308908

9

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE CONTADURÍA

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

LA AUDITORÍA FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA EL ANÁLISIS DE CRÉDITO DE UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVILES

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN

PRESENTA COMO TESIS:

JOSÉ ANTONIO SALAZAR CANCHOLA

PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN CONTADURÍA

DIRECTOR DE TESIS

MANUEL E. SUÁREZ A.

MÉXICO, D. F. 2000

Universidad Nacional Autónoma de México
UNAM
Biblioteca Central
Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

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.

En agradecimiento, dedico este trabajo:

A Dios, primero por haberme dado la vida y por haberme dado a los Padres que tengo y a los que agradezco la dedicación y paciencia que me han tenido y sobre todo el apoyo que me dieron para terminar mis estudios profesionales; así como del cariño que siempre me han brindado, además de los valores y el deseo de superación que me han transmitido. Gracias.

A mi hermana por los buenos momentos que hemos pasado juntos así como a todas las personas que de alguna manera han tenido que ver en este trabajo y en mi desarrollo personal y profesional. Gracias.

A Selene por el apoyo que me brindaste pero sobre todo por la comprensión. Gracias.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 1

Capítulo Primero: Conceptos Básicos de Auditoría

1.1 Concepto de Auditoría. 3

1.2 Clasificación de Auditoría. 3

1.3 Normas de Auditoría. 4

1.4 Estudio y Evaluación del Control Interno. 6

1.5 Concepto de Control Interno. 7

1.6 Estructura de Control Interno. 7

1.7 Tipos de Controles. 10

1.8 Principios de Control Interno Contable. 11

1.9 Procedimientos y Técnicas de Auditoría. 13

1.10 Importancia de la Auditoría Financiera. 15

1.11 Ingresos y Cuentas por Cobrar. 16

1.11.1 Objetivos de Revisión. 16
1.11.2 Control Interno. 17
1.11.3 Pruebas de Cumplimiento y Sustantivas. 17

1.12 Inventarios. 19

1.12.1 Objetivos de Revisión. 20
1.12.2 Control Interno. 20
1.12.3 Pruebas de Cumplimiento y Sustantivas. 21

1.13 Cuentas y Documentos por Pagar. 22

1.13.1 Objetivos de Revisión. 23
1.13.2 Control Interno. 23
1.13.3 Pruebas de Cumplimiento y Sustantivas. 24

Capítulo Segundo: Análisis de Estados Financieros de una Empresa del Sector automotriz

2.1 El sector automotriz en México. 25

2.1.1 Ventas de Exportación. 27
2.1.2 Ventas Internas. 29
2.1.3 Ventas Menudeo. 30

2.2 Conceptos Básicos para el Análisis de Estados Financieros. 33

2.3 Pasos para realizar un Análisis a los Estados Financieros. 34

2.4 El Ciclo Económico de una Empresa. 36

2.4.1 Inventarios. 38
2.4.2 Cuentas por Cobrar. 40
2.4.3 Cuentas por Pagar. 42

2.5 Riesgos que pueden interrumpir el Ciclo de Conversión de Activos. 43

2.6 Capital de Trabajo. 47

Capítulo Tercero: El otorgamiento de crédito en un banco

3.1 Generalidades. 50

3.2 Definición del análisis de crédito. 50

3.3 Análisis para el otorgamiento de crédito. 51

3.4 Análisis Cualitativo. 52

3.4.1 Análisis de la Industria. 53
3.4.2 Análisis de la Empresa. 57

3.5 Análisis Cuantitativo. 58

3.6 Créditos Basados en el Inventario. 59

3.7 Producto de Plan Piso para una distribuidora de automóviles. 60

3.8 Conceptos de Auditoría que ayudan para el otorgamiento de crédito. 62

3.9 Estudio y Evaluación del Control Interno vs Análisis Cualitativo. 63

3.10 Papeles de trabajo como apoyo para el Análisis de Crédito. 67

Capítulo Cuarto: Caso Práctico Aplicado a una Distribuidora de Automóviles 75

CONCLUSIONES 109

BIBLIOGRAFÍA 110

INTRODUCCIÓN

La industria automotriz es una de las más importantes a nivel nacional dentro del PIB, así como dentro de las exportaciones.

Dentro del ramo automotriz, intervienen los distribuidores, que se encargan de vender los vehículos al público en general, por lo que, se encuentran directamente relacionados con las armadoras de autos.

Los distribuidores tienen un papel importante en el desarrollo de este sector que ha tenido altas y bajas durante los últimos años por la situación económica que ha acontecido al país y de las acciones que han venido tomando las armadoras; es por eso que los distribuidores requieren de diferentes fuentes de financiamiento, que pueden ser proporcionadas por los bancos.

Los bancos o personas interesadas en este ramo apoyan a las distribuidoras en el financiamiento de inventario para que éstas hagan frente a sus obligaciones que tengan con las armadoras para el pago de dicho inventario.

Los bancos o personas interesadas en apoyar a este sector o cualquier otra rama, requieren de un adecuado análisis y así medir los riesgos que pudieran existir al otorgar a la distribuidora o cualquier otra empresa, una línea de crédito.

Todo lo anterior ayudará a determinar, en forma general, el ciclo económico de este tipo de empresas y establecer un parámetro sobre la estructura financiera de las empresas encargadas de la comercialización de automóviles y que sirva de base para tomar alguna decisión en el otorgamiento de un crédito.

Este análisis debe comenzar con un adecuado conocimiento del sujeto de crédito, del entorno donde opera y del sector o industria al que pertenece. Esto con la finalidad de evaluar la solvencia moral del cliente e identificar los riesgos que puedan existir al otorgar algún tipo de crédito. Para esto se debe conocer la solvencia económica y el nivel de endeudamiento del sujeto de crédito, así como su solvencia moral.

Por lo que el presente trabajo lo he realizado con la finalidad de mostrar cómo la auditoría, o bien, algunos conceptos de ella pueden apoyar en el desarrollo del análisis para poder medir el riesgo al otorgar algún crédito de una manera más objetiva.

Este apoyo va encaminado al conocimiento de la empresa, en este caso al de una distribuidora de automóviles. Este conocimiento será de tipo cualitativo, es decir, de la forma en que está administrada la empresa y tratar de identificar de manera objetiva el grado de solvencia moral de la empresa a la cual se le otorgará una línea de crédito y esto dará las bases para realizar un análisis financiero, evaluando el capital de trabajo y la estructura financiera de la empresa, entre otras cosas.

En el primer capítulo, mencionaré los puntos sobre la auditoría que deberá ser una herramienta de análisis de la distribuidora, del ciclo económico para este tipo de empresas, de su forma de operar, relacionando lo anterior con su control interno para tener de alguna manera confianza sobre los registros contables, si los niveles directivos conocen en su totalidad las operaciones de la empresa y que la información que reciben sirve de base para tomar alguna decisión, en este caso financiera.

Como mencioné anteriormente, el enfoque del análisis será sobre las distribuidoras de automóviles, por lo que trataré en forma general al sector automotriz y su importancia dentro de la economía mexicana, identificando las necesidades de crédito en este tipo de empresas.

Todo lo anterior ayudará a determinar en forma general el ciclo económico de este tipo de empresas y a establecer un parámetro sobre la estructura financiera de las empresas encargadas de la comercialización de automóviles y que sirva de base para tomar alguna decisión en el otorgamiento de un crédito y, lo principal, tener un conocimiento en general de la forma de operar de la empresa y tener una opinión más objetiva del grado de manejo, profesionalismo y cultura de la administración de la empresa, factores que son muy importantes para una Institución Financiera y que se engloban en la moralidad del sujeto de crédito.

Por último, la investigación realizada de este trabajo la aplicaré a un caso práctico donde se puedan observar todos los conceptos analizados y las conclusiones a las que llegue con el mismo.

CAPÍTULO PRIMERO: CONCEPTOS BÁSICOS DE AUDITORÍA

1.1 CONCEPTO DE AUDITORÍA

Una de las funciones más conocidas del contador público es la auditoría, la cual, trata de incrementar la confianza que se deposita en la información suministrada por la estructura organizacional de la empresa. Tal confianza puede definirse como la congruencia existente entre el mensaje transmitido y la realidad que se describe. Con base en este objetivo, la auditoría trata de aumentar la confianza que se puede depositar sobre cierta información.

Para el presente trabajo iniciaré presentando los conceptos fundamentales que delimitan a la auditoría.

Según Víctor Manuel Mendívil Escalante, la auditoría es "la actividad con la cual se verifica la corrección contable de las cifras de los Estados Financieros; es la revisión misma de los registros y fuentes de contabilidad para determinar la razonabilidad de las cifras que muestran los Estados Financieros emanados de ellos".

"Es el examen de información por parte de una tercera persona, distinta de la que la preparó y del usuario, con la intención de establecer su razonabilidad dando a conocer los resultados de su examen, a fin de aumentar la utilidad que tal información posee".

Con la definición antes mencionada, puedo decir, que la auditoría tiene sus inicios en la necesidad de los administradores, inversionistas y personas que están directamente relacionadas con las empresas, de que su información financiera se muestre de una manera veraz, clara y oportuna; herramienta en la cual confían para tomar decisiones y trazar sus planes de acción. Por lo que puedo dar una definición personal, diciendo que la auditoría es una actividad que se encarga de revisar que los estados financieros de una empresa reflejen las operaciones de la misma, siguiendo los principios de contabilidad generalmente aceptados y que los usuarios tengan confianza en la información que reflejan dichos estados financieros.

1.2 CLASIFICACIÓN DE LA AUDITORÍA

La auditoría se puede clasificar de acuerdo a la situación profesional de la(s) persona(s) que la realizan:

a) AUDITORÍA EXTERNA:
Auditoría realizada por profesionales independientes, es decir, sin dependencia jerárquica y salarial de la organización de la empresa, sino la que deriva del contrato que ampare el servicio.

b) AUDITORÍA INTERNA:
Auditoría realizada por profesionales con dependencia jerárquica y salarial de la organización y para servir a los fines de la misma.
El objetivo de los auditores internos es el de verificar el grado de cumplimiento de las políticas y los procedimientos contables y administrativos establecidos en la organización.

También la auditoría se puede clasificar por el objetivo por el cual se desarrolla la actividad:

a) AUDITORÍA ADMINISTRATIVA:
Auditoría realizada a una entidad aplicada a su estructura organizacional y al empleo de recursos materiales y humanos, con la finalidad de optimizar dichos recursos.

b) AUDITORÍA OPERACIONAL:
Auditoría que se encarga de verificar y revisar que las operaciones que efectúan determinadas empresas se estén realizando de acuerdo a las políticas establecidas y asegurar que los controles implantados son los adecuados.

c) AUDITORÍA INTEGRAL:
Auditoría en donde se analizan puntos operacionales, administrativos y financieros.

d) AUDITORÍA FISCAL:
Auditoría realizada por la Administración General de la Auditoría Fiscal cuyo objetivo es el de cerciorarse que los contribuyentes hayan cumplido correcta y oportunamente con sus obligaciones fiscales.

e) AUDITORÍA FINANCIERA:
Es aquella que se encarga de verificar que los resultados y cifras que muestran los estados financieros, sean los correctos y que se hayan efectuado con base en los principios de contabilidad generalmente aceptados. Este tipo de auditoría sirve para dar una opinión sobre la razonabilidad de los estados financieros y se pueda llegar a una buena toma de decisiones.

Los conceptos de la auditoría financiera ayudarán a evaluar los aspectos fundamentales de las distribuidoras de automóviles con la finalidad de conocer los aspectos más relevantes del negocio y poder determinar el capital de trabajo que requieren este tipo de empresas.

1.3 NORMAS DE AUDITORÍA

Debido a la necesidad de asegurar cierto nivel profesional en el desarrollo de las auditorías y que los contadores que realizan este tipo de trabajo asuman la responsabilidad que conlleva esta actividad, se llegó a pensar que ese nivel profesional se alcanzaría haciendo que la auditoría fuera una actividad sistemática y no el hecho de

que la auditoría requiere sólo del ejercicio del juicio del auditor dentro de la misma y así alcanzar los objetivos de ésta. Es por eso que para asegurar ciertos requisitos mínimos de calidad, se establecieron las normas de auditoría, que rigen a todos los auditores.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos en el boletín 1010 define a las normas como "los requisitos mínimos de calidad relativos a la personalidad del auditor, al trabajo que desempeña y a la información que rinde como desempeño de este trabajo" y las clasifica en:

1. NORMAS PERSONALES.
2. NORMAS DE EJECUCIÓN DE TRABAJO.
3. NORMAS DE INFORMACIÓN.

1.- NORMAS PERSONALES.

Cualidades que el auditor debe tener para desempeñar un adecuado trabajo profesional y que deberá mantener en toda su actividad profesional. Se clasifican en:

1.1 Entrenamiento Técnico y Capacidad Profesional.

La auditoría debe ser desempeñada por contadores públicos que tengan título profesional, así como capacidad y entrenamiento técnico para desarrollar la auditoría.

1.2 Cuidado y Diligencia Profesionales.

El auditor, al realizar su trabajo debe actuar con prudencia y cuidado desarrollando su profesión, responsablemente.

1.3 Independencia mental.

El auditor deberá expresar una opinión sobre el examen que realizó con un criterio libre e independiente para todos los asuntos que afecten dicha opinión.

2.- NORMAS DE EJECUCIÓN DEL TRABAJO.

Son los requisitos mínimos de realización de la auditoría y se dividen en:

2.1 Planeación y Supervisión.

La auditoría debe ser planeada basándose en los objetivos que se deben alcanzar y en caso de que se cuente con el apoyo de ayudantes, éstos deben estar debidamente supervisados.

2.2 Estudio y Evaluación del Control Interno.

El auditor debe realizar un estudio del Control Interno y llegar a una evaluación del mismo, con la finalidad de determinar el nivel de confianza que puede tener en el control en estudio y establecer el alcance de sus pruebas.

2.3 Obtención de Evidencia Suficiente y Competente.

El auditor debe obtener información suficiente y veraz para expresar una opinión objetiva y poder sustentarla.

3. - NORMAS DE INFORMACIÓN.

Son los requisitos mínimos de calidad que debe reunir el auditor en el dictamen o informe que emitirá como resultado de su trabajo y se clasifican en:

3.1 Aclaración de la relación con Información Financiera y Expresión de Opinión.

Cuando esté asociado el nombre de un contador público con los estados o información financiera, éste deberá expresar en forma clara, su opinión sobre los mismos, haciendo las aclaraciones correspondientes en caso de salvedades o limitaciones que haya tenido en su examen.

3.2 Bases de Opinión sobre los Estados Financieros.

El contador público, al opinar sobre estados financieros debe considerar que hayan sido preparados de acuerdo a los principios de contabilidad, siendo consistentes en su aplicación y que la información financiera sea adecuada y suficiente para una interpretación más objetiva.

Por lo que considero que las normas de auditoría representan una serie de principios o reglas que todos los contadores deben tomar en cuenta para desempeñar adecuadamente su trabajo profesional al englobar las características de la profesión del contador público. Estas normas ayudarán a delimitar el nivel profesional que se requiere para el desarrollo del análisis de la empresa. Esto con la finalidad de asegurarnos de que existen ciertos requisitos mínimos de calidad en el trabajo desempeñado.

1.4 ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO

Dentro de las empresas debe existir un adecuado seguimiento de las operaciones que se realizan. Es por eso que para cada una de éstas deben establecer los procedimientos a seguir para que sea seguro que se haya cumplido con lo establecido en las políticas. A estos procedimientos se les puede llamar control interno.

1.5 CONCEPTO DE CONTROL INTERNO

"El control interno es el plan de organización entre la contabilidad, funciones de empleados y procedimientos coordinados que adopta una empresa pública, privada o mixta, para obtener información confiable, salvaguardar sus bienes, promover la eficiencia de sus operaciones y la adhesión a su política administrativa."[1]

"El control interno es el sistema interior de una compañía que está integrado por el plan de organización, la asignación de deberes y responsabilidades, el diseño de cuentas e informes y todas las medidas y métodos empleados para proteger los activos; obtener la exactitud y la confiabilidad de la contabilidad y de otros datos e informes operativos; promover y juzgar la eficiencia de las operaciones de todos los aspectos de las actividades de la compañía y comunicar las políticas administrativas así como estimular y medir el cumplimiento de las mismas."[2]

"El control interno comprende el plan de organización y todos los métodos y procedimientos que en forma coordinada se adoptan en un negocio para salvaguardar sus activos, verificar la exactitud y confiabilidad de su información financiera, promover la eficiencia operacional y provocar adherencia a las políticas prescritas por la administración." [3]

El control interno tiene como finalidad obtener información financiera correcta y segura, pues con dicha información se toman decisiones y se pueden proyectar las acciones a realizar en el futuro.

El control interno debe garantizar, la protección de los activos de la entidad, que son los que sirven de apoyo en las actividades del negocio, además de mejorar el desarrollo de su operación.

Con base a lo comentado anteriormente, los objetivos que persigue el control interno pueden delimitarse en:

1.- Información.
2.- Protección.
3.- Eficiencia.

1.6 ESTRUCTURA DE CONTROL INTERNO

Para alcanzar los objetivos del control interno, las Normas de Auditoría en el Boletín 3050, establecen que las empresas deben contar con una adecuada estructura del control interno, basándose principalmente en:

---

[1] Fundamentos de Control Interno. Editorial Ecasa A. Perdomo Moreno. Pág 3.
[2] Auditoría. Editorial Mc Graw Hill. J.W. Cook G. M. Winkle 3ª Edición. Pág 207-208.
[3] Evaluación y Juicio del Auditor en Relación al Control Interno(IMCP).Theodore Mock y Jerry Turner. Pág 25.

I.- El ambiente de control.
II.- El sistema contable.
III.- Los procedimientos de control.

I.- EL AMBIENTE DE CONTROL

Son los factores que afectan las políticas y procedimientos de cualquier empresa y que fortalecen o debilitan a los controles establecidos en ésta.
Estos factores pueden ser:

a) FILOSOFÍA Y ESTILO DE LA ADMINISTRACIÓN.

Son las características que identifican a los inversionistas para operar un negocio como son:

1. - Forma de evaluar los riesgos del negocio.
2. - Requerimiento de información financiera para la toma de decisiones.
3. - Actitud al desarrollo y cumplimiento de presupuestos.

b) EXISTENCIA DE UNA ESTRUCTURA EN LA ORGANIZACIÓN U ORGANIGRAMA.

A fin de que se identifiquen las áreas de la empresa incluyendo la autoridad y responsabilidad de cada una de ellas. Esto se realiza para planear, dirigir y controlar las operaciones de la empresa.

c) FUNCIONAMIENTO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN CONTANDO CON EL APOYO DEL COMITÉ DE AUDITORÍA.

El consejo de administración debe contar con el apoyo del comité de auditoría para la vigilancia de las políticas y prácticas contables y de la información financiera que emitirá la empresa para la toma de decisiones. Este comité se crea con la finalidad de que exista una adecuada comunicación con los auditores externos y el consejo de administración.

d) AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD DENTRO DE LA EMPRESA.

Se deben establecer políticas sobre la forma de operar el negocio en manuales de organización y procedimientos, para delimitar las líneas de autoridad y de responsabilidad, así como las metas y los objetivos de la empresa.

e) MÉTODOS DE CONTROL ADMINISTRATIVO.

Son los controles que se establecen para supervisar las actividades que se realizan en la empresa así como para revisar la autoridad delegada a otros, estos métodos pueden ser:

1. Sistemas de planeación y reportes de información que establezcan los objetivos de la administración y los resultados reales.

2. Políticas de registro en sistemas contables y procedimientos.

II.- SISTEMA CONTABLE

Son los procedimientos a seguir para registrar, identificar, clasificar, reunir y producir información cuantitativa financiera originada por las operaciones que realiza la empresa. Para que el sistema contable sea útil, debe cumplir con controles que logren que las operaciones realizadas por la empresa:

1. Sean reales y que cumplan con todas las políticas establecidas por la administración.
2. Se cuantifiquen en unidades monetarias.
3. Se describan adecuadamente y se realice una clasificación por cada tipo de éstas.
4. Sean registradas e identificadas en el período al que corresponden.
5. Se presenten en los estados financieros, de tal forma, que se cumpla con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

III.- LOS PROCEDIMIENTOS DE CONTROL

Los procedimientos de control son los pasos o políticas establecidos en la empresa para llegar a los objetivos de la misma. Estos procedimientos se establecen para ciertos objetivos y diversos niveles de información.

Se pueden dividir en:
a) Preventivos.
b) Detectivos.

Los controles preventivos se establecen para evitar y, en su caso localizar los errores durante el desarrollo de las operaciones.

Los controles detectivos se establecen para encontrar los errores después de haber realizado las operaciones y que no fueron corregidos, al no haber sido detectados con los controles preventivos.

Además de lo anterior, para el estudio y evaluación del control interno, se deben considerar los siguientes aspectos relativos a la empresa:

1. - Tamaño.
2. - Características del sector o industria a la cual pertenece.
3. - Forma en la que está organizada.
4. - Controles y sistemas de contabilidad establecidos.
5. - Requisitos legales que debe cumplir.

1.7 TIPOS DE CONTROLES

El análisis que se desarrolla en los boletines de Normas y Procedimientos de Auditoría, se puede encontrar estructurado en 2 grupos:

I.- Controles Administrativos.
II.- Controles Contables.

I.- CONTROLES ADMINISTRATIVOS

Se considera dentro del control administrativo al plan y estructura de la organización y procedimientos que se relacionan con los procesos de decisión que conducen a la autorización de operaciones por la administración.

Esta autorización se relaciona con los objetivos de la organización que se han planeado alcanzar dentro de la empresa y que se deben considerar para establecer el control interno contable.

II.- CONTROLES CONTABLES

Son los procedimientos y métodos que se refieren a la protección de los activos y a asegurar que las cuentas e informes financieros sean confiables.

En el boletín 3050 de Normas y Procedimientos de Auditoría emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, establece que "El auditor debe efectuar un estudio y evaluación del control interno existente, que le sirva de base para determinar el grado de confianza que va a depositar en él y le permita determinar la naturaleza, extensión y oportunidad que va a dar a los procedimientos de auditoría".

Lo anterior indica que para la toma de decisiones por parte de los inversionistas o acreedores, la administración tiene la responsabilidad de diseñar y mantener un sistema de control contable que proporcione información financiera confiable y oportuna. Por lo que algunas de sus funciones son:

1. La vigilancia del sistema de control interno contable para detectar las debilidades importantes.

2. La toma de decisiones correctivas a estas debilidades.

La administración también confía en que estos descubrimientos los haga el auditor interno, o bien otro miembro del personal, pero además espera estos descubrimientos del Auditor Externo y que le notifique sobre las debilidades en el diseño o funcionamiento del sistema de control interno contable, que descubra dentro de su revisión.

A pesar de lo anterior, la responsabilidad de establecer un adecuado control interno contable es de la administración de la empresa por lo que la administración de la empresa y los usuarios de la información financiera, deben considerar que la revisión del control interno contable del auditor externo se realiza para:

1. Determinar la confianza que pondrá en el control interno contable.

2. Con base en la confianza en dicho control interno, determinar las pruebas de auditoría y el tamaño de éstas para dar su opinión.

Por lo que la administración debe considerar que no existe ningún requisito establecido, de que el auditor debe evaluar la totalidad de los controles e identificar todas las debilidades que pudieran en su caso existir.

1.8 PRINCIPIOS DE CONTROL INTERNO CONTABLE

El sistema de control interno contable de una empresa debe estar diseñado para satisfacer las necesidades específicas de sus objetivos de organización, operación y dirección:

1. AMBIENTE DE CONTROL: Se refleja en las políticas de la administración que tienen implicaciones de control. La alta dirección de una empresa y en su caso, el consejo de administración y su comité de auditoría influyen a través de una organización efectiva, estableciendo una amplia divulgación sobre la conducta corporativa, controles presupuestarios rigurosos, contratando personal competente e íntegro. Apegándose siempre a las normas apropiadas sobre la conducta ética y cumpliendo con las leyes o regulaciones aplicables.

2. PLAN DE ORGANIZACIÓN: Cada empresa debe estar organizada de tal manera que cumpla sus objetivos de un modo efectivo y eficiente. Este plan de organización sirve para establecer con claridad la responsabilidad en el desempeño de todas las funciones.
   Dentro del control interno contable debe establecerse la separación de funciones incompatibles, es decir, las líneas de autoridad y responsabilidad deben mantener las funciones de operación y custodia, separadas de las de registro.
   Por ejemplo, en el caso de que una persona tenga como funciones el manejo de cobros y pago de cuentas por cobrar y que dichas funciones no son desconocidas para

una persona que tiene como actividades las funciones contables, debe existir una separación entre estas funciones con la finalidad de evitar errores o irregularidades.

3. AUTORIZACIÓN, REGISTRO Y PROTECCIÓN DE ACTIVOS: Los registros contables deben llevarse de tal manera que permitan contabilizar los activos y la preparación de estados financieros apropiados. Además el uso de dichos activos debe utilizarse únicamente para cumplir los objetivos de la administración. Por lo que la administración de la empresa debe establecer dentro del sistema de control interno contable, la contabilización de sus activos e implantar procedimientos para protegerlos.

4. AUTORIZACIÓN GENERAL Y ESPECÍFICA: La autorización general, es la que establece las condiciones generales bajo las cuales se aprueban las operaciones, es decir, la autorización se relaciona con la identificación de las condiciones generales a cumplir. Por ejemplo, cuando un cliente cumple con todos los criterios o requisitos de crédito, se aprueba su solicitud de crédito con autorización general. La autorización específica, comprende a las operaciones o condiciones determinadas en donde se establece en forma concreta cómo se da la autorización.

5. EJECUCIÓN DE TRANSACCIONES: Transacción: Se refiere al intercambio de activos y servicios entre la compañía y grupos externos, o bien, el traspaso y uso interno de activos y servicios dentro de la compañía.
   Considerando la definición de transacciones, el control interno contable, debe estar diseñado de modo que cada transacción que se lleve a cabo esté debidamente autorizada en forma general o específica.
   Regularmente debe existir evidencia que pruebe que la persona que aprueba la transacción tiene autoridad para hacerlo.

6. REGISTRO DE TRANSACCIONES: El sistema de controles internos de contabilidad debe permitir el registro de transacciones por la cantidad apropiada y en la cuenta adecuada y en el período en el cual se realizó la transacción.
   Para esto, el uso de documentos prenumerados es un buen instrumento de apoyo ya que permite identificar que se registraron todas las operaciones y en caso, de que falte algún número, encontrar la explicación.

7. ACCESO DE LOS ACTIVOS: Las empresas deben comprar activos para realizar su objeto social, por lo que se debe eficientar el uso de éstos y para lograrlo, se debe limitar el uso de los activos para los fines de la administración y ser usados únicamente por personal autorizado.
   La limitación del acceso físico a los activos se logra manteniéndolos bajo llave, se debe hacer periódicamente una comparación de los registros y los activos fijos disponibles.

   Tan sólo el hecho de conocer que se realizan conteos periódicos y que se investigan las diferencias induce a los empleados a usar y registrar adecuadamente los activos.

8. CALIDAD Y ENTRENAMIENTOS DEL PERSONAL: Todo sistema de control interno contable, requiere para su adecuado funcionamiento de personal calificado, por lo que la selección de los posibles empleados para que cubran con las tareas que se le asignen será parte importante del funcionamiento del control interno contable. Para lograr lo anterior, se debe ofrecer un programa de entrenamiento a todos los niveles de operación que incluya revisiones y evaluaciones frecuentes de trabajo.

9. FIANZAS DE FIDELIDAD: Cuida de la indemnización a la compañía en caso de un desfalco por empleado cubierto por la fianza. Se considera que el sistema de control interno contable diseñado con la mayor habilidad puede ser violado por una persona que esté determinada a hacerlo, y por consiguiente la dirección no debe de considerar que el sistema ofrece protección contra desfalco, hasta el grado que considere innecesarias las fianzas de fidelidad.

10. DOCUMENTACIÓN DEL SISTEMA: Con el fin de que todas las personas que estén involucradas en el sistema de control interno, comprendan las funciones y responsabilidades asignadas a cada persona se debe establecer con claridad y por escrito las líneas de autoridad y responsabilidad y todas las políticas y procedimientos, teniendo como herramientas:

A) Organigramas.
B) Descripción de Puestos.
C) Manual de Políticas y Procedimientos.
D) Diagramas de Flujo.

El Contador Público puede desempeñar actividades o trabajos aplicando sus conocimientos técnicos por lo que dentro de los boletines de Normas y Procedimientos de Auditoría, se establecen de forma general las técnicas y procedimientos que puede utilizar (específicamente el auditor) para obtener información y que éste sustente su opinión de los estados financieros.

El control administrativo y el control interno contable, pueden tener cambios en las condiciones establecidas, o bien puede darse el caso de que el sistema de control interno original ya no sea aplicable, por lo que la administración debe estar atenta a estos cambios.

Además debe considerar que la efectividad de los controles será limitada, si los empleados dejan de cumplir con sus funciones sea por descuido o por falta de comprensión en las instrucciones, o bien por cometer errores de criterio e interpretación.

1.9 PROCEDIMIENTOS Y TÉCNICAS DE AUDITORÍA

Como se define en el boletín 5010, "Son el conjunto de técnicas de investigación aplicables a una partida o a un grupo de hechos y circunstancias relativas a los estados

financieros sujetos a examen mediante los cuales el contador público obtiene las bases para fundamentar su opinión".

Al existir gran variedad de controles internos contables dependiendo del tipo y tamaño de la empresa, no se pueden estandarizar pruebas para el examen de los estados financieros, por lo que se deben usar las técnicas y procedimientos de auditoría aplicables en cada caso particular para obtener los fundamentos de la opinión que se está dando.

TÉCNICAS DE AUDITORÍA

En el boletín 5010 de Normas y Procedimientos de Auditoría las definen como "Los métodos prácticos de investigación y prueba que el contador público utiliza para lograr la información y comprobación necesaria para poder emitir su opinión profesional".

La Comisión de Normas y Procedimientos de Auditoría del I.M.C.P. en su Boletín 5010 establece la siguiente clasificación:

1.-ESTUDIO GENERAL:
Es el conocimiento general de la empresa y de su giro de la empresa u objeto social así como de sus aspectos importantes que pudieran requerir de mayor atención.

2.-ANÁLISIS:
Es la separación de cuentas o partidas para homogeneizar y resaltar lo significativo del estudio de los estados financieros.

3.-INSPECCIÓN:
Verificación física de los bienes o documentos registrados en la contabilidad para determinar si las operaciones registradas por los conceptos establecidos son reales.

4.-CONFIRMACIÓN:
Obtención en forma escrita por parte de una persona ajena a la empresa, sobre la ratificación de alguna partida en especial.

5.-INVESTIGACIÓN:
Obtención de información proporcionada por los empleados y funcionarios de la empresa auditada y sobre registros de las operaciones que no estén claras.

6.-DECLARACIÓN:
Es la formalización de los datos obtenidos en la investigación cuando la información lo amerita y se realiza con la firma de los interesados sobre los resultados obtenidos.

7.-CERTIFICACIÓN:
Formalización de datos obtenidos que asegure la veracidad de algún hecho y se realiza en forma legal con la firma de alguna autoridad.

8.-OBSERVACIÓN:
De manera directa y física presenciar la forma en que se realizan ciertas operaciones o actividades de la empresa, de tal forma se cerciora si se está cumpliendo con las políticas establecidas en la empresa.

9.-CÁLCULO:
Es la verificación de los procedimientos aritméticos sobre algunas partidas.

1.10 IMPORTANCIA DE LA AUDITORÍA FINANCIERA

Para los dueños del negocio, por ejemplo una distribuidora de automóviles, sus proveedores o acreedores, que les es importante conocer el desempeño de ésta; el contar con información veraz y confiable, es de gran interés ya que con ésta, tomarán las decisiones que consideren convenientes.

Por lo anterior, es importante que un profesional independiente revise su contenido para que determine a través de la auditoría la confianza que las personas interesadas en el negocio van a depositar en los estados financieros, que son responsabilidad de la administración de la empresa, manteniendo registros contables de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados e integrando controles en la operación de la empresa y salvaguardando sus activos.

Por lo anterior, se deberán cubrir aspectos de importancia del negocio mediante el uso de procedimientos de auditoría y esto se realizará aplicando procedimientos de revisión con base en pruebas selectivas.

Se debe tomar en cuenta que gran parte de la opinión dada por el auditor se basa en la evidencia obtenida en la revisión y al criterio de él que proviene en gran medida de su experiencia al aplicar este tipo de pruebas de auditoría.

El libro de Normas y Procedimientos de Auditoría menciona para cada rubro en específico, los procedimientos de auditoría que debe realizar el auditor para revisar cada uno ellos. El común para todos es la planeación en la que el auditor debe obtener información o las principales características para cada uno de los rubros analizados, realizando en primer lugar una revisión analítica para conocer la importancia dentro de los estados financieros y posteriormente, se realiza el estudio y evaluación del control interno, aplicando para cada cuenta los procedimientos específicos establecidos en cada boletín del libro de Normas y Procedimientos de Auditoría, como son ingresos, cuentas por cobrar, inventarios, cuentas por pagar, etc.

A continuación hago referencia a rubros que considero de los más importantes dentro de una distribuidora de automóviles, identificando las características de control interno y contable de cada uno de ellos.

1.11 INGRESOS Y CUENTAS POR COBRAR

En el Boletín C-5 del libro de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, se definen las cuentas por cobrar de la siguiente forma:

"Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo".

Así como el boletín A-11, del mismo libro define ingresos de la siguiente forma:

"Es el incremento bruto de activos o disminución de pasivos experimentado por una entidad, con efecto en su utilidad neta, durante un periodo contable, como resultado de las operaciones que constituyen sus actividades primarias o normales."

Con las definiciones anteriores, puedo explicar, que existe una estrecha relación entre ambos conceptos, ya que los ingresos que puede percibir una empresa, los puede recibir a plazos, esto significa que puede llegar a otorgar créditos a su favor. En el caso más común están las cuentas por cobrar a clientes, los cargos por las facturas de venta y los abonos por los cobros efectuados, su saldo representa el importe de las ventas pendientes de cobro. En todos los casos de cuentas por cobrar, éstas representan un derecho exigible y que es recuperable en efectivo, especie, crédito o servicio.

En las cuentas por cobrar existe la contingencia o incertidumbre por la recuperabilidad total de los adeudos, por lo que es necesario realizar ciertas estimaciones de aquellas cuentas de las que no se espera recibir el flujo de efectivo facturado y programado, este hecho representará un castigo a los resultados que había contemplado la empresa obtener cuando efectuó la operación.

1.11.1 Objetivos de revisión en ingresos y cuentas por cobrar

El libro de Normas y Procedimientos de Auditoría establece que los objetivos de la revisión para ingresos y cuentas por cobrar son:

1. Comprobar la autenticidad de los ingresos y cuentas por cobrar, así como de los descuentos y devoluciones, es decir, verificar su existencia física que ampare el derecho de cobro.
2. Comprobar la valuación de las cuentas por cobrar incluyendo el registro de las estimaciones necesarias para cuentas de dudosa recuperación, descuentos y devoluciones, reclamaciones por productos defectuosos, etc., es decir, que las cuentas por cobrar, además de representar un derecho real, son recuperables en el importe que se indica.
3. Determinar los gravámenes y contingencias que pudieran existir, considerando que las empresas realicen operaciones financieras en las que se involucren las cuentas por cobrar, de las que se derivan obligaciones contingentes para la propia empresa

y/o que limitan la disposición de las mismas, por las cuales la empresa no pueda exigir el cobro del derecho que representan porque con ellas está amparando alguna obligación con un tercero.

4. Verificar que todos los ingresos y cuentas por cobrar estén registrados en la contabilidad, comprobando que éstos corresponden a transacciones y eventos efectivamente realizados durante el periodo y que se hayan determinado en forma razonable y consistente.
5. Comprobar la adecuada presentación y revelación en los estados financieros, es decir, examinar y determinar que las cuentas por cobrar están perfectamente clasificadas, de acuerdo a su origen y plazo (cuentas por cobrar a corto plazo y largo plazo).

Anteriormente describí de una manera general, el concepto de control interno en una empresa.

1.11.2 Control interno de ingresos y cuentas por cobrar

A continuación menciono los controles que se pueden establecer en cualquier empresa para el rubro de cuentas por cobrar. Dichos controles no son los únicos que se pueden establecer, pero que de alguna manera, se consideran como básicos:

a) Establecimiento de límites de crédito y designación de funcionarios autorizados para otorgarlo, así como para bonificaciones y/o descuentos.
b) Separación de funciones, de las personas que afectan los auxiliares, de quienes reciben cobros o bien, realizan las ventas del negocio.
c) Autorización especial por funcionario responsable de la cancelación de cuentas incobrables.
d) Control en el registro de las operaciones que corresponden.
e) Conciliación periódica de los auxiliares contra el mayor.
f) Envíos de forma regular de estados de cuenta y confirmaciones de adeudos registrados, que demuestren una vigilancia constante y efectiva sobre los vencimientos de las cuentas por cobrar y la cobranza de ésta.
g) Arqueos periódicos de facturas, contra-recibos y documentos que amparen las cuentas por cobrar registradas.
h) Existencia de fianzas que protejan a la empresa sobre las personas que manejan y custodian las cuentas por cobrar.

1.11.3 Pruebas de cumplimiento y sustantivas de ingresos y cuentas por cobrar

Las pruebas de cumplimiento son las pruebas con las que se verifica si se cumplen los procedimientos de control interno que la empresa tiene establecidos.

Las pruebas sustantivas son las pruebas que proporcionan la evidencia respecto a la integridad, existencia y exactitud de los rubros que se están revisando.

Algunas de las pruebas de cumplimiento que marca el boletín 5110 que se pueden aplicar en los rubros de ingresos y cuentas por cobrar son las siguientes:

1) Comprobar e identificar la autorización correspondiente y documentada en las operaciones realizadas.

2) Determinar la existencia de pedidos de ventas y su correspondiente autorización.

3) Determinar la existencia de notas de remisión o salida prenumerada que deberá contener datos relativos al pedido y a la remisión correspondiente con la finalidad de recabar la información del cliente.

4) Verificar la utilización y control de facturas de venta y notas de crédito prenumeradas.

5) Verificar la existencia de procedimientos de control interno que aseguren que todos los artículos se han facturado y se registren adecuadamente.

6) Verificar que se realiza la corrección aritmética en cantidades y precios de las facturas.

7) Verificar la existencia de la autorización del funcionario responsable en operaciones extraordinarias.

8) Verificar que la función de recepción de efectivo es independiente a cualquier otra función de registro.

9) Verificar la existencia de controles que aseguren que se clasifican por fecha de vencimiento y de manera adecuada las cuentas por cobrar.

10) Verificar la existencia de conciliaciones entre el libro mayor y los auxiliares de las cuentas por cobrar.

De las pruebas sustantivas que se pueden aplicar al rubro de cuentas por cobrar y que también se consideran en el libro de Normas y Procedimientos de Auditoría, enuncio las siguientes:

1) Revisar la documentación que ampara las cuentas por cobrar registradas. Esto con la finalidad de verificar su propiedad.

2) Verificar cobros posteriores. Esto confirmará que las cuentas por cobrar registradas en un periodo determinado por la empresa eran derechos exigibles que ya los cobró.

3) Comprobar que el análisis de la antigüedad de saldos se elaboró de acuerdo a la documentación de respaldo.

4) Confirmar las cuentas por cobrar de manera directa con los clientes de la empresa.

Para lo referente a ingresos, las pruebas sustantivas que se pueden aplicar las enuncio a continuación:

1) Verificar que los ingresos registrados corresponden al periodo que pertenecen. Esto examinando la documentación que respalda las últimas operaciones del periodo que revisa y las primeras del siguiente.

2) Verificar los impuestos causados esto, al revisar los ingresos y cuentas por cobrar. Este procedimiento se puede llevar a cabo con otras pruebas o a través de pruebas globales que se realizan de manera total y no de manera particular.

3) Verificar el cálculo de los ingresos por intereses, comisiones, etc., que pueda recibir la empresa.

4) Revisar los efectos en la información que pudiera reflejar la empresa, cuando aplique el boletín B-10 del libro de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

En la auditoría de una empresa, se debe verificar en los estados financieros, que el rubro de ingresos y cuentas por cobrar se presenten de acuerdo a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, además de mencionar los aspectos más importantes. El boletín 5110 del libro de Normas y Procedimientos de Auditoría especifica lo referente a este rubro:

1. Adecuada clasificación de las cuentas por cobrar e ingresos.

2. Los estados financieros deben mencionar los gravámenes en caso de existir en las cuentas por cobrar que también representan una obligación de la empresa, restricciones al estar condicionada su recuperabilidad.

3. Adecuada separación de las operaciones y saldos con partes relacionadas ya que pudieran tener características especiales, de acuerdo a su exigibilidad.

4. Mencionar, en su caso compromisos de ventas futuras.

5. Presentar cifras actualizadas en los estados financieros de acuerdo a lo establecido en el boletín B-10 del libro de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

1.12 INVENTARIOS

El boletín C-4 del libro de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, define a los inventarios como "Los bienes de una empresa destinados a la venta o a la

producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones".

Los cargos a estas cuentas se hacen por las compras o producciones realizadas y los créditos corresponden a las salidas por ventas o bien, traspasos entre cuentas. El saldo refleja el valor total de las adquisiciones o fabricación físicas y que son propiedad de la empresa.

1.12.1 Objetivos de la revisión de inventarios

El boletín 5120 del libro de Normas y Procedimientos de Auditoría relativos a inventarios y costo de ventas, menciona que los objetivos de los procedimientos de inventario, persiguen:

1) Verificar la existencia de materiales o productos cuyo costo sea igual a las cuentas relativas al inventario.

2) Comprobar que los dueños de los materiales o productos sean propiedad de la empresa.

3) Determinar la existencia de gravámenes u otros compromisos que afecten de manera directa el uso de los inventarios.

4) Verificar que haya existencia en la aplicación de los métodos de valuación utilizados por la empresa.

5) Comprobar la adecuada consistencia en la aplicación de los métodos de valuación utilizados por la empresa.

6) Comprobar la adecuada presentación y revelación en los estados financieros.

1.12.2 Control interno de inventarios

En el boletín que anteriormente mencioné del libro de Normas y Procedimientos de Auditoría, se explica que el control interno de el rubro de inventarios, debe estar relacionado con todas las operaciones que debe realizar la empresa para la adquisición de dichos inventarios y para su venta, con el fin de tener una certeza sobre los inventarios, incluyendo su adecuada valuación a costos históricos y su actualización.

A continuación menciono los controles que se pueden establecer para el rubro de inventarios.

1) Existencia de la autorización de la administración de la empresa correspondiente al método de valuación utilizado por la empresa.

2) Debe existir una adecuada separación de funciones en la autorización, custodia y registro.

3) Debe existir un registro oportuno de las operaciones de compra y venta de inventario.

4) Deben realizarse inventarios físicos de manera periódica y por lo menos una vez al año y en caso de existir diferencias, hacer las investigaciones correspondientes para prevenir los hechos en el futuro. Se recomienda que las personas que realicen los inventarios físicos sean distintas a los que autorizan, custodian y registran.

5) Debe hacerse una comparación periódica de auxiliares y registro contra los inventarios físicos realizados.

6) Revisión periódica del inventario para la determinación de la pérdida del valor del inventario defectuoso u obsoleto para el registro y cancelación de las estimaciones correspondientes.

7) Debe existir una adecuada contratación de seguros y fianzas para cubrir los riesgos que pueda tener el inventario.

8) Existencia de sistemas de información sobre la actualización del inventario.

1.12.3 Pruebas de cumplimiento y pruebas sustantivas del rubro de inventarios

El boletín 5120 del libro de Normas y Procedimientos de Auditoría menciona algunas pruebas de cumplimiento aplicables al rubro de inventarios y son:

1) Dar seguimiento al flujo de operación en lo que se refiere a las principales actividades para concluir las transacciones de compra y venta de inventarios y en su caso, del proceso que se realiza de materia prima al producto terminado, con la finalidad de constatar la adecuada segregación de funciones de autoridad y responsabilidad y documentación soporte.

2) Revisar la autorización y registro oportuno de las compras, verificando la documentación soporte.

3) Revisar los costos de producción que la empresa calculó, además de la aplicación de diversos elementos del costo.

4) Verificar el cálculo del costo de ventas contra la documentación soporte de las ventas y embarque.

5) Verificar los sistemas y métodos de valuación, y su consistente aplicación.

Las pruebas sustantivas son:

1) Comprobar, revisando la documentación soporte, que los inventarios reflejados en los estados financieros sean propiedad de la empresa.

2) Observar y evaluar el inventario físico que realizará la empresa así como su correcta planeación. Además de efectuar conteos selectivos.

3) Realizar corte de operaciones, revisando la documentación con que se controlan las entradas y salidas de inventarios, además de considerar movimientos que haya entre inventarios y posteriormente verificar su registro.

1.13 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR

En el boletín A-11 del libro de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados define al pasivo como "el conjunto o segmento, cuantificable, de las obligaciones presentes de una entidad particular, virtualmente ineludibles de transferir efectivo, bienes o servicios en el futuro a otras entidades, como consecuencia de transacciones o eventos pasados".

También, en el boletín C-9 define que las cuentas y documentos por pagar o pasivos son:
"Obligaciones presentes provenientes de operaciones o transacciones pasadas tales como: la adquisición de mercancías o servicios, pérdidas o gastos en que se ha incurrido, o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo". Estos tipos de financiamiento pueden ser con costo financiero o sin costo financiero. Por lo que se puede entender como Pasivo a todas las obligaciones que debe cumplir la empresa y que son exigibles.

Los principales conceptos comprendidos en el pasivo y que se enuncian en el boletín C-9 del libro de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados son:

1) Deudas contraídas por la empresa originadas por la adquisición de bienes y servicios, relacionados con el giro u operaciones que realiza la empresa o bien para consumo o beneficio de la empresa.

2) Deudas u obligaciones originadas por cobros anticipados que realiza la empresa por un servicio o venta que va a realizar en una fecha próxima.

3) Obligaciones contractuales o impositivas.

4) Adeudos provenientes de préstamos de Instituciones de Crédito de particulares, filiales, accionistas o funcionarios.

1.13.1 Objetivos de revisión de las cuentas y documentos por pagar

El objetivo de la revisión al rubro de cuentas y documentos por pagar, como lo indica el libro de Normas y Procedimientos de Auditoría en el boletín 5170, es:

a) Verificar que todos los pasivos registrados en la contabilidad y se utilicen para la elaboración de los estados financieros son reales y se reflejarán las obligaciones de la empresa por los importes de éstos, a una fecha determinada.

b) Verificar que se consideren los posibles gravámenes o garantías colaterales establecidas por la empresa que pudiesen existir, que garanticen los pasivos pactados por la empresa.

c) Verificar que los pasivos cumplan con los requisitos de presentación y evaluación de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

1.13.2 Control interno de los documentos y cuentas por pagar

En el boletín 5170 del libro de Normas y Procedimientos de Auditoría, se enuncian algunos controles claves para cumplir con los objetivos de autorización, procesamiento, clasificación de transacciones, verificación y evaluación:

a) División de funciones y autorización sobre la compra, recepción, venta y verificación de documentos, registro y liquidación de las compras realizadas.

b) Adecuada autorización para contraer obligaciones a nombre de la empresa y en su caso garantizarlos.

c) Revisión adecuada de facturas, precios y cálculos aritméticos de las compras u obligaciones pactadas en nombre de la empresa como, por ejemplo, de impuestos.

En la revisión del pasivo, el auditor debe obtener información de los pasivos registrados por la empresa, de las características generales de cada uno de éstos, así como de la forma de operar de la empresa, su situación jurídica y los sistemas de información de las operaciones realizadas y de la calidad de la organización establecida en la empresa, como son funciones o actividades, líneas de autoridad y responsabilidad.

1.13.3 Pruebas de cumplimiento de los documentos y cuentas por pagar

Pruebas de Cumplimiento:

Estas pruebas se deben enfocar al funcionamiento de las empresas anteriormente mencionadas y que deben ser diseñadas en función a las particularidades de cada entidad.

Pruebas Sustantivas:

Confirmación: Obtención de una ratificación por escrito de instituciones o empresas que hayan otorgados créditos a la empresa en revisión.

Pagos Posteriores: Revisión de la documentación soporte de los pasivos que ya fueron liquidados con el objeto de verificar la existencia y autenticidad de dichos pasivos.

CAPÍTULO SEGUNDO: ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS DE UNA EMPRESA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

2.1 EL SECTOR AUTOMOTRIZ EN MÉXICO

En México, la industria automotriz incluye productos de hule (rama 41); vehículos automotores (rama 56), y carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores (rama 57).

Es importante mencionar, que el Producto Interno Bruto (PIB) de la industria, creció a una tasa promedio anual de 3.4% entre 1991 y 1997; tasa que resultó superior a la del propio sector manufacturero, en casi un punto porcentual, pues este último, registró un crecimiento anual promedio de 2.6% por el mismo plazo anteriormente señalado. El sector automotriz aporta el 20% de la inversión extranjera directa en México, el 3.1% del PIB total, el 12% del PIB manufacturero y el 18% del empleo total del sector manufacturero.

Para analizar el sector automotriz, debemos considerar ciertas variables económicas, relacionadas con la industria, como son:

Variables Económicas	1994	1995	1996	1997	1998	1999
% del PIB	4.5%	-6.2%	5.2%	7.0%	4.8%	3.7%
Cetes a 28 días (promedio)	14.10%	48.44%	31.39%	19.80%	24.78%	21.41%
Tipo de Cambio (promedio)	3.50	6.49	7.59	7.92	9.24	9.57
Inflación Acumulada del año	7.1%	52.0%	27.7%	15.7%	18.6%	12.32%
% Consumo Privado Total	4.58%	-9.51%	2.22%	6.47%	5.39%	4.33%
% Consumo Bienes Duraderos	9.28%	-32.80%	10.85%	24.27%	12.32%	0.47%

Fuente: Análisis Banamex

Un crecimiento en el PIB por lo general se traduce en mayores niveles de ingreso disponible para la población que a su vez promueven un crecimiento en el consumo de bienes duraderos, como son los automóviles.

En lo que respecta a los cetes y el tipo del cambio, estas variables tienen una gran influencia en los precios de venta de los automóviles y en los costos.

La industria automotriz es un ejemplo muy claro de lo que es la industria global, vive de forma regular de los ciclos de las economías locales y cuando se ven afectadas por acontecimientos que afectan el medio ambiente en el que desarrollan su actividad económica, se apoya en la exportación, característica que le ha otorgado su condición de trasnacional.

La industria automotriz en México se caracteriza por sindicatos blandos y condiciones laborales estables; significativos niveles de productividad e importante peso político, así como de gran interés para la inversión de capital extranjero y la que por su característica de trasnacional como mencioné anteriormente, significó grandes beneficios durante la crisis de 1995.

En 1995, cuando el país pasaba por una gran crisis económica, las ventas al menudeo cayeron dramáticamente 62% pero la producción total disminuyó únicamente en 15%, debido a que en ese mismo año se exportó el 84% de su producción, cuando el año anterior sólo el 52%.

Nuestro país se ha desarrollado como punto estratégico por la ubicación geográfica, mano de obra barata y calificada para la producción y exportación de vehículos a Estados Unidos y Canadá.

Los factores que permitieron que el mercado de exportación se consolidará como la salvación de esta industria en México, fueron el Tratado de Libre Comercio y la crisis en el tipo de cambio.

Desde 1995 la producción total, ha mostrado incrementos año tras año, propiciado en primera instancia por la producción para exportación y segundo por la recuperación en la demanda interna de vehículos.

PRODUCCIÓN TOTAL

EMPRESA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
BMW	-	245	487	970	1,932	1,596
CHRYSLER	243,701	205,575	361,212	355,914	359,422	330,290
FORD	242,083	227,354	213,513	247,363	213,546	224,446
GENERAL MOTORS	161,099	198,823	267,133	300,900	316,028	331,021
HONDA	-	135	1,194	3,045	7,194	10,241
MERCEDES BENZ	590	814	1,043	955	722	190
NISSAN	193,591	106,794	135,637	172,763	189,787	185,574
VOLKSWAGEN	256,317	191,438	231,078	257,366	338,959	410,308
TOTAL	**1,097,381**	**931,178**	**1,211,297**	**1,339,276**	**1,427,590**	**1,493,666**

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

PRODUCCIÓN PARA EL MERCADO DE EXPORTACIÓN

EMPRESA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Chrysler	161,738	179,797	325,300	298,170	299,948	293,746
Ford	179,745	210,818	179,384	206,438	174,659	179,278
General Motors	70,383	164,269	202,858	209,462	200,593	206,056
NISSAN	64,293	68,663	85,359	82,224	55,959	55,036
Volkswagen	98,872	155,131	177,973	188,136	247,599	341,306
Honda	-	-	-	-	-	1,795
TOTAL	**575,031**	**778,678**	**970,874**	**984,430**	**978,758**	**1,077,217**

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

PRODUCCIÓN PARA EL MERCADO INTERNO

EMPRESA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
BMW	-	245	487	970	1,932	1,596
Chrysler	81,963	25,778	35,912	57,744	59,474	36,544
Ford	62,338	16,536	34,129	40,925	38,887	45,168
General Motors	90,716	34,554	64,275	91,438	115,435	124,965
Honda	-	135	1,194	3,045	7,194	8,446
Mercedes Benz	590	814	1,043	955	722	190
NISSAN	129,298	38,131	50,278	90,539	133,828	130,538
Volkswagen	157,445	36,307	53,105	69,230	91,360	69,002
TOTAL	**522,350**	**152,500**	**240,423**	**354,846**	**448,832**	**416,449**

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Esta variable se puede observar en tres fases: Las armadoras producen sus vehículos y una parte de esta producción la destinan al mercado externo (ventas de exportación), mientras que el resto lo destinan a su red de distribuidores en el país (ventas mayoreo); a su vez, los distribuidores efectúan ventas al público en general (ventas menudeo), terminando así el vehículo en manos del consumidor final.

2.1.1 Ventas de Exportación

EMPRESA	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Chrysler	161,374	181,032	325,408	298,607	301,071	295,520
Ford	177,288	213,763	179,788	207,108	174,771	176,606
General Motors	70,482	164,006	202,593	207,816	198,807	200,877
NISSAN	60,165	66,022	90,957	83,501	51,675	61732
Volkswagen	97,798	156,259	176,662	185,920	245,655	338,794
TOTAL	**567,107**	**781,082**	**975,408**	**982,952**	**971,979**	**1,073,529**

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Como se puede observar las ventas para el mercado externo, representaron un crecimiento de 1994 a 1997, y más que verse afectadas por la crisis, se vieron beneficiadas.

Para 1999 algunas plantas armadoras iniciaron producciones exclusivas para su venta en el mundo incrementando con esto, los niveles de producción.

En la siguiente hoja se presenta un cuadro comparativo de 1998 y 1999, donde se muestran las ventas de exportación y las regiones a las que se destinan por marca.

VENTAS DE EXPORTACIÓN Y REGIONES A LAS QUE SE DESTINA

Empresa	Chrysler		Ford		General Motors		Nissan		Volkswagen		Total		
Región	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	Δ%
América	301,071	295,520	174,771	176,606	198,110	200,877	51,192	61,702	219,726	282,810	944,870	1,017,515	7.7%
Norte	300,282	294,285	174,771	176,606	189,378	195,918	19,281	41,270	205,958	279,157	889,670	987,236	11.0%
Centro	3	33	-	-	7,047	4,519	9,428	9,972	816	2,221	17,294	16,745	-3.2%
Sur	786	1,202	-	-	1,685	440	22,483	10,460	12,952	1,432	37,906	13,534	-64.3%
Europa	-	-	-	-	-	-	-	-	23,272	55,631	23,272	55,631	139.0%
Africa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	N/A
Asia	-	-	-	-	-	-	483	30	-	-	483	30	-93.8%
Oceanía	-	-	-	-	671	-	-	-	-	-	671	-	-100.0%
N/E	-	-	-	-	26	-	-	-	2,657	353	2,683	353	-86.8%
TOTAL	301,071	295,520	174,771	176,606	198,807	200,877	51,675	61,732	245,655	338,794	971,979	1,073,529	10.4%

Durante 1999, se presentó un incremento del 10.4% en las exportaciones, en comparación a 1998, Volkswagen, Ford, General Motors y Nissan reportaron incrementos en su participación en comparación a 1998 (37.91%, 1.05%, 1.04% y 19.46% respectivamente). Volkswagen México fue la primera en ofrecer al mundo los vehículos denominados New Beetle y para Norteamérica el Jetta IV generación. Chrysler disminuyó su producción al dejar de producir el Neon y preferir su importación para el mercado interno.

En general, el 91.96% de las ventas de exportación se realizaron para Norteamérica; el 2.82% para Centro y Sudamérica; el 5.18% para el mercado europeo y el restante 0.4% para el mercado asiático, Oceanía y las ventas no especificadas.

2.1.2 Ventas internas

Las ventas de automóviles y camiones ligeros para el mercado al menudeo, durante 1995 sufrieron un desplome en un 62%, lo cual impactó a la producción que se destina para este mercado en 71% en comparación a 1994. A partir de 1995, el mercado ha mostrado un ritmo de recuperación muy acelerado y superior a las expectativas planteadas al principio de cada uno de estos años. Durante 1998, se logró recuperar y pasar el nivel de antes de la crisis y no hasta el año 2000 como se había pensado. Sin embargo, en 1997 por marca, General Motors con la introducción de su automóvil de tipo sub-compacto, denominado Chevy; y Ford con el éxito de sus camiones ligeros para el mercado interno, lograron recuperar los niveles anteriores a la crisis de 1995; por su parte Nissan presentó una recuperación mucho más lenta, ya que hasta 1998, logró recuperar el mercado que perdió; otras marcas como Chrysler y Volkswagen a pesar de sus modelos Pointer y Pointer Wagon, no han logrado ni siquiera recuperar tales niveles en sus ventas.

Ventas Mayoreo

Empresa:	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Audi	-	-	-	158	1,054	1,728
BMW	-	398	1,020	1,606	2,172	2,796
Chrysler	97,930	32,835	53,179	70,866	94,850	90,439
Ford	92,640	33,312	68,150	98,116	103,606	115,003
General Motors	116,187	41,081	96,245	140,955	175,118	181,409
Honda	-	420	1,998	5,973	13,645	19,191
Jaguar	-	-	-	-	100	234
Mercedes Benz	835	860	1,213	1,174	1,170	2,743
Nissan	129,649	42,182	59,008	97,113	145,347	144,102
Peugeot	-	-	-	-	-	-
Porsche	-	-	32	20	13	9
Volkswagen	160,846	33,849	53,075	72,460	108,913	124,354
Volvo	-	-	-	-	-	308
TOTAL	**598,087**	**184,937**	**333,920**	**488,441**	**645,988**	**682,316**

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

El mercado se ha diversificado considerablemente, ya que durante los últimos años se han incorporado automotrices reconocidas a nivel mundial como Audi, B.M.W., Honda, Jaguar, Peugeot y Porsche. Para el año de 1999 se incorporó Volvo, otras marcas se encuentran evaluando la posibilidad de entrar a México, tal es el caso de Reanult que tiene contemplado hacerlo en el 2001 y Toyota continúa evaluando esta posibilidad.

Es importante mencionar que los vehículos importados participan ya con el 36.7% de las ventas al menudeo, siendo el segmento de los autos el que tiene mayor participación en el mercado de importados con el 53%.

Las importaciones se han venido incrementando desde 1995 a la fecha, lo anterior, impacta de manera negativa la balanza comercial del sector automotriz.

2.1.3 Ventas Menudeo

Empresa:	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%
Audi	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	195	0.0%	1,041	0.2%	1,754	0.3%
B.M.W.	-	0.0%	398	0.2%	1,133	0.3%	1,604	0.3%	2,059	0.3%	2,675	0.4%
Chrysler	95,363	16.1%	36,422	16.1%	54,499	16.8%	67,319	14.0%	92,299	14.3%	90,675	13.6%
Ford	93,062	15.7%	42,240	18.6%	66,048	20.3%	95,134	19.7%	110,343	17.2%	113,879	17.1%
General Motors	113,593	19.1%	47,832	21.1%	89,202	27.4%	143,303	29.7%	174,900	27.2%	176,257	26.5%
Honda	-	0.0%	420	0.2%	1,896	0.6%	5,971	1.2%	12,534	1.9%	18,859	2.8%
Jaguar	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	114	0.0%	253	0.0%
Mercedes Benz	835	0.1%	860	0.4%	1,216	0.4%	1,152	0.2%	1,206	0.2%	2,493	0.4%
Nissan	129,754	21.8%	52,401	23.1%	59,620	18.3%	93,816	19.5%	139,518	21.7%	134,937	20.3%
Porsche	-	0.0%	-	0.0%	32	0.0%	20	0.0%	13	0.0%	9	0.0%
Volkswagen	161,261	27.2%	46,049	20.3%	51,508	15.8%	73,632	15.3%	109,333	17.0%	123,689	18.6%
Volvo	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	-	0.0%	303	0.0%
TOTAL	593,868	100%	226,622	100%	325,154	100%	482,146	100%	643,360	100%	665,783	100%

Fuente Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Comparando la participación en el mercado de 1999, respecto a 1994 de cada marca, se puede observar que ha sucedido con cada una de éstas y del impacto en sus estrategias de venta desde entonces. Ejemplificando, General Motors ha ganado mucho mercado basándose en su incorporación de su oferta en el segmento de los sub-compactos, disminuyendo la participación de otras marcas dentro de este segmento y a su diversificada oferta en el tipo de automóviles para todos los segmentos del mercado.

Con la siguiente tabla reflejaré las preferencias de los compradores, de las que considero no son determinadas no tanto por gusto, sino por potencial de compra según tipo de vehículo de 1994 a 1999.

Clases	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Automóviles:						
Sub-Compactos	51.68%	44.50%	39.71%	44.90%	50.03%	49.79%
Compactos	36.86%	41.89%	46.28%	47.60%	41.45%	42.10%
De lujo	5.29%	7.60%	9.43%	5.60%	6.88%	7.07%
Deportivos	6.17%	6.01%	4.58%	1.90%	1.64%	1.04%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Aunque se debe considerar que en los últimos 2 años, las marcas de lujo son las que mayor crecimiento han reflejado y que esta tendencia se mantendrá dado el potencial del segmento.

A continuación presentó los 5 autos y camiones comerciales más vendidos en los últimos 3 años, lo que fundamenta que los autos más solicitados por el comprador, son los de menor precio y no los que presentan una mejor seguridad o tecnología:

Automóviles

1997		1998		1999	
Automóvil	No. Unidades	Automóvil	No. Unidades	Automóvil	No. Unidades
1. Tsuru	39,230	1. Tsuru	63,019	1. Tsuru	65,185
2. Sedán	33,776	2. Chevy	54,628	2. Chevy	56,116
3. Chevy	33,208	3. Sedán	36,725	3. Sedán	35,616
4. Jetta	23,412	4. Jetta	33,592	4. Jetta	34,725
5. Stratus	22,583	5. Sentra	26,822	5. Monza	24,743

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Camiones Ligeros

1997		1998		1999	
Comerciales	No. Unidades	Comerciales	No. Unidades	Comerciales	No. Unidades
1. C-25	12,882	1. L. Nissan	15,936	1. L. Nissan	15,261
2. L.Nissan	12,528	2. C-25	14,829	2. C-20	14,077
3. Windstar	9,444	3. Voyager	12,961	3. Voyager	12,529
4. Silverado	8,924	4. Windstar	10,515	4. Windstar	11,314
5. Ranger	8,889	5. F-350	9,971	5. F-350	9,070

Fuente: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz

Durante la crisis de 1995, las diferentes marcas que participan en el sector automotriz tuvieron graves problemas para lograr que sus concesionarios autorizados superaran la crisis y al mismo tiempo, que la empresa disminuyera sus pérdidas. Por esto, se implementaron planes para otorgar créditos cuyo riesgo lo tomaba la planta o financiera.

Además, disminuyeron su red de concesionarios. En la actualidad existen 931 distribuidores de las 12 marcas de autos y camiones ligeros que comercializan en nuestro país. Los apoyos financieros que las diferentes marcas ofrecen a sus distribuidores, les han permitido sanear sus resultados y tener una red de distribuidores mucho más sólida y rentable que la existente antes de la crisis. Los planes al consumo así como los descuentos en pago de contado y otros servicios, le amplían al cliente las facilidades de compra y a los distribuidores, el desplazamiento de unidades de una manera más rápida.

Las ventas internas para el 2000 , se estiman en aproximadamente 720 mil unidades, lo que representa un crecimiento del 8% sobre la cifra alcanzada en 1999, éste es un estimado según datos de las plantas armadoras de la Industria Automotriz.

En lo referente a las importaciones, se espera que éstas alcancen las 273 mil unidades en el 2000, lo cual representaría un incremento anual del 10%, y una participación en ventas del 38% principalmente por los modelos Pointer y Focus.

Pese al estancamiento en la demanda en los Estados Unidos, se espera un crecimiento moderado en las exportaciones para el 2000 del 15%, lo anterior gracias al incremento en la producción de la Suburban y Aztek de General Motors y el PT Crusier de Chrysler. El estimado indica que la producción para el 2000 será de 1,657,000 autos y camiones ligeros (mercado externo e interno), lo que significará un 10.94% más que 1999.

El mercado ha mostrado un ritmo de recuperación acelerado, superior a las expectativas planteadas al principio de cada uno de estos años. Durante 1998 y 1999, la Industria Automotriz logró recuperar el nivel que mantuvo antes de la crisis, por lo que este sector es de gran interés para la economía mexicana, la cual trata de continuar con el crecimiento económico que se espera para el año 2000.

Los distribuidores de automóviles cuentan con el apoyo de cada una de las marcas de vehículos que venden. Este apoyo es tanto operativo como financiero. Es decir, la marca provee al distribuidor de herramientas para optimizar recursos y tener una adecuada administración con procesos operativos, capacitación al personal, entre otras cosas, ya que los distribuidores son los que tienen el trato directo con el cliente y deben ofrecer un buen servicio.

Además de lo anterior, y conociendo la operación del negocio y la necesidad de los distribuidores de automóviles de financiamiento, para compra de inventario de unidades, las marcas han creado empresas cuya operación principal es la de ofrecer a sus concesionarios financiamiento de unidades, existiendo por tanto una triangulación entre: Distribuidor –Financiera - Planta (dentro de las marcas más importantes, Honda y Nissan no han creado financiera).

Esta relación permite al distribuidor pagar de manera pausada, las unidades que recibe para su venta, ya que las financieras pagan de manera directa a la planta y con esto, el acreedor de la distribuidora sería la financiera. Esto le permite al distribuidor tener algunos días en

los que sus costos únicamente son los que realizaría por mantener el inventario en su poder y no financieros. Esto se debe a los planes de apoyo planeados por las armadoras. Estos planes y apoyos varían por cada marca existente y del desplazamiento de cada tipo de unidad, esto se toma en cuenta para no afectar de manera directa al distribuidor.

Las financieras que actualmente operan en México son:

MARCA	FINANCIERA
VOLKSWAGEN	Volkswagen Financial Services
GENERAL MOTORS	General Motors Acceptance
CHRYSLER	Debis Commercial Services
FORD	Ford Credit y Premius
NISSAN	NO TIENE
HONDA	NO TIENE

Las financieras pagan a la planta de la marca que fabrica las unidades y le cobra al distribuidor el monto que pagó por un periodo, el cual se puede dividir en 2: 1)con costo financiero, 2) sin costo financiero. Esto afecta el mercado al cual va dirigido el producto de Plan Piso que tiene la Institución Bancaria para ofrecer financiamiento al distribuidor y el número de unidades que puede financiar.

2.2 CONCEPTOS BÁSICOS PARA EL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Análisis: Generalidades

La definición que el diccionario El Planeta de la lengua española da a Análisis, es la "Distinción y separación de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos" y para la palabra interpretar, "Explicar o declarar el sentido de una cosa, y principalmente, el de textos faltos de claridad", "Comprender y expresar bien o mal el asunto o materia de que se trata".

Con base en lo anterior, puedo decir que el análisis e interpretación de los Estados Financieros es el conocimiento general de una empresa a través de sus Estados Financieros para conocer el resultado de sus operaciones y de su administración para llegar a una conclusión y tomar decisiones de la empresa que se está estudiando.

El análisis de los estados financieros permitirá determinar la solvencia adecuada en el presente, estabilidad hacia el futuro y el rendimiento que esperan los inversionistas del negocio.

Los métodos de análisis que se aplican, tienen como finalidad evaluar los 3 aspectos que anteriormente mencioné en los Estados Financieros que proporcionan informes de una empresa por un periodo de tiempo y a una fecha determinada.

La información que proporcionan los Estados Financieros, no es lo suficientemente clara y explícita para conocer factores o hechos que puedan ayudar a mejorar la situación de una empresa. Es por esto, que para realizar un análisis adecuado, la persona que realiza dicho análisis deberá poner en práctica todos sus conocimientos que le sirvan de base para opinar sobre la situación que reflejan los estados financieros de una empresa.

Para compensar la poca información que emana de los estados financieros, el analista debe auxiliarse de sus conocimientos técnicos y los conocimientos de otros profesionales de ramas que están relacionadas con el negocio, con el objeto de que la interpretación de los hechos o factores que haya obtenido en la aplicación de su análisis, sean lo más acertados.

2.3 PASOS PARA REALIZAR EL ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. **Alcance:**

Es el grado de profundidad en el que se va a realizar el estudio, puede ser:

- **Parcial:** Algunas políticas administrativas de la empresa.
- **Total:** Totalidad de las políticas administrativas de la empresa.

2. **Obtención de datos de Tipo Económico – Administrativo en torno a la empresa:**

Estos datos ayudarán a conocer el giro actual de la empresa y posibles proyectos futuros, así como la relación que existe en la empresa y su entorno (Bancos, Proveedores, Comisionistas, Fisco, etc.).

3. **Estudio de Mercado:**

Observar la situación de la empresa de acuerdo a la capacidad operativa que tiene su localización geográfica y poder de compra de sus clientes.

4. **Requisitos Contables:**

Determinar las características contables con las que cumple la empresa, en los que principalmente se va a realizar un análisis de estados financieros. Se va a descansar en el dictamen del auditor externo, tomando en cuenta la consistencia en la presentación de los Estados Financieros, utilizando las mismas cuentas y presentarlas con sus respectivos movimientos.

Reglas de Simplificación y Uniformidad de Estados Financieros Básicos:

1. **Simplificación de Cifras.**
2. **Agrupación de Cuentas.**

Para el análisis e interpretación de Estados Financieros, se tiene una gran variedad de métodos para llevar a cabo dichos estudios. Se debe tomar en cuenta que se deben aplicar

varios de los métodos de análisis, ya que por la experiencia, no existe un método que muestre todos los factores o hechos más importantes que se pueden identificar en la información financiera.

El C.P. César Calvo Langarica en su libro " Análisis e interpretación de Estados Financieros", los clasifica de la siguiente manera:

- Métodos de Análisis
  - 1 Métodos Estadísticos
    - 1.Método de Razones Simples
      - 1 R. Simples
      - 2 R. Estándar
      - 3 R. Índices
    - 2.Método de Porcientos Integrales
      - 1.Totales
      - 2.Parciales
    - 3.Estudio de Punto de Equilibrio
      - 1.Fórmulas
      - 2.Gráficas
  - 2.Métodos Dinámicos
    - 1.Método de Aumentos y Disminuciones
      - 1.Estado de Cambios en la Situación Financiera
      - 2.Estados Comparativos
    - 2.Método de Tendencias
    - 3.Edo. de Resultados por Diferencias
    - 4.Métodos Gráficos

2.4 EL CICLO ECONÓMICO DE UNA EMPRESA

El ciclo económico de un negocio es el proceso mediante el cual un negocio invierte en materia prima, convierte esta materia prima en productos terminados, vende los productos y recauda fondos. El ciclo económico, también conocido como ciclo de conversión de activos, describe las operaciones básicas de una empresa. Cada compañía tiene un ciclo singular de conversión de activos que viene determinado por la naturaleza del negocio y cómo opera en el mercado.

El estudio de lo que supone el ciclo económico de una compañía provee una base para entender y evaluar sus estados financieros.

La situación financiera a corto plazo de una empresa es uno de los aspectos más importantes que se deben analizar, donde hay que considerar diferentes hechos o actividades que afectan en las decisiones que se toman en la empresa como son:

ACTIVIDADES	DECISIONES
1.-Compra de inventario.	1.-¿Cuánto inventario se debe ordenar?
2.-Pago a proveedores o acreedores diversos.	2.-¿Obtener préstamos o reducir saldos de efectivo?
3.-Venta de inventario.	3.-¿Se debe conceder algún tipo de crédito?
4.-Cobrar efectivo.	4.-¿Cómo cobrar las ventas a crédito?

Las inversiones en activos y la estructura financiera de una compañía, según se reflejan en sus estados de situación financiera, vienen determinadas en gran medida por su ciclo de conversión de activos.

El proceso de completar el ciclo de conversión de activos da lugar a una necesidad de financiamiento y en donde el banco o persona que tenga recursos representa un papel importante para asistir al negocio en sus necesidades de financiamiento.

Estas actividades y decisiones se refieren principalmente a los ingresos y egresos, es decir, a la forma en que las empresas se conducen y donde rara vez el flujo de fondos, producto de la terminación de transacciones de ventas, va a la par con los desembolsos asociados con la compra de materia prima, pagos de sueldos, costos de manufactura y otros costos que supone hacer el negocio. La mayoría de las compañías tienen ciclos de conversión de activos imperfectamente sincronizados. Un ciclo de conversión de activos imperfectamente sincronizado puede ocurrir por varias razones. La duración del proceso de manufactura, por ejemplo, frecuentemente resulta mayor que la cantidad de tiempo durante el cual los pasivos de trabajo permanecen disponibles. Además, la mayoría de las compañías mantienen una cantidad básica de productos en existencia para protegerse de escasez de suministros, mantener existencias mayores de lo que va a vender inmediatamente.

Un ciclo de conversión perfectamente sincronizado es financiado totalmente por cuentas por pagar y gastos acumulados. Éstos representan fuentes de pasivo de trabajo, es decir, financiamiento que está disponible para una compañía en virtud de estar en el comercio y haber establecido un historial de pago oportuno de sus obligaciones. Aunque en la práctica estos flujos de efectivo (ingresos y egresos) están desfasados o no se tiene la certeza que se van a realizar.

Se puede definir el ciclo operativo como "el período requerido para adquirir inventarios, venderlos y cobrarlos"[4] de donde se puede identificar el tiempo que se tarda en desplazar la empresa sus inventarios (rotación de inventarios) y el tiempo que se tarda en cobrar las ventas" (rotación de cuentas por cobrar).

CICLO OPERATIVO= Período de Inventarios + Período de Cuentas por Cobrar

Con esto, podemos determinar cómo los inventarios, se convierten en cuentas por cobrar y por último, en efectivo.

Posteriormente se iniciaría el ciclo de efectivo que "es el número de días que transcurren hasta que se cobra el efectivo de una venta, medido desde el momento que se pagó en efectivo al proveedor."

Esto significa que el ciclo de efectivo es el plazo que requiere de financiamiento externo (préstamos de un tercero) o interno (capital o recursos generados de la empresa), es decir, el ciclo de efectivo es la diferencia entre el ciclo operativo y el ciclo de cuentas por pagar.

De acuerdo a las definiciones anteriores, la línea de tiempo del flujo de efectivo, está compuesta por el ciclo operativo y el ciclo de efectivo, por lo que se requiere de un análisis de la situación financiera a corto plazo y que sea administrada en forma adecuada.

El desfase entre ingresos y egresos en el corto plazo, puede compensarse mediante la obtención de préstamos manteniendo una reserva de liquidez en forma de efectivo o mediante inversiones a corto plazo en instrumentos financieros, o bien controlando la rotación de inventarios y la rotación de cuentas por cobrar.

Dentro de una empresa existen diferentes personas que intervienen en el ciclo económico de la empresa. Aplicando lo anterior a una distribuidora de autos existen:

[4] Fundamentos de Finanzas Corporativas. Ed. Mc Graw Hill. Stephen A. Ross y Weterfield, Jordan. 2da. Edición.

PUESTO	ACTIVIDAD
Gerente Administrativo	Administración de cobranza. Pago a proveedores y acreedores. Relaciones con Bancos.
Gerente de Crédito y Cobranza	Supervisión y control de Cuentas por Cobrar. Decisiones sobre políticas de crédito.
Gerente de Ventas	Decisiones sobre políticas de crédito.
Contralor	Información contable sobre los flujos de efectivo. Conciliación de cuentas por cobrar. Aplicación y conciliación de cuentas por cobrar.

Para determinar el ciclo operativo y el ciclo de efectivo de un negocio se requiere determinar factores como son: Tiempo que se necesita para vender inventario, cantidad de inventario, forma en que se venderá el inventario, límites de crédito y necesidades de financiamiento. Por lo que se deberá hacer un adecuado análisis de los principales rubros de la empresa como son:

1.- Inventario.
2.- Cuentas por Cobrar.
3.- Cuentas por Pagar.

2.4.1 Inventarios

Para los fabricantes, distribuidores y detallistas, la inversión en inventario, frecuentemente es la más fuerte. Además, el inventario puede tener un efecto directo sobre el nivel de utilidades que refleje la empresa y esto se puede realizar con los métodos de valuación del inventario.

Estos métodos son:
a) Costos promedios.
b) Costos identificados.
c) Primeras Entradas, Primeras Salidas.
d) Últimas Entradas, Primeras Salidas.
e) Detallista.

a) Costos Promedios

Se determina dividiendo el importe acumulado de las erogaciones realizadas por concepto de inventario, entre el número de artículos en existencia.

b) Costos Identificados

Dependiendo del tipo de artículo, en ocasiones es recomendable que se identifique con su costo de adquisición o producción.

c) Primeras Entradas, Primeras Salidas

Donde las unidades compradas o producidas primero, son las primeras en ser vendidas y aquellas unidades producidas o compradas más recientemente, son aquellas que mantiene todavía en el inventario.

Con este método, el costo de ventas reflejará un saldo menor, ya que las primeras unidades que se compraron o se produjeron, son las primeras en salir, por lo que el costo de ventas es más bajo y la utilidad bruta es mayor.

Este método en épocas de alta inflación, puede originar que las utilidades representadas por incrementos en inventario, se deban al aumento en los costos de adquisición o producción y no a aumentos en ventas por número de unidades.

d) Últimas Entradas, Primeras Salidas

En este método, las últimas unidades compradas o producidas, son las que primero se venden y las primeras unidades compradas o producidas, son aquellas que todavía se mantienen en el inventario.

El costo de ventas queda actualizado a los últimos costos en el mercado, por consiguiente el costo de ventas es más alto y la utilidad bruta es menor.

e) Detallista

Este método lo utilizan tiendas de departamentos, ropa, ferreterías, farmacias, esto por la facilidad que existe para determinar su costo de venta e inventario. Para este método se deben tener grupos homogéneos de artículos.

El importe del inventario se determina dando un precio de venta a los artículos para la venta y restando el margen de utilidad bruta, para obtener el costo por grupo de artículos.

Se podría decir, que si la rotación es menor que el de las compañías comparables, indica una inversión excesiva en inventario, siempre relacionando el volumen de ventas para este análisis.

La rotación de inventario indica los posibles problemas que deben de ser investigados para evaluar el efecto de mantener inventarios y para calcularlo se tiene:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\text{Período de Inventario} = \frac{\text{365 días de Año}}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

En ocasiones, las empresas reflejarán o tendrán compromisos para comprar inventario que identificarán como un pasivo contingente en cuentas de orden. Esta información, deberá ser considerada para medir la inversión de la empresa en el inventario.

El inventario, más los compromisos de compra, menos los compromisos de venta, indicará la cantidad de inventario para la cual, las empresas tendrán que conseguir compradores y es una medida de riesgo de la empresa.

Si sólo una pequeña parte del inventario y compromisos de compras está cubierta por compromisos de ventas, hay un mayor riesgo que si existen mayores compromisos de ventas.

2.4.2 Cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar representan el derecho que tiene una empresa contra sus clientes por productos vendidos o servicios prestados, otorgamiento de préstamos, por los cuales no ha recibido efectivo.

La finalidad de un análisis de cuentas por cobrar es la de tomar una decisión sobre la calidad de las cuentas por cobrar, es decir, sobre la probabilidad de que efectivamente se conviertan en efectivo. Con lo que puedo decir, que las cuentas por cobrar mantenidas en registros contables y que no han sido cobradas, no tienen valor alguno.

En un análisis de cuentas por cobrar, debe recordarse que generalmente son activos líquidos en comparación con el inventario los beneficios de compras, producción, ventas y control de inventarios que hayan sido eficientes, podrían verse disminuidos por las políticas descuidadas de crédito y cobros en cuentas por cobrar malas, lentas o dudosas.

Las políticas de una empresa no deben desalentar a clientes legítimos, ni tampoco ocasionar pérdidas cuantiosas por cuentas malas debido a políticas de crédito demasiado flexibles y que son usados primordialmente con el objeto de aumentar las ventas.

Por lo que, una empresa debe fijar sus políticas de crédito para lograr las ventas máximas con riesgos razonables de pérdidas por cuentas malas.

Los factores a considerar en el análisis de cuentas por cobrar son los siguientes:

1.- Términos y condiciones del crédito.
2.- Recopilación de la información, calidad y concentración de clientes.
3.- Costo por mantener cuentas por cobrar.

1.- Términos y condiciones del crédito.

Los términos de pagos ofrecidos por una empresa a sus clientes, varían para cada industria, de tipo de cliente y al grado de competencia dentro de la industria del vendedor.

Un alto grado de competencia puede indicar la necesidad de conceder términos de crédito más largos, a fin de establecer una ventaja competitiva.

2.- Recopilación de la información, calidad y concentración de clientes.

Se deben determinar las características de los clientes para que se les pueda otorgar crédito, ya que la empresa tendría graves consecuencias al otorgar créditos a clientes que no lo ameriten.

La concentración de las cuentas por cobrar entre pocos clientes o en una región geográfica reducida, indicaría que la empresa debe analizar las características de sus clientes para otorgarles crédito.

3.- Costos por mantener las cuentas por cobrar.

Existen ciertos costos asociados a las cuentas por cobrar tales como el gasto por intereses sobre el dinero tomado en préstamo para respaldar las cuentas por cobrar, costos de créditos malos y realizar la cobranza a cada uno de sus obligados, los costos que van relacionados con la administración y vigilancia de la cartera, entre otros.

Un análisis básico a las cuentas por cobrar sería el de la antigüedad de la cartera, que es una enumeración de las cuentas por cobrar, que podría ser mediante la fecha de originación de las cuentas por cobrar o bien por vencimiento, donde las cuentas que están al día o vencidas se clasifican por periodos.

Con lo anterior, se puede decir, que existe relación directa entre la lentitud en el cobro de las cuentas por cobrar y las pérdidas por cuentas malas. Entre más tiempo permanece vencida una cuenta, menos probable resulta recibir el pago. Además la existencia de cuentas malas puede retardar la actividad de ventas.

La rotación de cuentas por cobrar indica la eficiencia y calidad en la administración de las cuentas por cobrar para hacer líquidas dichas cuentas y determinar que las actividades de cobro de la empresa son suficientemente agresivas. Lo anterior, se puede ver afectado si:

a) Existen cuentas por cobrar, las cuales se pueden considerar como incobrables.
b) Si se incluyen cuentas por cobrar de otros conceptos tales como cuentas por cobrar a funcionarios y empleados, cuentas por cobrar de diferentes conceptos, etc.
c) Incluir en las cuentas por cobrar de un solo concepto, ventas a plazos diferentes a los analizados.

El período de cuentas por cobrar se obtiene:

$$\text{Rotación de Ctas. por Cobrar} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Ctas. Por Cob. Promedio}}$$

$$\text{Período de Ctas. Por Cobrar} = \frac{\text{365 días del año}}{\text{Rotación de Ctas. Por Cobrar}}$$

Al período de cuentas por cobrar también se le denomina "días de ventas en cuentas por cobrar o período promedio de cobranza".

2.4.3 Cuentas por pagar

Las cuentas por pagar que son todas las operaciones que celebra la empresa con sus proveedores para la obtención de materia primas o productos que requiere para la elaboración de un producto o bien para la venta del producto, en caso de ser intermediario. En estas operaciones, la empresa puede verse beneficiada por las condiciones en las que sus proveedores realizan las transacciones, como puede ser el otorgamiento de crédito por un plazo determinado. Con este crédito que obtiene por las negociaciones puede observarse, que la empresa podría realizar la venta, recibir efectivo y con el efectivo que obtuvo, incluyendo una ganancia pagarle a su proveedor.

Por lo que las empresas siempre buscan que sus proveedores otorguen el mayor plazo posible de crédito para que la misma, pueda realizar su objeto social.

Para medir el plazo que tiene la empresa se utiliza la rotación de cuentas por pagar que sirve para determinar el plazo por el cual está siendo apoyada la empresa con el crédito que le otorgan sus proveedores.

Para determinar el ciclo de efectivo y la rotación de cuentas por pagar:

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ctas. Por Pagar Promedio}}$$

$$\text{Período de Ctas. Por Pagar} = \frac{\text{365 días del año}}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Con lo anterior, podemos observar que el ciclo de efectivo depende del período de inventarios y cuentas por cobrar, así como de las cuentas por pagar, en este caso por el plazo que se tiene para pagar dichas obligaciones. Este ciclo podrá disminuir si la empresa puede extender el período que tiene para liquidar las cuentas por pagar.

2.5 RIESGOS QUE PUEDEN INTERRUMPIR EL CICLO DE CONVERSIÓN DE ACTIVOS

Con lo anterior podemos observar que el ciclo de conversión de activos o ciclo de efectivo es fundamental para el buen desarrollo de las empresas en general.

Por lo anterior, las empresas deben tener muy claro el enfoque para identificar los riesgos potenciales en cada etapa de su ciclo que puedan impedir su realización.

Estos riesgos se concentran principalmente en la oferta, producción, demanda y cobro.

Estas áreas se relacionan con el ciclo operativo y el ciclo de efectivo.

I) RIESGOS EN LA OFERTA

La conclusión exitosa del ciclo de efectivo depende en primer lugar de la adquisición de la materia prima necesaria para la producción de productos terminados. Por lo que los riesgos posibles son de que no haya disponible una cantidad adecuada de materia prima o precios razonable, por lo que nos debemos contestar algunas preguntas de este tipo (sin limitar, únicamente listar):

1. ¿Quiénes son los principales proveedores de materia prima de la empresa?
2. ¿Tiene la empresa varios proveedores?
3. ¿Tiene la empresa sólo un proveedor?
4. ¿Qué factores afectan el precio de la materia prima?
5. ¿Existe la posibilidad de que haya materia prima sustituta?
6. ¿Pueden los proveedores dejar de obtener materia prima?
7. ¿Existen factores que pudieran afectar la disposición de los proveedores de obtener y vender la materia prima?
8. ¿Podrán entregar la materia prima los proveedores?
9. ¿Se puede echar a perder la materia prima?

II) RIESGOS EN LA PRODUCCIÓN

Hay 3 áreas en donde existe un gran riesgo de que la empresa no pueda completar la producción de los productos terminados y son:

a) Relaciones de trabajo.
b) Calidad y eficiencia de la planta y equipo.
c) Habilidad de la gerencia.

a) RELACIONES DE TRABAJO

1. ¿La empresa requiere intensivamente de mano de obra?
2. ¿Está disponible la mano de obra que se requiere o existe algún riesgo de que no se obtenga?
3. ¿Está por expirar el contrato colectivo de trabajo?
4. ¿Cuál es la experiencia de la empresa en las relaciones de trabajo?

b) CALIDAD DE PLANTA Y EQUIPO

1. ¿Cuál es la condición en la que se encuentra la planta y el equipo de la empresa?
2. ¿Existe retraso en los adelantos tecnológicos por lo que la empresa no pueda eficientar la producción de productos terminados?
3. ¿Existe la posibilidad de que la planta sea cerrada debido a que no cumple con la reglamentación ambiental?

c) HABILIDAD DE LA GERENCIA

1. ¿Cuál es el historial de la gerencia?
2. ¿Cuál es el historial del responsable de la producción del producto terminado?
3. ¿Qué tan eficiente ha sido el proceso de producción?
4. ¿Cómo ha lidiado la empresa con los cambios en la industria?

III) RIESGOS EN LA DEMANDA

Son los riesgos que pueda tener la empresa, al verse imposibilitada de vender sus productos, son más identificables, ya que por lo general existe información disponible para realizar el análisis de la demanda, incluyendo información sobre tendencias del consumo, concentración y competencia en la industria y demás factores que afecten a la venta del producto.

Las preguntas que pudieran guiar para evaluar los riesgos en la demanda son:

1. ¿Cuál es la ventaja competitiva de la empresa?
2. ¿Tiene una posición establecida en el mercado?
3. ¿Cuáles son los productos principales de la empresa?
4. ¿Son artículos de lujo?
5. ¿Son artículos que tienen cambio por modelo?
6. ¿Quiénes son los principales competidores de la empresa?
7. ¿Cómo vende la empresa sus productos?
8. ¿Mantiene su propio sistema de distribución o depende de mayoristas?
9. ¿Tiene su propio personal de ventas o usa agentes?
10. ¿Cuáles son los riesgos de que el inventario sea hurtado u obsoleto?

11. ¿Existen gravámenes sobre el inventario que pudieran amenazar la habilidad de la empresa para venderlo y obtener una ganancia a cambio de ello?
12. ¿Podría afectar la reglamentación gubernamental la habilidad de la compañía para vender su mercancía?
13. ¿Cómo afectan las condiciones económicas prevalecientes en la demanda de los productos de la empresa?

IV) RIESGOS EN EL COBRO

Lo que debemos identificar es la probabilidad de que las cuentas por cobrar sean cobradas y se genere efectivo, donde se deben considerar los siguientes factores:

a) CLIENTES

1. ¿Quiénes son?
2. ¿Cuántos hay?
3. ¿Existe una alta concentración de cuentas en pocos clientes?
4. ¿Cuánto tiempo han sido clientes de la empresa?

b) TÉRMINOS DEL CRÉDITO

1. ¿Qué clase de términos de crédito ofrece la empresa?
2. ¿Cuáles son sus políticas para el otorgamiento de crédito?

V) CALIDAD DE LOS ACTIVOS

Para el análisis de la inversión de una empresa en activos fijos, se debe considerar la calidad o liquidez de los mismos.

A la liquidez podemos considerarla como qué tan próximo se realiza el activo en efectivo.

La liquidez de los activos va en relación de la calidad de los activos como la salida del inventario y lo cobrable de sus cuentas por cobrar. Sin embargo, también se debe considerar la posición de la empresa en el sector o industria.

Generalmente entre más largo sea el ciclo de efectivo de una empresa, menos líquidas son sus inversiones en inventario. Entre más corto sea el ciclo de efectivo, probablemente se tendrá un inventario más líquido.

Con lo anterior, puedo decir, que la liquidez de la estructura del activo de una empresa, es importante ya que mediante la conversión de activos en efectivo que pueda tener la empresa, menores problemas tendrá para pagar sus obligaciones cuando venzan.

La eficiencia en el uso de los activos es otro factor a considerar cuando se evalúa la inversión en activos por parte de la empresa.

La eficiencia en activos puede ser la obtención del rendimiento máximo por la inversión en activos, esto significa mantener el nivel más bajo posible de inversión en activos que permita el logro de niveles de venta deseados.

Normalmente las empresas reflejan un ciclo de efectivo, por el que requieren financiamiento para los inventarios y para las cuentas por cobrar. Cuanto mayor sea el ciclo de efectivo, más financiamiento requerirá. También es conveniente supervisar los cambios en el ciclo de efectivo como medida de prevención anticipada, ya que si el ciclo se extiende o se hace más grande, se puede entender que la empresa tiene problemas en desplazar su inventario o en su caso, realizar las cuentas por cobrar. Estos problemas pueden no identificarse, al menos en forma parcial.

La relación ente el ciclo económico o ciclo de efectivo y la rentabilidad de una empresa, se puede observar, al identificar la rentabilidad que tiene como elementos básicos la rotación total de los activos (Ventas Netas/ Total de Activos) y que cuanto más alta sea esta razón, mayor es el rendimiento de los activos de la empresa (RSA) y por consiguiente el rendimientos sobre el capital (RSC).

Si todos los demás factores permanecen constantes, cuanto más corto sea el ciclo de efectivo, menor será la inversión de la empresa en inventarios y cuentas por cobrar. Con esto, los activos totales de la empresa son inferiores y como consecuencia, su rotación será mayor.

Las empresas deben establecer una política financiera para su estructura financiera y así tener una base para tomar decisiones.

Para determinar cuál debe ser el importe de la inversión en el activo circulante, hay que considerar el nivel de ingresos operativos totales de la empresa.

Una política conservadora mantendría una razón alta de activos circulantes a ventas. Una política agresiva, implicaría una razón baja de activos circulantes a ventas netas.

Para lo que se refiere al financiamiento de activos circulantes, se deberá tomar en cuenta la proporción de deuda a corto plazo o deuda a largo plazo, utilizadas para financiar dichos activos circulantes.

Una política financiera conservadora, significaría menos deuda a corto plazo y más a largo plazo. Una política agresiva, significaría una proporción alta en pasivo a corto plazo en comparación a la deuda a largo plazo.

Una política flexible en inversión en el activo circulante tiene características como:

1. Saldos de efectivo y de inversiones a corto plazo en instrumentos financieros negociables grandes.
2. Inventarios altos.
3. Políticas de crédito que den lugar a una alto nivel en cuentas por cobrar.

Una política financiera restrictiva en activos circulantes tendría las características opuestas a las anteriores.

Para determinar el nivel óptimo en activos circulantes se requiere de la identificación de los costos asociados a éstos.

Las políticas financieras en el nivel de activos circulantes flexibles son costosas en el sentido de que requieren mayor inversión en efectivo, pero se espera que las entradas por mantener dicha inversión serán mayores. Ahora bien, los costos que aumentan con el nivel de inversión en activos circulantes, se denominan costos por mantener activos circulantes.

Estos casos se relacionan a los costos de oportunidad que pueda tener la empresa por mantener un nivel de inversión en activos circulantes.

Del ciclo económico se puede determinar el capital de trabajo que es el exceso o en su caso, la insuficiencia, de activos circulantes sobre pasivos circulantes, es una medida importante para evaluar la liquidez de una empresa y conocer más a fondo su estructura financiera.

Por lo anterior se deben considerar los conceptos de cada uno de los rubros del capital de trabajo que la empresa debe considerar para la toma de decisiones.

2.6 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es muy importante para el análisis financiero y refleja el exceso de los activos circulantes sobre las obligaciones que venzan en un año.

Representa un margen de protección para los acreedores, ya que en caso de alguna contingencia el capital de trabajo disminuirá antes de que los accionistas tengan que hacerle frente a la contingencia con sus acreedores y desde el punto de vista del acreedor debe existir una cantidad suficiente para que tengan cierta confianza de que no tendrán problema para exigir sus derechos por alguna circunstancia que afecte sus intereses.

Para determinar el adecuado nivel de capital de trabajo existen dos puntos que se deben analizar:
1.- La naturaleza de las operaciones de un negocio específico.
2.- La calidad de sus activos.

La naturaleza de las operaciones de una empresa especifican el tipo de negocio y ayudan a conocer las condiciones económicas dentro de las cuales opera la empresa.

La naturaleza del producto y la duración del ciclo de producción tienen que ser consideradas al evaluar la suficiencia en el capital de trabajo.

Si una empresa tiene un ciclo económico largo reflejará una mayor cantidad de capital de trabajo.
Una empresa con un ciclo económico corto requerirá de menor cantidad de capital de trabajo ya que significa una rotación mayor de inventario y por tanto menor riesgo en la obsolescencia de los productos en el mercado.

El capital de trabajo debe considerar también el ambiente económico en el que se encuentra la empresa. Los períodos de crecimiento en la economía o en una industria ayudan a medir el capital de trabajo debido a una demanda más segura de un producto o bien, el capital de trabajo en períodos de recesión o estancamiento de la industria.

Debe considerarse también la calidad de los activos al determinar el nivel de trabajo que tiene una empresa. Llamo "activo de calidad" a aquellos que se realizarán en su totalidad y que el riesgo a no realizarse es nulo, ya que la contracción del valor del activo puede darse por clientes incobrables o inventario que esté obsoleto o no tenga salida.

La mayoría de la empresas tienen algunas necesidades de capital de trabajo a nivel permanente. Esto se debe a que las compañías tiene ciclos de conversión de activos que coinciden entre sí en algún punto, lo cual significa que tendrán un nivel de inventario en cada etapa del ciclo de producción, permitiéndoles comenzar nuevos ciclos antes de que se haya completado el ciclo anterior. Existencias básicas o nivel permanente de inventario de productos terminados, también permitirán a una compañía satisfacer la demanda por su producto con poco tiempo de aviso sin experimentar agotamiento de las existencias.

Como la mayoría de las compañías tienen ciclos que son más largos que el tiempo que toma para el vencimiento de los pasivos de trabajo, y como los ciclos están coincidiendo entre sí, la conversión por la compañía de los activos en efectivo nunca será igual a la cantidad de sus obligaciones que vencen, y existirá una necesidad permanente de inversión de trabajo. En términos ideales, un nivel permanente de inversión de trabajo debe ser financiado internamente, es decir, por ganancias retenidas en el negocio como parte del patrimonio de los propietarios.

El nivel de inversión de capital de trabajo, generalmente aumentará con un aumento en el nivel de ventas. Siempre y cuando las ventas de una compañía sean constantes, su nivel de inversión de trabajo permanecerá constante.

En caso de que la demanda por el producto de la compañía aumentase y las ventas se duplicarán, una compañía podría verse en la necesidad de comprar el doble de inventario,

generalmente dos veces el nivel de cuentas por cobrar y recibir dos veces el nivel de pasivos de trabajo.

Por lo tanto el capital de trabajo podrá aumentar en la medida de que las ventas vayan en aumento.

Algunas empresas experimentan un aumento en la necesidades de inversión de trabajo en distintos momentos del año. Este aumento temporal en la inversión de capital de trabajo puede deberse a la naturaleza temporal de las ventas (temporalidad de la demanda) o a que los inventarios sólo pueden comprarse en ciertos momentos del año (temporalidad de la oferta).

Los patrones de inversión de trabajo de los negocios estacionales tienen un gran impacto sobre sus necesidades de financiamiento y muchos negocios recurren a préstamos bancarios para ayudar a financiar estas necesidades periódicas de financiamiento a corto plazo. A medida que la inversión de trabajo aumente con una alza temporal en inventario y cuentas por cobrar, también aumentará temporalmente la necesidad de financiamiento.

Hasta este momento he considerado las necesidades de financiamiento asociadas con los niveles de capital de trabajo que representa una necesidad de financiamiento a corto plazo.

Pero también pueden existir necesidades de financiamiento a largo plazo para respaldar activos a largo plazo o fijos, tales como propiedades, planta y equipo.

CAPÍTULO III EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO DE UN BANCO

3.1 GENERALIDADES DEL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

La función primordial del banco es la intermediación financiera, intermediación porque capta recursos del público oferente y los destina al público demandante y financiera porque dichos recursos son de naturaleza monetaria.

La cartera de préstamos de un banco comprende el grueso de sus activos y provee la mayor fuente de sus ingresos y ganancias. Los bancos, que característicamente tienen un patrimonio bajo, no prestan sus propios fondos, sino más bien, los fondos depositados por los clientes del banco o fondos comprados. Las prácticas bancarias sanas requieren garantías sólidas de que los préstamos serán pagados.

El que los bancos no puedan cobrar los préstamos, trae como consecuencia que las pérdidas de dichos préstamos puedan reducir rápidamente el margen de protección que brinda el patrimonio e interferir con la oferta del banco para satisfacer las demandas de fondos por parte de los clientes. La resultante pérdida de confianza de los depositantes en el banco, conjuntamente con las acciones realizadas por las autoridades reguladoras de la banca, puede representar una amenaza de insolvencia.

Por todo lo anterior, un banco está restringido en las tasas de interés que puede cargar sobre préstamos y se ve impedido de obtener un rendimiento lo suficientemente alto como para compensar un alto riesgo.

Por lo que considero que el objetivo del análisis de crédito es identificar los riesgos que puedan existir al otorgar el préstamo, llegar a una conclusión en cuanto a la probabilidad de que se pague el préstamo y hacer recomendaciones en cuanto al tipo y estructura del crédito, con base en las necesidades y los riesgos que se identificaron, considerando además, el rendimiento que puede obtener el banco.

3.2 DEFINICIÓN DE ANÁLISIS DE CRÉDITO

Considero que la definición de análisis de crédito es la evaluación en forma metódica de la información histórica, operativa, administrativa, económica y financiera de una persona física o moral, para conocer con profundidad al sujeto de crédito, los factores internos y externos que le puedan afectar en su desarrollo, conocer sus necesidades financieras, para así tomar una decisión profesional y oportuna en cuanto a la calidad del sujeto de análisis y determinar los productos financieros que satisfacen sus necesidades para continuar con su operación y aumentar su rentabilidad.

Se pueden considerar 3 pasos para el análisis en el otorgamiento de crédito:

1. Evaluar el desempeño histórico de los administradores del negocio, determinar los principales factores de riesgo y evaluar si han sido controlados adecuadamente en el

pasado. El objetivo del análisis histórico, es identificar factores pasados que afecten el presente o acciones anteriores en la empresa que pudieran afectar en el presente o el futuro.

2. Proyectar de una manera razonable la situación financiera futura de la empresa y concluir sobre la habilidad de ésta, para liquidar los niveles propuestos de deuda.

3. Concluir en cuanto al grado de riesgo actual de la empresa o sujeto de crédito y el probable grado de riesgo futuro y finalizar con la evaluación de los méritos de la empresa para que se le conceda crédito y una propuesta para estructurar el pago del préstamo, considerando los fondos proyectados de la empresa, la protección contra alguna pérdida y el control del prestamista.

3.3 ANÁLISIS PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

El análisis de crédito especialmente el análisis de riesgos debe proveer de bases para evaluar los principales factores del riesgo en una proposición de préstamo, es decir, de que a un cliente le pueda resultar imposible pagar a un banco en algún momento futuro.

Para realizar este tipo de análisis, los estados financieros proveen de datos sobre una empresa, de sus operaciones y de su gerencia. La evaluación de los estados financieros históricos de una empresa pueden proporcionar indicadores claves que podrían predecir dificultades o indicar la probabilidad de éxito en su habilidad para pagar un préstamo bancario en algún momento futuro.

Por lo anterior los estados financieros son un apoyo para el conocimiento detallado para conocer un negocio, sus operaciones y a la administración de la empresa.

En el pasado, los bancos concedían préstamos exitosos y se les pagaba tanto el principal como los intereses sin tener estados financieros que les asistieran en la evaluación de un cliente para la concesión de un préstamo. Lo que les faltaba en información financiera detallada se compensaba con el conocimiento personal de sus clientes y las actividades comerciales de éstos, de su habilidad gerencial y ética . Se familiarizaban con la naturaleza del negocio del cliente, qué se requería para producir y vender el producto y las áreas de riesgo en las operaciones comerciales, desarrollando un conocimiento personal del ambiente comercial, las tendencias económicas, el ambiente político y legal de la industria y el negocio. Tal conocimiento personal adquirido mediante la experiencia y proximidad personal con el cliente ya no es posible. El crecimiento del negocio, tanto de tamaño como de complejidad, disminuye las posibilidades de que una persona tome decisiones y conozca todo lo que está pasando en el negocio, así como la probabilidad de que el banquero adquiera información personal y completa para determinar la proposición del préstamo.

Es por eso que los bancos deben de evolucionar al mismo tiempo que la globalización apoyándose en diferentes herramientas que faciliten la determinación del riesgo.

Los conceptos básicos de auditoría pueden apoyar al banco para conocer de una manera práctica la operación de un negocio, sin dejar a un lado los estados financieros, de tal manera que en conjunto puedan conocer el riesgo que se corre al hacer un préstamo.

El análisis de estados financieros debe considerar tres principales áreas de riesgo, en cada una de éstas pueden identificar la habilidad para pagar un préstamo bancario.

Estas áreas son:

1. Completar el ciclo de operaciones y administrar eficientemente la inversión de activos para generar el ingreso máximo por ventas.
2. Administrar el financiamiento de la inversión de activos para minimizar el riesgo para los acreedores.
3. Administrar las operaciones y costos para generar ganancias.

El análisis de crédito debe permitir:

a) Conocer al cliente, a la industria y el entorno donde opera.

b) Calificar la solvencia moral del cliente.

c) Identificar los riesgos que pueden existir, que es en donde apoyará la auditoría.

d) Determinar el nivel de endeudamiento (solvencia económica).

Con el análisis de crédito puedo desmenuzar la información contenida en los estados financieros y así emitir una opinión basada en la interpretación de los datos obtenidos.

Se debe realizar un análisis preliminar para determinar el alcance y la forma de analizar a la empresa. El análisis varía dependiendo del tipo del acreditado, la información que se tiene y se puede solicitar y las necesidades del solicitante de crédito.

En este proceso, lo primero que se debe precisar, es la solvencia moral del cliente y de sus accionistas. Si no son solventes moralmente, debe rechazarse la solicitud. Pero si son solventes, se deberá efectuar el análisis cualitativo y cuantitativo de la empresa

3.4 ANÁLISIS CUALITATIVO

Es el estudio que establece las características principales del cliente o empresa que se analiza y a la industria a la que pertenece.

3.4.1 Análisis de la Industria

Estudio que proporciona los elementos necesarios para entender y determinar las características del sector o industria, así como de la competencia que la integra y los riesgos que existen en el entorno en el que opera el cliente.

El análisis del sector o industria, nos dará las características de ésta para entender al cliente y para determinar las fuerzas y debilidades de éste y afrontar riesgos así como para manejar las oportunidades existentes.

El diccionario el planeta, define sector como "campo en que se desarrolla determinada actividad" y la enciclopedia ilustrada cumbre, define a la industria como "Conjunto de procedimientos que emplea el hombre para transformar las materias primas en objetos útiles para que satisfagan sus necesidades".

Con lo anterior puedo decir que el sector o la industria es un grupo de empresas que producen o venden productos similares o sustitutos.

La industria tiene fuerte influencia sobre la forma de la competencia y operación de los participantes. Dentro de los principales factores de influencia que se pueden considerar son:

I. Factores de Competencia.

a) Competencia entre participantes.
b) Relación con clientes.
c) Relación con proveedores y existencia de productos sustitutos.
d) Existencia de nuevos competidores.

II. Otros Factores.

e) Tecnología.
f) Ciclicidad y Estacionalidad.
g) Rentabilidad y Estructura de Costos.
h) Regulación.

a) Competencia entre participantes

Es determinada por el número y tamaño de los competidores, su estrategia y la madurez de la industria.

1) Número y Tamaño de Competidores; es medido por ventas, utilidades, número de trabajadores, etc., considerando la estructura de la industria (monopolio, oligopolio, competencia perfecta).

Considero que entre más grande es una industria, más importante es su entorno y menores son los riesgos, de que la empresa tenga problemas para subsistir.

2) Estrategia de los competidores; que puede ser a través de:

- Liderazgo en costos (mínimo costo, mínimo precio).

I. Competencia con base en precios
II. Canales de distribución a bajo costo.
III. Mayor control sobre producción.

- Diferenciación del producto que se logra por la calidad y servicio.

I. Competencia intensa.
II. Mayores necesidades de inversión en desarrollo, investigación y publicidad.

- Nichos de mercado; dirigido a un tipo de cliente específico.

I. Menor volumen de ventas.
II. Menor participación en el mercado.
III. Mayores costos de operación, investigación y desarrollo.
IV. Mayor dependencia del entorno económico que afecta a sus clientes.

En una industria oligopólica, considero que existe un menor riesgo de que la empresa desaparezca, cuando los competidores siguen una estrategia de liderazgo en costo, ya que en este tipo de industria, los productos están estandarizados u ofrecen lo mismo y no requieren que sean diferenciados.
Cuando la industria es muy competida y que es cuando los compradores demandan productos de calidad y existen muchos competidores, la estrategia que tiene menor riesgo, es la diferenciación de productos ya que los clientes buscarán mejor atención y esto representará una ventaja competitiva para los participantes de la industria y cuando existe un gran número de compradores que demandan calidad y servicio preferencial, la estrategia de menor riesgos es la de nicho de mercado.

3) Madurez de la Industria

- Industria Emergente; recién formada o revitalizada por cambios en tecnología, entre otros.

I. Alto crecimiento.
II. Intensa competencia por incrementar la participación en el mercado.
III. Alta rentabilidad.
IV. Altos requerimientos de capital para inversión en desarrollo de productos y tecnología.
V. Presencia de nuevos participantes con las características anteriormente mencionadas.

- Industria maduras: con crecimiento moderado, con los servicios más estandarizados, con mayor lealtad y reconocimiento de las marcas por parte de los clientes.

I. Mayor estabilidad.
II. Mayor control sobre riesgos.
III. Rentabilidad estable.
IV. Intensa competencia en precios.

- Industria en decadencia: experimenta una baja en los niveles de operación.

I. Competencia poco intensa.
II. Bajo nivel de ventas.
III. Baja rentabilidad.
IV. Existe un alto riesgo de desaparecer.

Existe un menor riesgo de que las empresas tengan problemas financieros u operativos, cuando la industria es madura, es decir, las ventas y las utilidades crecen a tasas razonables y existe un mayor riesgo en las industrias emergentes, con crecimientos en ventas muy elevados y que en cualquier momento pueden disminuir.

b) Relación con clientes

Es primordial conocer el grado de dependencia que existe y el poder de negociación que resulta de la industria con sus clientes o compradores ya que esto, puede afectar el desempeño de la empresa y por consiguiente al sector al que pertenece.

Las variables que enuncio a continuación pueden determinar la relación existente con el cliente, aunque no son limitativas:

1) Concentración de volumen, es decir, alta concentración de las ventas realizadas en pocos clientes, puede significar mayor poder de negociación de los clientes.
2) Importancia relativa de la compra para el cliente a una empresa en y donde existe una gran oferta, representa mayor poder de negociación para el cliente.
3) Al existir mayor rentabilidad del comprador, mayor poder de negociación del comprador.

Cuando en una industria la base de clientes está muy diversificada, no existen productos sustitutos con ventajas competitivas y sus compradores no efectan de manera directa en su proceso productivo, la relación con sus clientes no representa un factor importante de riesgo.

c) Relación con proveedores y existencia de productos sustitutos

Es importante conocer la dependencia de la industria con sus proveedores y el poder de negociación de éstos, ya que esto afecta de manera directa en los precios de los insumos y que también afectan en la generación de las utilidades.

Además de esto, se debe considerar la existencia de productos sustitutos con características similares que cubrirán las necesidades de la industria.

d) Existencia de nuevos competidores

Los nuevos competidores aumentan la capacidad de la industria para satisfacer la necesidad del cliente o bien, que se incremente la oferta. Esto a la vez afecta en los precios y reduce la rentabilidad de la empresa.

La entrada de nuevos participantes a la industria puede depender de:

- Economías a escala (disminución de costos conforme aumenta el volumen).
- Diferenciación en los productos (lealtad y reconocimiento de marca).
- Requerimientos de capital (a menor inversión para establecerse, mayor amenaza de nuevos competidores).
- Políticas de gobierno (incentivos y restricciones por parte del gobierno para que se pueda participar en la industria).

e) Tecnología

Otro factor es la tecnología que es conjunto de recursos materiales y procesos que determinan la forma de operación.
La tecnología está relacionada con la rentabilidad e incluso es la variable principal de la permanencia y en las que se requiere diferenciación.

f) Ciclicidad y estacionalidad

Ciclicidad: Una empresa es cíclica cuando el comportamiento de la oferta y la demanda está directamente relacionada al ciclo económico

Estacionalidad: Cuando se presentan diferentes niveles de oferta y demanda dependiendo de la época del año.
Se puede dar la estacionalidad en el abastecimiento que es cuando el suministro de insumos aumenta o disminuye a través del año, dando como consecuencia las variaciones en los niveles de producción, precios y márgenes. Además está la estacionalidad de la demanda, que se modifica a través del año afectando a la producción, venta, precios y márgenes.

g) Rentabilidad y estructura de costos

La rentabilidad es indispensable para que la industria se mantenga sana en el Largo Plazo y pueda sobrevivir. La rentabilidad está relacionada con la eficiencia y la productividad de la operación y depende en gran medida de los costos y su estructura y que se puede clasificar en:

- Costos Fijos: Son constantes, independientemente del volumen de producción.
- Costos Variables: No son constantes, dependen directamente del volumen de producción o venta.

h) Regulación

La obtención de información acerca de la posición de las autoridades y el gobierno para limitar o incentivar a la industria, es muy importante ya que es con el objeto de tener conocimiento de los efectos negativos o positivos que pudieran existir.

Para efectuar el análisis de la regulación de la industria, es necesario conocer leyes, oficios, reglamentos, autoridades, áreas de regulación y vigencia, entre otras cosas. Las fuentes que podemos consultar son: leyes, el diario oficial, oficios emitidos por la autoridad respectiva y cámara de la industria.

3.4.2 Análisis de la empresa

A través del análisis de la empresa, el banco podrá determinar la posición dentro de la industria, si la estrategia de la empresa es compatible con las características y estructura de dicha industria y los riesgos a los que se enfrenta.

Dentro de los factores que se deben analizar en una empresa están:

a) La solvencia moral.
b) La capacidad de pago.

Para analizar lo anterior considero que se debe conocer:

1) Giro de actividades de la empresa:
Son las actividades para las que fue constituida la empresa. Es importante conocer el giro de operaciones del sujeto de crédito, para lo cual se puede analizar el acta constitutiva de la empresa. Para que una empresa pueda operar con eficiencia, necesita tener una clara definición de sus objetivos en términos de crecimiento, participación en el mercado, retorno sobre capital, etc.
También es necesario conocer los objetivos en el corto, mediano y largo plazos, para comprender la estrategia, filosofía y expectativas de la empresa.

2) Estructura de la empresa:

Es la forma como está estructurada la empresa. Se debe conocer el ambiente en que opera la empresa considerando si es parte de un grupo de empresas o se trata de una entidad independiente. Este análisis proporciona información del papel que juega el sujeto de crédito dentro del negocio.

Un análisis de la administración y de los accionistas de la empresa, tiene por objeto delimitar la solvencia moral. Por ello es importante obtener información a partir de datos que hablen de su experiencia, su nivel profesional, su integridad, etc.

3) Ciclo Operativo de la empresa:
Se debe tener un adecuado conocimiento del ciclo operativo de la empresa y compararlo con el de la industria para conocer la situación operativa de la empresa que será sujeta de crédito.

3.5 ANÁLISIS CUANTITATIVO

Con el análisis cuantitativo, se podrá:

1. Determinar el desempeño operativo de la empresa.
2. Determinar la estructura financiera y el nivel de apalancamiento de ésta.
3. Conocer la estrategia financiera que seguirá el cliente.
4. Conocer el desempeño global de la empresa.

Con lo anterior, se podrá conocer la situación financiera presente de la empresa y se tendrán bases para pronosticar un posible desempeño.

En un banco, se puede realizar el análisis cuantitativo sobre información financiera auditada o parcial, sin auditar. Con esto, la información financiera auditada, ofrece una mayor confianza que los parciales sin auditar. Para el análisis cuantitativo se pueden utilizar los métodos que mencioné en el capítulo anterior, sobre el análisis financiero.

Dentro de los posibles errores que pueden existir en la información parcial sin auditar pueden estar:

- Se incluyan operaciones de un ejercicio anterior, al ejercicio analizado y que por consiguiente no se cumpla con el principio de periodo contable.
- La aplicación equivocada de diferentes principios contables para la elaboración y presentación de los estados financieros (reexpresión, depreciación, valuación de inventarios), que puede distorsionar algunas comparaciones o resultados obtenidos.

El análisis de desempeño de la empresa, tiene el propósito de calificar el desempeño histórico de la empresa, bajo criterios de eficiencia y rentabilidad.

Quiero recordar que el principal objetivo de la empresa, es incrementar el patrimonio de sus accionistas y que se logra a través de la generación de utilidades, además de que son la fuente de subsistencia de la empresa en el largo plazo y el parámetro con el que se puede medir la rentabilidad y el capital invertido por los accionistas.

Como sabemos, un alto índice de rentabilidad, representa un incentivo para el accionista, de que la empresa permanezca.

Con todo lo anterior, el banco puede aplicar cualquier tipo de análisis a los estados financieros y concluir sobre la posibilidad de otorgar crédito a una persona física o moral.

3.6 CRÉDITOS BASADOS EN EL INVENTARIO

Existen 2 razones fundamentales para financiar inventarios:

1. **Adquisición de inventarios**:
a) Para exhibición y venta.
b) Por estacionalidad en la oferta o en la demanda. Considerando que la comparación de bienes indica actividad comercial o productiva del cliente.

2. **Financiamiento de Existencias:**
a) Falta de liquidez.
b) Falta de mercado; en este caso, financiar inventarios es más riesgoso.

- **Características de los inventarios que puede Financiar un Banco**

De manera indispensable, los inventarios susceptibles de financiamiento deberán contar con las siguientes características:

- Determinables: Bienes que puedan distinguirse de otros, ya sea por la forma de almacenarse o por el número de serie.
- Fungibles: Bienes que se puedan sustituir por otros de la misma especie, en igual cantidad y calidad; en la práctica esta condición recae sobre bienes muebles que puedan otorgarse en prenda a un tercero.
- No perecederos: Bienes con caducidad mayor al plazo de financiamiento y al requerido para su comercialización.
- Comercializables: Bienes que cuenten con mercado secundario, facilidad de realización y valor predeterminable dentro de un rango de precios.

Adicionalmente se recomienda que sean nuevos porque normalmente tienen mayor valor en el mercado y que sean propios del giro de la empresa.

Existen diferentes tipos de inventario, dependiendo del ciclo de operación:
1. Materia Prima.
2. Productos en Proceso.
3. Productos Terminados.

Considerando las características que anteriormente mencioné, los productos en proceso, no cumplen con las características requeridas. En cuanto a los otros 2 tipos de inventario, el banco debe analizar los riesgos implícitos para definir que inventarios pueden ser financiados.

Para otorgar el crédito sobre inventarios, existen varios aspectos jurídicos y que pueden ser tema de otro trabajo, que se deben tomar en cuenta y de los que destaco:

Inventario en Depósito
El inventario se encuentra depositado en un Almacén de Depósito, quien emite un certificado de depósito, que será el título que acredite al tenedor, la propiedad de la mercancía o los bienes depositados.

Inventario en Prenda
El inventario se encuentra a disposición del acreedor porque se encuentra depositado:

- Con un tercero designado por éste.
- En las instalaciones del deudor, en un lugar cerrado y con las llaves en poder del acreedor.

Para que exista la prenda, es obligatorio el control de los bienes por parte del acreedor. Aunque para las Instituciones de Crédito, existe salvedad, por lo que únicamente se considera para emisores de alta calidad crediticia, económica y moral.

3.7 PRODUCTO DE PLAN PISO PARA UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVILES

Es un crédito a corto plazo, que permite financiar a los distribuidores de automóviles, bienes considerados de consumo duradero y de capital. Estos automóviles, forman parte del inventario en exhibición hasta el momento de su venta al consumidor final.

Este financiamiento permite al distribuidor adquirir y mantener la suficiente variedad de unidades nuevas en exhibición, sin tener que efectuar desembolsos inmediatos que pudieran afectar su liquidez.

El banco para otorgar una línea de crédito deberá:

- Prepara un análisis y evaluación del sujeto de crédito.
- La línea de crédito de Plan Piso, deberá ser aprobada por el nivel facultado del banco.

Dentro de este financiamiento sólo se pueden pignorar unidades nuevas y usadas, incluyendo autos, camiones, chasises, tractocamiones y montacargas que puedan ser identificados con número de serie.

En todos los casos, se deberán financiar bienes de fabricación nacional, o que se encuentren en el país legalmente importados.

Este tipo de crédito está direccionado, porque el banco no interviene en el uso de los recursos que proporciona, es decir, el crédito que otorga, en este caso a una distribuidora de

automóviles, se destina a liquidar al proveedor de las unidades nuevas (Planta o Financiera de la marca de autos del cual es concesionario).

El distribuidor de automóviles, que tiene autorizada una línea de Crédito de Plan Piso, solicita recursos al banco para que éste:

- Directamente pague a la planta o financiera el adeudo correspondiente determinado número de las unidades por las cuales, el distribuidor va a recibir apoyo de financiamiento.
- Entregue los recursos que solicite al propio distribuidor de automóviles para que él mismo liquide las unidades por las que va a recibir apoyo de financiamiento.

Con lo anterior, se puede observar que existe un mayor riesgo de que el crédito no sea destinado para los fines que se contrató la línea de crédito en el segundo punto ya que no se tiene certeza sobre el destino de pago del crédito.

El distribuidor deberá liquidar su adeudo con el banco, inmediatamente después de la venta de cada unidad que haya sido financiada.
Cuando el distribuidor vende un vehículo, el monto recibido como pago, pertenece al banco y deberá liquidarse el adeudo apropiadamente para evitar problemas de confianza. Si el vehículo es vendido por el distribuidor y el dinero obtenido por éste se utiliza para otros fines, si el banco lo detecta pierde la confianza que había depositado en el distribuidor de automóviles.

El precio del Financiamiento de Plan Piso, se determina con base en una tasa de referencia y se le suman algunos puntos porcentuales, en el caso de financieras automotrices por ejemplo (Ford Credit, GMAC, Debis Comercial), se referencia a la tasa TIIE y se le suman entre 5 y 7 puntos porcentuales.

Para el banco representa un riesgo el que el distribuidor tenga un excedente en la oferta de unidades que permanezcan en su piso durante mucho tiempo, problema que se puede derivar por cambios inesperados en la demanda o que el inventario es excesivo para ciertos modelos.

Por lo anterior, el financiamiento de inventarios a un distribuidor de automóviles es considerado como uno de los mayores riesgos para el banco, porque no es capaz de mantener una persona en la distribuidora durante el plazo que pudiera durar el financiamiento y tener la certeza que los recursos que proporcionó se están utilizando de manera adecuada.

Por tal motivo y para cerciorarse de que el financiamiento se está utilizando bajo las condiciones para las cuales se contrató, el inventario que financia el banco deberá ser verificado frecuente y rigurosamente. Normalmente el control se lleva mediante inventarios físicos al distribuidor y reporte de irregularidades, estas verificaciones deben:

1) Ser programadas por lo menos una vez al mes, en intervalos regulares de tiempo y más frecuentemente si es necesario.
2) Ser revisadas las anotaciones del cliente sobre las unidades que no se encuentren en el inventario del distribuidor.
3) Reportar los resultados de las verificaciones del banco.

Por lo anterior, también es de gran importancia que el banco confíe en la administración de la empresa, ya que con los controles establecidos por ella, darán una mayor confianza sobre el control que tienen sobre las unidades financiadas por la institución bancaria que adicionalmente tendría un instrumento, en su caso para controlar o cerciorarse del uso de los recursos que le proporcionó a la distribuidora, por ejemplo:

- Listados e inventarios.
- Órdenes de salida de los automóviles.
- Listas de salida de los automóviles.

3.8 CONCEPTOS DE AUDITORÍA QUE AYUDAN PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

El analista de crédito debe desmenuzar la información contenida en los estados financieros y así emitir una opinión basada en la interpretación de los datos obtenidos.

El analista debe unificar y simplificar la información plasmada en los estados financieros. Me refiero a la uniformidad en lo datos manejados por él y sean similares las datos que se están relacionando y así dar resultados útiles para la toma de decisiones.

En lo que respecta a la simplificación considero que el analista de crédito puede agrupar cuentas homogéneas y reducir las cantidades.

En la práctica, para realizar el análisis de crédito, se usan estados financieros de periodos irregulares y no anuales, que son los que normalmente están dictaminados y además en una distribuidora de automóviles, pueden intervenir diferentes circunstancias como pueden ser: cambios de modelo de automóviles, situaciones fiscales, programas para incentivar las ventas, incremento en ventas en determinados meses del año (incremento en la demanda).

Por lo anterior, los conceptos de auditoría pueden ayudar a identificar los riesgos que se deben detectar en el análisis cualitativo que desarrolla el analista de crédito.

Estos conceptos ayudarán:

1) Conocer de una manera más objetiva el tipo de administración profesional que tiene la empresa.

2) Obtener de una manera rápida y oportuna la forma de operar de la empresa, con la finalidad de identificar los riesgos existentes en la operación de un negocio.

Con lo que mencioné en los capítulos primero y segundo y que es motivo del presente trabajo, puedo considerar que los conceptos básicos de la auditoría financiera pueden ser una herramienta útil en el análisis para el otorgamiento de crédito. A continuación presento los objetivos básicos de cada una de las actividades que relaciono:

Auditoría Financiera	Análisis Financiero
Su objetivo principal es expresar una opinión independiente, respecto a si los Estados Financieros de una entidad presentan la situación financiera, los resultados de sus operaciones, las variaciones en el capital contable y los cambios en la situación financiera de una empresa de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, aplicados sobre bases consistentes.	El objetivo principal es conocer la situación financiera, los resultados de las operaciones, las variaciones en el capital contable, así como los cambios en la situación financiera de una empresa, de manera objetiva.

Para que el analista de crédito pueda alcanzar su objetivo principal, se debe apoyar y confiar en el trabajo de un auditor, pero adicionalmente pueden ser de utilidad las diferentes herramientas, con las que dicho auditor realiza su trabajo para obtener la información que necesita para su análisis, en este caso información cualitativa y cuantitativa.

A continuación menciono la similitud de la información que se obtiene para cada uno de los casos.

3.9 ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL CONTROL INTERNO VS ANÁLISIS CUALITATIVO

Como se menciona en las Normas de Auditoría y en específico en las Normas de Ejecución de Trabajo, como se menciona en el párrafo 16 del boletín 1010, "El auditor debe efectuar un estudio y Evaluación del Control Interno existente, que le sirva de base para determinar el grado de confianza que va a depositar en él, asimismo que le permita determinar la naturaleza, extensión y oportunidad que va a dar a los procedimientos de auditoría" y así alcanzar su objetivo principal.

En el capítulo primero se mencionó la finalidad del control interno y que al desarrollar un análisis sobre este rubro, el analista concluirá de una manera más objetiva sobre dicho análisis que está realizando de la empresa sobre la protección de activos y el desarrollo de las actividades relacionadas con su operación.

Para el analista, está perfectamente establecido, que es imposible, o bien, no es propio que él mismo practique la auditoría, pero si se puede apoyar en determinados conceptos para realizar el análisis cualitativo que debe desarrollar sobre la empresa que va a ser sujeta de

crédito, pudiendo aplicar los conceptos del boletín 3050 del libro de Normas de Auditoria que menciono a continuación y adaptarlos a su análisis:

1) Ambiente de Control.
2) Sistema Contable.
3) Procedimientos de Control.

1) Del Ambiente de Control, obtener:

- Principales características de la administración así como su habilidad para alcanzar los objetivos establecidos en la entidad.

- La organización de la empresa analizada (estructura), debe proporcionar una seguridad de que existe un adecuado control de las operaciones y de que se proporciona una adecuada información de éstas.

- El conocer el funcionamiento del Consejo de Administración, permite identificar la experiencia y reputación de sus miembros, que principalmente son sus accionistas.

- Conocimiento de los métodos de control administrativo, que existen para dar cumplimiento a los objetivos planteados por la entidad.

2) Del Sistema Contable, obtener:

- Conocimiento de los métodos de registro de las transacciones realizadas por la empresa.

- Conocimiento de la clasificación de las operaciones registradas en la información financiera presentada y revelada.

3) De los Procedimientos de Control, obtener:

- Obtener información de la uniformidad de la aplicación de las políticas adicionales a los puntos antes mencionados para alcanzar los objetivos planeados por la administración.

Con lo que también menciono en el capítulo primero, referente al control interno, el analista de crédito conocerá de manera objetiva y concreta el proceso operativo, enfocando su análisis en el plan de organización, en la asignación de deberes y responsabilidades, así como los métodos que emplea la empresa para proteger sus activos y así tener confianza sobre los datos o informes operativos y calificar de una manera objetiva, la evaluación cualitativa de la empresa.

Además de tener como herramienta el concepto de control interno, se puede apoyar en algunas técnicas de auditoría que pueden ser:

1) ESTUDIO GENERAL:
Como mencioné anteriormente, se realiza para conocer las características generales de la empresa, de sus estados financieros y los aspectos más importantes de éstos.

2) ANÁLISIS:
En la práctica, se realiza sobre estados financieros parciales y que aún no han sido auditados, es por eso que se requiere de una adecuada clasificación y agrupación de los rubros que integran a una cuenta y así tener una clasificación de las operaciones registradas y realizar, por ejemplo, una comparación entre los registros de operaciones homogéneas y las más representativas.

3) INSPECCIÓN:
Examen físico de la documentación de operaciones para comprobar el flujo de la información y documentación soporte de las operaciones registradas.

4) CÁLCULO:
Verificación de las operaciones aritméticas, originadas por los registros realizados.

Considerando los conceptos básicos de control interno que anteriormente mencioné en el capítulo primero y recordando los aspectos que debe conocer el analista de crédito, al aplicar cuestionarios similares a los que se recomiendan que debe aplicar el auditor externo con la finalidad de obtener información suficiente para determinar las pruebas a los rubros que deberá analizar, el analista podrá cerciorarse de los aspectos más importantes de la entidad que apoyen a su análisis.

A continuación presento un cuestionario que considero importante responder para obtener información de una Distribuidora de Automóviles:

CUESTIONARIO

1) Nombre de la empresa.
2) ¿Cuál es el nombre de los principales funcionarios y cargos?
3) Objeto de la compañía.
4) Cuál es el capital social, número de acciones, valor nominal y clase de las mismas.
5) Número aproximado de:
   Obreros.
   Empleados.
   Total.
6) ¿Quiénes son sus principales accionistas?
7) En su caso, ¿Cuáles son los créditos bancarios o de cualquier otra índole que haya obtenido durante los 2 últimos años?
8) ¿Han existido problemas especiales importantes que la compañía haya tenido durante los 2 últimos años, como pueden ser situaciones críticas por falta de créditos o mercado, revisiones efectuadas por autoridades fiscales?

9) ¿Cómo está integrada la empresa en cuanto a matriz, sucursales, bodegas, representaciones?
10) ¿Se tienen definidas las atribuciones de mando y responsabilidades y están establecidas en manuales?
11) ¿Se cuenta con un sistema de autorización y procedimientos de registro que garantice un control razonable del activo, pasivo, ingresos y desembolsos oportuno?
12) ¿Todas las áreas se encuentran relacionadas por medio de la computadora?
13) ¿Se tiene establecido la elaboración de presupuestos?
14) ¿Los informes a la gerencia son adecuados?
15) ¿Se preparan oportunamente?
16) ¿Se tienen auditores internos que revisen la observancia de procedimientos y políticas?
17) ¿Existe un sistema de costos en funcionamiento?
18) ¿Se preparan estados financieros mensuales?
19) ¿Cómo está integrado el personal del área administrativa, detallando número y organigrama del personal de contabilidad.
20) ¿Se reexpresa la información financiera conforme el boletín B-10 de P.C.G.A.?
21) ¿Cuántas y cuáles son las cuentas de bancos (en qué bancos) que maneja la compañía y cuál es su propósito?
22) ¿En qué momento se registra el pasivo por facturas o revisión?
23) Identificar los últimos estados financieros preparados por la empresa.

24)¿Qué información recibe la gerencia?	SÍ	NO
• Balance y Estado de Resultados		
• Estado de Origen y Aplicación de recursos		
• Estado de Cambios en la Situación Financiera		
• Estado de Variaciones en el Capital Contable		
• Informe de movimientos de Bancos		
• Comparación del presupuesto con el real		
• Informe del movimiento de ventas por departamento		
• Informe del movimiento de la cartera		
• Análisis de clientes por antigüedad de saldos		
• Informe de obligaciones a corto plazo y cuentas por pagar diversas		

Al obtener esta información el analista de crédito, puede tener un panorama general de la empresa, el nivel de profesionalismo que existe y la importancia en los controles y la confianza en ellos para el financiamiento que se le puede ofrecer a la empresa. Pero se puede profundizar en los rubros más importantes de este tipo de empresas como son:

- Cuentas por Cobrar.
- Inventarios.
- Cuentas por Pagar.
- Ventas.

De estos rubros se puede obtener información como:

CUENTAS POR COBRAR

1. ¿Quién controla la documentación original?
2. ¿Quién custodia la documentación originada de las operaciones realizadas?
3. ¿Cuál es el procedimiento de la cobranza?
4. ¿Cuál es el procedimiento de la recepción de efectivo?
5. En caso de realizar operaciones a crédito, ¿Se requiere de investigación de crédito?
6. ¿Quién la realiza?
7. ¿Quién autoriza las operaciones a crédito?
8. ¿Quién autoriza los precios de venta y los descuentos?
9. ¿En qué momento se factura?
10. ¿Cuál es el tratamiento contable de las cuentas por cobrar?
11. ¿Se realizan arqueos de documentos ?
12. ¿Con qué frecuencia?

INVENTARIOS

1. ¿Cuál es el procedimiento de recepción y entrada del inventario de unidades?
2. ¿Cómo se controlan las unidades en el inventario?
3. ¿Quién está autorizado para realizar pedidos a planta?
4. ¿Quién custodia el acceso al inventario? (Llaves y almacén)
5. ¿Quién autoriza la salida de las unidades?
6. ¿Se realizan inventarios físicos?
7. ¿Cómo se identifican las unidades pagadas a planta y las que aún no han sido pagadas a la misma?
8. ¿Cuál es el tratamiento contable del inventario?
9. ¿Este tratamiento se encuentra relacionado o se afecta con las ventas realizadas?
10. ¿Las unidades están aseguradas?

Dentro de la auditoría a los estados financieros, el auditor puede desarrollar papeles de trabajo que son la prueba del trabajo que desempeñó y en los que deja plasmado los procedimientos que se siguieron durante la revisión, aplicando las Normas y Procedimientos de Auditoría.

El analista de crédito podría desarrollar este tipo de papeles, para así obtener y dejar evidencia de la información obtenida de la empresa y que le ayuden a concluir de manera objetiva sobre el análisis que desarrolló, de la empresa.

3.10 PAPELES DE TRABAJO COMO APOYO PARA EL ANÁLISIS DE CRÉDITO

Entre otras razones, elaborar papeles de trabajo sirve para tener un soporte y evidencia de la auditoría realizada. Dichos papeles deberán mantener un orden y una estructura lógica

para así tener un respaldo del trabajo realizado, por lo que se debe partir de una estructura que facilite su organización y control, pudiendo desarrollar un índice tal y como se maneja en auditoría.

BANCOS E INVERSIONES TEMPORALES

Bancos e Inversiones Temporales
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A. de C.V.

	Saldos al 31/12/00	Saldos al 31/12/99	Variaciones %	Comentarios por Cuenta
Bancos 1				
Bancos 2				
Bancos 3				
Bancos 4				
Sub-total				
Inversiones Temporales				
Total				

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE.

1. Información referente al manejo del dinero, al manejo de los excedente de dinero.
2. Conocimiento del interés por las conciliaciones bancarias y relacionarlo con el seguimiento de la cobranza.
3. Conocimiento del uso de las cuentas bancarias.
4. Conocer, si existe separación de personas que manejan el efectivo y los que manejan y registran en auxiliares y elaboran las conciliaciones.

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR

Cuentas y Documentos por Cobrar
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A. de C.V.

	% Parcial	Saldos al 31/12/00	Saldos al 31/12/99	Variaciones %	Amarre
Cuentas por Cobrar Autos					1
Cuentas por Cobrar Servicio					
Cuentas por Cobrar Refacciones					
Documentos por Cobrar Autos					2
Cuentas por Cobrar a Planta o Fin.					
Deudores Diversos					
Operaciones Intercompañías					3
TOTAL					
Total Activo Circulante					**Balance General**

Como mencioné al principio del rubro de papeles de trabajo, este papel o identificación de las cuentas y documentos por cobrar, sirve para tener una adecuada revisión y planeación de estos rubros y así tener una adecuada conclusión.

Cuentas por Cobrar Autos
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A. de C.V.

	No. De Obligados al 31/12/00	Saldos al 31/12/00	Saldos al 31/12/99	Variaciones %
Cartera Vigente				
Cartera Vencida:				
De 1 a 30 días				
De 31 a 60 días				
De 61 a 90 días				
Más de 90 Días				
En Litigio				
Cartera Vencida Asociada				
Total Cuentas por Cob. Autos				

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE.

1. Tener conocimiento de la liquidez real de este rubro y su impacto en los flujos de efectivo esperados por la empresa.
2. Seguimiento de la empresa, de las operaciones registradas en estos rubros, originadas por los créditos otorgados.
3. Inferir en la posible recuperación e identificación del riesgo que pudiese existir en el desvío de recursos proporcionados por el banco para hacer frente a otras obligaciones generadas por el ciclo operativo.
4. Tratar de identificar las cuentas cuyo plazo de recuperación exceda de un año.

Cuentas por Cobrar Autos
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A. de C.V.
Revisión de Políticas

	Evidencia de Precio Autorizado	Evidencia de Pago	Evidencia de Cancelación en Registros	Evidencia de la Instrumentación
	1	2	3	4
Fulano 1				
Fulano 2				
Fulano 3				
Fulano 4				
Fulano 5				
Fulano 6				
Fulano 7				
Fulano 8				
Fulano 9				
Fulano 10				

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE.

1. Verificar, si efectivamente se autorizan todas las operaciones de acuerdo a las políticas establecidas.
2. Verificar, si se tiene un adecuado control en los pagos y registros periódicos.
3. Verificar, que los registros se realizan en forma diaria o periódica, de acuerdo a políticas.
4. Obtener información en específico, de este tipo de operaciones y su correspondiente administración
5. Verificar, su existencia física por la importancia en la información financiera.

Documentos por Cobrar
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A. de C.V.
Revisión de Políticas

	Evidencia de Precio Autorizado 1	Evidencia de Autorización de Crédito por Funcionario 2	Evidencia de Adecuada Control de Documentación 3	Salvaguarda Física 4	Instrumentación de las operaciones a crédito 5
Fulano 1					
Fulano 2					
Fulano 3					
Fulano 4					
Fulano 5					
Fulano 6					
Fulano 7					
Fulano 8					
Fulano 9					
Fulano 10					

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE.

1. Verificar, si efectivamente se autorizan todas las operaciones de acuerdo a las políticas establecidas.
2. Verificar, si se tiene un adecuado control en los pagos y registros periódicos.
3. Verificar, que los registros se realizan en forma diaria o periódica, de acuerdo a políticas.
4. Obtener información en específico de este tipo de operaciones y su correspondiente administración.
5. Verificar, su existencia física por la importancia en la información financiera.
6. Conocer la importancia de estas operaciones para la empresa y si se cumplen de manera general las políticas establecidas.

Operaciones entre Compañias
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A. de C.V.

	Autos	Refacciones	Préstamos	Otros	Total
Empresa 1					
Empresa 2					
Empresa 3					
Empresa 4					
Total					

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE.

1. Conocer el control y el tipo de operaciones que existen entre compañías del grupo.
2. Verificar si efectivamente se autorizan todas las operaciones de acuerdo a las políticas establecidas.
3. Verificar si se tiene un adecuado control en los pagos y registros periódicos.
4. Obtener información en específico de este tipo de operaciones y su correspondiente administración.
5. Verificar su existencia física por la importancia en la información financiera.

INVENTARIO

Inventario
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A. de C.V.

	Importe	Fecha Remisión	Fecha Recepción	Fecha Vendido	Fecha Pago Planta
Inventario 1					
Inventario 2					
Inventario 3					
Inventario 4					
Inventario 5					
Inventario 6					
Inventario 7					
Inventario 8					
Inventario 9					
Inventario 10					

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE

1. Conocer el control del inventario, objeto al que va destinado el crédito.
2. Conocer los controles establecidos para cerciorarse de la existencia de gravámenes u otros eventos o circunstancias que afecten al inventario.
3. Conocer el comportamiento con la planta.

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR

Cuentas y Documentos por Pagar
Datos al 31-12-2000
Empresa Automoriz S.A de C.V.

	Saldos al 31/12/00	%	Saldos al 31/12/99	Variaciones	¿Qué se financia o por qué concepto se origina?
Cuentas por Pagar a Planta					
Proveedores					
Acreedores Diversos					
Anticipo de Clientes					
Total Pasivo a Corto Plazo					
Pasivo a Largo Plazo					

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE

1. Conocer los pasivos registrados por la empresa e identificar el uso del financiamiento que se obtiene.

INVENTARIO, CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR

Cuentas por Pagar
Datos al 31-12-2000
Empresa Automotriz S.A.de C.V.

Tipo de Unidad	Importe Factura Planta+IVA	No. de Serie	Depto. Ventas Recepción del Inventario	De registros contables Fecha de registro del inventario	Fecha de Venta Nota salida	Fecha de Pago a Planta
Total						
Ctas. por Pagar a Planta						

INFORMACIÓN QUE SE PUEDE OBTENER AL ELABORAR UN PAPEL DE TRABAJO COMO ÉSTE.

1. Conocer el Control Interno de las unidades nuevas de la empresa.
2. Conocer los reportes que emite la empresa de unidades nuevas y en los que se podría en su caso apoyar el banco cuando realice sus verificaciones.
3. Adicionalmente se podría revisar algún reporte de inventarios físicos y checarlo.
4. Del pasivo, verificar los pasivos registrados con planta que en determinado momentos se van a cancelar en el momento que sea vendida la unidad.

CAPÍTULO CUARTO: CASO PRÁCTICO APLICADO A UNA DISTRIBUIDORA DE AUTOMÓVILES.

A continuación presento el desarrollo de un caso práctico, con el objeto de mostrar los conceptos de auditoría que mencioné anteriormente y que, pueden ayudar a evaluar de una forma más objetiva al sujeto de crédito, en este caso una distribuidora de automóviles.

Considerando que el crédito es parte esencial de las actividades que tiene un banco, el ejecutivo u operador de crédito es la pieza fundamental para lograr este objetivo, ya que es responsable de generar y recuperar adecuadamente el crédito. Quien origina la operación del crédito es responsable de la veracidad y de la calidad de la información contenida en el análisis y evaluación del crédito, de su correcta documentación, así como de su administración y seguimiento.
Puedo decir que los ingredientes para el otorgamiento de crédito son el conocimiento, el criterio y la buena fe.

Se debe tener un profundo conocimiento de los solicitantes, de su actividad o negocio; de su capacidad de pago, de sus necesidades financieras y de los instrumentos necesarios para apoyar adecuadamente estas necesidades.

En primera instancia, presento el análisis de crédito que desarrolla un ejecutivo del banco para que tome la decisión en el otorgamiento de crédito la instancia o Comité Interno de Crédito que revisa y evalúa la información recopilada de la empresa analizada por el ejecutivo del Banco.

Los elementos que componen en forma general un estudio de crédito de este tipo son:

1. Un resumen, que tiene como finalidad sintetizar la información contenida en el análisis y evaluación de crédito, que sirva para justificar la solicitud de crédito y al mismo tiempo proporcione los elementos de decisión al nivel facultado para la toma de decisiones.

2. Información Cualitativa y Cuantitativa que proporcione más elementos para la toma de decisiones. Esta información, es presentada en forma similar como fue tocada en el tercer capítulo del presente trabajo, sobre análisis cualitativo y cuantitativo.

3. Calificación de riesgo que es la calificación que el ejecutivo del Banco u Operador de Crédito da al cliente como resultado del análisis y evaluación de crédito. Para la determinación de esta calificación, requiere de la aplicación de sanos criterios de crédito y adecuado conocimiento de la empresa.

4. La estrategia de la cuenta, en donde se detalla la relación que ha tenido el sujeto de crédito con el Banco, que servicios se le han otorgado, experiencia crediticia, manejo de sus cuentas.

5. Una conclusión, que servirá para ampliar las fortalezas o debilidades del cliente, con base en los factores cualitativos y cuantitativos que tengan mayor impacto en las operaciones del cliente, además se debe realizar un resumen de términos y condiciones en las que se otorgará el crédito así como las limitaciones para otorgar el mismo.

Posteriormente presentaré, cómo algunos conceptos de auditoría ayudarán a realizar un análisis de crédito identificando las características cualitativas de un cliente, sin dejar a un lado el análisis cuantitativo y en específico de un cliente que se maneja en el sector automotriz.

GRUPO: Grupo Casa Salinas

Giros: Distribuidora de Automóviles, Productos Farmacéuticos, de Belleza y Confitería.

Ejecutivo: Benito Pérez Pérez

Administración: Francisco y Emiliano Salinas

Propósito del Financiamiento.

- Línea de Crédito para financiar capital de trabajo.
- Línea de Plan Piso para financiar unidades con o sin planta. Se podrán operar automóviles de otras marcas con el Vo. Bo. del Departamento del Sector Automotriz.
- Línea de sobregiro contractual por $ 25 millones, el resto por sobregiros eventuales.

Calificación del Riesgo

Tipo	Calificación	Descripción
BANAMEX	3	Cambio en la capacidad de endeudamiento, que se deriva de la Generación Neta Operativa negativa, provocada por el incremento en clientes e inventario causada por la compra de Drogueros.
BANCO DE MÉXICO	A	La calificación obtenida es el reflejo de la adecuada administración de la empresa.

Ejemplo de Calificación bajo estándares establecidos.

Propósito del Estudio.

El propósito del estudio, es solicitar la aprobación de las líneas de crédito y de servicio tal y como se muestran.
La línea de Plan Piso, será utilizada para financiar unidades en inventario de las distribuidoras de autos pertenecientes a la familia.

Actividad de la Empresa.
Grupo Casa Salinas es el principal distribuidor de productos farmacéuticos en México. Distribuye cerca de 30 millones de artículos al mes, que provienen de 400 distribuidores distintos y que entregan en 25,000 puntos de venta. El tiempo de respuesta para un pedido es de 18 horas en promedio.
Actualmente, Casa Salinas cuenta con 21 centros de distribución en toda la República Mexicana, 550 vehículos para reparto y 116,000 m2 de almacén.

Para mantener un exacto control de sus pedidos e inventarios, tiene cerca de 2,100 computadoras portátiles para sus representantes de ventas y cuenta con terminales instaladas en la mayor parte de las farmacias que atiende y que están conectadas a Casa Salinas.

Cambios Recientes.

En agosto de 1997, Grupo Casa Salinas fue autorizado para comprar a la Empresa "X", S.A. de C.V., quien hasta ese momento era el cuarto competidor en orden de importancia para Casa Salinas. Con esta compra, Grupo Casa Salinas fortaleció su posición en el segmento de productos de bajo margen, los cuales requieren de un menor valor agregado en los servicios de distribución. Con esta compra Grupo Casa Salinas se consolida como el principal distribuidor de productos farmacéuticos y de belleza.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Otras Empresas.

El grupo cuenta con diversas empresas que satisfacen necesidades internas en las áreas de servicios administrativos, laboratorios, inmobiliarias y transporte entre los que se incluyen las distribuidoras de autos.

Las distribuidoras de autos, dos pertenecen a la red de distribuidores General Motors y una a Volkswagen, tienen como clientes internos tanto a las empresas de Grupo Casa Salinas como a las del grupo Acero. Las ventas internas son una fuente importante de los ingresos pero la mayor parte de las ventas se realiza a clientes externos.

En el anexo I se presenta más información de las distribuidoras de autos de Salinas, junto con información reciente de la industria y el mercado para las marcas que manejan.

El crédito para Grupo Casa Salinas y sus subsidiarias está sustentado en la amplia experiencia que tienen en el manejo del negocio, donde han tenido presencia en el mercado por más de 100 años. Asimismo, la experiencia obtenida por el banco en negocios anteriores con el grupo y la familia Salinas ha sido muy buena.

Mercado

El mercado de Grupo Casa Salinas se divide en dos nichos, los cuales se describen a continuación:

- **Farmacias.**
- **Tiendas de Autoservicio.**

Las ventas de Casa Salinas a las farmacias y los supermercados representan aproximadamente el 93% de sus ventas totales. Ninguno de estos clientes en lo individual

representa más del 2% de sus ventas. Por otro lado, las ventas al sector público representan alrededor del 5%.

Actualmente Casa Salinas distribuye ocho líneas de productos a diferencia de las cinco que distribuía en 1997 y de las 4 que distribuía en 1996. De estas líneas los productos farmacéuticos representan el 66.8% de las ventas totales.

La participación de mercado a nivel nacional es la siguiente:

DISTRIBUIDOR	Agosto -1996	Diciembre - 1998	Diciembre – 1999
Grupo Casa Salinas	25.5%	24.2%	30.2%
Distribuidor 1	23.0%	21.0%	21.0%
Distribuidor 2	8.9%	11.8%	11.8%
Otros Distribuidores	41.6%	43.0%	37.0%

Las perspectivas en el mercado para Grupo Casa Salinas son buenas, ya que además de distribuir productos farmacéuticos, el Grupo ha firmado contratos de distribución.

Las distancias, el terreno montañoso y la ineficiente red de carreteras hacen que la distribución sea difícil en México. En el área metropolitana, donde se lleva a cabo el 28% de la distribución de Salinas, el tráfico y el precio elevado por m2 para bodegas, hacen que ésta sea costosa y sólo con altos volúmenes se puede lograr una rentabilidad adecuada. Estos factores frenan la entrada de nuevos competidores.

A nivel nacional, Empresa "Y", S.A. de C.V. es la única empresa que compite con Grupo Casa Salinas en distribución farmacéutica, atendiendo a 16,500 establecimientos.

Precios.

En lo que a precios se refiere, a partir de 1990, el gobierno accedió a liberar los precios de los productos farmacéuticos teniendo como consecuencia que éstos se incrementaran en cerca de un 30%, en términos reales. Durante 1999, el precio de los productos farmacéuticos se

incrementó cerca del 6% en términos reales con respecto a 1998, lo cual superó las expectativas ya que debido a la fuerte competencia y en especial a la guerra de precios con los competidores, se pronosticaba un aumento en ventas de apenas el 4%.

Proveedores.

Grupo Casa Salinas trabaja con más de 400 proveedores. Sus principales proveedores de artículos farmacéuticos son Glaxo Wellcome México, Beckman Laboratorios de México, Química Hoechst Marion Roussel, Procter & Gamble de México, Boehringer, Ingelheim Promeco, Cilag de México, Productos Roche, Ciba Especialidades Químicas de México, Bayer de Méxio, Eli Lilly de México, Merck de México y Upjohn, entre otros.

Clientes.

Casa Salinas es distribuidor exclusivo de empresas como "Productos para el Cabello, S.A. de C.V."; "Cal-C-tose, S.A. de C.V."; "Talcos, S.A. de C.V."; "Dulces, S.A. de C.V." Adicionalmente, se firmaron nuevos convenios con otras empresas.

Nuevos Negocios.

Durante 1997 adquieren el 100% de las acciones de uno de los principales distribuidores de publicaciones en el país, que distribuye aproximadamente 100 títulos propiedad de más de 250 editores. Es representante en México de editoriales extranjeras con más de 500 títulos en exclusiva. Algunas de las publicaciones semanales distribuidas son Proceso, Impacto, Época y Siempre.

Adicionalmente incursionan en la distribución de papelería a empresas corporativas como Bancos y Vidrios así como en la distribución de productos alimenticios enlatados.

Durante 1999, adquirieron el 100% de las acciones de "Empresa X, S.A. de C.V." , empresa que participaba con el 6% del mercado nacional en la distribución de productos farmacéuticos de higiene y belleza. Con esta adquisición, Grupo Casa Salinas consigue tener una mayor penetración en algunos estados donde "Empresa X, S.A. de C.V." tenía buena participación en el mercado.

Operación.

Grupo Casa Salinas tiene una capacidad instalada suficiente para surtir el mercado al que ataca. Actualmente con la incorporación de "Empresa X, S.A. de C.V.", esta capacidad se incrementó permitiendo con esto cubrir una mayor parte del mercado nacional.

Aspectos Laborales y Regulatorios.

Actualmente el grupo cuenta con un poco más de 3,500 empleados de los cuales 1,500 son representantes de ventas de la empresa. La empresa redujo su plantilla laboral durante 1998 en poco más de 2%. Hasta la fecha, Grupo Casa Salinas no ha tenido problemas laborales.

Situación Financiera.

Se presenta información financiera del Grupo Casa Salinas al 31 de diciembre de 1996, 1997 y 1998 auditada por El Despacho de Contadores y Auditores, S.C. sin salvedad. También se presenta información obtenida de la bolsa de valores para el cuarto trimestre de 1999.

Análisis de Rentabilidad

Cuenta	1998	1999	Interpretación
Ventas	6,640	8,746	Durante 1999, la empresa logró compensar la caída en ventas del mercado con la consolidación de Empresa X, S.A. de C.V. y con la distribución de productos, llegando a tener un incremento de cerca 13%.
Margen Operativo	4%	3%	La caída en uno porciento del operativo, fue provocado principalmente por la guerra de precios que sostuvo con uno de sus competidores en la distribución de productos farmacéuticos.
Gastos Financieros	48	101	Los gastos financieros de la compañía se incrementaron debido a la contratación del crédito por $ 500 MM con El Banco 1 así como también por el incremento en la deuda contratada a corto plazo.
Pérdida Cambiaria (Utilidad)	(5)	(1)	La reducción en la utilidad cambiaria obedece a una mayor volatilidad en el precio el cual para finales de año, se incrementó en 10% aproximadamente.
Otros Gastos (Ingresos)	(9)	(6)	Los ingresos adicionales, son producto de diversas operaciones que realiza la empresa.
Utilidad	191	201	Las utilidades de la compañía se redujeron 1% en términos de venta debido al incremento en el costo de ventas de la compañía. El incremento en dicho costo de ventas fue provocado por la reducción en márgenes causado por la guerra de precios con sus competidores.

Indicadores	1998	1999	Interpretación
Índice de Liquidez	1.8	1.8	Durante 1999, el índice de liquidez se mantuvo constante ya que el incremento en clientes y en inventarios se compensa con el incremento en proveedores y Bancos a Corto Plazo.
Apalancamiento	0.8	1.2	El índice de apalancamiento de la empresa, se incrementó principalmente debido a la contratación de $500 MM de pesos a Largo Plazo con Banco 1 para apoyar a la Compra de la "Empresa X, S.A. de C.V."
Cobertura de Intereses	13.04	3.94	La cobertura de intereses disminuyó debido al incremento de los gastos financieros netos. Sin embargo, la cobertura de intereses sigue permitiendo a la empresa con sus compromisos financieros.
Generación Bruta/Ventas	4.1%	3.3%	La generación bruta del periodo se incrementó, sin embargo, las ventas se incrementaron en mayor proporción causando que este índice disminuyera.
Ciclo Operativo	55	70	El ciclo operativo de la compañía se incrementó debido a que se incrementaron los días cartera y los días inventario mientras que los días proveedores se mantuvieron constantes

Desglose de Deuda

Bancos	Corto Plazo		Largo Plazo	
	US	M.N.	Otra Moneda	M.N.
Banco 1				500
Banco 1		300		
Banco 1		6.6		
Banco 2	0.5	4.2		200
Banco 3				
Totales	0.5	310.8	0	700

Cifras al 31 de marzo de 1999

Análisis de Flujo de Efectivo

Cuenta	1998	1999	Interpretación
Generación Bruta	273	289	La generación bruta fue causada principalmente por las utilidades registradas en el periodo.
Fuente (uso) Operativo	43	241	Las fuentes operativas se incrementaron sustancialmente debido al incremento en el financiamiento por parte de los proveedores.
Generación Neta	27	(357)	La Generación Neta Operativa fue negativa de $ 357 MM causada principalmente por el incremento en el financiamiento a clientes por $ 481 MM y el aumento en el nivel de inventarios de $ 422 MM. El incremento en clientes e inventario fue provocado por la "Empresa X, S.A. de C.V."
Fuente (uso) no Operativa	281	457	Durante 1999, la empresa tuvo fuente no operativas por $ 457 MM derivadas principalmente del incremento en cargos diferidos y de la inversión en activo fijo.

Estrategia de la Cuenta.

Actualmente, nuestros riesgos suman $ 1,217 MM y hemos tenido una excelente experiencia con ellos.

Las líneas de crédito establecidas en el presente análisis, nos permitirán ofrecer al cliente un mayor apoyo en sus necesidades de capital de trabajo, las cuales se han venido incrementando a últimas fechas.

La Línea de Plan Piso, nos permitirá ofrecer a las distribuidoras de autos del grupo un plan de financiamiento de vehículos en inventario y la posibilidad de garantizar a la planta la adquisición de vehículos a través de cartas domésticas.

Conclusiones.

Grupo Casa Salinas es el líder en mercado con una experiencia de más de 100 años. Cuenta con capacidad instalada del doble de su principal competidor, lo cual le permitirá crecer con mayor rapidez sin necesidad de inversiones elevadas de capital.

Su estructura financiera es sólida y su administración confiable. La experiencia con el Grupo Casa Salinas ha sido satisfactoria.

En cuanto a la línea de Plan Piso, hay que señalar que a pesar de la situación financiera de las distribuidoras, Grupo Casa Salinas ha iniciado un programa para darle impulso a las distribuidoras automotrices, contratando un nuevo gerente y capitalizando a las empresas.

Para esta línea contamos con el aval personal de los Sres. Salinas. Adicionalmente se analiza la relación patrimonial de los Sres. Salinas.

Por lo anterior y con base en el análisis realizado, recomendamos a Comité de Crédito, la aprobación de las líneas solicitadas.

El ejecutivo del banco presentó el estudio que anteriormente mencioné, a las autoridades responsables del otorgamiento de las líneas de crédito, las que aprobaron las líneas solicitadas para esta empresa. Posteriormente, una de las distribuidoras cayó en cartera vencida.

Anexo I

"Distribuidora V.W. S.A. de C.V."

Análisis Cualitativo

"Distribuidora V.W. S.A. de C.V." es distribuidor de la marca Volkswagen, marca que ocupó el quinto lugar de participación de mercado durante 1999 en nuestro país.

Recientemente, Grupo Casa Salinas ha decidido, basado en el crecimiento de mercado de la venta de automóviles, darle un nuevo impulso a las distribuidoras, contratando un nuevo gerente encargado de las mismas, así como también capitalizarlas.

Las ventas de esta distribuidora se componen de: 30% flotillas y 70% son al menudeo. Las ventas promedio del distribuidor son mayores en comparación a la marca en 2 unidades.

Análisis Cuantitativo

Las ventas de esta distribuidora crecen 30.5% durante 1999, después de una considerable caída en 1996 y 1997 que refleja la crisis desatada a finales de 1994. La empresa genera pérdidas durante todos los años analizados, debido a los elevados gastos de operación y financieros. Las pérdidas durante los últimos dos años son de -$ 9 MM en 1998 y -$ 14 MM en 1999.

El índice de liquidez se incrementa de 0.9 en 1996 a 5.3 en 1997 debido a que se reestructuraron pasivos de corto a largo plazo. El apalancamiento pasa de -1.7 a 5.6 debido a la aportación de capital por $ 40 MM llevada a cabo antes del cierre de 1999.

La generación bruta es negativa por -$ 12 MM en 1998 y por -$ 6 MM en 1997 debido a las pérdidas obtenidas esos años. El incremento en proveedores por $ 13 MM, inventarios por

$ 6 MM y clientes por $ 7 MM de 1999 deriva en una generación neta operativa negativa por -$ 6 MM para ese año.

Situación de la Industria Automotriz

Al cierre de 1999, la Industria Automotriz presentó importantes signos de recuperación, dado el buen comportamiento del segundo semestre del año.

Las ventas menudeo habían presentado al primer semestre del año una caída del 5%, sin embargo, el repunte en el segundo semestre, logró cerrar con un 3.49% arriba en comparación al año anterior.

Al final del año, se observó que el 72.10% de la producción se destinó al mercado de exportación, siendo Volkswagen la marca con mayor participación en dicho ramo. Asimismo, estableció récord al producir en su planta de Puebla 410,308 unidades, de las cuales el 83.18% las destinó a la exportación.

Las ventas al mayoreo en el mes de diciembre de 1999 representaron la cifra más alta del año. En el acumulado de este rubro, todas las marcas, con excepción de Porsche, Chrysler y Nissan experimentaron crecimiento en comparación al año anterior.

Balances Generales al cierre de los años 1995 al 1999, de la Distribuidora V.W., S.A. de C.V.

BALANCES COMPARATIVOS

CUENTE	Distribuidora V.W., S.A. de C.V	GRUPO	GRUPO CASA SALINAS
AUDITOR	DESPACHO DE CONTADORES Y AUDITORES ASOCIADOS, S.C		

	AUDITADO	AUD	AUD	AUD	AUD	AUD
	SALVEDAD	SIN	SIN	SIN	SIN	SIN
	FECHA	31-Dic-95	31-Dic-96	31-Dic-97	31-Dic-98	31-Dic-99
	RAZONES FINANCIERAS BASICAS					
1	VENTAS NETAS	39	46	28	32	43
2	UTILIDAD NETA	(2)	(4)	(16)	(3)	(13)
3	UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS	-5%	-9%	-57%	-9%	-30%
4	CAPITAL DE TRABAJO	(11)	(2)	13	14	14
5	INDICE DE LIQUIDEZ	0.7	0.9	5.3	2.3	1.6
6	DIAS CARTERA	185	172	141	90	109
7	DIAS INVENTARIO	55	57	28	87	83
8	CAPITAL CONTABLE TANGIBLE	3	(1)	(17)	(20)	3
9	APALANCAMIENTO	13.0		(2.5)	(2.5)	4.3
	BALANCES					
10	CAJA	1	1	2	8	11
11	[illegible]	20	22	11	8	13
12	INVENTARIO	5	6	2	7	9
13	PAGOS ANTICIPADOS					
14	OTRAS C x C	2	1	1	2	4
15	C X C FILIALES					
16	ACTIVO CIRCULANTE	28	30	16	25	37
17	ACTIVO FIJO	1	2	2	3	3
18	INVERSIONES SUBSIDIARIAS	13				29
19	CARGOS DIFERIDOS					
20	INTANGIBLES					
21	OTROS ACTIVOS					
22	OTROS ACTIVOS	14	2	2	3	32
23	TOTAL ACTIVO	42	32	18	28	69
24	[illegible]	30	29			
25	PROVEEDORES	3	2	2	7	16
26	GASTOS ACUMULADOS					
27	I.S.R. Y P.T.U. POR PAGAR					
28	C x P A FILIALES	5				
29	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	1	1	1	4	7
30	[illegible]					
31	PASIVO CIRCULANTE	39	32	3	11	23
32	[illegible]			27	35	33
33	I.S.R. Y P.T.U. DIFERIDO					
34	[illegible]					
35	[illegible]					
36	[illegible]					
37	PASIVO LARGO PLAZO			27	35	33
38	TOTAL PASIVO	39	32	30	47	56
39	CAPITAL SOCIAL MAYORITARIO					41
40	CAPITAL SOCIAL MINORITARIO					
41	RESERVAS					
42	SUPERAVIT POR REVALUACION		1	5	1	10
43	UTILIDADES RETENIDAS	5	3	(1)	(17)	(25)
44	[illegible]	(2)	(4)	(16)	(3)	(13)
45	CAPITAL CONTABLE					
46	CAPITAL CONTABLE	3		(12)	(19)	13
47	TOTAL PASIVO + CAPITAL	42	32	18	28	69

En millones de pesos

Estados de Resultados por loa años terminados el 31 de diciembre de 1995 al 1999, de la Distribuidora V.W., S.A. de C.V.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVOS

	FECHA	31-Dic-95		31-Dic-96		31-Dic-97		31-Dic-98		31-Dic-99	
	NUMERO DE MESES	12		12		12		12		12	
		MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
50	VENTAS NETAS	39	100	46	100	28	100	32	100	43	100
51	COSTO DE VENTAS	33	85	38	83	26	93	29	91	39	91
52	UTILIDAD BRUTA	6	15	8	17	2	7	3	9	4	9
53	DEPRECIACIÓN										
54	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	4	10	5	11	6	21	5	16	6	14
55	GASTOS DE VENTA	4	10	5	11	3	11	3	9	3	7
56	GASTOS DE OPERACIÓN	8	21	10	22	9	32	8	25	9	21
57	UTILIDAD DE OPERACIÓN	(2)	-5	(2)	-4	(7)	-25	(5)	-16	(5)	-12
58	EFECTO MONETARIO (UTIL)					(4)	-14				
59	OTROS GASTOS (INGRESOS)	(1)	-3	(3)	-7			(8)	-25	(3)	-7
60											
61	EFECTO CAMBIARIO (UTIL)			1	2						
62	PRODUCTOS FINANCIEROS	(4)	-10	(4)	-9	(6)	-21	(2)	-6	(1)	-2
63	GASTOS FINANCIEROS	5	13	8	17	18	64	8	25	11	26
64	UT. ANTES DE IMPUESTOS	(2)	-5	(4)	-9	(15)	-54	(3)	-9	(12)	-28
65	I.S.R. Y P.T.U. CAUSADO Y DIF					1	4			1	2
66	UTIL. PART. MINORITARIA										
67	UTILIDAD NETA	(2)	-5	(4)	-9	(16)	-57	(3)	-9	(13)	-30

RAZONES COMPARATIVA

68	INCR. NOMINAL VENTAS		17.9%	(39.1%)	14.3%	34.4%
69	TASA DE INFLACIÓN		27.70%	15.72%	18.61%	12.32%
70	CRECIMIENTO EN VENTAS		(7.6%)	(47.4%)	(3.6%)	19.6%
71	MARGEN OPERATIVO		-4.35%	-25.00%	-15.63%	-11.63%
72	GEN. BRUTA/VENTAS		21.74%	(42.9%)	(25.0%)	(20.9%)
73	GEN. BRUTA/CAP. CONT			100.0%	42.1%	(69.2%)
74	GEN. BRUTA/ACTIVO TOTAL		31.3%	(66.7%)	(28.6%)	(13.0%)
75	(UT. OP. + DEP.) / GTO. FIN. NETO		-0.50	-0.58	-0.83	-0.50
76	DEUDA ONEROSA / GNO		4.83	9.00	-7.20	-4.71
77	COBERTURA DE DEUDA		34.48%	-44.44%	-22.22%	-27.27%
78	CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO		24.14%	18.52%	8.33%	12.12%
79	CAPACIDAD DE LIQUIDEZ		72.41%	100.00%	100.00%	100.00%
80	VENTAS/ACTIVO TOTAL		1.44	1.56	1.14	0.62
81	ACTIVO TOTAL/CAP. CONT			-1.50	-1.47	5.31
82	INDICE DE LIQUIDEZ		0.94	5.33	2.27	1.61
83	PRUEBA DEL ÁCIDO		0.75	4.67	1.64	1.22
84	DÍAS PROVEEDORES		19	28	87	148
85	CICLO OPERATIVO		210	141	90	44

En millones de pesos

Estados de Generación de Fondos por los años terminados el 31 de diciembre de 1995 al 1999, de la Distribuidora V.W., S.A. de C.V.

ESTADO DE GENERACIÓN DE FONDOS

	CLIENTE	Distribuidora V.W. S.A. de C.V		GRUPO	GRUPO CASA SALINAS	
	FECHA	31-Dic-95	31-Dic-96	31-Dic-97	31-Dic-98	31-Dic-99
	NO. DE MESES	12	12	12	12	12
	(+) FONDOS DE OPERACIÓN					
90	UTILIDAD NETA		(4)	(16)	(3)	(13)
91	DEPRECIACIÓN					
92	CARGOS NO MONETARIOS		14	4	(5)	4
93	GENERACIÓN BRUTA		10	(12)	(8)	(9)
	(+) FUENTES OPERATIVAS					
94	PROVEEDORES		(1)		5	9
95	GASTOS ACUMULADOS					
96	I.S.R. Y P.T.U. POR PAGAR					
97						
98						
99	FUENTES OPERATIVAS		(1)		5	9
	(-) USOS OPERATIVOS					
100	CLIENTES		2	(11)	(3)	5
101	INVENTARIO		1	(4)	5	2
102	PAGOS ANTICIPADOS					
103						
104						
105	USOS OPERATIVOS		3	(15)	2	7
106	GENERACIÓN OPERATIVA		6	3	(5)	(7)
	(+) FUENTES NO OPERATIVAS					
107	APORTACIONES DE CAPITAL					41
108	BANCOS CORTO PLAZO					
109	BANCOS LARGO PLAZO			27	12	3
110	PORCION CIRCULANTE DEUDA L/P					
111	PARTICIPACIÓN MINORITARIA					
112	EMISIÓN DE DEUDA					
113	I.S.R. Y P.T.U. DIFERIDO					
114	C x P A FILIALES		(5)			
115	OTRAS CUENTAS POR PAGAR					
116						
117	FUENTES NO OPERATIVAS		(5)	27	12	44
	(-) USOS NO OPERATIVOS					
118	DIVIDENDOS AMORT. Y OTRA DEDUCC.					
119	BANCOS CORTO PLAZO		2	29		
120	BANCOS LARGO PLAZO					3
121	CARGOS DIFERIDOS					
122	INVERSION EN ACTIVO FIJO					
123	PORCION CIRCULANTE DEUDA L/P					
124	RESERVAS PRIMA NT/CONTING					
125	OTRAS C x C		(1)		1	2
126	INVERSIÓN SUBSIDIARIAS NETO					29
127	C x C FILIALES					
128	INTANGIBLES					
129	OTROS ACTIVOS					
130						
131	USOS NO OPERATIVOS		1	29	1	34
132	CAMBIO EN CAJA			1	6	3

OR-OR-249 A/B 3-83 B

En millones de pesos

Como se puede observar, el análisis realizado al grupo de empresas a las que se les pretende otorgar el crédito, se enfocó principalmente a la situación de la empresa farmacéutica, dejando a un lado a las empresas automotrices, empresas objeto del presente trabajo, considerando que el mayor riesgo en el que se puede incurrir es en el de esta empresa.

El análisis cualitativo desarrollado por el ejecutivo del banco se basa en lo que tiene la empresa farmacéutica, al tamaño de ésta, así como de las empresas del grupo Salinas en forma general. Además de mencionar la participación en el mercado de las farmacias, tiendas de autoservicio y conveniencia.

Además de lo anterior, realizó un análisis cuantitativo de la situación financiera de la empresa farmacéutica y la correspondiente interpretación de algunas razones financieras. Posteriormente elaboró un análisis en forma general, cualitativo y cuantitativo de las empresas automotrices (para efectos prácticos, se presentó sólo uno).

A continuación presento el análisis que considero importante realizar, en este caso para una Distribuidora de Automóviles y que de alguna manera se podría realizar para cualquier tipo de empresas, considerando los puntos desarrollados en los capítulos anteriores, con la finalidad de obtener información importante y relevante, en este caso de la Distribuidora de Automóviles y tener bases para tomar una decisión, en este caso, para el otorgamiento de crédito.

En primera instancia se debe desarrollar un análisis con información financiera, para conocer los rubros más importantes de los Estados Financieros, previo conocimiento del sector automotriz como son: mercado, condiciones macro económicas y micro económicas; condiciones y apoyo de las plantas o financieras a las que pertenecen los distribuidores de automóviles entre otras.

Con todo lo anterior, se puede elaborar una planeación para obtener información cualitativa y cuantitativa de la empresa. Esta información se puede obtener desarrollando cuestionarios de control interno y papeles de trabajo y así llegar a una conclusión.

A continuación presento papeles de trabajo en los que se pueden desarrollar aspectos importantes que se pueden reflejar en este caso práctico y que inclusive ni se tocaron en el estudio de crédito que se utilizó para otorgar las líneas de crédito.

Distribuidora VW, S.A. De C.V.
Estado de Situación Financiera
al 31 de dicembre de 1999 y 1998
en Miles de Pesos

Activo:	Monto. 1999	Análisis Vertical.	Monto. 1998	Variación %	Pasivo:	Monto. 1999	Análisis Vertical.	Monto. 1998	Variación %
Activo Circulante					**Pasivo Corto Plazo**				
Caja, Bancos e Inversiones Tem.	$ 11,098	16%	$ 8,320	33%	Proveedores	$ 2,411	3%	$ 1,437	68%
Clientes y Documentos por Cobrar	$ 16,669	24%	$ 10,269	62%	Acreedores	$ 6,574	10%	$ 1,219	439%
Reserva para Ctas. Incobrables	$ (3,517)	-5%	$ (2,100)	67%	Otros Impuestos por Pagar	$ 159	0%	$ 2,798	-94%
Intereses Cobrados no Devengados	$ (361)	-1%	$ (560)	-36%	Iva por Pagar	$ (654)	-1%	$ -	100%
Deudores Diversos	$ 4,182	6%	$ 2,326	80%	Documentos por Pagar Autos	$ 14,367	21%	$ 6,236	130%
Inventarios	$ 9,223	13%	$ 7,114	30%					
Total Activo Circulante	**$ 37,294**	**54%**	**$ 25,369**	47%	**Total Pasivos a Corto Plazo**	**$ 22,857**	**33%**	**$ 11,690**	96%
Activo Fijo Neto	**$ 2,668**	4%	**$ 2,950**	-10%	**Pasivos a Largo Plazo**				
					Préstamo Bancario (B.M.)	$ 26,100	38%	$ 28,900	-10%
Pagos Adelantados	**$ 76**	**0%**	**$ 123**	**-38%**	Préstamo Bancario (B.I.)	$ 6,519	9%	$ 7,222	-10%
Mejoras a Locales arrendados neto	**$ 149**	**0%**	**$ 119**	**25%**	**Total Pasivo a Largo Plazo**	**$ 32,619**	**47%**	**$ 36,122**	-10%
					Total Pasivo	$ 55,476	81%	$ 47,812	16%
Inversiones en Acciones	**$ 28,717**	**42%**	**$ -**	**100%**					
					Capital Contable				
					Capital Social	$ 41,270	60%	$ -	100%
					Reserva Legal	$ 21	0%	$ -	100%
					Utilidades Acumuladas	$ (25,451)	-37%	$ (17,438)	46%
					Utiidad del Ejercicio	$ (13,177)	-19%	$ (3,167)	316%
					Superávit por Rev. de Acciones	$ 12,417	18%	$ 3,842	223%
					Exceso o Insuf. en la Act.	$ (1,652)	-2%	$ (2,488)	-34%
					Total Capital Contable	**$ 13,428**	**19%**	**$ (19,251)**	**-170%**
TOTAL ACTIVO:	**$ 68,904**	100%	**$ 28,561**	141%	***TOTAL PASIVO Y CAPITAL***	**$ 68,904**	100%	**$ 28,561**	141%

Distribidora VW, S A. de C.V
Estado de Resultados por
los años terminados el 31 de diciembre de 1999 y 1998
en Miles de Pesos

Resultados: (del período comprendido)	Monto.	Análisis Vertical.	Monto.	Variación %
Ventas Netas	$ 43,001	100%	$ 32,194	34%
Costo de Ventas	$ 38,577	90%	$ 28,563	35%
Utilidad Bruta	**$ 4,424**	10%	**$ 3,631**	22%
Gastos de Operación	$ 9,666	22%	$ 8,048	20%
Utilidad de Operación	**$ (5,242)**	-12%	**$ (4,417)**	19%
Productos Financieros	$ (668)	-2%	$ (2,192)	-70%
Gastos Financieros	$ 10,679	25%	$ 9,120	17%
Otros Productos	$ (2,785)	-6%	$ (8,178)	-66%
Otros Gastos	$ -	0%	$ -	0%
Utilidad (pérdida) antes de Impuestos	**$ (12,468)**	-29%	**$ (3,167)**	294%
ISR, PTU e IMPAC	$ 709	2%	$ -	100%
Utilidad Neta	**$ (13,177)**	-31%	**$ (3,167)**	316%

Sector:		Ventas	Inventarios	Rotación
Máximo del Distribuidor		77	93	60
Mínimo del Distribuidor		7	6	18
Promedio del Distribuidor:		35	41	35
Sector		52	38	22
Marca:	VOLKSWAGWEN	33	15	13
División:	METROPOLITANA	56	25	13
Estado:	DISTRITO FEDERAL	56	25	13

ANÁLISIS PRELIMINAR

Refleja un Capital de Trabajo Neto de M$ 14,437 que en comparación al año anterior incrementó 5.54%, lo que representa que el 38.71% del activo circulante está siendo financiado con pasivos a largo plazo y capital de la empresa.

En comparación al año anterior se refleja un incremento en el capital contable de 30.25%, identificándose una aportación de capital social de M$ 41,270. Cabe hacer mención que al 31 de diciembre de 1998, el capital contable era negativo.

Refleja una razón de deuda (Pasivo Total/Activo Total) de 80.51% que mejoró en comparación al año anterior (Razón de deuda al 31 de diciembre de 1998 de 167%).
Con lo que se puede observar que la estructura financiera que refleja es agresiva, en comparación a empresas del mismo tipo, ya que se puede observar que los acreedores más importantes (58.80% del pasivo total) corresponden a pasivos a largo plazo, reflejando un apalancamiento de 4.13 veces.

Dentro de los rubros más importantes en el Estado de Situación Financiera está el de Bancos e Inversiones Temporales que representan el 29.76% del activo circulante; rubro que consideramos alto; el de Clientes y Documentos por Cobrar que representa el 44.70% del activo circulante y del que se desconoce su integración por lo que se considera importante obtener mayor información al respecto.

El rubro de deudores diversos refleja un saldo que representa el 11.21% del activo circulante, rubro del que consideramos importante conocer su composición.

Refleja un rubro de inversiones en acciones que representa el 41.68% del activo total, rubro que consideramos importante dentro del activo total de la empresa, considerando la estructura que mantiene.

Presenta un incremento nominal en ventas de 33.57% (inflación de 12.32%); una utilidad bruta de 10.29% y una pérdida de operación de 12.19% y gastos financieros que representan 24.83% de las ventas netas, con lo que se puede observar que no cubre sus obligaciones originadas por financiamiento externo, que le representan un costo financiero. Situación importante a considerar en caso de que el banco apoye para financiamiento de inventario y reciba el pago correspondiente.

Los gastos de operación que mantiene, representan 22.48% de las ventas netas.

Las ventas promedio del distribuidor (12 meses) son menores en comparación a las ventas promedio de todo el sector automotriz en 48.57% y a la división y estado en 60%. En comparación a las ventas promedio de la marca, la empresa mantiene un nivel mayor en 5.71%.

Mantiene un inventario promedio de 41 unidades y que representan 1.17 veces sus ventas mensuales promedio y que tarda en desplazar 35 días en promedio, mientras que la marca mantiene un inventario promedio de 15 unidades y que representa el 45.45% de sus ventas mensuales promedio y que tarda en desplazar 13 días en promedio, con lo que se puede observar el desplazamiento de su inventario es lento.

Por todo lo anterior, consideramos importante realizar una visita física a la empresa aplicando cuestionario de control interno y pruebas de cumplimiento para los rubros de Efectivo e Inversiones Temporales, Documentos y Cuentas por Cobrar para estimar el grado de liquidez de estas cuentas así como el control que se tiene de estas operaciones en la empresa

Conocer las condiciones actuales de los pasivos a Corto Plazo y Largo Plazo y la expectativa de la empresa para hacerle frente a sus obligaciones, ya que como se pudo observar no alcanza a cubrir los gastos financieros. Además de identificar la inversión en compañías subsidiarias y sus condiciones actuales.

Posterior al diagnóstico y consideración de los rubros más importantes de la información financiera se realiza una planeación de los puntos que se deben investigar y tocar en la entrevista con personal de la empresa, para conocer la operación y control de las operaciones realizadas por la empresa, así como de los rubros que puedan incluir operaciones extraordinarias e identificar su impacto en los estados financieros.

CUESTIONARIO

1) Nombre de la empresa.
   Distribuidora V.W., S.A. de C.V.

2) ¿Cuál es el nombre de los principales funcionarios y cargos?

Francisco Salinas	Directo General
Alejandro Cortes	Gerente General

3) Objeto de la compañía.
   Su actividad principal es la compra y venta de automóviles de la marca Volkswagen y su respectivo servicio, así como la venta de refacciones.

4) ¿Cuál es el capital social, número de acciones, valor nominal y clase de las mismas?
   50,000 acciones comunes con valor nominal de 1.00 peso cada una.

5) Número aproximado de:

Obreros	32
Empleados	61
Total	93

6) ¿Quiénes son sus principales accionistas?

Francisco Salinas	50%
Emiliano Salinas	50%

7) En su caso, ¿Cuáles son los créditos bancarios o de cualquier otra índole que haya obtenido durante los 2 últimos años?
   Reestructuras con Santander Mexicano e Inverlat

8) ¿Han existido problemas especiales importantes que la compañía haya tenido durante los 2 últimos años, como pueden ser situaciones críticas por falta de créditos o mercado, revisiones efectuadas por autoridades fiscales?
   Reestructurar los pasivos bancarios.

9) ¿Cómo está integrada la empresa en cuanto a matriz, sucursales, bodegas, representaciones?
   No tienen sucursales.

10) ¿Se tienen definidas las atribuciones de mando y responsabilidades y están establecidas en manuales?
    No.

11) ¿Se cuenta con un sistema de autorización y procedimientos de registro que garantice un control razonable del activo, pasivo, ingresos y desembolsos oportuno?
De acuerdo a plática sostenida con el Gerente Administrativo está implantando un nuevo sistema.

12) ¿Todas las áreas se encuentran relacionadas por medio de la computadora?
No.

13) ¿Se tiene establecido la elaboración de presupuestos?
No.

14) ¿Los informes a la gerencia son adecuados?
Falta información financiera.

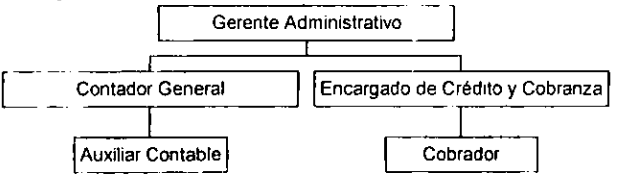
15) ¿Se preparan oportunamente?
No.

16) ¿Se tienen auditores internos que revisen la observancia de procedimientos y políticas?
No.

17) ¿Existe un sistema de costos en funcionamiento?
No.

18) ¿Se preparan estados financieros mensuales?
Sí.

19) ¿Cómo está integrado el personal del área administrativa, detallando número y organigrama del personal de contabilidad?



20) ¿Se reexpresa la información financiera conforme el boletín B-10 de P.C.G.A.?
Sí.

21) ¿Cuántas y cuáles son las cuentas de bancos (en qué bancos) que maneja la compañía y cuál es su propósito?

Banco	No. de Cuenta	Propósito
Banamex	708548-2	Facilidad de respuesta a Clientes
Inverlat	2186-3	Facilidad de respuesta a Clientes
Bancomer	99678-9	Facilidad de respuesta a Clientes

1) Identificar los últimos estados financieros preparados por la empresa.
Balance General al 31 de diciembre de 1999
Estado de Resultado por el periodo del 1° de enero al 31 de diciembre de 1999

23)¿Qué información recibe la gerencia?	SÍ	NO
• Balance y Estado de Resultados	X	
• Estado de Origen y Aplicación de recursos		X
• Estado de Cambios en la Situación Financiera		X
• Estado de Variaciones en el Capital Contable		X
• Informe de movimientos de Bancos	X	
• Comparación del presupuesto con el real		X
• Informe del movimiento de ventas por departamento	X	
• Informe del movimiento de la cartera		X
• Análisis de clientes por antigüedad de saldos		X
• Informe de obligaciones a corto plazo y cuentas por pagar diversas	X	

CUENTAS POR COBRAR

1. ¿Quién controla la documentación original?
   Jefe de Crédito y Cobranza.

2. ¿Quién custodia la documentación originada de las operaciones realizadas?
   Gerente de Ventas.

3. ¿Cuál es el procedimiento de la cobranza?
   El cliente viene a liquidar la unidad. En caso de que la venta de la unidad sea de contado, el cliente entrega cheque.

4. ¿Cuál es el procedimiento de la recepción de efectivo?
   Se recibe efectivo y se elabora recibo de caja.

5. En caso de realizar operaciones a crédito, ¿Se requiere de investigación de crédito?
   Sí.

6. ¿Quién la realiza?
   Gerencia de Ventas.

7. ¿Quién autoriza las operaciones a crédito?
   Gerente de Ventas.

8. ¿Quién autoriza los precios de venta y los descuentos?
   Gerente de Ventas.

9. ¿En qué momento se factura?
   Cuando se pacta la operación.

10. ¿Se realizan arqueos de documentos ?
    Sí.

11. ¿Con qué frecuencia?
    Anual.

INVENTARIOS

1. ¿Cuál es el procedimiento de recepción y entrada del inventario de unidades?
   Llegan las unidades, las recibe vigilancia y la gerencia de ventas revisa las unidades, posteriormente con notas de remisión se le da entrada al inventario con número de serie.

2. ¿Cómo se controlan las unidades en el inventario?
   Con número de serie.

3. ¿Quién está autorizado para realizar pedidos a planta?
   Gerencia de Ventas.

4. ¿Quién custodia el acceso al inventario? (Llaves y almacén)
   Jefe de Servicio y Gerente de Ventas.

5. ¿Quién autoriza la salida de las unidades?
   Gerente Administrativo y Gerente de Ventas

6. ¿Se realizan inventarios físicos?
   Sí.

7. ¿Cómo se identifican las unidades pagadas a planta y las que aún no han sido pagadas a la misma?
   Por control que lleva la gerencia de ventas.

8. ¿Cuál es el tratamiento contable del inventario?
   Inventario y su correspondiente cuenta por pagar

9. ¿Este tratamiento se encuentra relacionado o se afecta con las ventas realizadas?
   No.

10. ¿Las unidades están aseguradas?
    Sí.

Bancos e Inversiones Temporales
Datos al 31-12-1999
Empresa Automotriz, S A. de C V

	Saldos al 31/12/99	Saldos al 31/12/98	Variaciones %	Comentarios por Cuenta
Banamex	-440	0	-100%	*Los saldos en negativo, corresponen a sobregiros,
Inverlat	21	1,222	-98%	aceptados para cada cuenta.
Bancomer	201	964	-79%	*No existe diferencia para el control del dinero recibido
				y las obligaciones contraídas con los proveedores.
Sub-total	218	2,186	-110%	*Los pagos se realizan según los saldos en cada cuenta
				bancaria.
Inversiones Temporales	11,317	6,134	84%	*Las inversiones temporales se originan de la capitalización
				de la empresa con aportación de los accionistas y que se
Total	11,099	8,320	33%	mantiene hasta negociar con los bancos los pasivos a L.P.
				y su correspondiente tasa de interés
				*Se realizan conciliaciones en forma bimestral a cargo
				del departamento de Contabiliad. Existe un número impor-
				tante de partidas en conciliación.

Cuentas y Documentos por Cobrar
Datos al 31-12-1999
Empresa Automotriz, S A de C V.

	% Parcial	Saldos al 31/12/99	Saldos al 31/12/98	Variaciones %	Amarre
Cuentas por Cobrar Autos	20%	7,559	4,121	83%	Cédula Ctas. por Cob. Autos
Cuentas por Cobrar Servicio	1%	414	516	-20%	
Cuentas por Cobrar Refacciones	1%	322	227	42%	
Documentos por Cobrar Autos	6%	1,888	1,426	32%	Cédula Doctos. por Cob. Autos
Cuentas por Cobrar a Planta o Fin	1%	328	133	147%	
Deudores Diversos	0%	26	37	-30%	
Operaciones Intercompañías	16%	6,132	3,809	61%	Cédula Operaciones entre Clas
TOTAL	45%	16,669	10,269	62%	
Total Activo Circulante	100%	37,294	25,369	47%	**Balance General**

Cuentas por Cobrar Autos
Datos al 31-12-1999
Empresa Automotriz, S.A. De C.V.

	No. De Obligados al 31/12/99	Saldos al 31/12/99	Saldos al 31/12/98	Variaciones %
Cartera Vigente	33	3,608	1,235	192%
Cartera Vencida:	66	7,486	2,886	159%
De 1 a 30 días	26	2,781	1,480	88%
De 31 a 60 días	21	2,258	642	252%
De 61 a 90 días	9	1,425	358	298%
En Litigio	10	1,022	406	152%
Total Cuentas por Cob. Autos	99	11,094	4,121	169%

Conclusiones:

Se puede observar que en este rubro se registran operaciones con personal de las empresas del grupo. A estas operaciones no se les está dando un adecuado seguimiento, o bien existe retraso en cancelaciones de saldos, principalmente de 1 a 30 días en el depto. de crédito y cobranza.

Existe retraso en la conciliación entre Contabilidad y Crédito y Cobranza por lo que los saldos de 1999 no coinciden con el Balance General. Hubo retraso en la entrega de esta información por lo que podemos inferir que existen problemas para emitirla.

Cuentas por Cobrar Autos
Datos al 31-12-1999
Empresa Automotriz, S.A. de C.V.

	Evidencia de Precio Autorizado	Evidencia De Pago	Evidencia de Cancelación en Registros
	1	2	3
Fulano 1	SÍ	NO	NO
Fulano 2	SÍ	NO	NO
Fulano 3	SÍ	SÍ	NO
Fulano 4	SÍ	NO	NO
Fulano 5	SÍ	SÍ	SÍ
Fulano 6	SÍ	NO	NO
Fulano 7	SÍ	NO	NO
Fulano 8	SÍ	SÍ	NO
Fulano 9	SÍ	SÍ	NO
Fulano 10	SÍ	NO	NO

Conclusión:

De la revisión de la documentación soporte de las operaciones de cuentas por cobrar, se observó que sí se autorizan las operaciones de cuentas por cobrar, aunque se puede considerar que a estas operaciones no se les da un adecuado seguimiento ya que se pactan normalmente a un plazo máximo de 90 días y que la cancelación de saldos no se realiza de manera oportuna.

Documentos por Cobrar Autos
Datos al 31-12-1999
Empresa Automotriz, S.A. de C.V.

	No. De Obligados al 31/12/99	Saldos al 31/12/99	Saldos al 31/12/98	Variaciones %
Cartera Vigente	**14**	**492**	**531**	-7%
Cartera Vencida:	**32**	**997**	**633**	58%
De 1 a 30 días	10	246	202	22%
De 31 a 60 días	14	386	175	121%
De 61 a 90 días	6	286	69	314%
Más de 90 Días	2	79	187	-58%
Cartera Vencida Asociada	**19**	**629**	**262**	140%
Total Documentos por Cob.	**65**	**2,118**	**1,426**	49%

Conclusión:

Existe retraso en la cancelación de adeudos pagados por los obligados por parte del departamento de crédito y cobranza así como de su respectiva conciliación con Contabilidad.

Los créditos otorgados se realizan conforme a las políticas establecidas, excepto para personas conocidas por la gerencia o nivel directivo de las empresas del grupo.

Documentos por Cobrar
Datos al 31-12-1999
Empresa Automotriz, S A. de C V
Revisión de Políticas

	Evidencia de Precio Autorizado 1	Evidencia de Autorización de Crédito por Funcionario 2	Evidencia de Adecuada Control de Documentación 3	Salvaguarda Física 4	Instrumentación de las operaciones a crédito 5
Rodrigo Fernández S.	SI	SI	NO	SI	A
Eduardo Molina P.	SI	NO	NO	SI	B
Francisco Labastida H.	SI	SI	NO	SI	B
María Martínez F.	SI	NO	SI	SI	B
Eugenia Mateos G.	SI	SI	NO	SI	B
Carolina Salgado W.	SI	SI	SI	SI	B
Ricardo Valenzuela C.	SI	NO	NO	SI	B
Julio Menoza Cardoña	SI	SI	NO	SI	B
Emiliano Zapata	SI	SI	NO	SI	A
Joaquín Cajas Pimentel.	SI	SI	SI	SI	A

A: Instrumentación con contrato de compra-venta
B:Instrumentación con pagaré y factura

Conclusión:

Se puede observar que si existe una adecuada autorización en el precio de venta de unidades a crédito, aunque el control de los expedienes se encuentra incompleto, faltan recibos de caja, investigaciones de crédito, salidas de unidades autorizadas con lo que se puede inferir que no se cumplen con todas las políticas establecidas para este tipo de operaciones

Operaciones Entre Compañías
Datos al 31-12-1998
Empresa Automotriz, S.A. de C.V.

	Autos	Refacciones	Préstamos	Otros	Total
Trébol Ermita	1,248	724			1,972
Inmobiliaria Salinas				150	150
Corporativo Salinas			4,010		4,010
Total	1,248	724	4,010	150	6,132

Conclusión:

Se realiza intercambio de unidades entre empresas del grupo en las que existe retraso para su liquidación, de acuerdo a los plazos pactados (máx. 30 días) y cancelación de registros.

Se realizan préstamos entre compañías del grupo para financiar principalmente inventario de unidades y en ocasiones pago de nómina.

RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE CONCEPTOS DE AUDITORÍA

1. Se puede observar que las políticas establecidas por la empresa no se siguen en forma general en todas las operaciones; la autorización en precios se realiza para todas las operaciones efectuadas, pero para las operaciones a crédito, la autorización la da el Gerente de Ventas para conocidos de él o del Gerente General.

2. El control de la documentación soporte de las mismas no se lleva de manera adecuada, faltan investigaciones de crédito, las cuales son revisadas por el Gerente de Ventas y en ocasiones por el Gerente Administrativo.

3. El control de los ingresos recibidos por cada operación efectuada no se lleva de manera adecuada al faltar documentación soporte en cada expediente elaborado, recibos de caja, pedidos, entre otros, lo que puede dar como consecuencia el retraso existente en el control de antigüedad de saldos o partidas en conciliación. Se pudo constatar que el precio pactado para operaciones a crédito, no se aplicó de una misma lista de precios afectando los ingresos que recibirá el distribuidor y que afectarán en el margen de utilidad recibido (2 casos).

4. Se pudo observar al aplicar la cédula de inventario que existe retraso de pago de unidades a planta no reportadas en el plazo otorgado por la misma, por lo que ha tenido cobros de intereses, lo que representa un aspecto importante a considerar.

5. También se observó que en ocasiones existe duplicidad en el número de inventario para cada unidad pero que se puede corregir con los inventarios quincenales que se realizan.

6. Para la recepción, control y erogaciones de efectivo de la empresa no se tienen políticas establecidas, las cuentas aperturadas con los bancos son para facilitar la recepción de los pagos de los clientes y para las obligaciones contraídas por la empresa no se tiene establecido de qué cuentas se realizan los pagos.

7. Existe retraso en los registros de las operaciones, se está implantando un sistema de tal forma se afecten por sistema los rubros por los que se originan las operaciones de la empresa.

8. No se cuentan con presupuestos establecidos para cada una de las áreas de la empresa, excepto para la recepción de unidades de planta, situación que consideramos importante para el control de la operación.

9. De la situación financiera que guarda la empresa, principalmente de los pasivos bancarios, se informó que la liquidación de estas obligaciones se realizará hasta que se negocie una tasa atractiva con Inverlat y Santander Mexicano (Bancos acreedores).

10. La capitalización realizada por la empresa se debe al interés de sus accionistas, aunque dicha capitalización fue absorbida por los resultados obtenidos por la empresa y que aún persisten.

11. Del rubro de Cuentas y Documentos por Cobrar autos, existen diferencias entre el departamento de contabilidad y el departamento de crédito y cobranza, faltando la depuración en la conciliación respectiva.

12. Al solicitar información adicional de estos rubros, se observó que existe retraso para su elaboración y en la correspondiente afectación de saldos de cada obligado.

13. Dentro de sus gastos de operación que representan el 22.48% de las ventas netas, los más representativos son los inherentes a la nómina del personal, comisiones y directivos.

14. El caso práctico que presento fue real, el Comité responsable de autorizar el crédito aprobó la líneas de crédito sugeridas por el Ejecutivo del Banco dejando a un lado lo observado con el apoyo del estudio utilizando conceptos de auditoría para el análisis de crédito. Después, las distribuidoras cayeron en cartera vencida.

CONCLUSIONES

1. Para la Contaduría Pública, la actividad de la auditoría es de gran importancia para la empresa que utiliza los servicios de esta profesión y para las personas externas que de alguna manera están interesadas en la situación financiera, legal y operativa que guarda dicha entidad. La importancia que representa para estas personas puede descansar con la opinión de una persona externa a la empresa, en este caso un auditor externo para que así pueda confiar en la información financiera y pueda tomar sus decisiones, en este caso podemos hablar de lo importante que puede ser para un Banco.

2. En la actualidad se ha visto que a pesar de contar el Sector Financiero con esta opinión, plasmada en un dictamen y así evaluar de manera más objetiva a una persona que puede ser sujeta de crédito, este sector ha caído en errores graves por el análisis de crédito que realizan sus especialistas y las expectativas subjetivas que se tienen.

3. Es por eso que el analista al tener bases de lo que representa la auditoría, de la información que se puede obtener conociendo los conceptos básicos de ésta, podrá obtener información suficiente para evaluar cualitativamente los aspectos que conforman a la empresa y así pueda ofrecer un servicio de acuerdo a las necesidades de la misma, considerando los riesgos que refleje la empresa y pueda recuperar el crédito otorgado. Estas bases servirán para conocer la estructura de control interno que guarda la empresa, conocer su funcionamiento y las cualidades que la componen, con el objeto de considerarlas para la toma de decisiones. Esta información se tomará en cuenta junto con el análisis financiero de la empresa a la cual se le pretende otorgar un crédito. Con esto se tendrán más bases para tomar una decisión y no información subjetiva que pueda dar como consecuencia el otorgamiento de un crédito con un alto riesgo de incobrabilidad en el plazo establecido, o bien, no se pueda recuperar nunca.

4. Lo vivido en nuestro país con el IPAB (Instituto de Protección al Ahorro Bancario) y que con su implantación se han podido observar diferentes anomalías y que de alguna manera muestran, cómo algunos de los créditos otorgados fueron dados sin tener bases sólidas de la situación cualitativa de la empresa (administración y operación de la empresa) y con la que de alguna manera se podría inferir en la situación financiera de la misma, de la que debió haberse percatado el analista de crédito.

5. Con todo lo anterior, considero que debe tener conocimientos de auditoría la persona responsable de realizar un análisis para otorgar créditos y que dichos créditos sean presentados y autorizados por los niveles facultados, para obtener información cualitativa del sujeto de crédito y relacionarlo con la información financiera de éste. Cabe hacer mención que con esto, se tendrá un mejor conocimiento del sujeto de crédito, del medio en el que se desenvuelve y los factores internos y externos que lo afectan, en este caso, se pudo observar el sector automotriz y su importancia en nuestro país, así como las condiciones en las que trabaja una distribuidora de automóviles.

BIBLIOGRAFÍA:

Administración Financiera de los Negocios
Clifton H. Kreps Jr.
Richard F. Wacht
Primera Edición
Editorial Banca y Comercio

Análisis e Interpretación de Estados Financieros
C.P. César Calvo Langarica
Editorial Pac
Décima Edición
1998

La Administración Financiera del Capital de Trabajo
Joaquín A. Moreno Fernández / Sergio Rivas Merino
Instituto Mexicano de Contadores Públicos
Primera Edición
1997

La Administración Financiera del Capital de Trabajo
Abraham Perdomo Moreno
Editorial Ecafsa
Tercera Edición
1997

Auditoría Administrativa
William P. Leonard
Editorial Diana
México 1993

Elementos de Auditoría
C.P. Víctor Manuel Mendívil Escalante
Editorial Ecasa
Octava Edición
1991

Fundamentos de Finanzas Corporativas
Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan
Editorial McGraw Hill
Segunda Edición
1998

Normas y Procedimientos de Auditoría
Instituto Mexicano de Contadores Públicos
Décimo Novena Edición México 1999

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
Instituto Mexicano de Contadores Públicos
Décima Tercera Edición México 1999

Reporte Económico y del Sector Automotor
Asociación Mexicana de Distribuidores Automotores
Enero 2000