna de estas condiciones se observa que en la compañía "X"; por tanto, para mantener la comparabilidad de los promedios de la industria, "B" no usó el método de inventarios promedio.

### 6.3.3 Rotación de cuentas por cobrar

Periodo promedio de cobranza. Es una técnica para medir la rotación de cuentas por cobrar y se calcula en dos pasos sucesivos: 1) Las ventas anuales se dividen entre 360 para obtener el promedio de ventas diarias y 2) Estas se dividen entre las cuentas por cobrar para obtener el número de días de ventas equivalentes al saldo en cuentas por cobrar. Esto se define como periodo promedio de cobranza porque representa el promedio de tiempo de las empresas, después de efectuar una venta, ha de esperar para recibir efectivo. Los cálculos para la "X" muestran un periodo promedio de cobro de 24 días, ligeramente superior al promedio de la industria: 20 días.

$$\begin{aligned} & \$ 3,000,000.00 \\ \text{Ventas diarias} & \frac{\text{-----}}{360} = \$ 8.33 \\ & \\ & \text{Cuentas por cobrar} \\ \text{Periodo promedio de cobro} & \frac{\text{-----}}{\text{Ventas diarias}} \end{aligned}$$

El cociente de esta razón también puede evaluarse confrontándolo con el plazo al cual la empresa vende sus productos. Por ejemplo, las condiciones de ventas de la "X" exigen el pago a 20 días, por lo que el periodo de cobro de 24 días indica que los clientes no pagan sus facturas a tiempo. Si durante los últimos años el periodo de cobro ha ido aumentando aún cuando la política de crédito no fue modificada, es indudable que el departamento de cobranza a observado un desempeño deficiente y que deberán tomarse las medidas correctivas pertinentes para acelerar la recuperación de las cuentas por cobrar.

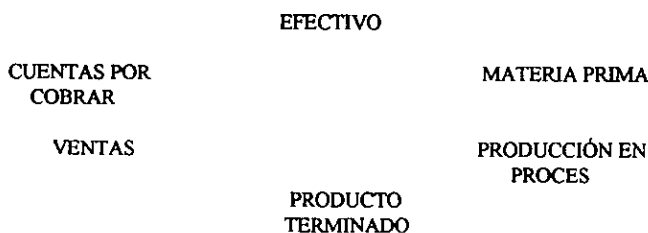
Debe mencionarse otra herramienta financiera que es de gran utilidad para el análisis de las cuentas por cobrar; el informe que las clasifica según el tiempo que ha transcurrido desde su vencimiento. El de la "X" es el siguiente:

Antigüedad de la cuenta (en días)	Porcentaje del monto total de las cuentas por cobrar
00 - 20	50
21 - 30	20
31 - 45	15
46 - 60	03
más de 60	12
Total	100

El periodo de cobro de 24 días tiene mal semblante comparado con el periodo de 20 días y el informe de antigüedad muestra que la empresa se encuentra ante graves problemas de cobro en algunas de sus cuentas. El 50% de ellas han vencido, muchas hace mas de un mes. Otras son pagadas con bastante prontitud, lo que hace que el promedio baje apenas a 24 días, pero el informe de antigüedad muestra que este promedio es algo engañoso.<sup>44</sup>

#### 6.4 Ciclo Financiero

El ciclo financiero de una empresa comprende la adquisición de materias primas, su transformación en productos terminados, la realización de una venta, la documentación en su caso de una cuenta por cobrar, y la obtención de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente, es decir, el tiempo que tarda en realizar su operación normal (compra, producción, venta, y recuperación)



La gráfica anterior nos representa el ciclo financiero; para su determinación se aplica la siguiente formula:

$$\begin{aligned}
 & \text{ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR} \\
 & \text{MAS ROTACIÓN DE INVENTARIOS} \\
 & \text{MENOS ROTACIÓN DE PROVEEDORES} \\
 & \text{-----} \\
 & \text{IGUAL CICLO FINANCIERO}
 \end{aligned}$$

<sup>44</sup> J F Weston , E F Brigham Fundamentos de Administración Financiera pags 60-92. Edit. Interamericana 1985

Naturalmente en tanto menor número de idas lleve completar el ciclo financiero, la empresa logra un mejor aprovechamiento de sus recursos.

En la administración del ciclo financiero, se trata de reducir al máximo posible la inversión en cuentas por cobrar del ciclo financiero sin que ello implique la pérdida de ventas, por no ofrecer financiamiento o no contar con existencias (materia prima o producto terminado).

Así mismo se trata de aprovechar al máximo los plazos concedidos voluntariamente por los proveedores, sin llegar al extremo de incurrir en mora, lo cual puede ocasionar que: no coticen los mejores precios, que dejen de considerar la empresa como cliente confiable, o bien que surtan con retraso sus requerimientos de compra.<sup>45</sup>

## 6.5 Punto de equilibrio.

El análisis del punto de equilibrio es básicamente una técnica analítica para estudiar las relaciones existentes entre los costos fijos, los costos variables y las utilidades. Si todos los costos de una empresa fueran variables, el problema de determinar el volumen de la producción necesaria para recuperar los costos rara vez surgiría; pero como hay costos variables y fijos, la empresa debe sufrir pérdidas hasta alcanzar determinado volumen de producción.

Se trata de un enfoque formal de la planificación de las utilidades basado en relaciones establecidas entre costos e ingresos. Es un artificio para determinar el punto en que las ventas cubrirán exactamente los gastos totales. Si la empresa desea evitar pérdidas, sus ventas deben cubrir todos los costos: los que varían directamente con la producción y los que no cambian cuando se modifican los niveles de producción. Los costos comprendidos en cada una de estas categorías se esbozan en la figura 1.

La naturaleza del análisis del punto de equilibrio se describe en la figura 1, que representa la gráfica básica del punto de equilibrio entre ingresos y egresos. La gráfica se representa con una base unitaria, en la que el volumen de la producción figura en el eje horizontal, los costos y los ingresos se miden en el eje vertical. Los costos fijos de \$40000 se representan por una línea horizontal; son iguales (fijos), cualquiera que sea el número de unidades producidas.

Los costos variables se supone que son de \$ 1.20, por unidad, los costos totales ascienden en \$ 1.20, importe de los costos variables, por cada unidad adicional producida. Se supone que la producción se vende a \$2 por unidad, por lo que el ingreso total se representa con una línea recta que debe aumentar con la producción. La pendiente (o tasa de ascenso) de la línea de ingreso total es más pronunciada que la línea de costo total. Esto debe ser cierto pues la empresa gana \$ 2 de ingreso por cada \$ 1.20 que paga por mano de obra, materiales y costos variables.

Antes de alcanzar el punto de equilibrio de ingresos y gastos, situado en la intersección de las líneas de ingreso total y costo total, la empresa sufre pérdidas. Después de dicho punto, comienza a obtener utilidades. La figura 1 indica un punto de equilibrio del nivel de ventas y costos de \$100,000 y el nivel de producción de 50,000 unidades. Cálculos más exactos del punto de equilibrio pueden efectuarse algebraicamente o por tanteo. En la sección A del cuadro 2 se muestran las relaciones utilidades y pérdidas en diversos niveles de ventas; en la sección B se realizan los cálculos algebraicos.

En el análisis del punto de equilibrio se supone generalmente que hay relaciones lineales. Aunque, al introducir relaciones no lineales se complican los cálculos, tal análisis es útil. Por ejemplo: es razonable suponer que pueden obtenerse aumentos de las ventas si se reducen los precios.

<sup>45</sup> Nacional Financiera, S N C , subdirección de publicaciones análisis de estados financieros. México 1992



Análogamente, estudios empíricos sugieren que el costo variable medio por unidades desciende en un rango de producción y que luego se eleva. Estos supuestos se ilustran en la figura 2. Aquí vemos una región de pérdida por que las ventas fueron bajas, luego una región de utilidad (utilidad máxima) y otra región de pérdidas en niveles de producción muy altos.<sup>46</sup>

#### 6.4 Conclusiones

En este punto se establece la importancia que guarda la contabilidad para la administración financiera ya que permite formular estados financieros (balances, estados de resultados, etc.), tal información marca la pauta en la toma de decisiones sobre las futuras inversiones y operaciones de la empresa.

Establecemos el objetivo primordial de la contabilidad el cual consiste en establecer un sistema que satisfaga las necesidades de información y decisiones de la empresa con eficiencia y economía. Por medio de la información de resultados se generan los datos que necesitan los administradores en todos los niveles para proyectar y controlar sus operaciones.

La responsabilidad del departamento de contabilidad consiste en cerciorarse de observar y aplicar principios de contabilidad en forma consistentes y correctos con ejercicios anteriores y que la administración obtenga la información que necesita para la consecución de sus fines.

Para lograr la adecuada organización de la contabilidad, deberá listarse las funciones principales y se subdividen en unidades de trabajo compatibles para asignación de puestos que resulten necesarios.

##### Funciones de la contabilidad

- Contabilidad Financiera
- De operación
- Revisión interna
- Elaboración de presupuestos.
- Personal

##### Actividades administrativas en la función financiera

Planeación financiera. En toda empresa, determinados miembros de la administración deben reunir, clasificar analizar, estudiar e interpretar la información financiera formando un plan combinado

De requerimientos financieros y de sus consecuencias financieras en las operaciones. Como lo abarca los siguientes aspectos:

- Pronosticar tendencias económicas
- Expresar los objetivos de la empresa en términos financieros
- Seleccionar las fuentes de obtención de fondos
- Decidir sobre la mejor utilización y asignación de fondos
- Preparar las relaciones más efectivas de utilidad - volumen -costo

Organización financiera. La mayoría de las empresas cuentan con unidades administrativas que dedican su esfuerzo y tiempo a aspectos de tipo financiero.

---

<sup>46</sup> IBID V PAGES 93. Nota 45

Dirección financiera. En el significado de finanzas están implícitos el buen aprovechamiento y administración de todos los ingresos y egresos y títulos de capital. Las finanzas son igualmente importantes, ya sea que la empresa crezca, permanezca relativamente estática, se reorganice o este modificado su actividad general; siempre hay necesidades financieras que satisfacer de manera oportuna.

Control financiero. Este aspecto resulta de gran utilidad el análisis de las cuentas de operación activas y pasivas como porcentaje de la venta, ya que de esto determina el índice de capital de operación, el índice de liquidez y la capacidad financiera de ventas de la empresa.

Métodos de análisis financiero

Una vez realizado el balance general y el estado de resultados de la empresa, contamos con la información necesaria, clara y oportuna a una fecha determinada para interpretar en forma adecuada las cifras contenidas en los estados financieros a través de los cuatro métodos de análisis:

Método de porcentos integrales.

Razones financieras.

Punto de equilibrio.

Flujo de efectivo.

Método de porcentos integrales. Consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un balance en porcentos integrales nos indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas de la misma.

El estado de resultados. Elaborado en porcentos integrales muestra el porcentaje de participación de las divisas partidas de costo y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida, respecto de las ventas totales.

Razones financieras. Constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que el método sea efectivo, las razones financieras deben ser evaluadas constantemente y no en forma individual. Así mismo deberán tomarse en cuenta la tendencia que ha mostrado en el tiempo el calculo de razones financieras es de vital importancia, en virtud de que mide la interdependencia que existe entre las diferentes partidas del balance y el estado de resultados.

Aunque el numero de razones financieras que se pueden calcular es muy amplio, es conveniente determinar aquellas que tienen un significado practico y que ayudan a definir los aspectos relevantes de la empresa.

Para hacer más accesible su comprensión se han clasificado las razones financieras en cuatro grupos, mencionando en cada uno de ellos las que pueden ser de mayor utilidad para el análisis financiero de la empresa como son:

Liquidez

Endeudamiento

Eficiencia y operación

Rentabilidad

El ciclo financiero de una empresa comprende la adquisición de materia prima, su transformación en productos terminados, la realización de la venta, la documentación en su caso de una cuenta por cobrar, y la obtención de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente, es decir, el tiempo que tarda en realizar su operación normal (compra, producción, venta y recuperación).

Naturalmente en tanto el número de días lleve a completar el ciclo financiero, la empresa logra un mejor aprovechamiento.

En la administración del ciclo financiero, se trata de reducir al máximo posible la inversión en cuentas por cobrar e inventarios sin que ello implique la pérdida de ventas, por no ofrecer financiamiento o no contar con existencias (materias primas o producto terminado)

### **Rentabilidad**

Los índices que se incluyen en este apartado permiten medir la capacidad de una empresa para generar utilidades. Considerando que las utilidades permiten el desarrollo de una empresa, pueden afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio.

Rentabilidad sobre las ventas  
Utilidad de operación a ventas  
Rentabilidad sobre el activo  
Rentabilidad sobre el capital.

## CAPITULO VII CASO PRACTICO

### 7.1 Antecedentes

Los dueños de una cadena de farmacias en la ciudad de México por sus necesidades de expansión deciden comprar una concesionaria Chevrolet. Que se puso en venta por sus antiguos dueños ya que no querían seguir con ella pues para ellos ya no era negocio y para los actuales dueños es un negocio nuevo y quieren entrar a este mercado ya que para ellos puede ser una oportunidad de adquirir unidades para distribuir sus mercancías en menor costo.

La compraventa se realiza ante Notario Publico C. Lic. Carbajal Moreno el día 7 de mayo de 1987. Adquiriendo personalidad Jurídica ante la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico el día 6 de junio de 1987 el contrato de Sociedad Mercantil Denominada Autos Zapotitlán, S. A. de C.V.

El capital social denominado en moneda nacional, representada por 270 acciones nominativas con un valor nominal de un mil pesos 00/100 cada una de ellas, íntegramente suscritas y pagadas por los accionistas, que están integradas de la siguiente manera.

ACCIONISTAS	No. de Acciones	Capital
CARLOS LINARES HERNÁNDEZ	60	60,000.00
ARTURO BRUNO CRUZ MARTÍNEZ	60	60,000.00
BETSABE ISABEL FLORES MICHELLE	50	50,000.00
DANIELA RODRIGUEZ RAMOS	50	50,000.00
<u>ALFREDO OSCAR RIVAS</u>	<u>50</u>	<u>50,000.00</u>
TOTAL	270	270,000.00

### 7.2 Datos Generales

Nombre:	Autos Zapotitlán, S.A. de C.V.
Domicilio:	Av. Tláhuac 6439 Col Zapotitlán Del. Tláhuac D.F. C.P. 13300
Inicio de Operaciones:	6 de junio de 1987
Registro Federal de Contribuyentes:	AUZ-870606-2W1
Obligaciones Fiscales:	101,149,160,167,201
Registro Patronal IMSS:	042-20331-10-5
SAR:	12441028
Salubridad:	1811
Actividad preponderante:	Compraventa de Autos Nuevos y Usados, Servicio y Comercialización y Distribución de Refacciones

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

### 7.3

#### Objetivos de la Empresa

A).- Compraventa de automóviles nuevos y usados, servicio automotriz, distribución y comercialización de auto partes automotrices. Comprar - vender, distribuir, importar y exportar con todo lo relacionado con el giro de la empresa.

B).- Disponer previa autorización del consejo de administración de la empresa de propiedades, bienes y operaciones de la sociedad para la consecución de sus fines.

C).- El consejo de administración de la empresa establecerá las políticas administrativas, contables, financieras, operacionales y de crédito a que se sujetara el personal de la empresa.

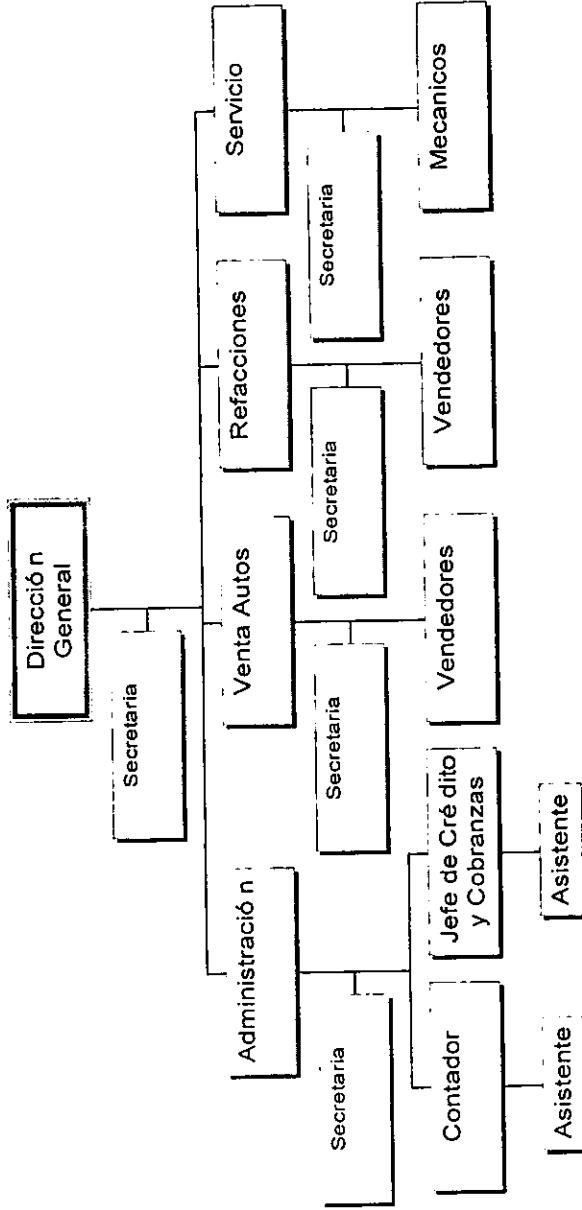
D).- En general, llevar a cabo cualquier otro negocio o actividad que se relacione con lo anterior, y tener y ejercitar todas las facultades conferidas por las leyes de la República Mexicana, pudiendo llevar a cabo los objetivos enumerados anteriormente dentro de la misma extensión que pudiere hacerlo cualquier persona física.

E).- Vender sus productos en la República Mexicana con una fuerza de ventas de comisionistas que sea capaz de lograr colocar a la empresa en los primeros lugares a nivel nacional.

F).- Tener una administración que sea capaz de lograr maximizar los recursos con los que cuenta la empresa para poder salir de la crisis en que se encuentra.

G).- Así mismo poder otorgar créditos con una mejor investigación de crédito que cuente con mejores garantías y así estar soportadas para que su recuperabilidad no sea difícil, como las que surgen en épocas de crisis.

H).- Pedir créditos o conseguir financiamientos para cualesquiera de los objetos de la sociedad y de tiempo en tiempo, sin limitación en lo que se refiere a cantidades, girar, hacer, aceptar, endosar, otorgar y extender pagares, giros, letras de cambio, libranzas, bonos, obligaciones y otros documentos y comprobantes de adeudo, ya sea ejecutivos o no, garantizando su pago, así como el pago de los intereses que causen por medio de hipoteca o pignoración, venta o cesión de fideicomisos de todos o en partes de las propiedades adquiridas y vender, pignorar o de manera distinta disponer de esos bonos y demás obligaciones de la sociedad para la realización de los bienes de la sociedad.



#### **7.4.1 Áreas Funcionales**

A continuación se establecerá brevemente las funciones de cada una de las áreas más importantes dentro del organigrama de la empresa:

**Dirección General.**- Fija los objetivos y metas de cada uno de las gerencias a su cargo.

**Gerencia de Administración.**- Se encarga de coordinar la planeación, dirección y control de los recursos humanos y materiales con que cuenta la empresa.

**Gerencia de Ventas.**- Se encarga de la realización, coordinación, planeación y dirección de las ventas a través de un presupuesto establecido por la administración general de la empresa que permitirá llegar a los objetivos trazados por esta administración

**Gerencia de Servicio.**- Se encarga de coordinar y controlar la asistencia técnica y mecánica - automotriz de calidad a los vehículos de clientes, para obtener la excelencia en servicio.

**Gerencia de Refacciones.**- Se encarga de la comercialización, distribución y control de autopartes automotrices, locales y foráneas, además de cubrir necesidades internas al departamento de servicio.

**Gerencia de contabilidad.**- Se encarga de registrar en forma adecuada, clara y oportuna toda y cada una de las operaciones de la empresa a una fecha determinada en forma consistente con ejercicios anteriores para la toma de decisiones.

**Gerencia de Crédito y cobranza.**- Se encarga de la administración y control de las cuentas por cobrar de la empresa a través de métodos y procedimientos de crédito y cobranza.

**Gerencia de Recursos Humanos.**- este departamento es el encargado de seleccionar, reclutar y capacitar al personal adecuado, para la consecución de los fines establecidos por la empresa.

#### **7.5 Compra de Unidades y Refacciones**

##### **7.5.1 Compra de Autos**

La compra de autos se origina de acuerdo a las necesidades del área de ventas, de acuerdo a las estadísticas que demanda el mercado de ventas.

El gerente de ventas y el administrativo de ventas revisan sus inventarios de unidades periódicamente. El cual verifican que tengan las unidades necesarias en existencia para su comercialización, cuando faltan unidades que el mercado o el cliente demandan, se hace una requisición de compra para la adquisición de unidades, posteriormente se pasa a la autorización al gerente de ventas y a la gerencia general. Si se autoriza y se cuenta con los recursos económicos se esta en posibilidad de hacer el pedido a la planta GMM. La cual se encarga de surtir o distribuir a la concesionaria de acuerdo a su producción, esta se recibe y se da entrada al almacén y se revisan que tengan las características que se marcaron conforme al pedido. Se registran en el inventario para estar en posibilidad de venderse.

Por otra parte la adquisición de unidades usadas se realiza cuando un cliente trae su vehículo para dejarlo como enganche o a cuenta de un auto nuevo. Siempre y cuando este vehículo se encuentre en condiciones requeridas por las políticas establecidas por la administración. Así mismo se registra en el inventario de unidades semi-nuevas y estar disponible para su comercialización

Otra forma de adquirir estas unidades se presenta cuando un cliente que compra su vehículo a crédito y no puede cubrir su obligación con la empresa, se elabora un convenio en el cual a la entrega de la unidad se da por finiquitada la operación. Así mismo se registra en el inventario de unidades semi-nuevas y se pone a disposición para su venta.

### **7.5.2 Compra de Refacciones**

La compra de refacciones se origina por las necesidades del área de ventas, mostrador, taller, distribución y comercialización a otras concesionarias o refaccionarias locales y foráneas.

El gerente de refacciones y el encargado del almacén revisan sus inventarios de refacciones periódicamente, para verificar sus necesidades de compras y de acuerdo a ellas hacen su requisición de compra, se pasan a autorización al gerente general y este rechaza o autoriza la adquisición del producto.

Una vez aprobado se envía a la planta el pedido correspondiente, para su compra. La planta fija las condiciones de pago que pueden ser en efectivo o se puede utilizar una línea de crédito. Se surte el pedido y este se recibe en el almacén de la empresa para su registro en inventarios, posteriormente se pone a disposición de ventas.

## **7.6 ANALISIS FINANCIERO**

### **Caso Practico Integral.**

Los Objetivos del Caso practico son:

a).- En esta etapa de crisis en la que han caído la mayoría de las empresas, es necesario tratar de recuperar la cartera vencida que tenga esta empresa, se sugiere poner en practica todas las políticas y procedimientos que se han hecho en el presente trabajo.

b).- Hacer un análisis de la cartera vencida que tiene la empresa para poder saber que puede ser recuperada y lo que se pueda dictaminar irrecuperable además de medir tiempos y posibilidades de tener liquidez para poder reinvertir y si es factible volver a otorgar créditos esto nos servirá para saber que tipo de garantías se soliciten a los clientes, y nos dirá que origino la cartera vencida, si fueron causas atribuibles a la institución o al deudor.

c).- Dentro de este análisis nos ayudara a saber que alternativas poder tomar tanto para el individuo como para la empresa y estas pueden ser alternativas de reestructura o de convenios y ayudaran a refinanciar a quien lo necesite.

d).- Con las nuevas políticas que se están mencionando en capitulo anterior nos servirá para diferenciar las ventajas o desventajas para poder tomar una buena decisión en el otorgamiento de un crédito y sobre todo saber si es necesario otorgar garantías

e).- Con todo esto el principal objetivo es la recuperación de la cartera vencida en forma general ya que a través del análisis sabremos si es necesario que la empresa recupere liquidez rápidamente, que los socios inyecten capital a través de la emisión de acciones o tener una reestructura con las alternativas que la banca y el gobierno federal otorga para financiar a las empresas.

f).- Dentro de este análisis financiero que se realiza son importantes puesto que se sabrá con que liquidez se cuenta que rotación de inventarios se tendrá para realizar mayor ventas, en cuanto tiempo se tardara en recuperarse la cartera y así saber cual es el punto de equilibrio para que la empresa siga siendo negocio y poder generar utilidades con la colaboración de todos los elementos que integran a una empresa que es tan importante como esta.



## Desarrollo

Utilizando las cifras que aparecen en los estados financieros (Balance General y Estado de Resultados) condensados de la empresa Autos Zapotitlán, S.A. de C.V. por los periodos comprendidos por los años de 1994 a 1997 que a continuación se presenta, se realizara el siguiente análisis financiero utilizando los métodos que a continuación se mencionan.

- 1.- Los porcentajes integrales.
- 2.- La liquidez.
- 3.- El grado de endeudamiento.
- 4.- La rentabilidad.

Utilizando las Razones Financieras, con el objeto de respaldar nuestra interpretación sobre el comportamiento que a mostrado la Cartera Vencida a través de estos años.

Como segundo punto, se calculara el Punto de Equilibrio operativo y financiero de la empresa, así como el nivel de ventas que debe alcanzar para registrar una utilidad antes de impuestos de \$ 30,000.

## ANÁLISIS DE PORCIENTOS INTEGRALES

### AUTOS ZAPOTTLAN, S.A. DE C.V. BALANCES GENERALES COMPARATIVOS DE 1994, 1995, 1996 Y 1997 PRESENTADA EN MILES DE PESOS

ACTIVO	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%
<b>CIRCULANTE</b>								
CAJA, BANCOS E INVER.	(2,105)	-2.93%	3,017	7.65%	7,064	16.47%	13,915	15.90%
CLIENTES DOCTOS. POR COB.	37,492	52.12%	28,121	71.32%	25,978	60.56%	24,329	27.80%
DEUDORES DIVERSOS	1,472	2.05%	1,747	4.43%	2,865	6.68%	8,644	9.88%
RESERVA P/CTAS. INCOB.	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	(3,624)	-4.14%
INVENTARIOS	8,341	11.60%	4,335	10.99%	5,144	11.99%	10,325	11.80%
<b>TOTAL CIRCULANTE</b>	<b>45,200</b>	<b>62.84%</b>	<b>37,220</b>	<b>94.39%</b>	<b>41,051</b>	<b>95.69%</b>	<b>53,589</b>	<b>61.23%</b>
<b>FIJO</b>								
INV. EN ACC. CIAS. SUBSID.	24,788	34.46%	-	0.00%	-	0.00%	30,471	34.82%
ACTIVO FIJO	1,279	1.78%	1,380	3.50%	1,275	2.97%	2,393	2.73%
<b>SUMA ACTIVO FIJO</b>	<b>26,067</b>	<b>36.24%</b>	<b>1,380</b>	<b>3.50%</b>	<b>1,275</b>	<b>2.97%</b>	<b>32,864</b>	<b>37.55%</b>
<b>DIFERIDO</b>								
ACTIVOS DIFERIDOS	667	0.93%	832	2.11%	572	1.33%	1,068	1.22%
<b>TOTAL DIFERIDO</b>	<b>667</b>	<b>0.93%</b>	<b>832</b>	<b>2.11%</b>	<b>572</b>	<b>1.33%</b>	<b>1,068</b>	<b>1.22%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>71,834</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,432</b>	<b>100.00%</b>	<b>42,898</b>	<b>100.00%</b>	<b>87,521</b>	<b>100.00%</b>
<b>PASIVO</b>								
<b>CIRCULANTE</b>								
PROVEEDORES	1,999	2.78%	940	2.38%	1,654	3.86%	2,551	2.91%
ACREDORES DIVERSOS	10,252	14.25%	2,937	7.45%	3,290	7.67%	3,897	4.45%
IMPUESTOS POR PAGAR	537	0.75%	363	0.92%	688	1.60%	1,070	1.22%
DOCTOS. POR PAGAR	60,541	84.18%	32,690	82.90%	41,709	97.23%	59,778	68.30%
	<b>73,329</b>	<b>101.94%</b>	<b>36,930</b>	<b>93.65%</b>	<b>47,341</b>	<b>110.36%</b>	<b>67,298</b>	<b>76.89%</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>								
CAPITAL SOCIAL	270	0.38%	12,300	31.19%	12,300	28.67%	38,150	43.59%
UTIL. PEND. DE APLICAR	2,230	3.10%	2,008	5.09%	(8,673)	-20.22%	(24,091)	-27.53%
UTIL. DEL EJERCICIO	(3,991)	-5.55%	(10,681)	-27.09%	(15,417)	-35.94%	(10,167)	-11.62%
ACTZ. DEL CAPITAL	96	0.13%	(1,125)	-2.85%	7,347	17.13%	16,333	18.66%
	<b>(1,395)</b>	<b>-1.94%</b>	<b>2,502</b>	<b>6.35%</b>	<b>(4,443)</b>	<b>-10.36%</b>	<b>20,225</b>	<b>23.11%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>71,834</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,432</b>	<b>100.00%</b>	<b>42,898</b>	<b>100.00%</b>	<b>87,521</b>	<b>100.00%</b>

Nota: Los estados financieros están reexpresados

Del análisis de porcentos integrales, se observa los siguientes puntos relevantes:

El renglón más significativo del activo total corresponde a la cuenta de documentos por cobrar que representan en el año de 1994 un 52.12%, en 1995 el 71.32%, en 1996 el 60% y finalmente en 1997 el 27.80% del total del activo esto quiere decir que al estar en crisis, los números en cuanto a clientes y documentos por cobrar la cartera vencida se empezó a incrementar por la falta de liquidez y a consecuencias de los problemas que trago consigo la crisis y la devaluación de la moneda nacional además de la falsa estabilidad económica, que nos hacían creer los malos gobernantes.

En el año siguiente siguió en aumento la cartera vencida por la suspensión de créditos por parte de la mayoría de los bancos y en general del sistema financiero, así como las empresas privadas y en especial la que es objeto de nuestro estudio, pues como vemos se incremento el porcentaje pero bajaron la totalidad de los activos. Para el siguiente año empezó a mejorar la situación ya que aumentaron nuestros activos se empezó a recuperar cartera vencida y empezaron a otorgar algunos créditos a personas con una mejor investigación por parte del departamento de crédito y cobranzas utilizando las nuevas políticas de crédito y teniendo una mayor calidad en el personal administrativo de la empresa.

Finalmente en el año de 1997 se mejoro la recuperación (se otorgo un mayor numero de créditos) de la cartera vencida y se obtuvo una mejoría en liquidez para volver a comprar una mayor cantidad de inventarios de comercialización más rápida y por lo mismo se empezó a tener una cartera más sana por la calidad con que se otorgan un mayor numero de créditos que esto va a dar como resultado un menor porcentaje de cartera vencida así misma sé esta previendo con esto futuras contingencias creando una provisión o reserva para cuentas incobrables.

Otra partida importante del activo lo constituyen los bancos y las inversiones ya que representa en el primer año un porcentaje negativo precisamente por la falta de recuperación de la cartera vencida y de liquidez. Según el análisis que se hizo el resultado es el siguiente en los próximos años subsecuentes el porcentaje resulto ser positivo y con mejor resultado dentro de los activos por lo que se ha notado la mejoría en el aspecto de liquidez además que se hizo un aumento de capital por parte de los accionistas por lo que en otro punto se hará un análisis si esto es rentable o no.

Por su parte el rubro de inventarios se queda alto en porcentaje representado por un 11.60% por que se quedan detenidas las ventas y no hay rotación de inventarios pues como se ha mencionado en los puntos anteriores se suspendieron temporalmente las ventas a crédito, únicamente se realizan ventas de contado y la verdad en esta época de crisis la gente no compra de contado por la falta de liquidez. En el siguiente año como se nota bajaron los activos y con ello los inventarios para ser vendidos.

Respecto de la forma en que están financiados los activos se observa que si el 84% esta sustentado con recursos de terceros esta situación de desequilibrio se origina fundamentalmente por créditos con proveedores y bancos, esto se agrava por las pérdidas que se vienen arrastrando de ejercicios anteriores de los cuales estamos analizando incluso se da una aportación de capital para poder solventar los compromisos creados con anterioridad.

El costo de ventas con relación a las ventas netas de 1995 aunque tienen un mayor margen de utilidad esto nos permite observar que no hay un óptimo equilibrio en este rubro pues sé esta vendiendo con un bajo % de utilidad para poder absorber los gastos de operación y los financieros tornando esto en una situación delicada para la empresa.

AUTOS ZAPOTITLAN, S.A. DE C.V.  
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVOS  
DE 1994 Y 1995  
PRESENTADA EN MILES DE PESOS

ESTADO DE RESULTADOS	1994		1,995		1,996		1,997	
		%		%		%		%
VENTAS BRUTAS	77,657	110.94%	45,458	118.12%	93,288	116.28%	156,605	122.23%
DEVOL. Y BONIF. S/VENTAS	7,655	10.94%	6,972	18.12%	13,060	16.26%	28,478	22.23%
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>70,002</b>	<b>100.00%</b>	<b>38,486</b>	<b>100.00%</b>	<b>80,228</b>	<b>100.00%</b>	<b>128,127</b>	<b>100.00%</b>
COSTO DE VENTAS	58,225	83.18%	29,239	75.97%	69,027	86.04%	114,656	89.49%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>11,777</b>	<b>16.82%</b>	<b>9,247</b>	<b>24.03%</b>	<b>11,201</b>	<b>13.96%</b>	<b>13,471</b>	<b>10.61%</b>
GASTOS GENERALES	9,985	14.26%	6,780	17.62%	12,986	16.19%	12,494	9.75%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>1,792</b>	<b>2.56%</b>	<b>2,467</b>	<b>6.41%</b>	<b>(1,785)</b>	<b>-2.22%</b>	<b>977</b>	<b>0.76%</b>
GASTOS Y PROD. FINANC.	5,583	7.98%	13,034	33.87%	13,273	16.54%	10,463	8.17%
UTILIDAD ANTES DE IMPTS.	(3,791)	-5.42%	(10,567)	-27.46%	(15,058)	-18.77%	(9,486)	-7.40%
IMPUESTOS	200	0.29%	(114)	-0.30%	(359)	-0.45%	681	0.53%
<b>UTIL. DESPUES DE IMPTS.</b>	<b>(3,591)</b>	<b>-5.70%</b>	<b>(10,681)</b>	<b>-27.76%</b>	<b>(15,417)</b>	<b>-19.22%</b>	<b>(10,167)</b>	<b>-7.94%</b>

En este caso como resultado de la comparación de 1994 vs. 1995 en los porcentos integrales se observa lo siguiente:

Las ventas de un ejercicio a otro han disminuido en \$ 31,516, es decir 45% este sintoma ya de por sí preocupante, se ve agravado por el hecho de que en el año de 1995 se incrementaron las devoluciones y bonificaciones sobre ventas que representan ambos en este periodo el 18% del total de las ventas.

El costo de ventas con relación a las ventas totales de 1995, aunque tiene un decremento porcentual del 50% con respecto a las ventas nos permite observar un optimo equilibrio en este rubro.

Por otra parte se puede observar en los dos periodos en que los gastos financieros representan una situación problemática y difícil para la empresa, ya que se ha incrementado en 7,451. Teniendo un incremento porcentual del 123% debido al préstamo bancario que se ve reflejado en el balance general, lo cual a contribuido a que disminuyan los márgenes de utilidad.

Por lo que respecto a los gastos de operación habría que revisar las políticas de gastos con que cuenta la empresa, ya que este rubro se incrementaron en el año de 1995 y representan el 17% con respecto a las ventas del año de 1994 lo cual influye de igual forma en los márgenes de utilidad de la empresa.

Observaciones comparativas de los porcentos integrales de 1995 vs. 1996 a continuación se detallan:

Las ventas tienen un aumento de \$41,742 con respecto al periodo anterior incrementándose en 108%.

El costo de ventas con relación a las ventas totales para 1996 es de 86%, es decir a tenido un incremento porcentual del 10% situación que debe solucionarse investigando el costo de las adquisiciones la mano de obra y los gasto de servicios ya que persiste el incremento de este rubro en el año de 1996 con respecto a 1995.

Los Gastos de venta y de administración aun cuando en apariencia muestran una disminución en el porcentaje del 2% en 1996 con respecto al año anterior, estos gastos para la realización de la operación del año de 1996 que representa en conjunto el 11% muestra este que no ha modificado la política de costo y gasto que permita influir en un mayor margen de utilidad.

Los gastos financieros tienen una baja en el año de 1996 de \$239. que representa un porcentaje mínimo con respecto al año anterior, pero no obstante esta baja habría que realizar un estudio que permita evaluar las condiciones de este préstamo como fue canalizado y considerar otras alternativas financieras para poder cubrir este préstamo, ya que los gastos financieros merman los márgenes de utilidad.

Los resultados obtenidos del comparativo de 1996 vs. 1997 es el siguiente. Ventas totales aun cuando este rubro tuvo un aumento de \$47,899 en el año de 1997 con respecto de 1996 teniendo un incremento en porcentaje del 6%, así mismo la cuenta de devoluciones y bonificaciones sobre ventas presenta un incremento de \$ 15,418,154 en el año de 1997 con respecto al año anterior teniendo un aumento en porcentaje del 6% debe de investigarse cual es la política que maneja la empresa o si los funcionarios o empleados aplican correctamente esta política, o si el manejo de las refacciones o partes eléctricas es el adecuado por parte del almacén.

Costo de venta con relación a las ventas totales para 1997 es del 89%, es decir, ha tenido un incremento porcentual del 3% con respecto a las ventas del ejercicio anterior, situación que debe solucionarse a la mayor brevedad posible ya que el costo es muy elevado para el periodo de 1997, de igual forma deberá investigarse en costos de refacciones la mano de obra y los gastos de operación.

Los gastos financieros sufren un decremento \$2,810. en el año de 1997, consideramos que en este rubro es el tendón de Aquiles de empresa ya que el préstamo bancario tiene un costo financiero bastante alto ya que se pagan muchos intereses que restringen aun más el margen de utilidad de la empresa.

#### Razones Financieras.

En cuanto a las razones financieras únicamente analizaremos en ejercicio 1997. Por que consideramos que después de haber pasado la crisis (aparentemente) queremos analizar y ver el comportamiento de la empresa y ver que se puede hacer con el resultado y tomar una buena decisión para el buen funcionamiento y lograr los objetivos generales.

#### Razones de liquidez

$$\frac{\text{Activo circulante } 53,589}{\text{Pasivo circulante } 67,296} = 0.79$$

Esto es bueno ya que en esta época de crisis se nota que hay una recuperación de liquidez, esto significa que conforme se van dando mejores métodos y procedimientos aplicados correctamente se recupera la cartera vencida y hay menos posibilidades de endeudamiento por que se cuenta con los recursos suficientes para hacer frente a la crisis.

#### Prueba ácida

$$\frac{\text{Activo circulante - inventario } 53,589 + 10,325}{\text{Pasivo circulante } 67,296} = \frac{43,264}{67,296} = 0.64$$

En este caso podemos afirmar que es bueno ya que los inventarios es el renglón menos líquido del activo circulante de una empresa y son en los activos en los que puede producirse pérdidas con mayor facilidad en el caso de liquidación y por que en estos momentos el promedio de la industria es de 0.55 veces.

## Endeudamiento

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{69,296}{87,521} = 0.77$$

La razón de endeudamiento de Autos de Zapotitlán es de 0.77; esto significa que los acreedores han aportado más de la mitad de financiamiento total de la empresa, puesto que la razón promedio de endeudamiento en esta industria es del 0.44. A Autos de Zapotitlán le será difícil obtener más fondos si no aumentan primero su capital contable, los acreedores no querrán prestarles más dinero.

$$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}} = \frac{38,150}{87,521} = 0.44$$

La segunda razón es complementaria de la primera y nos muestra que únicamente el 44% de los activos totales se encuentra financiada con recursos propios, del resultado de estas razones se deduce que la empresa tiene un elevado nivel de pasivos y por tanto no resulta aconsejable contratar créditos adicionales a los ya obtenidos y por tanto se debe buscar una reestructura con algunos de los programas nacionales de apoyo a deudores o una nueva aportación de los socios.

## Eficiencia

### Rotación del activo total

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} = \frac{128,127}{87,521} = 1.46$$

El resultado obtenido en este índice refleja que no hay eficiente utilización de los activos ya que esta mostrando que genera pocas ventas. Esto indica lo que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo ya que esta razón nos ayuda a maximizar nuestros activos y no hay una buena rotación del activo.

### Rotación de Inventarios

Inventarios	<u>1994</u>		<u>1995</u>
	8,341		4,335
----- x 360 días	----- = 0.14 x 360 = 50		----- = 0.15 x 360 = 54
Costo de ventas	58,225		29,239
	<u>1996</u>		<u>1997</u>
	5,144		10,325
----- = 0.75 x 360 = 27	----- = 0.75 x 360 = 27		----- = 0.90 x 360 = 32
	69,027		114,656

La interpretación de este resultado nos indica que en promedio la rotación se lleva cada 32 días, recordemos que en la medida que se pueda reducir el número de días de inventario la empresa estará administrando adecuadamente su inversión, además la empresa funciona mejor cuando se minimiza el número de días en que se mantienen los inventarios en bodega, es decir que lo ideal es que se utilicen o se vendan pronto para recuperar la inversión.

### Rotación de Cuentas por Cobrar

	<u>1994</u>		<u>1995</u>
Cientes	37,492		28,121
----- X 360 días	----- = 0.53 x 360 = 191		----- = 0.73 = x 360 = 263
Ventas netas	70,657		58,486
	<u>1996</u>		<u>1997</u>
	25,978		24,329
	----- = 0.32 x 360 = 115		----- = 0.19 x 360 = 68
	80,228		128,127

En promedio se lleva 68 días recuperar las ventas a crédito este índice es bueno ya que de acuerdo a la política que tiene la empresa en otorgar créditos a 90 días el tiempo de recuperar esta en un óptimo ya que también la política de la competencia es de 90 y 120 días.

### Rotación de Proveedores

	<u>1994</u>		<u>1995</u>
Proveedores	1,999		940
----- x 360 días	----- = 0.03 x 360 = 11		----- = 0.03 X 360 = 11
Costo de ventas	58,225		29,239
	<u>1996</u>		<u>1997</u>
	1,654		2,551
	----- = 0.02 x 360 =		----- = 0.022 x 360 = 8
	69,027		114,656

Este índice muestra que en promedio los proveedores otorgan 8 días para que la empresa cubra sus obligaciones por compras de unidades y refacciones. Así es que según lo observado debería conseguir un plazo mayor para poder cubrir los pasivos que tiene.

### Ciclo financiero

	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>
Rotación de inventarios	50	54	27	32
+ Rotación de cuentas por cobrar	191	263	115	68
- Rotación de proveedores	11	11	7	8
	-----	-----	-----	-----
Ciclo financiero	252	328	149	108

Naturalmente nos damos cuenta que al comparar el ciclo financiero de los cuatro años en análisis observamos que desde 1994 es alto el número de días que nos lleva a completar el ciclo financiero, en el año de 1995 es el que más se nota la crisis pues es en donde se llega al punto máximo en cuanto a días para completar el ciclo financiero. Posteriormente en los años siguientes se aplican las nuevas políticas propuestas por el personal que contratado de la empresa y así es como se empieza a disminuir la cartera vencida y a tener un ciclo financiero más corto y el más óptimo, ya que estamos actualmente por debajo del ciclo financiero de las empresas del área.

Además cabe mencionar que en este punto nos damos cuenta que el punto más difícil es el de documentos por cobrar ya que en los años de 1994 y 1995 son los años en que la cartera estaba en su peor época ya que tiene el mayor número de días para su recuperación y hubo una mayor cantidad de cartera vencida que nos lleva a tener problemas de liquidez, para compra de inventarios y a final de cuentas no se pudo adquirir producto a crédito por la inestabilidad y por la incertidumbre por la presentación de Estados Financieros en esa situación mencionada en nuestro análisis.

## Rentabilidad

$$\frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Ventas}} = \frac{(9,486)}{128,127} = -0.07$$

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} = \frac{977}{128,127} = 0.007$$

El margen de utilidad de Autos Zapotitlán es inferior al promedio de la industria que es de 0.05 lo que indica que los precios de venta son más bajos y sus costos son mas altos.

El rendimiento sobre el activo total de Autos de Zapotitlán es de -0.11 es muy inferior al promedio de la industria que es de 5%, esta tasa es baja de rendimiento se debe a que tanto el margen de utilidad sobre las ventas como la rotación del activo total muestran un cociente también bajo.

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo total}} = \frac{(10,167)}{87,521} = -0.11$$

Este índice indica que por cada peso que tiene invertido la empresa obtiene una utilidad de 0.1161 centavos.

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Capital contable}} = \frac{(10,167)}{38,150} = -0.26$$

Esta razón indica que por cada peso que los socios tienen invertido en la empresa, esta obteniendo -0.26 centavos de pérdida. Este porcentaje de ganancia es mayor que la rentabilidad que obtendría si el negocio estuviese financiado únicamente con aportaciones de socios.

## Calculo del Punto de equilibrio operativo

Costo Fijo

1- Costo de Ventas sin Depreciación

Ventas Netas

C.F. = 12,494

C. V. = 114,656

$$\begin{array}{r} 12,494 \\ 114,656 \\ \hline 128,127 \end{array} = \frac{10,794,103}{128,127} = 113,582$$
$$1- \frac{12,494}{128,127} = 0.11$$

En el momento que la empresa alcance \$ 113,582 en ventas tendrá ingresos exactamente iguales a sus costos y gastos de operación.



### Punto de Equilibrio Financiero

$$GF = 10,463$$

$$CF = 12,494 + 10,463 = 22,957$$

$$CV = 114,656$$

$$V = 128,127$$

$$PEF = \frac{22,957}{114,656} = \frac{22,957}{128,127} = 208,700$$
$$1 - \frac{22,957}{128,127} = 0.11$$

Este resultado indica que para que la empresa alcance el punto de equilibrio financiero ventas por \$208,700

Para alcanzar una utilidad antes de impuestos a \$ 30,000 será necesario que la empresa alcance ventas por \$ 481,427

$$\frac{12,494 + 10,463 + 30,000}{114,656} = \frac{52,957}{128,127} = 481,427$$
$$1 - \frac{52,957}{128,127} = 0.11$$

### 7.6 Conclusiones

La empresa que se adquirió para entrar a otro mercado en el cual pudieran abarcar con gran calidad y obtener ciertos beneficios para ellos mismos. En los primeros años estaban bien financieramente, pero posteriormente con la crisis que se da en 1994, Autos de Zapotitlán no es la excepción y también cae en una crisis y las consecuencias que trae son la falta de liquidez endeudamiento con proveedores falta de otorgamiento de créditos, pocos inventarios para poder ponerlos a la venta, poca recuperabilidad en la cartera vencida.

De todo esto se origina que se realice un análisis de las principales cuentas de la empresa y podemos comentar lo siguiente; documentos por cobrar en el año de 1994 se otorgaban muchos créditos lo cual representaban un gran porcentaje del total del activo por lo que al entrar en crisis el país en el año de 1994 se empieza a tener problemas con la cartera por falta de pago a consecuencia de la devaluación y problemas del sistema financiero. En el siguiente año se suspenden los créditos pero aun así todavía no hay una recuperación buena por lo que se empezaron a negociar con el cliente para poder recuperar la cartera vencida y finalmente en el año de 1997 se dio una mejora en todos los rubros por las facilidades que otorga el gobierno federal y el sistema financiero conjuntamente con las empresas.

Por lo que corresponde al análisis de los estados financieros con razones financieras nos dio resultado malo ya que no hay una estabilidad en la empresa por falta de liquidez pocos inventarios un nivel alto de endeudamiento y sobre todo poca rentabilidad en los años de 1994 y 1995 en lo que respecta a 1996 y 1997 mejoró poco a poco por lo que es necesario aplicar con mayor calidad las nuevas políticas métodos y procedimientos que han ayudado a mejorar a la empresa y tener mejores resultados en un futuro cercano.

## Conclusiones Generales

Las conclusiones más significativas de carácter general de acuerdo a nuestro juicio que hemos concluido en este trabajo de investigación son las siguientes:

La crisis financiera y la creciente competencia en el sector bancario motivado por la apertura a las instituciones bancarias del exterior, han provocado que las instituciones bancarias con mayor vulnerabilidad financiera recurran a alianzas con otros bancos nacionales o con bancos extranjeros como una alternativa para conseguir capital y asegurar la sobrevivencia.

Las crisis económicas han existido desde que surgió la sociedad capitalista, ya que su estructura se encuentra basada en la producción y en obtención de máximas ganancias explotando a los trabajadores, dicho fenómeno se han presentado con mayor frecuencia en nuestro tiempo al querer obtener mayores ganancias los comerciantes en el mundo, hacen que los países subdesarrollados tengan que comprar tecnología a los países desarrollados a l precio que mejor les convenga a estos últimos con lo que se provoca un espiral de precios en el país subdesarrollado.

La mayoría de los países latinoamericanos se encuentra inmersos en el subdesarrollo y México no es la excepción ya que la insuficiencia industrial y agrícola, la falta de empleo, el desequilibrio de la balanza de pagos, la elevada inflación, desproporcionada distribución del ingreso, los problemas financieros y la dependencia económica hacia terceros países principalmente a USA, son algunos de los principales problemas y consecuencias de las agudas crisis económicas por las que ha pasado a lo largo de su historia.

Los inversionistas son el motor principal de sistema capitalista, si no hay dinanismos en las mismas se provocan las crisis. Por si fuera poco al haber desconfianza por parte de los inversionistas nuestro sistema financiero se desploma y todo debido a la inseguridad que nosotros mismos provocamos aunado a ello los estallidos sociales como los ocurridos el sexenio pasado en el que aparecen grupos guerrilleros como el EZLN ( Ejército Zapatista de Liberación Nacional ), inestabilidad política, originado por el asesinato del cardenal Posadas, del candidato a la presidencia Lic. Luis Donaldo Colosio y las muertes de algunos políticos a desalentado la inversión extranjera debido a la inseguridad social.

Debido a la competencia por los mercados se dio la venta a crédito por una supuesta estabilidad económica - social y política ya que esta forma de venta es uno de los elementos que tiene mayor importancia para la economía de un país, ya que por su medio se canaliza los capitales inactivos a empresas o particulares; así mismo estos capitales van a fomentar el desarrollo de las fuentes de trabajo.

Las instituciones bancarias son las encargadas de otorgar crédito a empresas particulares. Elijiendo el financiamiento que más se adapte a sus necesidades, estos financiamientos también son otorgados a personas físicas. Existen factores que se toman en cuenta en el otorgamiento de un crédito, tales como: gozar de buena moralidad, que los créditos se empleen en fines productivos y que el solicitante cumpla con sus compromisos. Existen varios tipos de créditos como son: crédito directo, quirografario, de habilitación o avío, refaccionario y otros más. Estos créditos fueron los que nos llevaron al estudio de cartera vencida, ya que fue importante para analizar su comportamiento y para conceptualizar nuestra hipótesis.

Los créditos son los que dan origen a una cartera vigente ya sea en una empresa o en una institución bancaria. Dicha cartera representa el grupo más importante de operaciones de las entidades bancarias ya que se encarga del estudio, la administración y recuperación de los recursos que de manera oportuna y rentable debe mejorar por cuenta de sus acreedores.

Los recursos destinados a cubrir las principales necesidades de las actividades que intervinieron en la producción distribución y consumo de la economía nacional son a través de la cartera vigente. La cartera vencida representa un parte del activo constituido por los documentos en cartera y por todos los créditos que han sido pagados a la fecha de su vencimiento.

Se dan factores que han influido en la falta de capacidad de pago el mal análisis de crédito por todas las entidades y sean de empresas privadas o instituciones de crédito así como las causas atribuibles al deudor.

La cartera vencida se dosifica en diversas facetas como pueden ser cartera vencida transitoria, cartera vencida real y cartera vencida no recuperable; dentro de la cartera vencida real se encuentra la cartera ordinaria y la contenciosa.

La operación del redescuento tiene por objeto una fuente adicional de recursos, para que las instituciones puedan ampliar su campo de actividades. Los bancos que realizan esta operación obtiene un beneficio por el diferencial de tasas que interviene, por lo general, y se aplican mayores intereses en las operaciones originales que los que se pagan a la institución descontadora.

Por eso nosotros nos hemos dado cuenta que la crisis siempre principia en el sector financiero, al iniciar las fugas de capitales, debido a la incertidumbre de los inversionistas y consecuentemente se extiende al sector económico, social y político. Por lo que podemos aseverar que las crisis no se dan en forma aislada y que al incurrir a un evento ya sean positivo o negativo en cualquiera de los sectores los efectos serán inmediato financiero, económico, social y políticamente hablando puesto que es una reacción en cadena.

El apalancamiento financiero como opción financiera para las empresas, mejora su rentabilidad, es decir que si una interviene en una mezcla de deuda y recursos propios maximizaran el valor de la empresa en el mercado y por ende la empresa tendría una mayor solidez y mayor crédito mercantil. Las empresas deberán tomar en cuenta los tipos de apalancamiento que existen y seleccionar el que mejor convenga a sus intereses, ya sea operativa, financiero o combinando con el fin de que en caso de crisis no signifique o castiguen demasiado sus utilidades. Al mismo tiempo deberán considerar ciertas políticas que seguirán en épocas de crisis o inflación, en virtud de que cualquier financiamiento lleva implícito un riesgo que es inherente y para ello deberá tomar en cuenta las técnicas y las herramientas financieras que se nos ofrece.

El gobierno federal, los banqueros y los deudores han desplegado una gran actividad que ha permitido contener la crisis y evitar perjuicios a los inversionistas. Las soluciones que se han instrumentado confirman que tanto el gobierno como la iniciativa privada, han mantenido la visión y objetivos congruentes con el escenario difícil que hemos vivido lo que se han visto resultados positivos.

Para fortalecer la solidez de las instituciones de crédito se adoptaron varios programas de apoyo como son: ADE, FOBAPROA, PROCAPTE y otros más. Cada uno de estos apoyos implementados por el gobierno conjuntamente con la banca que van dirigidos a cada una de las instituciones o individuos que tengan problemas de liquidez de las cuales dieron grandes resultados.

Otra conclusión que consideramos importantes es que las cuentas por cobrar revistan su importancia por la capacidad que tiene la empresa de otorgar crédito a sus clientes, tratando de conservar las ya existentes o bien buscando atraer nuevos créditos

Consideramos que conjuntamente con otras situaciones que se han presentado y la administración financiera que persigue maximizar los valores de la empresa y busca básicamente el control de las cuentas por cobrar.

Las políticas de crédito tendremos la pauta para determinar si debe considerarse crédito a un cliente y su monto. Para esto se considera que las políticas deben ser lo suficientemente estrictas para minimizar las pérdidas por cuentas incobrables y suficientemente flexibles para evitar la reducción de ventas.

La determinación de las políticas de crédito es tomar dos elementos determinantes en su implantación Costo y Beneficio. Es necesario entender que las políticas se deben considerar antes de

otorgar un crédito y estas deben ser de calidad como costos (por cuentas incobrables, cobranzas y financiamiento), evaluación de riesgo (carácter, capital, capacidad y condiciones), fuentes de información (experiencias y agencias especializadas).

Los objetivos de la administración financiera de las cuentas por cobrar es su propio control, es necesario precisar que además de control físico de las mismas, es importante su control financiero y al implantar los procedimientos del control interno se busque permanentemente y en forma sistemática el incremento de la eficiencia en la ejecución y resultados de las operaciones y se ofrezcan oportunidades de mejorar continuamente el desempeño de una empresa y alcanzar mayor capacidad competitiva y, como consecuencia mayores índices de rentabilidad.

Para terminar con las conclusiones podemos mencionar que la crisis que se dio en 1994 fue la más intensa que se ha dado en México y en este caso se noto en el sistema financiero y en las empresas que vendieron a crédito.

Por la falta de liquidez se empezó a tener problemas con la cartera, ya que se fue venciendo y se tuvo problemas de liquidez. En el caso de la empresa en estudio se puede decir que como consecuencia se tiene que hacer un análisis del por que se ha caído en cartera vencida. Al final de este análisis se valoro y se llevo al punto que es necesario implantar nuevas políticas y procedimiento, y como empresa tomar los beneficios de los apoyos financieros además de ver la posibilidad de reestructurar el adeudo. Es por eso que nuestro punto final se puede confirmar que es verdadera nuestra hipótesis ya que si es factible recuperar la cartera vencida en tiempos de crisis a corto plazo.

## BIBLIOGRAFIA

- 1.- Hernández, Roberto y Fernández, Carlos Metodología de la investigación, editorial Mc Graw Hill, México D.F. 1991.
- 2.- Forstmann, Albercht, Dinero y Crédito, librería El Ateneo Barcelona 1980.
- 3.- Villaseñor, Emilio Elementos de Administración de Crédito y Cobranzas, Edit. Trillas, México, 1991.
- 4.- Pérez, Frenando, Síntesis de Estructura Bancaria Y del Crédito, Edit. Trillas, México 1978.
- 5.- García, Aquiles, Aspectos Básicos Relacionados con el Otorgamiento de Créditos en la Banca de Deposito, México 1990.
- 6.- Bauche, Mario y Diego, García, Operaciones Bancarias, Edit. Porrúa, México.
- 7.- Ley de Instituciones Bancarias, 1997
- 8.- Méndez, Sofía, La Crisis Internacional y La América Latina, Fondo de cultura Económica, México 1984.
- 9.- De la Torre, Francisco y Medina, Julieta, Estructura Socio - Económica de México, México D.F. 1990
- 10.- Carrasco, Pedro, La Economía Pre - hispánica de México, fondo de cultura Económica, México D.F. 1997.
- 11.- Pazos, Luis, Devaluación, Edit. Diana, S.A. de C.V. México D.F. 1995
- 12.- Aguirre, Mario, Socio Director M.D.A. Consejeros en dirección Revista Ejecutivos en Finanzas, La Empresa.
- 13.- Enciclopedia Larousse Ilustrado tomo III Edit. Laros e Hijos Impresos, S.A. México, D.F. 1996
- 14.- Méndez, José, Problemas Económicos de México, Edit. Mc. Graw Hill, México, D.F. 1991.
- 15.- Méndez, José, Pasado, Presente y Futuro de la Economía Mexicana, Edit. Panamericana. México, D.F. 1992.
- 16.- Muñoz, Joaquin, Revista Ejecutivos de Finanzas, El Ahorro Interno y la Intermediación Financiera.
- 17.- Revista Ejecutivos de Finanzas, Modernización Financiera Entrevista con Oscar Medina Director de Valuación y Venta de Activos, S.A. de C.V. 1996.

- 18.- Revista Mundo Bancomer, Suplemento Especial, Publicaciones Bancomer, noviembre de 1996.
- 19.- Análisis Bursátil Anexo. "A" Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- 20.- Revista Ejecutivos de Finanzas, Avances y desafío de la Banca Nacional Bours, Eduardo 1996.
- 21.- Revista Ejecutivos de Finanzas, Sofoles Operaciones Crediticias 1997.
- 22.- Reviste Ejecutivos de Finanzas, La Economía Mexicana Después de las Elecciones, Inversiones y Alianzas Estratégicas 1994.
- 23.- Revista Ejecutivos de Finanzas, La Banca Extranjera Ante la Crisis mexicana, D.F. 1996.
- 24.- Montaña, Agustín, Administración de la Cobranza, Edit. Trillas, México D.F. 1991.
- 25.- Franklin, Dickson, Registros Efectivos y una Buena Administración, Edit. Iberoamericana, 1987.
- 26.- López, Hector, Integración y función del Departamento de Crédito y Cobranzas en una Empresa, Tesis UNAM, México D.F. 1998.
- 27.- Vance Lowrence Principios de Contabilidad y Control, Edit. Continental, México D.F.
- 28.- Black, Homer y Jahn Champion, La Contabilidad y las Decisiones, Edit. Diana, S.A. México D.F. 1987.
- 29.- Monrroy, Pablo, El Control Interno y las empresas, Edit. Administrate, México D.F. 1994.
- 30.- IMCP, Boletín Normas y Procedimientos de Auditoria Edición 1994.
- 31.- Valencia Rodríguez, Como Administrar Pequeñas Empresas, Edit. ECASA, 1991
- 32.- J.F. Weston y E.F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, Edit. Interamericana, 1985.
- 33.- Nacional Financiera, S.N.C. Sub dirección de Publicaciones Análisis de Estados Financieros, México, D.F. 1992.