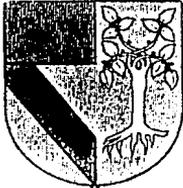


UNIVERSIDAD PANAMERICANA

8
2E4



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

BASES PARA EL OTORGAMIENTO
DE CREDITO A EMPRESAS GRANDES

T R A B A J O

que como resultado del Seminario
de Investigación presenta como Tesis

RAFAEL MAURICIO IZQUIERDO REYES

para optar por el Título de
Licenciado en Contaduría

Director de Tesis:
C.P. Miguel Angel Cabrera Mir

México, D.F.

Marzo 1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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 está 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.

Primero que a nadie quiero darle gracias a Dios todo poderoso, por haberme permitido cumplir con una de mis metas más grandes en la vida.

Como agradecimiento especial a mi madre Yolanda, que gracias a su amor y esfuerzos en todo momento me han llevado hasta este lugar. Dios te bendiga por siempre

A mi esposa Claudia

A mi familia

• **A mis amigos**

**Enrique Godinez
Jorge Rubio
Daniel Godinez
Rafael Heredia
Cristina Gamboa**

A mis maestros

INDICE

INTRODUCCION	I
CAPITULO I. ANTECEDENTES	
1.1 Sistema financiero mexicano	
1.1.1 Antecedentes	1
1.1.2 Transformación del sistema financiero mexicano	3
1.1.3 Estructura actual	9
1.1.4 Principales organismos, leyes y regulaciones	12
1.1.5 Efectos del T.L.C. en el sistema financiero mexicano	17
1.1.6 Ventajas y desventajas de diferentes esquemas de apertura	20
1.1.7 Vinculación del sistema financiero mexicano con el exterior	26
CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL	
2.1 El crédito	
2.1.1 Antecedentes	29
2.2 Principales operaciones de crédito en un banco	
2.2.1 ¿Que es el crédito?	32
2.2.1.1 El crédito como una fuerza	35
2.2.1.2 El crédito, ¿es riqueza o capital?	36
2.2.2 Qué es lo que hace el crédito	
2.2.2.1 Para toda nuestra economía	37
2.2.2.2 Para el consumidor	37
2.2.2.3 Para la institución financiera	38

2.2.3 Clasificación del crédito.	39
2.2.4 Lineamientos normativos	44
2.2.5 Operaciones más comunes de crédito en un banco	51

CAPITULO III BASES PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO

3.1 Estudio de crédito	
3.1.1 Análisis cualitativo	56
3.1.2 Análisis cuantitativo	70
3.2 Instrumentación del crédito	72
3.3 Vigilancia	74

CAPITULO IV CASO PRACTICO 77

CONCLUSIONES III

BIBLIOGRAFIA VI

INTRODUCCION

Las profundas transformaciones que está experimentando el sistema financiero internacional, han sido resultado fundamentalmente de los acelerados procesos de globalización, desregulación, competencia extrema, y del extraordinario desarrollo e innovación tecnológica y de sistemas.

En el caso particular del sistema financiero mexicano, los procesos anteriores se magnifican como producto del Tratado de Libre Comercio. En este sentido, el sistema bancario mexicano está inserto de manera irreversible en el periodo de mayor competencia sin precedente en su historia.

La definición óptima de nichos de mercado, de tamaños y tipos de estructuras administrativas y operativas, la incorporación de nuevos instrumentos y productos, la definición de la infraestructura funcional tecnológica y de sistemas, las decisiones de fusiones y adquisiciones, etc., serán los elementos claves que definirán la capacidad de éxito o fracaso de los bancos mexicanos.

La actividad sustantiva de la banca es el otorgamiento del crédito, por lo que éste debe ser otorgado bajo los más altos principios de seguridad, orientación, oportunidad y agilidad.

Para cubrir las demandas específicas de un sector empresarial cada vez más sensible a las variables económicas domésticas y mundiales, será necesario otorgar servicios financieros especializados con acceso a diferentes mercados y con mayor número de productos.

Mediante el otorgamiento de crédito se expande el universo de productores de insumos y productos terminados, se amplía la difusión de tecnologías y se promueve una mejor distribución del ingreso, al apoyar la generación de empleos y la democratización del capital.

La función del crédito no comienza en el consumidor; el comerciante obtiene sus mercancías a crédito del productor o del distribuidor al por mayor, éstos a su vez consiguen sus insumos también a crédito, y de quien los obtienen, seguramente también están financiados por un banco o por un proveedor. Como se aprecia el crédito, puede ser un elemento en cada fase de la producción o de la distribución.

Es difícil encontrar el justo medio en las decisiones de crédito, pero todo negocio bien dirigido debe evitar los extremos y adoptar estrategias que den como resultado los mayores ingresos, oportunidades y el mínimo de pérdidas tanto de dinero como de aprovechamiento de recursos.

CAPITULO I

CAPITULO I ANTECEDENTES

1.1 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1.1 ANTECEDENTES

PERIODO COLONIAL

El período colonial está caracterizado por tres épocas, teniendo su origen el actual sistema financiero mexicano en la tercera. La primera, de la euforia, se caracteriza por el reparto del botín, el saqueo de América. La segunda fue la de depresión en Europa. Esta época es de singular importancia, pues en ella nace la hacienda y el peonaje.

La tercera etapa y primordial para el sistema financiero mexicano, es aquella en la que los Borbones fortalecen el control político y económico en la Nueva España. En 1785 la contaduría pública (nacional) también se incrementa la captación de impuestos para beneficio de España.

Los comerciantes pierden el poder político y económico, y se fomenta la minería. El propósito de las reformas borbónicas se resume en controlar la colonia para beneficiar a España.

Dentro de este contexto de fortalecimiento del sistema de control y crecimiento de la colonia, el gobierno español se vio en la necesidad de crear instituciones de crédito para restar importancia a los comerciantes, la primera institución de crédito prendario creada fue el Monte de Piedad de Animas (antecesor del Nacional Monte de Piedad), fundada por Pedro Romero de Terreros a través de la Real Cédula del 2 de junio de 1774.

De esta etapa heredamos la posibilidad del gobierno de tomar más firmemente la rectoría de la economía, la experiencia de la oposición de las corporaciones al gobierno, pues sus intereses se vieron afectados, y el inicio de las instituciones de crédito de nuestro actual sistema financiero.

PERIODO INDEPENDIENTE

Por iniciativa de Lucas Alamán, se estableció el Banco de Avío mediante Ley del Congreso de 1830. Mediante la Ley del 17 de enero de 1837 se creó el Banco de Amortización de la moneda de cobre. La importancia de éstos radica en el hecho de ser los primeros ejemplos en que el gobierno mexicano acudía a instituciones financieras para tratar de superar crisis económicas.

Durante 1884 varios bancos tuvieron que suspender sus pagos y se vivieron los problemas de tener tantos emisores de billetes, dando origen a una legislación correctiva, el Código de Comercio de 1884. Es entonces cuando al Banco Nacional de México se le dan las atribuciones de banco central, dando lugar a muchas discusiones.

En 1889 viene la lucha armada con la destrucción que siempre la acompaña para, posteriormente, tratar de reconstruir el sistema financiero mexicano.

Con la inestabilidad económica y política existente debido a la Revolución, los bancos restringieron el crédito; la excesiva emisión de papel moneda dio impulso al atesoramiento y exportación de oro y plata, y el público retiró sus depósitos, ante lo cual varios bancos quebraron. Victoriano Huerta, ante tal situación, el 5 de octubre de 1913 decretó la inconvertibilidad de billetes de banco, y posteriormente el 20 de diciembre del mismo año la suspensión de pagos, dejando de funcionar el sistema financiero.

En 1914, con la llegada de Venustiano Carranza al poder, y contradiciendo una declaración previa en la cual dijo que no se reconocerían las emisiones hechas por Huerta, los bancos volvieron a abrir, pero en una situación muy precaria. Dado que las relaciones financieras internas e internacionales estaban muy deterioradas, se trató de reconstruir el sistema. Primero se suspendió

la emisión de billetes, el Decreto del 19 de septiembre de 1915 creó la Comisión Reguladora e Inspectoría de Instituciones de Crédito que sometió a los bancos al cumplimiento legal, ocasionando la cancelación de concesiones y liquidación de estos bancos.

El sistema financiero mexicano trató de ser reorganizado en 1924 con la primera Convención Bancaria para conciliar al gobierno y a los banqueros.

De 1924 a 1970, la Banca en México se caracterizó por ser una banca especializada, es decir, la operación de los bancos se limitaba a ejercer únicamente una actividad principal más la actividad de Ahorro y Fiduciarias como adicionales.

1.1.2 TRANSFORMACION DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Durante el gobierno de Luis Echeverría, la economía mundial padeció un periodo de recesión con inflación. México era un país importador de petróleo hasta 1974 y su comercio exterior mostraba saldos negativos crecientes.

"El gasto del gobierno para tratar de aminorar los efectos recesivos, creció de 1970 a 1976 a una tasa promedio anual de 28.60%, con una tasa de crecimiento promedio anual de financiamiento al gobierno de 50.29%, el índice nacional de precios fue de 12.71% promedio anual; el Producto Interno Bruto creció en el mismo período a una tasa promedio anual de 6.6%"³.

Es ese año de 1976, el 18 de marzo se publican en el Diario Oficial las reglas de la banca múltiple, entendiéndose como la sociedad que tiene concesión del gobierno federal para realizar las

³ Villegas Eduardo, El nuevo Sistema Financiero Mexicano, 1993, Pág 22.

operaciones de banca de depósito, financiera e hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones que tuvieran para realizar otras operaciones previstas por la ley.

Esta modalidad de multibanco daba la pauta para la acumulación de capital, que en realidad hacía falta en 1976.

Otro aspecto importante fue la publicación de la Ley del Mercado de Valores en el Diario Oficial del 2 de enero de 1975.

En 1977 existieron los primeros cambios en el gabinete en el área financiera , y salió la primera emisión de petrobonos para financiar a PEMEX.

En 1978 se confirmó como el año de grandes expectativas. La riqueza petrolera de México fue confirmada. Las utilidades de las empresas tuvieron una fuerte recuperación, apareció la segunda emisión de petrobonos (certificados de participación de garantía en barriles de petróleo), se crearon varias casas de bolsa y se abrieron sucursales en provincia, aparecieron los certificados de la Tesorería de la Federación (CETES).

"1979 representó para México tal vez su mejor año en el período analizado; el PIB creció 9.2%, la inversión 17.5%, existió un acuerdo del sector privado para no aumentar precios, excelentes resultados de las empresas, se implantó el Impuesto al Valor Agregado, desaparecieron los bonos financieros, se firmó el acuerdo de venta de Gas a E.U.A."⁴

En 1980 se cambió el promedio general de precios y cotizaciones por el de la Bolsa Mexicana de Valores, pero sólo de noviembre de 1978 en adelante, se inutilizaron los datos históricos.

⁴Villegas Eduardo, El nuevo Sistema Financiero Mexicano, 1993, Pag 26.

Se aprobaron modificaciones a la Ley del Impuesto sobre la Renta, para actualizar el valor histórico de las inversiones, y el 19 de diciembre el Secretario de Hacienda anunció una serie de medidas de apoyo al mercado de valores

En 1981 se colocó el Fondo México (sociedad de inversión) en el mercado internacional, se redujeron las garantías en las casas de bolsa ante las instituciones de crédito para estimular al mercado de valores, se constituyó un fideicomiso de promoción bursátil para inyectar fondos de pensiones al mercado de valores, y las casas de bolsa iniciaron la operación de aceptaciones bancarias.

1982, año de crisis mexicana reciente, muestra ya en el mes de febrero los efectos del crecimiento desbalanceado, de una expectativa de inflación mayor, y de un libre mercado de cambios, llega la primer devaluación fuerte. Con esta devaluación se trató de evitar la fuga de capitales y que los productos del otro lado de la frontera fueran más baratos. Sin embargo, la fuga de capitales continuó, así como el crecimiento de las tasas de interés llevando al país a una grave crisis de liquidez en agosto (retiro del Banco de México del mercado de cambios, pues resultaba extraordinariamente oneroso el mantener el tipo de cambio).

El país entraba en una etapa recesiva y no tenía forma de contener la fuga de capitales, de acuerdo a los mecanismos existentes.

El 1° de septiembre de 1982, José López Portillo, informó por decreto que nacionalizaba la banca privada, a excepción del Banco Obrero y Citibank N.A.

En el mes de diciembre de 1982 tomó posesión el presidente Miguel de la Madrid Hurtado, que puso en marcha el PIRE (Programa inmediato de reordenación económica) cuyos propósitos se

orientaron a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y escasez de divisas, proteger el empleo, el abasto y la planta productiva y recuperar las bases para un desarrollo justo.

En este contexto, el presidente Miguel de la Madrid realizó modificaciones legales importantes, que aun cuando se publicaron en los diarios oficiales de los últimos días de diciembre de 1982, empezaron a operar en 1983.

En 1983, básicamente el sistema financiero mexicano no varió su estructura, fue que cambio de propietarios, siguió siendo la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la autoridad máxima, ejerciendo sus funciones a través de la Subsecretaría de la Banca y regulando y supervisando la actividad financiera vía Banco de México, Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, y Comisión Nacional de Valores, subsistiendo los organismos nacionales cuando el gobierno tiene la mayoría del capital y capacidad de decisión, y los organismos privados en lo referente a organizaciones auxiliares de crédito, instituciones de seguros y casas de bolsa.

En el mismo mes de agosto, el día 31 se decretó la transformación de la banca nacionalizada y mixta a sociedades nacionales de crédito. En este año también se fortaleció la emisión de obligaciones quirografarias.

En 1984 se reprivatizaba la economía, se liberaba en gran forma el control de cambios, se daban las pautas para una banca dual, se modificaban los objetivos del servicio público de banca y crédito, y se confirmaba la duda sobre el control a la inflación entre otras cosas.

En este año se presentó el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1984-1988, cuyos objetivos específicos fueron recuperar y fortalecer el ahorro interno, asignar y canalizar eficientemente los recursos financieros, reorientar las relaciones económicas con el exterior, y

fortalecer y consolidar el sistema financiero nacional. También se presentó en el mes de julio el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, que busca cambios estructurales en organización industrial, localización industrial, patrones tecnológicos, industrialización y especialización en el comercio exterior.

En el mes de septiembre, el Secretario de Hacienda y Crédito Público presentó los resultados de la reestructuración de la deuda externa.

"1985. El año del temblor representó un paliativo en la caída de la actividad económica. Ese año el producto interno bruto per capita tuvo por fin un crecimiento del 2%, el PIB global creció 4.2%. Sin embargo este crecimiento tuvo su costo de inflación, los precios se elevaron al cierre del año 63.4%."⁵

En 1986 las condiciones de México se agravaron debido a la baja del precio del barril de petróleo. Estábamos en recesión y con una inflación elevada.

"En 1987 no era forzosa una devaluación de nuestra moneda, sin embargo de octubre a noviembre el peso se devaluó más de 39% al pasar de un tipo de cambio libre de \$1,650 por dólar en octubre a \$2,300 en noviembre. Con esto se alcanzó una subvaluación de 85.5% y se sembraba el camino para implantar un plan que redujera un poco más drásticamente la inflación. "El Pacto de Solidaridad Económica".⁶

Dicho pacto siguió medidas ortodoxas en cuanto a gasto público, disminución del crecimiento del circulante, y elevación de los ingresos gubernamentales por aumento en los precios de bienes y servicios proporcionados por el gobierno o sus empresas, y aumento de la base tributaria. Fue

⁵Villegas Eduardo, El nuevo Sistema Financiero Mexicano, 1993, Pag 30

⁶Villegas Eduardo, El nuevo Sistema Financiero Mexicano, 1993, Pag 32

heterodoxo el plan en cuanto al congelamiento de precios, incluyendo dentro de éstos los salarios y el tipo de cambio.

Con la estabilidad lograda en el tipo de cambio se pudo reducir el aceleramiento de la inflación, sin embargo las causas estructurales internas de falta de productividad en un mundo de calidad total y el gasto gubernamental, específicamente por la carga de la deuda externa persistían, no se podía hablar de control de la inflación.

El 11 de abril el gobierno mexicano logró un acuerdo bastante satisfactorio con el Fondo Monetario Internacional en el cual este organismo reconocía la necesidad de crecimiento de la economía mexicana, y apoyaba la estrategia económica planteada por el gobierno actual.

El sector financiero se vio extraordinariamente favorecido por los cambios que se estaban dando en México. En el sector bancario se liberaron las tasas de interés, ya no tendrían que girar alrededor de la tasa del CPP (Costo Porcentual Promedio de Captación), ya que los bancos podrían ofrecer en base a su productividad tasas más competitivas.

El sector financiero no descansó durante 1989, y además de completar una canasta muy amplia de instrumentos de inversión, sentó en el mes de octubre las bases para ampliar la participación de la inversión extranjera en la Bolsa Mexicana de Valores.

1990, el año de la reprivatización de la banca y de la renegociación de la deuda externa. Se modificaron las leyes financieras y la Constitución para permitir la participación mayoritaria del capital privado en los bancos.

El 28 de junio el Presidente envió un paquete de leyes financieras al Congreso. En este paquete se incluían la Ley de Instituciones de Crédito, La Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, y un decreto por el que se modificaban y adicionaban diversas disposiciones de la Ley del Mercado de Valores. El 18 de julio estas propuestas fueron publicadas en el diario oficial. Se estaba cambiando el régimen de derecho público por el derecho privado en las leyes bancarias.

En el ámbito financiero, no podía haber sido un mejor año. Desde inicios de año las acciones bancarias (CAPS) empezaron a subir de precio. Pocas personas consideraban que la banca fuera a ser reprivatizada, sin embargo el 2 de mayo esto se confirmó.

1.1.3 ESTRUCTURA ACTUAL

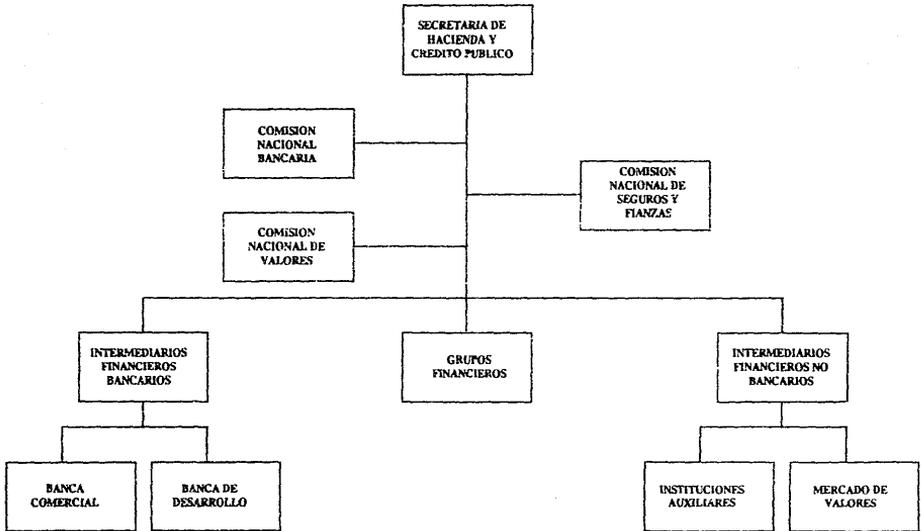
En 1990, el gobierno adoptó medidas de mayor eficiencia y confiabilidad en las instituciones financieras. Así, se produce la conformación de tres grandes bloques identificados como organizaciones bancarias y financieras, organizaciones bursátiles, y organizaciones de seguros y fianzas, supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria, la Comisión Nacional de Valores y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas respectivamente.

Dentro del primer bloque, las Instituciones de banca múltiple captan la mayor parte de los recursos del sistema, y se constituyen así en la principal fuente de financiamiento. Por su parte la banca de desarrollo se dedica a apoyar los programas prioritarios y de interés social.

Los otros 2 bloques incluyen diversos tipos de Instituciones, como son organismos bursátiles y el de aseguradoras y afianzadoras, entre otros; entidades que proveen a los sectores públicos y privados de los recursos necesarios para apoyar sus programas de inversión integrándose a los esfuerzos de la banca.

El siguiente diagrama presenta las instituciones que en conjunto constituyen el sistema financiero mexicano; incluyéndose aquéllas que ejercen funciones operativas del mercado financiero, y otras que sirven de apoyo a cualquiera de las anteriores.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO



1.1.4 PRINCIPALES ORGANISMOS, LEYES Y REGULACIONES

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Es el organismo del gobierno federal que representa la máxima autoridad dentro de la estructura del sistema financiero mexicano, tiene a su cargo las funciones establecidas en las normas que se mencionan a continuación:

Ley Orgánica de la Administración Pública

Artículo 31. A la SHCP corresponde el despacho de los siguientes asuntos:

1. Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, que comprende al Banco Central, a la Banca Nacional de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar el servicio público de banca y crédito.
2. Dirigir las políticas monetaria y crediticia.
3. Ejercer las atribuciones que señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito.

Reglamento Interior de la SHCP.

Artículo 84. Compete a la dirección general de seguros y valores:

1. Participar en la dirección general de política bancaria en la formulación de políticas de promoción, regulación y control de las instituciones de seguros y fianzas, las sociedades de inversión de las organizaciones auxiliares de crédito, casas de bolsa y agentes de valores, así como las relativas a la planeación, coordinación, vigilancia y evaluación de los intermediarios financieros que no sean de formato y corresponda su coordinación a la Secretaría.
2. Proponer para aprobación superior, las actividades de planeación, coordinación, vigilancia y evaluación de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción anterior y cuya coordinación corresponda a la Secretaría.

3. Estudiar y proponer los programas anuales e institucionales de los citados intermediarios financieros, coordinados por la Secretaría y, en su caso, proponer su aprobación.
4. Estudiar, integrar y proponer para aprobación superior, los presupuestos de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción anterior.
5. Integrar, formular y proponer los programas de modernización administrativa e innovación institucional de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción 3.
6. Ejercer, previo acuerdo superior, las facultades de la Secretaría como coordinadora de sector de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción anterior.
7. Resolver los asuntos relacionados con la aplicación de los ordenamientos legales que rigen las actividades y las materias señaladas en la fracción 1.
8. Representar a la Secretaría, en el ámbito de su competencia en sus relaciones con la Comisión Nacional de Valores.
9. Coordinar la aplicación de los mecanismos de control de gestión en las instituciones y sociedades a que se refiere la fracción 2.

Además de las funciones ya mencionadas, la SHCP, como órgano del Poder Ejecutivo Federal, tiene las facultades dentro del Mercado de Valores:

- Instrumentar el funcionamiento de las instituciones que integran el sistema financiero nacional.
- Proponer políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de valores.
- Otorgar y revocar las concesiones para la constitución y operación de sociedades de inversión, casas de bolsa y bolsa de valores.
- Aprobar las actas constitutivas y estatutos, así como las modificaciones a los mismos documentos pertenecientes a las instituciones del apartado inmediato anterior.
- Señalar las operaciones que sin ser concertadas en la bolsa, deban considerarse como realizadas para los socios de la misma.
- Aprobar los aranceles de las bolsas de valores.

- Señalar las actividades que pueden realizar los agentes de valores y autorizar actividades análogas o complementarias a las indicadas por la ley para las casas de bolsa.
- Sancionar administrativamente a quienes cometan infracción a la ley.
- Aprobar los presupuestos y la propuesta para designar al auditor externo de la citada comisión.

Banco de México

Es un organismo autónomo con personalidad jurídica y patrimonio propio que realiza las funciones de banco central; sus principales funciones en el sistema financiero mexicano son:

- Regular la emisión y la circulación de moneda y fijar tipos de cambio en relación a divisas extranjeras.
- Operar como banco de reserva acreditante de última instancia y cámara de compensación de las instituciones de crédito.
- Constituir y manejar las reservas que se requieren para las funciones antes mencionadas.
- Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria en relación a los puntos anteriores.
- Prestar servicio de tesorería al gobierno federal, y actuar como agente financiero en operaciones de crédito tanto interno como externo.
- Representar al gobierno en el Fondo Monetario Internacional y en todo organismo multinacional que agrupe a bancos centrales.

Comisión Nacional Bancaria

Tiene como fin supervisar el funcionamiento de las instituciones financieras afiliadas y así garantizar transparencia en sus operaciones. Depende directamente de la SHCP, misma que determina el monto de las cuotas que deben aportar las instituciones supervisadas, nombra al presidente y aprueba las resoluciones acordadas.

Las atribuciones propias de esta comisión son:

- Inspeccionar y vigilar a las instituciones de crédito, las organizaciones auxiliares y los fondos de vivienda.
- Intervenir en la formación de los reglamentos a que se refieren las leyes en materia de bancos.
- Actuar como cuerpo de consulta de la SHCP en materia de su competencia.
- Presentar a la SHCP y al banco las sugerencias, nociones y ponencias relativas al régimen bancario.
- Coadyuvar dentro de sus funciones en la política de regulación monetaria que compete al Banco de México.
- Intervenir en la emisión de billetes de títulos-valor emitidos por o con intervención de instituciones de crédito y en los sorteos de los mismos.
- Formar y publicar las estadísticas bancarias y de seguros, y otorgar concesiones a las uniones de crédito.
- Intervenir en materia fiscal en los aspectos que las leyes le atribuyen.
- Vigilar el cumplimiento de la Ley Federal del Trabajo.

Comisión Nacional de Valores

Tiene como objetivo el regular el mercado de valores y vigilar la debida observancia de dichos ordenamientos, y cuenta con las facultades siguientes:

- Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las casas de bolsa y bolsas de valores.
- Inspeccionar y vigilar a los emisores de valores inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios, sólo respecto de las obligaciones que les impone la Ley del Mercado de Valores.
- Autorizar a valuadores independientes de activos fijos de las empresas.
- Investigar actos que hagan suponer la ejecución de operaciones violatorias de la ley.
- Dictar disposiciones generales para la aplicación de capital pagado y las reservas de capital de casas de bolsa y bolsa de valores.
- Formar la estadística nacional de valores y hacer publicaciones sobre el mercado de valores.
- Ser órgano de consulta del gobierno federal y de los organismos descentralizados en materia de valores.
- Proponer a la SHCP la imposición de sanciones por infracciones a la Ley del Mercado de Valores.

1.1.5 EFECTOS DEL TLC EN EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

La década de los noventa inicia con cambios significativos en las relaciones internacionales. La tendencia de los ochenta hacia la apertura comercial, financiera y de inversión se consolida, y las perspectivas de crecimiento económico y comercial de largo plazo son promisorias.

México, Estados Unidos y Canadá decidieron a finales de 1990 iniciar pláticas para la formación de un área de libre comercio en América del Norte. En términos concretos, el Tratado de Libre Comercio será una compilación de capítulos sectoriales e institucionales que normarán la relación comercial entre los tres países. La idea y el mensaje detrás de un tratado de esta naturaleza, es que en el largo plazo todos los sectores de la economía serán expuestos, por lo menos, al libre comercio regional.

Uno de los sectores en la economía mexicana que continúa prácticamente aislado de la competencia externa es el de servicios financieros, área en la que México aparentemente puede otorgar concesiones importantes en el contexto del tratado.

Un elemento adicional de la actual reforma se relaciona con el más amplio papel concedido a la inversión extranjera.

La nueva legislación busca reducir la tendencia de concentración del capital, las inversiones y los préstamos de los bancos. Un reto central del TLC será la apertura al exterior de los servicios financieros, para lo cual será necesario revisar la política interna de aseguramiento total de los depósitos bancarios por parte del gobierno que facilita a los bancos a adoptar riesgos desproporcionados en su cartera.

Comparaciones internacionales de eficiencia operativa y estructura de mercado

BANCOS

Al comparar los costos y precios de las operaciones de los bancos mexicanos con que prevalecen en los mercados de los otros dos socios del tratado, se debe tener presente las diferentes prácticas contables, líneas de negocio, niveles de capitalización, entorno macro-económico, y la presencia en México de un marco regulatorio radicalmente distinto de los que se aplican en E.U. y Canadá.

- Los precios de los bancos de México y E.U. son relativamente altos, lo cual sugiere posibles beneficios para México derivados de la apertura.
- Una parte importante de la diferencia de precios puede atribuirse a los altos márgenes precio-costo que prevalecen en México, lo cual indica que aún al margen de la apertura se pueden obtener ciertos beneficios al promover un entorno de mayor competencia.
- El margen financiero de los bancos regionales mexicanos es substancialmente mayor al de los bancos pequeños y medianos de E.U.

A. Limitaciones a la competencia

En México prevalecen fuertes barreras de entrada en la forma de capital mínimo. Para el caso de los bancos, si la proporción es suficientemente alta, esta disposición puede eliminar la entrada de bancos que, a pesar de ser pequeños, tienen un tamaño superior al mínimo, y la ausencia de condiciones necesarias para el desarrollo de empresas bursátiles especializadas en algún segmento de mercado limita las posibilidades de competencia en el mercado de valores.

La emigración de ciertos segmentos del mercado de servicios financieros hacia el exterior puede ser deseable si es motivada por mayor competitividad.

Sin embargo, si el traslado de operaciones financieras al exterior es motivada por una regulación que limita la competitividad de los intermediarios nacionales, las desventajas son claras, toda vez que se desaprovecha la capacidad interna y se perjudica, además, a los pequeños inversionistas y a las empresas que por su tamaño reducido incurren en mayores costos relativos para acceder a los mercados del exterior, en la medida en que estos absorberían los costos de la sobrerregulación.

Una lista del tipo de prácticas o disposiciones que limitan la competitividad incluiría:

- Los procedimientos para la aprobación de nuevos instrumentos de mercado de valores, opciones, futuros y otros valores derivados.
- Las restricciones a la cartera de los fondos de inversión.
- Los derechos que cobra la autoridad por emisión o registro de títulos, o por supervisión y vigilancia.
- Las restricciones al manejo de la posición propia de las casas de bolsa.

B. Coordinación entre desregulación y apertura

Una mayor presencia de intermediarios extranjeros como resultado de la apertura puede ser contraproducente ante disposiciones que limitan la competencia. Dados los beneficios para la economía en su conjunto que significa contar con un sistema financiero más eficiente, se justifica profundizar el proceso de desregulación, eliminando disposiciones y prácticas que limitan la competencia y la competitividad de las empresas nacionales de servicios financieros.

La participación de empresas extranjeras generaría un sistema más eficiente y competitivo, si la regulación fuera apropiada. Sin embargo, los beneficios de la apertura serían mayores en la medida en que se pudiese aprovechar plenamente la capacidad de las empresas nacionales, las cuales se deben condicionar al perfeccionamiento de los esquemas de supervisión y a que los bancos superen un período razonable, pero definido, de aprendizaje.

1.1.6 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE DIFERENTES ESQUEMAS DE APERTURA.

A) Características gerenciales del comercio de servicios financieros.

El comercio internacional de servicios financieros requiere que:

- a) El usuario se traslade al país del proveedor.
- b) El proveedor se traslade al país del usuario.
- c) El proveedor se establezca en el país del usuario.
- d) Se utilicen las telecomunicaciones.

Los diversos servicios financieros requieren de diferentes grados de interacción y por lo tanto, generan distintas formas de comercio. La interacción suele ser mayor en lo que se denominan servicios financieros al menudeo: manejo de cuentas corrientes, créditos al consumo (excepto tarjeta de crédito) y créditos a empresas medianas y pequeñas, mientras que en términos generales

es menor en el manejo de carteras de títulos o en lo relacionado a banca corporativa, en donde la interacción puede ser muy intensa pero también poco frecuente.

En la actualidad se observan tendencias encontradas en cuanto a la importancia de diversas formas de comercio. Por un lado, los avances de las telecomunicaciones y de la tecnología de procesamiento de datos, por otra parte, la complejidad creciente de las operaciones financieras.

El papel que juega la información en todo tipo de transacciones financieras, también ha sido un factor importante.

B) Apertura en servicios financieros

Las diversas formas que puede adoptar el comercio de servicios financieros permite que el proceso de apertura se pueda plantear en varias dimensiones. Estas dimensiones incluirían:

- a) El tipo de transacciones transfronterizas permitidas.
- b) La forma que tome el derecho de establecimiento de empresas extranjeras, es decir, a través de sucursales, subsidiarias o de asociación con empresas nacionales.
- c) Las desviaciones al trato nacional.
- d) Los tiempos en que las diferentes modalidades de las tres dimensiones anteriores se instrumenten.

C) Transacciones transfronterizas

Situación actual: Este tipo de transacciones, en lo que se refiere a importación de servicios financieros, incluye la compra de títulos por parte de inversionistas mexicanos a través de un intermediario del exterior, y la emisión de títulos o contratación de deuda de una empresa mexicana utilizando los servicios de un intermediario extranjero.

De los tres países del acuerdo, sólo México opera un mecanismo de este tipo. Fuera de ello, son escasas las restricciones al movimiento transfronterizo. Por ejemplo, ninguna emisora extranjera cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores. Esta situación es atribuida a requisitos de registro; cualquier empresa que cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores debe estar registrada en el Registro Nacional de Emisoras e Intermediarios, pero dicho requisito puede significar un costo excesivo para las emisoras del exterior.

Los inversionistas extranjeros están limitados en la adquisición de ciertos valores mexicanos. En empresas en las que la inversión extranjera está restringida, pueden adquirir sólo los derechos pecuniarios de las acciones, pero deberán renunciar a los derechos corporativos.

Una mayor apertura al comercio transfronterizo implica, en principio, mayores riesgos de que el ahorro interno fluya hacia el exterior con mayor presencia de intermediarios del exterior en el mercado interno, situación que puede originar un mayor ajuste de los intermediarios nacionales. En ausencia de registro único, se reduciría la variedad de productos ofrecidos por las empresas mexicanas.

D) Derecho de establecimiento

Situación actual: En México se permite la participación de empresas financieras del exterior bajo tres diferentes formas:

- a) Instituciones dedicadas a transacciones extraterritoriales
- b) Oficinas de representación
- c) Asociación en forma minoritaria y expresamente sin control con empresas financieras nacionales

Por otra parte, las restricciones que enfrentan los intermediarios mexicanos en el mercado de Estados Unidos y Canadá, muchas veces emanan de las propias autoridades mexicanas.

Sin embargo, también enfrentan restricciones que emanan de esos países. Por ejemplo en el caso de Canadá se establece un límite a la tenencia accionaria de los bancos por parte de los extranjeros, similar a la que prevalece en México. En instituciones pequeñas no existen límites a tenencia accionaria, pero se limita a menos del 16%, su participación en el mercado.

Ciertos segmentos del sector transfronterizo debilitan la efectividad de los mecanismos de protección al inversionista que persigue la regulación prudencial. Con esto, ampliar la gama de formas de establecimiento de empresas extranjeras, tal vez constituye la principal concesión que México puede otorgar en el marco de la negociación de servicios financieros del TLC, y la forma más efectiva de promover la apertura.

El esquema de sucursales también presenta problemas, ya que no genera un compromiso firme de las empresas extranjeras hacia el mercado nacional.

El esquema de asociación, por su parte, a la vez que puede constituir una concesión importante por parte de México, también ofrece atractivos al facilitar el ajuste de los intermediarios nacionales. Estos se beneficiarían con respecto al desarrollo de nuevos productos, a la actualización tecnológica, a la disponibilidad de recursos y acceso a redes de distribución.

Las asociaciones han llegado a ser efectivas cuando el papel de cada socio está claramente delimitado, y las ventajas de la asociación están bien definidas.

En el caso de la apertura de servicios financieros en México, el esquema de asociación puede ser ventajoso para las empresas del exterior, ya que pueden tener acceso al mercado en forma más rápida.

E) Trato nacional

Situación actual: Las restricciones para establecerse en México constituyen fuertes desviaciones al trato nacional. Por otra parte, los intermediarios mexicanos reciben trato nacional en el mercado de los Estados Unidos, permitiéndoseles incluso, establecerse a través de sucursales, aunque éste no es el caso de Canadá.

Las restricciones por tipos de operaciones pueden resultar poco prácticas desde el punto de vista del proceso de negociación, e inconvenientes desde el punto de vista de las ventajas de la apertura. Esto se deriva de la idea de que al negociar operación por operación, el riesgo de incurrir en operaciones de comercio es considerable.

Con la fijación de valores máximos al capital de los intermediarios extranjeros, se pueden limitar fácilmente sus créditos, permitiendo un mayor control de los mismos, por lo que resulta crucial mejorar la eficiencia de los mexicanos.

En relación con lo que se observa en Estados Unidos y Canadá el sistema financiero mexicano se caracteriza por ser pequeño y poco diversificado, especialmente por su alta concentración en el manejo de títulos de gobierno y de los plazos relativamente cortos que prevalecen en sus operaciones pasivas. Estas dos características hacen que, por un lado, la apertura sea particularmente atractiva para los intermediarios nacionales ante la competencia externa.

El proceso de apertura podría organizarse con base en las siguientes etapas:

- a) Ampliar las facilidades de asociación entre intermediarios nacionales e intermediarios extranjeros.
- b) Permitir la entrada a un número limitado y creciente de subsidiarias de empresas extranjeras, que enfrentarían límites específicos y también crecientes de participación de mercado.
- c) Trato nacional a subsidiarias de empresas extranjeras.

Las ventajas que ofrece un esquema de apertura para la prestación de servicios financieros se obtienen principalmente de:

- a) La posibilidad de reducir márgenes de operación mediante la eliminación de barreras de entrada.

- b) La posibilidad de que participen en el mercado empresas que por ventajas tecnológicas o de accesos a factores, utilizan procesos de producción más eficientes y por lo tanto, cobran márgenes de intermediación menores.
- c) La posibilidad de ampliar la gama de productos disponibles en el mercado interno.

1.1.7 VINCULACION DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO CON EL EXTERIOR.

En 1978, al suprimirse la posibilidad de abrir sucursales de bancos extranjeros que efectuaran intermediación financiera dentro del país, se previó un nuevo tipo de sucursales limitadas a bancos extranjeros de primer orden, cuyas operaciones activas y pasivas solamente podían realizarse con residentes fuera del país. Estas sucursales llamadas off-shore, no llegaron a establecerse debido en gran manera a la crisis económica y particularmente financiera, que poco tiempo después empezó a presentarse en el país.

La legislación expedida con posterioridad a la reforma constitucional de 1982, que confirió exclusividad al estado para prestar el servicio de banca, no mantuvo la posibilidad de operar en México ese tipo de sucursales, las que han vuelto a preverse en la nueva ley de instituciones de crédito que entró en vigor el 19 de julio de 1990. Conforme al actual régimen esos establecimientos financieros deben acatar las disposiciones de carácter general que respecto a ellos dicte la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la cual, para ese efecto, debe tomar en cuenta los usos internacionales relativos a esas operaciones.

La participación de bancos extranjeros ha tenido y tiene también presencia mediante el establecimiento en el territorio nacional de oficinas de representación. Estas oficinas no pueden realizar en el mercado nacional ninguna actividad de intermediación financiera que requiera de

autorización por parte del gobierno federal y, por lo tanto, deben de abstenerse de actuar, directamente o a través de interpósita persona, en operaciones de captación de recursos del público, ya sea por cuenta propia o ajena, y de proporcionar información o hacer gestión o trámite alguno para ese tipo de operaciones.

Estas oficinas están sujetas a las reglas que expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y a las orientaciones que de acuerdo con la política financiera que señale dicha Secretaría y el Banco de México.

Actualmente operan en nuestro país 155 oficinas de esa naturaleza, correspondiente a entidades financieras de: Alemania, Bélgica, Brasil, Canadá, España, Estados Unidos de América, Francia, Holanda, Inglaterra, Italia, Israel, Japón, Luxemburgo, Panamá, Paraguay, Uruguay y Suiza.

La inversión extranjera en el capital de intermediarios financieros constituidos conforme a la ley mexicana.

En 1990 el nuevo régimen permite a la inversión extranjera minoritaria en instituciones de crédito, casas de bolsa, especialistas bursátiles, sociedades de seguros, compañías de finanzas, almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, y empresas de factoraje financiero.

De esta inversión queda excluida aquella proveniente de gobiernos o dependencias oficiales extranjeras.

Proyección de la banca nacional en los mercados externos

La nueva ley bancaria permite el establecimiento de estas sucursales, y su cambio de ubicación, la sesión de su activo o pasivo y su clausura, requieren de la autorización previa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Con la ley de 1990, continúa la posibilidad de que la banca mexicana se integre a bancos con sede en diferentes países, siempre y cuando se obtenga la autorización correspondiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Puede preverse que con la celebración del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá se avance en el proceso tendiente a dar una mayor internacionalización de los servicios financieros.

CAPITULO II

CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL

2.1 EL CREDITO

2.1.2 Antecedentes

La historia del crédito se pierde en la antigüedad, encontrando antecedentes en Egipto, Babilonia, Fenicia, Israel, Grecia, Roma y otras grandes culturas.

- En Egipto concretamente se sabe que conocían y practicaban los créditos hipotecarios, vendiendo los faraones sus tierras en abonos.
- En Babilonia, durante el reinado del Rey Hammurabi, se escribió el Código del mismo nombre que data del siglo XVIII A.C., descubierto en 1901, donde se regula entre otros temas, lo relacionado con la propiedad, el comercio, negocios, familia, etc., destacando la protección a los deudores contra los acreedores explotadores.

Como ejemplo de las operaciones que celebran, están los préstamos de granos que eran pagaderos en especie y causaban un interés.

Los Fenicios desarrollaron el comercio internacional regulando el intercambio de sus exportaciones (textiles, púrpuras, papiro, etc.)

De la cultura judía se encuentran en la Biblia varios testimonios, como el siguiente:

"Si recibieras de tu prójimo su vestido en prenda, se lo devolverás antes de ponerse el sol" Exodo Capítulo 22 y 26.

Roma aportó los pilares de la legislación moderna sobre derechos y obligaciones del acreedor y del deudor.

Ellos practicaban el mutuo o préstamo con interés, el mandato o préstamo gratuito, el depósito de bienes y dinero, la prenda y la fianza.

El nuestro es un mundo de crédito que se ha vuelto una parte integral de nuestras vidas.

Es vitalmente necesario para todos nosotros, ya sea como consumidores individuales, vendedores al menudeo, administradores de empresas de servicios, mayoristas, fabricantes, ejecutivos financieros o individuos involucrados en el manejo de nuestras unidades gubernamentales, que entendamos con toda claridad lo que es el crédito, qué es lo que hace, cómo lo puede hacer, y qué es lo que no puede hacer.

La utilización cada vez mayor que hacemos del crédito podemos atribuirlo a los siguientes factores:

1. El contraer una deuda se ha convertido en una costumbre.

Es importante reconocer que la actitud de los consumidores con respecto al crédito, ha cambiado substancialmente en el transcurso de los años, y que el hecho de que el individuo contraiga actualmente una deuda, ha alcanzado una respetabilidad relativa.

2. Mayor seguridad financiera.

Esta se ha logrado debido a la proporción cada vez mayor de consumidores a quienes se les ha permitido satisfacer sus requerimientos y deseos más allá de sus necesidades básicas.

3. Mayor disponibilidad de crédito, la cual se ha convertido en un importante factor en el crecimiento de nuestra economía.

La actitud de más y más vendedores al menudeo y administradores de empresas de servicio, es cada vez más favorable hacia el uso del crédito de consumo, ya que descubrieron que la aceptación del crédito por parte de los consumidores es un poderoso medio competitivo para ampliar las ventas, las utilidades y la participación en el mercado.

Se incita emocionalmente a mucha gente y ésta se siente estimulada cuando oye la palabra "crédito". De hecho, algunos individuos condenan todos los tipos de crédito, sin pararse a analizar qué sería de nosotros sin el crédito. El simple hecho es que el mundo marcha sobre crédito.

2.2 PRINCIPALES OPERACIONES DE CREDITO EN UN BANCO

2.2.1 QUE ES EL CREDITO

Etimológicamente la palabra crédito, tiene su origen en el latín, creditum y se asigna los significados siguientes:

-Ascenso, reputación, fama, solvencia, opinión que goza una persona que satisfará puntualmente los compromisos que contraiga.

El término crédito se ha definido de muchas maneras y por muchos autores; sin embargo, cuando se le analiza, muchas de las definiciones son simples descripciones del crédito o declaraciones en cuanto a su uso, más bien que definiciones del crédito mismo.

He aquí un ejemplo descriptivo del crédito:

"El crédito es la dinámica de los negocios modernos, una poderosa fuerza constructiva manejada como se debe, pero muy destructiva cuando los que dirigen su fuerza pierden el control; sólo utilizándolo adecuadamente es posible alcanzar el enorme volumen que suponen hoy las operaciones mercantiles".

Algunos economistas como Charles Gide, lo define como:

"Una extensión del cambio, o el cambio de una riqueza presente por una riqueza futura".

J. Stuart Mill afirma que el crédito es:

"El permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio".

Roscoe Tierner dice simplemente que es:

"Una promesa de pagar dinero".

Otras definiciones que se dan al crédito son las siguientes:

"Facilidad que tiene una persona para obtener algo de otra, por inspirarle confianza".

"Es la oportunidad de utilizar un bien durante determinado tiempo, bajo promesa de restituirlo completamente".

"Apoyo monetario a la operación y crecimiento de la empresa, con la promesa de pago futuro".

Robert H. Cole en su libro "Administración del crédito a las empresas y al consumidor" adopta como definición la de que el crédito es un medio de cambio de aceptación limitada.

Medio de cambio

El crédito actúa como un medio de cambio en cuanto a que facilita el paso de las mercancías o servicios del vendedor al comprador. Así como se reconoce que el dinero en nuestra economía es un medio de cambio que permite el paso fácil de mercancías o servicios entre vendedor y comprador, así se reconoce el crédito.

El crédito visto como medio de cambio, tiene características particulares. Es un medio de cambio que se crea al tiempo de la transacción y que surge con el propósito de facilitar ese cambio en particular. Es un medio de cambio que, después de haber sido aceptado, no termina la transacción; implica una promesa de que en un cierto tiempo futuro se dará un paso más, con lo que el crédito se redimirá gracias a un proceso conocido como pago.

La creación de este medio de cambio origina ciertos derechos y privilegios. Con este pensamiento en mente, podemos señalar el hecho de que el crédito se otorga por el comprador al vendedor y que el vendedor cambia mercancías o servicios por el crédito del comprador. Solamente después de que se conviene aceptar el crédito del comprador es cuando el vendedor le transfiere las mercancías o servicios.

Aceptación limitada

Este concepto de aceptación limitada del crédito, se refiere al comprador que tiene la opción de examinar las mercancías o servicios para ver si valen el precio que le pide el vendedor, y de ofrecer su crédito por ellas, el vendedor también tiene el derecho de hacer una investigación del comprador y decidir si acepta al individuo como un riesgo de crédito.

En cada transacción de crédito hay un transcurso de tiempo, previo al pago de la deuda. Es a causa de estos dos elementos "riesgo y tiempo", que se encuentran en cada transacción de crédito, que éste tiene una aceptación limitada.

2.2.1.1. EL CREDITO COMO UNA FUERZA

El crédito puede considerarse como una fuerza inherente a todos nosotros: El poder de crear un medio de cambio. La cantidad de este poder que cada uno de nosotros puede emitir, depende de la aceptación que podamos inducir a aceptar nuestro crédito y por qué cantidad. Por lo tanto, para todos los propósitos prácticos, el crédito, como un poder no puede medirse; sin embargo, la calidad es inseparable de la cantidad; el problema siempre es la calidad que puede aceptarse y por qué cantidad.

Respecto a la calidad siempre debe tenerse la certidumbre del reembolso de acuerdo con las condiciones bajo las cuales se aceptó el crédito. La norma de calidad necesariamente es una variable que va desde la seguridad virtual, sin duda razonable, hasta la más remota posibilidad de que el reembolso estará de acuerdo con las condiciones que se aceptaron. Obviamente mientras más grande es la certidumbre, más rápidamente se aceptará el crédito y en cantidades mayores. Sin embargo, cada quien tiene un límite en cuanto a cantidad, que se origina por la incapacidad de convencer a otros de que debieran aceptar un crédito adicional, a cambio de mercancías, bienes o servicios que se solicitan.

Es probable que la redención del crédito pendiente de pago, aumente el poder de obtener crédito adicional, y un excelente antecedente de rendición, de acuerdo con las condiciones determinadas previamente, aumente la aceptabilidad y la cantidad.

Puesto que el crédito implica la posibilidad de actuaciones futuras, la aceptabilidad descansa en la CONFIANZA; la confianza de que la actuación futura será consistente con las promesas actuales.

Necesariamente esa confianza debe descansar en una elevación de la información disponible y en un pronóstico de circunstancias futuras. En cualquier valorización, necesariamente se está limitado de información y por la correcta interpretación de la información que se disponga.

2.2.1.2 EL CREDITO ES RIQUEZA O CAPITAL?

A menudo se confunde el crédito con riqueza o capital. Dado que es intangible, puede ser cualquiera de las dos cosas en vista de las definiciones que se usan para riqueza y capital.

(Desde el punto de vista individuo, el crédito puede considerarse como parte de su "riqueza". Por ejemplo, si una persona tiene un documento por cobrar que se le ha entregado en una transacción de crédito, normalmente lo considerará como parte de su riqueza. Por supuesto, la confusión depende de la definición que comúnmente se da al término "riqueza").

Casi siempre el capital se define como riqueza que se usa con propósitos de una producción posterior. Por lo tanto, el crédito, que es un intangible, no es una riqueza ni capital, pero el crédito sí transfiere riqueza y capital.

Un ahorrador que no tiene un uso productivo para la riqueza que acumula, encontrará que su riqueza, en tanto que permanece en sus manos, es improductiva.

A través del crédito es posible transferir esta riqueza a un hombre de negocios que desea usarla productivamente. Por lo tanto, la riqueza se vuelve más útil socialmente.

La riqueza que se acumula y permanece ociosa es improductiva y no tiene poder para producir utilidades; por lo tanto, no estimula mayores ahorros. Cuando la riqueza puede prestarse a otros y así obtener un rendimiento, hay más estímulo para una expansión adicional del ahorro, de donde

resulta un aumento en los recursos de capital. En una economía moderna, el crecimiento de la productividad depende del uso de capital; el crédito es productivo en sí mismo, aun cuando no sea riqueza o capital.

2.2.2 QUE ES LO QUE HACE EL CREDITO

2.2.2.1 PARA TODA NUESTRA ECONOMIA

La nuestra es una economía de producción y distribución masiva. Se ha dicho que el crédito es el lubricante que hace que nuestro sistema trabaje. La producción en masa no es posible sin una distribución masiva y la distribución masiva, no es posible sin el crédito. Pero el crédito debe ser del tipo que se analiza a fondo, que se le tasa a su justo precio antes de su aceptación; debe ser del tipo que no constituya una carga para las personas y los negocios para hacer frente a los pagos futuros; una carga que en algunos casos sean tan grande que nulifique todos los beneficios y el disfrute de las mercancías, bienes y servicios recibidos.

La gran mayoría de las transacciones de negocios se lleva a cabo por medio del crédito. El fabricante le vende al mayorista a crédito; a su vez, el mayorista le vende a crédito al detallista.

El fabricante, el mayorista y el detallista obtienen préstamos en alguna ocasión, de algún tipo de institución financiera que los ayudará a operar sus negocios. Esta es una actividad diaria continua.

2.2.2.2 PARA EL CONSUMIDOR

Básicamente el consumidor individual usa crédito por alguna de las razones siguientes:

- a) A causa de un deseo de elevar su estándar de vida o de disfrutar más de ella.
- b) A causa de las ventajas que ofrece el uso del crédito.
- c) Por presión de la necesidad.

Por ser la naturaleza humana lo que es, el consumidor tiene el deseo de elevar su estándar de vida y disfrutar más de ella, usando mayor cantidad de mercancías, bienes y servicios, cuando contribuyen a esos fines. Ciertamente, estas consecuencias pueden alcanzarse con un programa regulado de ahorros, pero es difícil imaginar una economía de alto consumo, tal como la nuestra, en la cual cada quien ahorrará una cantidad suficiente para comprar una casa sin uso del crédito.

Del mismo modo, es difícil imaginar el actual volumen de propietarios de automóvil, a menos que pudiera disponerse de un sistema de "pague mientras maneja". En ningún sentido quiere decir esto que el crédito debiera usarse indiscriminadamente y sin cuidado ni precaución, pero se dice que un sistema de crédito tal como se ha diseñado, ha facilitado al consumidor un estándar de vida más elevado, medido por mercancías y servicios materiales.

2.2.2.3 PARA LA INSTITUCION FINANCIERA

Quizá en vez de decir qué es lo que hace el crédito para las instituciones financieras, debería decir qué hacen las instituciones financieras para el crédito.

Las empresas financieras, los bancos, las compañías financieras para el consumidor y el comercio, las uniones de crédito, las instituciones de ahorro, las compañías financiadoras de ventas y las compañías de seguros, llenan una necesidad vital al suministrar efectivo a los consumidores y a las empresas comerciales que ofrecen su crédito a cambio.

Esto puede ser en forma de préstamos a corto, mediano y largo plazo, compra de cuentas y de documentos por cobrar, suministrando así capital a diversos tipos de empresas.

2.2.3 CLASIFICACION DEL CREDITO

El crédito puede clasificarse en cuatro grupos como sigue:

- a) Atendiendo al sujeto a quien se otorga, el crédito se divide en crédito privado y crédito público.
- b) Según el destino que se le da al crédito, se clasifica en crédito a la producción y crédito al consumo.
- c) De acuerdo con las garantías que aseguran su recuperación, puede ser crédito personal o crédito con garantía real.
- d) Por el plazo a que se concerta, puede ser crédito a corto plazo y crédito a largo plazo.

CREDITO PRIVADO

El crédito privado es aquél que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales.

Existen muchas modalidades de crédito privado, entre las que sobresalen la compra-venta a crédito entre empresas mercantiles; las ventas a plazos del comercio a los particulares; el crédito practicado entre instituciones de crédito; las operaciones de crédito celebradas entre las instituciones de crédito y particulares o con empresas comerciales, industriales o agrícolas, y las operaciones de crédito comercial internacional que regularmente se practique con intervención de las instituciones de crédito.

CREDITO PUBLICO

El crédito público es el que los pueblos conceden u otorgan sus gobiernos. En México se dice que el crédito público es aquél que se otorga a personas de derecho público, o sea aquellos casos de empréstitos que reciben los gobiernos a nivel federal, estatal o municipal, a través de emisiones de valores.

Los valores del Estado que existen actualmente son de muy variadas especies; algunos como los certificados de participación de la Nacional Financiera, se emiten como inversiones de carácter obligatorio para algunas instituciones de crédito. Hay también otros bonos y valores del Estado que maneja la propia Nacional Financiera o en su caso el Banco de México, que las instituciones de crédito están obligadas a mantener en cartera para cobertura de otros valores. Entre el público ha tenido mucha aceptación los bonos del Ahorro Nacional, que viene a ser uno de los ejemplos clásicos del crédito público.

CREDITO A LA PRODUCCION

El crédito a la producción es aquél cuyos capitales objeto del crédito mismo, se destinan a fomentar el desarrollo de todas las actividades productivas. El crédito a la producción

aprovechado adecuadamente, permite al acreditado en un plazo determinado, obtener rendimientos suficientes para cubrir tanto el importe del crédito como sus intereses, y además una razonable utilidad para acrecentar su patrimonio. Esta clase de crédito permite una mejor distribución de los recursos o capitales de la colectividad, y contribuye al mejor desenvolvimiento de todas las actividades económicas. El crédito a la producción puede subdividirse en crédito a la industria, a la agricultura y a la ganadería.

CREDITO AL CONSUMO

Este tipo de crédito es el que se destina a satisfacer las necesidades consuntivas del acreditado, o también ha dado en considerarse crédito al consumo el que se destina a fomentar el comercio que vende directamente al consumidor.

Desde el punto de vista económico, esta clase de crédito se considera un tanto inconveniente, pues en el primer caso origina frecuentemente que el acreditado gaste sumas superiores a sus ingresos, dando lugar a una demanda artificial de mercancías, que pueden originar una alza de precios.

El crédito al comercio tiene efectos semejantes, pues el comerciante que lo disfruta puede mantener precios elevados en su mercancía, y con el crédito que recibe cubrir sus obligaciones inmediatas, sin verse obligado a sacrificar sus existencias a precios bajos para obtener dinero.

CREDITO PERSONAL

El crédito personal es el que podría considerarse como crédito clásico. Es el que nace precisamente cuando los atributos de reputación de solvencia de un sujeto, satisfacen las

exigencias del acreedor para confiarle el usufructo de bienes o riquezas, durante un plazo predeterminado, al fin del cual podrá recuperarlos, inclusive con un premio o interés.

En este caso no existe otra garantía que la personalidad del acreditado, es decir, sus cualidades personales en relación con el medio que forma su campo de actividades.

El crédito personal, a su vez puede subdividirse en unilateral o simple y en bilateral o complejo. Unilateral o simple es el garantizado por una sola persona, ya sea directamente la que recibe el crédito, o por un tercero. El bilateral o complejo es aquél que garantizan dos o más personas.

CREDITO CON GARANTIA REAL

Contrariamente a lo que es el crédito personal, el crédito real es el que se otorga con base en los bienes que el acreditado afecta en garantía, pudiendo subdividirse en pignoraticio, hipotecario y fiduciario.

Por crédito pignoraticio se entiende aquél cuyo cumplimiento se asegura mediante el otorgamiento de un contrato de prenda.

Crédito hipotecario, como su nombre lo indica, es mediante la constitución de una hipoteca.

Crédito con garantía fiduciaria aquél cuyo cumplimiento queda al amparo de un contrato de fideicomiso de garantía.

CREDITO A CORTO PLAZO

La apreciación de si un crédito es a corto plazo, depende en cierta forma del lugar y de la época en los que se otorgue el crédito, así como a la cuantía y finalidad del mismo.

En el medio bancario se han venido aceptando como créditos a corto plazo, aquellas operaciones que no exceden de un año; en el comercio, el plazo del crédito depende de innumerables factores, pues no es lo mismo el plazo que otorga un proveedor de materia prima a una industria, que el que la propia industria concede al comerciante, así como el que a su vez éste concede al consumidor. Sin embargo, precisamente las operaciones antes señaladas son las que se han venido aceptando dentro de los límites del corto plazo.

CREDITO A LARGO PLAZO

El crédito a largo plazo generalmente es el que por su cuantía requiere más tiempo para su liquidación, aun cuando por las diversas modalidades que existen, de la impresión de que la cuantía no es el factor decisivo en este aspecto. Los ejemplos clásicos del crédito a largo plazo desde el punto de vista activo son las operaciones de hipoteca; créditos de habilitación o avío y reaccionarios y algunas modalidades de fideicomisos de garantía inmobiliaria, y, desde el punto de vista pasivo las emisiones de bonos hipotecarios y financieros.

En los medios económicos y financieros, se reconoce que el crédito a corto plazo se desarrolla dentro del mercado de dinero, y el crédito a largo plazo dentro del mercado de capitales.

2.2.4 LINEAMIENTOS NORMATIVOS

En la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, conocida como Ley Bancaria; se establecen en su artículo 13, las normas a que deben sujetarse los bancos para la concesión de préstamos y créditos, así como la documentación e informes que deben recabarse del solicitante de crédito.

Independientemente de lo anterior, la experiencia bancaria ha establecido normas y requisitos de carácter general para la concesión de préstamos y créditos, entre las que pueden citarse las siguientes:

- Solventia moral y económica del solicitante de crédito.
- Capacidad de pago.
- Arraigo en la localidad.
- Experiencia en el negocio o actividad.
- Antecedentes de crédito.
- Conveniencia y productividad.
- Garantías
- Verificación de estados financieros.

SOLVENCIA MORAL

En primer lugar, lo que interesa conocer a los operadores de crédito, del sujeto de crédito, es su moralidad, no sólo en sus relaciones comerciales, sino en su vida privada.

Se presume que el solicitante tiene solvencia moral cuando los informes comerciales revelan que su actuación ha sido recta y ordenada; que sabe respetar y reconocer sus compromisos y que trata de cubrirlos oportunamente.

INFORMES COMERCIALES

Son aquellas opiniones que se obtienen en fuentes de confianza, sobre el concepto que les merece determinada persona física o moral por su reputación, capacidad para el manejo de sus negocios, solvencia, métodos de pago, etc.

Estos informes se consideran de carácter "confidencial y sin garantía ni responsabilidad por parte de quien los proporciona".

Las fuentes de informes comerciales se clasifican en dos grupos:

- Fuentes de información privada:

Constituidas principalmente por los proveedores del investigado, sus competidores, sus banqueros, cámaras de comercio, agricultura e industria, según el caso, las compañías de seguros y las agencias especializadas en el ramo de informes comerciales.

- Fuentes de información pública:

Constituidas principalmente por el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, el Registro de Crédito Agrícola, el Registro Nacional Agrario y el Registro de Minería.

La información derivada de la propia experiencia del banco es obviamente la más valiosa, puesto que está fundada en importantes aspectos, tales como el conocimiento personal que los directivos, gerentes o funcionarios tienen del investigado independientemente del conocimiento de sus negocios con el banco, como son los documentos de cobranzas, cuentas de cheques, etc.

SOLVENCIA ECONOMICA

Se presume que el solicitante tiene solvencia económica cuando el análisis de su balance revela que su patrimonio es suficiente para garantizar tanto las obligaciones ya contraídas como el crédito que solicita.

Tanto la solvencia moral como la económica son muy importantes, pero debe tenerse presente que si falta la primera, es muy peligroso descansar únicamente en la económica para otorgar el crédito.

CAPACIDAD DE PAGO

Para que el crédito sea sano, no basta que haya solvencia moral ni patrimonio suficiente para garantizar el crédito. Es indispensable que el solicitante pueda allegarse los recursos necesarios en efectivo para hacer el pago oportuno a su vencimiento.

Los medios de pago deben provenir preferentemente de los ingresos derivados de la operación misma para lo que se solicita el crédito, y como norma general, para que el crédito que se otorgue sea sano, la inversión del mismo debe generar directa o indirectamente los elementos para que se cubra dentro del plazo pactado.

ARRAIGO EN LA LOCALIDAD

Es un punto muy interesante que el resolutor de crédito debe tomar en consideración, ya que una persona con arraigo en una región ofrecerá mayor seguridad que otra que no la tenga.

El sujeto de crédito que tiene arraigo en una plaza, es el primer interesado en conservar su buena reputación y su posición económica por razones obvias

En el caso de individuos de nacionalidad extranjera, es de tomarse en consideración que siempre existe el peligro de que su arraigo en el país no sea profundo, y en el caso de que sus negocios se compliquen y originen situaciones difíciles, traten de abandonarlos para establecerse en otra parte, con el consiguiente peligro para sus acreedores.

CAPACIDAD Y EXPERIENCIA

Un aspecto fundamental que debe conocerse es si el acreditado cuenta con la experiencia y capacidad necesaria en el ramo en que está operando. Para esto, habrá que estudiar el tiempo que lleva frente al negocio o de otros similares, la organización que tenga en su empresa; si ésta es eficiente; si cuenta con habilidad necesaria para manejar a su personal, para vender sus productos y en su caso, para manufacturarlos; si controla en debida forma la marcha interna de su negocio mediante sistemas adecuados de costos, calidad, si ha sabido sortear con éxito la competencia, etc. También debe investigarse si cuenta con un consejo técnico eficiente, sobre todo en el caso de industrias, las que por diversos métodos deben asegurarse una información y ayuda técnica adecuadas para tener al día sus sistemas de producción, sin exponerse a que métodos mejores en

organizaciones competidoras, eliminen del mercado sus productos, o por lo menos afecten su precio o dificulten su colocación.

GARANTIAS

En el crédito bancario se conocen dos clases de garantías:

-Garantía personal

-Garantía real

La garantía personal, como su nombre lo indica, sólo está representada por el propio sujeto de crédito, atendiendo a su solvencia moral y económica y a su capacidad de pago.

Puede pluralizarse mediante firmas de avales o de coobligados en un mismo documento o contrato.

El hecho de conceder facilidades de crédito, descansando parcial o totalmente en firmas de fiadores o avalistas, desvirtúa el principio que debe observarse en toda concesión de crédito, pues primordialmente éste debe fincarse en la solvencia y capacidad de pago del deudor directo y no de las firmas de garantía, ya que estas últimas únicamente deben presentar una seguridad accesoria.

Por otra parte, resulta preferible analizar previamente la situación económica y financiera del posible acreditado y conocer su capacidad y métodos de pago, declinando la operación cuando no sea sujeto atractivo de crédito. En términos generales, puede decirse que las operaciones que se lleven a cabo descansando en las firmas o aval de terceros deben atenderse como operaciones poco recomendables.

En caso de otorgar crédito con el respaldo de una sociedad en favor de una persona física o moral, debe tenerse en cuenta que tanto la fianza como el aval constituyen el otorgamiento de una garantía a favor de terceros; tratándose de garantías otorgadas por sociedades, su concesión está sujeta a que se cumplan ciertas disposiciones legales para que sean válidas, por lo que a continuación se señalan esas disposiciones:

Fianzas

Es un contrato por el que una persona se compromete al pago de una deuda, en caso de que el deudor no lo haga.

Cuando se trate de obtener fianza de una sociedad para garantizar operaciones de un tercero, conviene comprobar previamente que la Asamblea de Accionistas, si se trata de una sociedad anónima, o la asamblea de socios, si se trata de una sociedad de responsabilidad limitada, haya facultado a una persona para otorgarla.

Este requisito es indispensable si se toma en cuenta que las facultades otorgadas a los administradores, gerentes o apoderados de una sociedad, sin ninguna restricción, se refieren exclusivamente al manejo de los asuntos propios del fin social.

Aval

Cuando se trate de obtener aval de una sociedad para garantizar operaciones de terceros, bastará comprobar previamente el nombramiento del administrador o gerente que vaya a firmar; que a ese administrador o gerente no le haya sido restringida la facultad de suscribir con cualquier carácter,

titulos de crédito, y que su nombramiento se encuentre inscrito en el Registro Público de Comercio del domicilio social de la empresa de que se trate.

La garantía real puede ser prendaria, hipotecaria o fiduciaria.

La prenda la representan bienes muebles o valores transferibles; la hipoteca bienes inmuebles, y la garantía fiduciaria es una modalidad que puede ser prendaria o hipotecaria, la combinación de ambas o la redituabilidad de alguna inversión.

Es conveniente hacer notar que la garantía real de un crédito bancario no es determinante para la concesión de un préstamo; únicamente se debe considerar como un elemento que asegure la recuperación en caso de que el acreditado no pudiere pagar por causas imprevistas o ajenas a su voluntad, ya que primero se debe haber analizado su solvencia moral y económica, y su capacidad de pago.

OBTENCION Y VERIFICACION DE ESTADOS FINANCIEROS

El crédito bancario está orientado hacia el fomento de las actividades económicas del país. Una fuente valiosísima de datos de información para la concesión del crédito bancario debe obtenerse de los estados financieros de tales empresas. Los estados financieros constituyen una síntesis de las transacciones registradas en la contabilidad del negocio, durante un período determinado. El estado de resultados muestra recapitulación de los diversos ingresos, costos y gastos de un período comprendido entre dos balances sucesivos, e indica como resultado final una cifra de utilidad o pérdida neta. Por otra parte, el balance general muestra la situación financiera a que ha llegado la empresa en un momento determinado como consecuencia de las operaciones practicadas, que se condensan en el Estado de Resultados.

La información de interés para un banco, tratándose de créditos a corto plazo, tendrá por objeto compulsar la capacidad de pago de la empresa para cubrir sus compromisos y determinar la productividad del negocio. Cuando se trate de créditos a largo plazo, el banco tendrá interés especial en las posibilidades de recuperación del capital y los intereses, en la potencialidad de producción del negocio, y en general en la seguridad del crédito.

Esta información puede obtenerse en una forma sistemática por medio del análisis e interpretación de estados financieros para llegar a una conclusión acerca de la solvencia, estabilidad y productividad del negocio. Dicho análisis es indispensable tanto para los efectos de aprobación de nuevos créditos, como para la vigilancia de los cambios que se presenten en el desarrollo de las actividades de los negocios en un período dado.

Como aspecto básico de la administración, se tendrán presentes las condiciones de edad, salud, etc., de la persona que dirige la empresa, y los trastornos que sufriría ésta en caso de ausencia temporal o definitiva de dicha persona. En otras palabras, la estabilidad de un negocio depende de que cuente con varias personas igualmente hábiles y conocedoras que ejerzan mancomunada o indistintamente el mando, pues de lo contrario dicho negocio estaría expuesto a tropiezos y aun a quebrantos al faltar esta dirección.

2.2.5 OPERACIONES MAS COMUNES DE CREDITO EN UN BANCO

Las operaciones de crédito en un banco se clasifican en activas y pasivas, entendiéndose por activas aquéllas en las que la institución tiene carácter de acreedor con relación al cliente, o sea cuando le ha concedido cualquier tipo de préstamo o crédito, y por pasivas cuando la institución

resulta deudora, como en los casos en que recibe depósitos a la vista, a plazo, de ahorro, o recibe ingresos por colocación de sus emisiones de valores.

Las operaciones de crédito activas están representadas particularmente por lo que se conoce en el medio bancario como la cartera de crédito, o sea el grupo de cuentas en las que se registran los diversos tipos de préstamos y créditos que están autorizadas a llevar a cabo los bancos de acuerdo a las leyes y ordenamientos que los rigen.

A continuación se describen cada una de las operaciones que integran la referida cartera de crédito:

EL DESCUENTO

El descuento es una operación activa de crédito que llevarán a cabo las instituciones de crédito, y que consiste en adquirir en propiedad letras de cambio o pagarés, de cuyo valor nominal se descuenta una suma equivalente a los intereses que devengarían entre la fecha en que se reciben y la de su vencimiento.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS Y PRESTAMOS CON COLATERAL

Estas operaciones, conocidas tradicionalmente como préstamos directos, pueden considerarse como clásicas dentro de la fase activa del crédito bancario, ya que para su otorgamiento se toman en cuenta principalmente las cualidades personales del sujeto de crédito en cuanto a su solvencia moral y económica.

En algunos casos, se exige una segunda firma que reúna tales cualidades, cuando el solicitante no satisface plenamente las exigencias del banco en este aspecto.

Los préstamos con colateral en particular, son en esencia el mismo tipo de crédito quirografario o directo, pero se opera con una garantía adicional de documentos colaterales, o sean por ejemplo, letras o pagarés provenientes de compra-venta de mercancías o de efectos comerciales.

PRESTAMO PRENDARIO

El préstamo prendario, llamado también pignoraticio, es el crédito que para su otorgamiento se exige una garantía real no inmueble. Se documenta mediante un pagaré pero en el cual deberá quedar descrita la garantía.

En algunos casos también es usual que se documenten mediante contratos convencionales cuando existan circunstancias especiales que lo ameriten.

En este tipo de préstamos, aun cuando la garantía de la operación se apoya fundamentalmente en la prenda, no se debe dejar de tomar en cuenta la capacidad de pago del acreditado, ya sea que ésta dependa de la venta de los valores o mercancías pignorados, o de otros factores ajenos, pues hay que tener presente que casi en ningún caso le resulta conveniente a ningún banco adjudicarse la prenda para recuperar un adeudo, por las dificultades que generalmente implica su realización.

CREDITOS SIMPLES O EN CUENTA CORRIENTE

Las operaciones de créditos simples o de créditos en cuenta corriente, recaen dentro del campo de la operación del crédito condicionado, es decir, que se llevan a cabo cuando se hace necesario introducir condiciones especiales en el crédito, que mediante el simple préstamo directo o el descuento serían inoperantes, ya que la configuración de estas últimas depende del título de crédito que las representa, y el crédito condicionado necesariamente requiere de la existencia de un contrato.

PRESTAMOS CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES

La denominación de esta operación sólo corresponde al de una nueva cuenta que introdujo la Comisión Nacional Bancaria en el Catálogo de Cuentas que puso en vigor a partir de enero de 1980. En dicho catálogo se indica que en esta cuenta se registrarán los préstamos distintos a los de avío y refaccionarios, que se concedan con garantía de la unidad industrial, incluyan o no bienes inmuebles, cuyo destino no sea el de la adquisición o construcción de inmuebles.

De lo anterior se infiere que siendo esta operación distinta a los préstamos de habilitación o avío y a los refaccionarios, el crédito puede utilizarse para fines distintos al de dichos créditos, o sea como por ejemplo para servicio de caja, para pagos de pasivos, o para resolver algunos otros problemas de carácter financiero de la empresa.

Sin embargo, esta operación debe formalizarse mediante un contrato de apertura de crédito, aun cuando se documente adicionalmente con pagarés en forma semejante a los préstamos refaccionarios.

Independientemente de que el destino del crédito sea distinto al de los de avío y de los refaccionarios, es de suponerse que por su naturaleza de fomento a las actividades productivas, debe considerarse dentro de los créditos supervisados, y por lo tanto para su otorgamiento deben someterse a las mismas normas y requisitos para tales créditos.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO Y EL CREDITO REFACCIONARIO

El préstamo de habilitación o avío y el refaccionario son operaciones que como el crédito simple o en cuenta corriente, corresponden a las que se manejan como aperturas de crédito, y que por su carácter de créditos condicionados, se operan invariablemente mediante la celebración de un contrato.

Sin embargo, a diferencia del crédito simple o en cuenta corriente, los de habilitación o avío y los refaccionarios tienen definido específicamente el destino que debe darse al importe del préstamo, así como la forma en que deben quedar garantizados.

Por lo que se refiere al préstamo de habilitación o avío, el artículo 321 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito establece que en virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del préstamo precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales y en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

CAPITULO III

CAPITULO III. BASES PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO

3.1. ESTUDIO DE CREDITO

Las empresas son entidades productivas con características particulares, que hacen que ninguna sea igual a otra, aunque operen en el mismo giro, motivo por el cual los criterios que deben emplearse para analizarlas con fines de otorgamiento de crédito, deben atender también a las características específicas de cada una de ellas y al entorno en que operan, y por consiguiente conviene destacar aquellos aspectos de cualidad que las distinguen, para cuantificar su desarrollo, potencial económico y financiero que les permitirá hacer frente a sus obligaciones.

Para esto es necesario un estudio cualitativo de las empresas, además del análisis de los aspectos numéricos o cuantitativos que verificarán que las apreciaciones de cualidad tienen un impacto en el buen desempeño de la empresa, y que son representativos de la capacidad empresarial de sus administradores, en el entendido de que se tendrá que profundizar más o menos en cada uno de los elementos que integran esta investigación, dependiendo de la eficacia o deficiencias que se aprecien en cada uno de ellos, así como del monto y tipo de financiamiento solicitado.

3.1.1 Análisis Cualitativo

El estudio de las cualidades de la empresa o persona tiene un peso fundamental en las decisiones de crédito, por lo que es necesario analizarlas eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación, en cuanto a la calidad de su administración interna, o de los bienes y servicios que distribuyen o producen y de su capacidad y moralidad en los negocios.

Lo anterior sólo se logrará mediante el análisis pormenorizado de aquellos factores gerenciales, mercadológicos, legales y operativos que nos permitan establecer un juicio en relación con una conveniente o inadecuada práctica empresarial, y así cimentar la resolución de conceder o rechazar un préstamo, con patente interconexión con su evidencia financiera. El estudio del análisis cualitativo se desarrollará sobre el conocimiento interno de la empresa, de los bienes o servicios que produce o comercializa, del entorno en que se desenvuelve y de la reputación moral y capacidad del ente acreedor.

A) Factores gerenciales

Este análisis deberá realizarse mediante el estudio de los siguientes aspectos:

En la empresa hay que considerar:

1. Aspectos generales
2. Aspectos legales
3. Procesos productivos, de abastecimiento y de distribución
4. Manejo de inventarios y cuentas por cobrar
5. Capacidad instalada
6. Localización de la empresa y distribución interna
7. Características de la planta y su mantenimiento

1. Aspectos generales

a) Estructura corporativa

Por lo que se refiere a este punto se hará una reseña de las etapas por las que ha pasado la empresa desde su fundación, indicando si forma grupo con otras sociedades y una descripción sobre la actividad o giro social de cada una de ellas e injerencias grupales en la administración, indicando quiénes son los principales accionistas, fundadores y actuales, así como su nacionalidad desglosando el porcentaje de su participación accionaria dentro de la empresa. En el caso que la estructura organizacional se forme a través de empresas holdings u operadoras, definir qué personas son las tenedoras finales de las acciones, qué nexos patrimoniales y de corresponsabilidad tienen, tanto de tipo administrativo como económico, la interrelación de tipo operativo, de servicios o procesos complementarios, y grado total de integración.

b) Estructura organizacional y cuerpo directivo.

El estudio de la estructura de organización de la empresa o de las empresas que integran el grupo industrial, comercial o de servicios, así como de la descripción de las funciones y responsabilidades de las principales áreas, dará una idea del grado de organización y de buena administración que impera en la misma, información que se deberá complementar con el curriculum de los ejecutivos de primero y segundo nivel jerárquico, para destacar la experiencia y confiabilidad de la administración.

c) Imagen empresarial

La apreciación que se tiene de las empresas desde el punto de vista externo, denota el éxito o dificultades con que operan éstas, por lo que es conveniente analizar la buena, regular o mala

imagen del ente que se estudia, por el impacto que tiene esta fama en su posición actual y desarrollo futuro del negocio. No siempre la idea que se tiene acerca de un negocio corresponde a la realidad, por lo que hay que ser cuidadosos para dar un peso específico a los aspectos de cualidad que determinen esa opinión, para evitar hacer juicios subjetivos que conduzcan a un error.

d) Evaluación del sistema de planeación

El éxito de las empresas en gran medida está determinado por la forma en que planean su desarrollo y, por lo tanto, en la medida en que se aprecie que el solicitante de crédito tiene un buen sistema de planeación, deberá proporcionar confianza. Dentro de este estudio habrán de ponderarse sus perspectivas de crecimiento y metas a futuro, poniendo especial énfasis en conocer sus programas de expansión, consolidación y globalización, con la finalidad de establecer una idea de si es conservadora, o bien si su optimismo exagerado pudiese poner en riesgo la eventual fuente de pago del crédito.

c) Administración de recursos humanos y ambiente laboral

El manejo de los recursos humanos es representativo de lo avanzado que está una organización en técnicas administrativas. Los empleados y obreros no solamente tienen manos, también tienen cabeza y corazón, hay que darles la oportunidad de que usen la cabeza y de que pongan el corazón en el trabajo, hay que despertarles sentimientos que los motiven a querer hacer las cosas y a hacerlas bien y no sólo lograr que las tengan que hacer.

En esta evaluación es conveniente empezar por conocer el número de obreros, empleados y técnicos con que cuenta la empresa y el importe de la nómina, para normar una idea de su tamaño,

así como obtener información sobre las buenas o malas relaciones obrero-patronales, para calificar el riesgo de las mismas y, lo fundamental, la filosofía del manejo de personal en cuanto a selección, contratación y programas de motivación, capacitación y desarrollo, pues en cuanto ésta contemple al individuo como tal y no como simple mano de obra que se utiliza, será signo de calidad fundamental para determinar la calificación de este estudio.

f) Situación financiera

La estructura financiera del solicitante y los flujos resultantes de su actividad, indican las características de calidad con que se maneja a la empresa en este importante aspecto y de que sea apropiada, y así se estará comprobando un adecuado manejo financiero, por lo que además de antecedente, en todo momento deberá tenerse en cuenta la solicitud de financiamiento específica que describió el cliente, para que durante el estudio se vaya verificando si la petición corresponde a las necesidades reales del negocio, en cuanto a tipo, plazo e importes solicitados, para que en caso de existir diferencias de criterio al ir avanzando en el análisis, se hagan las aclaraciones necesarias y, en su caso, los cambios requeridos en forma oportuna.

2. Aspectos legales

a) Forma jurídica de constitución.

Aquí se debe plasmar la razón social, forma jurídica bajo la cual se constituyó la sociedad, fecha de constitución, su forma de administración, domicilio social, capital inicial y actual, objetivo social y su amplitud, nacionalidad de los accionistas y porcentaje de participación de cada uno de ellos, composición del consejo de administración y experiencia de sus miembros, y la duración de la

sociedad, para lo cual se deberá consultar la escritura constitutiva de la empresa, así como los testimonios de reformas a estatutos sociales y de aumentos de capital.

b) Legalidad de sus propiedades.

En esta parte del estudio, se deberá integrar una relación de los inmuebles que aparecen en el activo de la empresa y, de ser posible, se deberá obtener un testimonio de las escrituras de compra con los datos del Registro Público en que aparezcan inscritos; además de que se deberán verificar en los mismos que no existan transmisiones o limitaciones de propiedad o de tenencia.

c) Contratos vigentes y gravámenes existentes

Existe una serie de contratos que suscriben las empresas que pueden limitar su actividad, por lo que se deberá evaluar cuáles son los que de acuerdo con su importancia deberán obtenerse y revisarse, para prever que la prelación concedidas y gravámenes de los inmuebles no pongan en desventaja a la institución que analiza el crédito, en caso de otorgarle financiamientos. Los contratos de arrendamiento o de prestatarios de servicios y otros suscritos por la sociedad no será necesario revisarlos, salvo que presenten un riesgo especial.

d) Juicios, querellas u otras interpelaciones pendientes.

Por diversas razones pueden existir procesos pendientes en contra de la sociedad, consecuentemente es importante detectarlos y analizarlos con el objeto de apreciar si son circunstanciales, o si en efecto son por falta de moralidad del solicitante.

e) Poderes otorgados.

Revisar los poderes de las personas facultadas para obligar a la sociedad y bajo qué condiciones pueden hacerlo; es importante para elaborar la documentación necesaria con oportunidad en el caso de que se autorice el crédito, además, evaluar la política que se tiene para otorgarlos, pues esto representa una característica prudente o no de administración.

3. Procesos productivos, de abastecimiento y de distribución.

Estos procesos deben cubrir auténticas necesidades de mercado, lo que permitirá lograr una diferenciación de productos y de servicios, y aprovechar los nichos de mercado en que se tenga una ventaja competitiva que resultará precisamente de la orientación de la empresa al cliente, interpretando desde luego estos aspectos de cualidad, en función de las diferencias que puedan existir entre los negocios industriales y comercializadores de bienes y servicios, pero en los procesos seleccionados que corresponda a cada una de estas actividades empresariales, estará la posibilidad de lograr una mejora en la competitividad y penetración.

a) Procesos productivos o de surtido de mercancías.

En estas actividades es necesario que se identifique si las ventas están jalando a la producción, o si esta última está empujando a las ventas; el resultado de este análisis nos indicará el grado de avance que tiene la empresa en su orientación al mercado, lo que será un elemento fundamental en la evaluación de cualidad y por lo tanto de confianza.

b) Abastecimientos

La competitividad en precio y calidad, dependerá en mucho del ejercicio adecuado en el suministro de materiales, productos o servicios que se requieren para la operación de los negocios, siendo en algunos casos factores críticos la oportunidad, suficiencia, calidad y costo de los materiales o productos adquiridos, convirtiéndose entonces en elemento importante de cualidad la eficiencia que se logre en el abastecimiento de bienes y servicios.

c) Distribución

El servicio es un elemento que diferencia principalmente a una empresa de otra, porque supuestamente sus productos tienen que ser competitivos en precio y calidad.

Para lograr este objetivo es necesario tener tiempos de procesos reducidos lo cual sólo se obtiene si se consigue que la programación de producción sea con base en pedidos y no en pronósticos, y desde luego con el resultado de la reducción de los procesos de producción, manejo de inventarios y abastecimientos, lo cual tendrá como beneficio adicional, además de dar servicio, el reducir costos por menores inventarios y tener una mejor oportunidad en el control de calidad.

4. Manejo de inventarios y cuentas por cobrar.

Dentro de los procesos productivos tiene un significado especial la eficiencia que se logra a través de las políticas usadas para el control, abastecimiento y rotación de los inventarios.

Estos factores, hacen posible apreciar la eficiencia de los ciclos productivos en razón de su agilidad e impacto en los costos, por una parte, y por otra, la autogeneración de capital de trabajo por la recuperación oportuna de ambos renglones al no detectar stocks en exceso u obsoletos y con poca revolvencia, que pudieran originar amplios periodos de recuperación con los

consecuentes incrementos en costos de almacenamiento e improductividad financiera, en el caso de cuentas por cobrar, al verificar que no hay atrasos en los vencimientos establecidos o devoluciones de documentos presentados para su cobro a través de bancos o directamente.

Resulta peligroso para las empresas, e incrementar el riesgo crediticio, detectar una mala administración de estos conceptos.

5. Capacidad instalada.

Otro elemento de cualidad que debe estudiarse es el relativo a la capacidad que tiene la empresa para producir artículos, distribuir mercancías o prestar servicios, no sólo en cuanto a volúmenes, sino también en eficiencia, eficacia y posibilidad de adaptación en requerimientos de mercado, como de avances tecnológicos.

6. Localización de la empresa y distribución interna.

La localización de la empresa y distribución interna son factores de cualidad que pueden ser determinantes para el éxito de algunas empresas; por ejemplo, en las de tipo comercial, su ubicación debe corresponder a una zona en que se requiera el tipo de bienes que provee, con estacionamiento suficiente y fácil acceso para llegar; en el caso de plantas industriales, éstas deben estar situadas en lugares que cuenten con la infraestructura suficiente que cubra todas sus necesidades de operación.

En la actualidad, la distribución de la planta industrial representa un factor clave para lograr eficacia en los procesos productivos y control de inventarios, por lo que su diseño debe estar realizado tomando en cuenta la nueva tecnología.

7. Características de la planta y su mantenimiento.

El respaldo que representa el contar con la maquinaria adecuada, con las características tecnológicas que permitan lograr competitividad internacional, es la base para lograr que los procesos, junto con una distribución adecuada de la planta logren también costos competitivos, jugando un papel importante el mantenimiento para prever que la producción se sostenga sin demoras.

B) Factores de mercado

En el mercado se consideran los siguientes aspectos:

1. Perspectivas del sector.
2. Descripción del producto.
3. Diversificación de productos.
4. La demanda.
5. La oferta.
6. La comercialización.

1. Perspectivas del sector.

Un sector o rama económica comprende aquellas empresas que fabrican, comercializan o prestan servicios similares o iguales, en términos de insumos, tecnología, especificaciones y finalidad de uso del bien.

Es importante situar a las solicitantes dentro de un sector específico que permita compararlas con otras de un mismo giro, para determinar su potencial y considerar parámetros de orden macroeconómico. Lo anterior no es fácil si no se cuenta con archivos de información por rama

económica, pero en la medida de lo posible, se deberán tratar de realizar comparaciones con empresas de su mismo giro.

2. Descripción del producto.

Se requerirá mencionar en el estudio de crédito, información detallada de los productos que elabora o comercializa, o de los servicios que presta la empresa sometida a análisis.

Dicho estudio deberá señalar si se trata de productos que sirven como materia prima para la elaboración de otros bienes, o bien si se trata de productos o servicios destinados a la venta al público, ubicando si éstos cuentan con marcas prestigiadas que favorezcan su venta, o bien si son artículos novedosos o con mercado especializado, y sobre todo las características diferenciales que permitan una preferencia por parte de los consumidores.

3. Diversificación de productos

La dependencia en uno o pocos productos representa para las empresas un riesgo que debe ser también medido, sobre todo en aquellos artículos que son susceptibles de ser afectados por la moda, la tecnología, la necesidad de su uso.

Las estrategias para contrarrestar el riesgo en cuanto a la dependencia en pocos productos, son la diversificación de mercados y la inversión en investigación para desarrollarlos adaptándolos con la tecnología que va surgiendo.

4. La demanda

El concepto de demanda podría definirse como las distintas cantidades de un mismo producto o servicio que retiran del mercado los consumidores, a todos los precios alternativos posibles. La cantidad de dichos artículos o servicios que será requerida por los consumidores, es afectada por una serie de factores que se deben tomar en cuenta para medir el grado de revolvencia que tendrán los inventarios de la empresa, estos factores son:

- El precio del bien
- Los gustos o preferencias de los consumidores
- El número de consumidores potenciales
- Los ingresos de los consumidores
- Los precios de los bienes sustitutos
- La variedad de bienes a disposición de los consumidores
- Las expectativas de los consumidores en relación con los aumentos de precio que sufran los productos
- La escasez o falta de surtido de los bienes demandados
- Las condiciones en plazos de entrega y pago que piden los clientes

5. La oferta.

Se puede definir la oferta de un bien o servicio, como las diversas cantidades de dicho bien o servicio que los vendedores llevarán al mercado, a todos los precios alternativos.

Algunos de los factores a evaluar en relación con la oferta y con su competencia, son los siguientes:

- Volumen de importaciones
- Capacidad instalada del sector

- Características y calidades
- Identificación y localización de competidores
- Sus volúmenes de producción y precios de venta
- Tecnología utilizada
- Vulnerabilidad a variaciones en precios
- La extensión geográfica de sus mercados
- El potencial de diversificación de sus productos
- Los canales de distribución
- La existencia de monopolios
- Estacionalidad de su producción

Es igualmente importante analizar también a qué países se exporta y la competitividad que se tiene en esos mercados, y qué tipo de riesgos o restricciones se tienen para el desarrollo de actividades comerciales.

6. La comercialización.

Dentro del concepto de comercialización de un producto, se puede señalar que la evaluación que deberá efectuar tiene que enfocarse en el conocimiento de los mecanismos más comúnmente usados por las empresas para distribuir sus productos, poniendo especial énfasis en aspectos tales como:

- Almacenamiento
- Medios de transporte
- Calidad del empaque y presentación del producto
- Asistencia técnica y servicio al usuario

- Publicidad y promoción
- Políticas de precios
- Canales de distribución
- Fuerza de ventas
- Facilidades de crédito al consumidor

También se tiene que considerar que en toda relación de negocios, es importante el conocimiento que se tenga de las partes que intervienen en los mismos, aspectos que se vuelven fundamentales cuando este vínculo se traduce en la concesión del crédito.

El riesgo que representa el otorgamiento de crédito, requiere que se tenga un conocimiento pleno del solicitante, en cuanto a su capacidad para hacer negocios y a su moralidad, por lo que nos permita comprobar que tiene estos atributos.

Para obtener la información necesaria, se puede recurrir a diversos medios, pero en todo caso, es conveniente que se tenga la autorización del solicitante para que la empresa o institución que otorgará el crédito recabe la información respecto de su solvencia moral, comercial y financiera, que le permita tener elementos de juicio para decidir sobre el crédito. Esta autorización se puede recabar en la solicitud de crédito, ya sea en formatos previamente establecidos para este efecto, o en la solicitud escrita que debe requerirse al prospecto.

Existen diversas fuentes que se pueden utilizar para obtener información, ya sea en forma directa o indirecta, pero es indispensable recurrir a ellas, ya que entre más completa sea la información, más preciso será el juicio que se tendrá en cuanto a la personalidad, capacidad y solidez del prospecto, para estar en posibilidades de otorgarle o no el crédito.

3.1.2 Análisis cuantitativo

Una vez que se cuenta con un adecuado conocimiento del solicitante, que se desprende del análisis cualitativo, se requiere efectuar la evaluación financiera que ratificará o modificará las apreciaciones recibidas.

En las decisiones de crédito no sólo se pueden tomar en cuenta los aspectos cualitativos de las empresas, ni tampoco exclusivamente basarse en el análisis cuantitativo de los estados financieros, sino se debe buscar una interrelación y congruencia en ambos factores, y así conciliar el punto de vista contable que concede un valor absoluto a las cifras.

El análisis cuantitativo se obtiene principalmente del examen que se haga de los estados financieros, por que este análisis está relacionado también con la capacidad instalada de las empresas y su mercado potencial, elementos sin los cuales no se podrían evaluar las proyecciones de sus operaciones y los resultados del negocio que redundarán en la recuperación o no del crédito otorgado.

Puntos a considerar en el análisis cuantitativo:

1. Atributos de los estados financieros.
2. El análisis financiero.

1. Atributos de los estados financieros

Las cifras expresadas en los diversos estados financieros, indicarán a simple vista la importancia de la empresa, si es exitosa y está generando utilidades, o por el contrario, si ésta presenta pérdidas, o

si tiene adeudos muy por encima de su capital propio, o si sus activos circulantes son proporcionales a sus inversiones fijas, etcétera.

Las empresas son negocios en movimiento, y por eso las cifras expresadas en sus estados financieros sufren cambios por efectos de las condiciones del mercado y de las decisiones de tipo administrativo y financiero de sus directivos, por lo que será necesario un grado de observación subsecuente para que en su marcha ascendente no se detenga y, cuando se aprecie alguna baja en su prosperidad, se tomen oportunamente las medidas que permitan prever la solución de posibles problemas.

2. El Análisis financiero

El análisis financiero no proporciona una respuesta categórica a todas las preguntas que pudieran surgir para la autorización de un crédito, pero sí puede señalar el camino que debe seguirse para ampliar las investigaciones y llegar a una decisión.

El conocimiento de los negocios que se pretenden financiar, es fundamental para que se puedan comprender las cifras que se expresan en los estados financieros, el cual se puede obtener al aclarar las diversas partidas que los integran y al realizar comparaciones de varios periodos para apreciar su comportamiento, pero lo básico estará en el análisis cualitativo de sus mercados y de sus procesos productivos, administrativos y financieros, para conciliar varios criterios que permitan tomar mejores decisiones.

El estudio de los estados financieros que se realiza para efecto de otorgar crédito, deberá ser realizado por un contador público, el cual conoce los índices o razones que se desprenden de los

mismos y que no son similares para todo tipo de empresas, y que no todos los negocios que operan en una sola rama suelen ser iguales.

Para este estudio se aplican una serie de técnicas como son:

a) Análisis de tendencias

Es el establecer comparación a partir de un análisis de tendencias, que supone el cálculo de razones de una misma empresa, durante varios años, para determinar la evolución de su situación financiera, que permite tener mejores elementos para la toma de decisiones.

b) Razones y proporciones

No deberá limitarse el análisis cuantitativo a determinar e interpretar razones financieras, sino que deberá examinarse en qué forma el importe del financiamiento participa en desarrollo de la empresa, dentro de aspectos cualitativos y cuantitativos evaluados, hasta la generación de recursos para la liquidación del crédito.

3.2 INSTRUMENTACION DEL CREDITO

En esta parte es importante destacar que para cada crédito en específico, éste se instrumenta de diferente manera, por lo cual se tocarán sólo los puntos de manera general para la instrumentación de los créditos.

Cabe destacar que para la instrumentación de un crédito, hay que clasificarlo de la siguiente forma:

1. Créditos que se documentan sin contrato.
2. Créditos que se documentan con contrato.
3. Créditos que se documentan con garantía real.

1. Créditos que se documentan sin contrato.

Estas son operaciones en las cuales no se establece ningún contrato, ya que dichos créditos se otorgan por ciertas características del acreditado ya mencionadas con anterioridad; como por ejemplo tenemos la solvencia moral y económica de la persona, sin embargo en algunos casos se establece el respaldo de avales coobligados, los cuales deben suscribir los pagarés conjuntamente con los acreditados.

2. Créditos que se documentan con contrato.

Como su nombre lo indica, en estos créditos tiene que haber de por medio un contrato ya sea contrato privado o contrato elevado a escritura pública que se celebra ante notario público. En estos créditos también se manejan los pagarés o letras de cambio.

El contrato debe estar suscrito por el acreditado, y si éste es persona moral, debe acreditar su personalidad jurídica.

3. Créditos que se documentan con garantía real.

En estos créditos además de que se establece un contrato y se manejan los pagarés o letras de cambio, es necesario que cuando se establezcan garantías éstas sean reales, entendiéndose como garantías inmobiliarias o prendarias que debe otorgar el acreditado y que se condicionan en las resoluciones del crédito, las cuales deberán detallarse con toda precisión en el contrato.

3.3 VIGILANCIA

Una vez ya cumplidas las fases del estudio del crédito y la instrumentación de éste, se crea la responsabilidad de mantener una constante y efectiva vigilancia sobre: la solvencia moral y económica de los acreditados, de la buena marcha de la actividad o negocios de los acreditados, de la correcta aplicación de los créditos, del cumplimiento de los requisitos y condiciones pactadas, de la existencia, estado y aseguramiento de las garantías constituidas, y de la oportunidad de la liquidación de comisiones, intereses, gastos, amortizaciones y pagos convenidos.

El operador del crédito debe ejercer esta vigilancia sobre todos y cada uno de los créditos que integren la cartera existente, ya sea que los créditos hayan sido autorizados dentro de sus facultades personales o por niveles superiores.

La vigilancia es una función de carácter administrativo, enfocada a controlar la correcta utilización y oportuna recuperación del crédito.

Como propósito de la vigilancia se busca detectar a tiempo desviaciones, situaciones o riesgos anormales de los créditos otorgados, para poder adoptar de inmediato las medidas preventivas, correctivas o de aseguramiento.

Como elemento importante de la vigilancia, se tiene el seguimiento que el operador de crédito debe ejercer sobre todos y cada uno de los créditos autorizados al amparo de sus facultades, y de los autorizados por su antecesor o por otros niveles superiores.

Esta permanente responsabilidad debe estar enfocada a:

- Cuidar de la correcta aplicación de los fondos de los créditos otorgados.
- Vigilar que se cumplan todos y cada uno de los requisitos y condiciones establecidos para cada crédito.
- Vigilar la existencia y estado de todas y cada una de las garantías de los créditos.
- Vigilar que existan en vigor y por el monto suficiente, los seguros que cubran los riesgos del negocio acreditado y los de las garantías del crédito.
- Analizar la devolución o rescate anticipado de títulos de crédito negociados.
- Vigilar el manejo y utilización de las cuentas de cheques de los acreditados.
- Vigilar el oportuno pago de obligaciones a cargo de los acreditados, y en particular el del crédito.
- Observar la buena marcha de los negocios del cliente, y en particular la del financiado.
- Observar la capacidad, eficiencia administrativa y técnica de los acreditados, y la suficiencia y efectividad de los recursos humanos y físicos.
- Detectar y conocer oportunamente las modificaciones a los estatutos de la empresa, cambios de poderes, aumentos o reducciones de capital, cambios en el Consejo de Administración o Dirección.
- Analizar e interpretar la información verbal o escrita que se obtenga acerca de los negocios acreditados y de sus administradores.
- Analizar e interpretar con la frecuencia necesaria los estados financieros de los negocios acreditados, para conocer su desarrollo y tendencias.
- Detectar los beneficios obtenidos con el crédito.
- Detectar, analizar y vigilar cualquier suceso o situación imprevista que se le presente al acreditado, y que no haya sido considerada en el estudio de crédito que sirvió de base para el

otorgamiento del crédito, y que afecte el normal desarrollo del negocio o merme su capacidad de pago.

CAPITULO IV

CAPITULO IV. CASO PRACTICO

En este caso se presenta lo que es una resolución de crédito para su otorgamiento, y la calificación del mismo. Primero se presentará un resumen ejecutivo y luego el estudio completo.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO

1. ANALISIS CUALITATIVO

1.1 Propósito

1.2 Antecedentes

1.3 Productos y procesos

1.4 Instalaciones

1.5 Relaciones laborales

1.6 Mercado

2. ANALISIS CUANTITATIVO

2.1 Ventas y rentabilidad

2.2 Liquidez y apalancamiento

2.3 Generación de fondos

3. RELACIONES CON LA INSTITUCION FINANCIERA

4. CONCLUSIONES

RESUMEN EJECUTIVO

Propósito. La finalidad del presente estudio es solicitar la apertura de líneas de crédito y servicio para la empresa Multipol, S.A., para apoyar su comercio exterior y sus necesidades temporales de tesorería.

Antecedentes. El ramo en que se desempeña esta empresa es el de petroquímica secundaria, elaborando productos químicos intermedios, que tienen diferentes fines según su grado, aunque siguen siendo materias primas para sus respectivos procesos.

Con la sociedad que existe entre el Grupo Gamco y Längen PA de Alemania, Multipol se asegura de bases sólidas en tecnología, investigación y desarrollo.

El esquema de producción que se utiliza dentro de las plantas incluye procesos continuos y "batch" de etoxilación y propilación, que es la reacción del óxido de propileno en presencia de agua. La reacción genera calor y deben cuidarse con la mayor atención las condiciones del proceso, verificando la seguridad del almacenamiento de materia prima (inflamable), proceso de producción y servicios.

Materia Prima	Consumo anual (Tons)	Proveedor
Oxido de etileno	79,841	Maxima
Monómero de estireno	13,484	Maxima
Butanol	3,755	Hernández de México
Oxido de propileno	26,800	Química, S.A.
Estiropor	2,760	Runds Wands Co.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Aproximadamente importan 25 millones de dólares, de los cuales el 40% son materias primas.

Multipol cuenta con tres complejos fabriles, localizados en:

- Zimapán, (principal) ubicada en Zimapán, Estado de Hidalgo.
- San Marcos I y San Marcos II ubicadas en Aguascalientes.
- Quetzal, ubicada en Veracruz.

Estos tres complejos tienen varias plantas, con una capacidad instalada nominal agregada de 170,000 toneladas por año, utilizada actualmente en un 84%, lo cual les permite seguir el ritmo de crecimiento de sus clientes nacionales y extranjeros. Actualmente se encuentran en la construcción de una nueva planta en Monterrey, NL., con una inversión de 20MM USD, financiada por el C.N.S.

Una de las ventajas que tiene Multipol en su giro, es la diversidad de mercados a la que se puede dirigir con su gama de más de 100 productos que comercializa bajo 34 marcas. Esto le permite diversificar el riesgo, diluyendo en distintos mercados su exposición a variaciones.

En general, el mercado nacional es más estable, y el de exportación más volátil, exigiendo mayor especialización y servicio. El mercado nacional crece en promedio un 5% anual. En mercados de exportación, sin embargo, se tiene mayor valor agregado, lo que redunda en mejores márgenes para la empresa.

Actualmente la participación más grande es en los mercados de polioles uretanos y químicos industriales, pero se aprecia poca dependencia de alguno en especial.

Sin embargo, los mercados que presentan mejores expectativas de crecimiento son los de Monoetilenglicoles, donde Hernández de México tiene importantes proyectos de expansión y Rieyelsy ha incrementado sus volúmenes. Los mercados de glicoles etilénicos, líquido de frenos y poliuretanos se beneficiarán al presentarse un crecimiento del sector automotriz derivado de la entrada en vigor del TLC.

El poliestireno también puede verse beneficiado al entrar en crecimiento la construcción y el empaque.

Análisis Cualitativo.

Ventas. Las ventas de Multipol durante 1992 fueron de N\$357.6MM, acusando una disminución en términos nominales del 11.3%, y en reales del 20.7%. Esta reducción fue efecto de precio y una mezcla diferente de productos sobre el mismo tonelaje producido. Dicho efecto se vio compensado parcialmente por una mejora en el costo de ventas, que disminuye 3 puntos respecto al ejercicio anterior, situándose la utilidad bruta en el 65% de las ventas. Esto fue consecuencia de la eliminación de aranceles, que facilitó las importaciones y deprimió el precio doméstico.

La utilidad antes de impuestos se ubica en el 9% de las ventas, disminuyendo 3 puntos porcentuales respecto a 1991. La utilidad neta es del 4% de las ventas, disminuyendo 2 puntos respecto al ejercicio anterior.

A septiembre de 1993 las ventas son de N\$290,4MM, creciendo nominalmente un 3.4%, y en términos reales disminuyendo un 3.3%. El volumen se sigue incrementando y el precio se sigue deprimiendo, sin embargo, la mezcla de productos es el efecto más desfavorable para los

resultados de la empresa, pues bajo la mezcla actual de menos glicoles, el costo de ventas está en el 78%, 13 puntos porcentuales arriba del ejercicio anterior.

Liquidez y apalancamiento. El índice de liquidez a diciembre de 1992 está en 1.2, mejorando respecto al 1.1 de 1991. Se considera que el índice muestra una posición razonablemente buena. El apalancamiento a diciembre de 1992 se ubica en 0.6, valuándose conservador y presenta potencial para posibles financiamientos.

La cartera de clientes se incrementó de 1991 a 1992 por la necesidad de plazo que provocó la caída de aranceles y consecuente competencia de las importaciones de políoles, y los esfuerzos por exportar ofreciendo los mismos plazos de los competidores internacionales.

El inventario y los proveedores se incrementaron por las compras de óxido de propileno que se realizaron durante junio de 1992, cubriendo las necesidades a mediano plazo. El efecto neto es un incremento de casi 30 días en el ciclo operativo para 1992, que hasta septiembre de 1993 se ha mantenido.

Generación de fondos. La utilidad neta de 1992 por N\$14.8MM y la depreciación por N\$15.4MM, principalmente arrojan una generación de bruta por N\$29.5MM.

El incremento en proveedores al cierre es cíclico como una política fiscal, por lo que en el ejercicio 1992 se disminuyó N\$4.26MM la cuenta. Después de otras cuentas por pagar, el efecto es una fuente operativa negativa en N\$1.56MM.

Los fondos se usaron en financiar la cartera por N\$9.2MM por los esfuerzos comerciales de plazo ya comentados, el incremento de inventario por N\$2.97MM asociado a la compra de óxido de propileno y otras cuentas. El total de usos operativos fue de N\$8.6MM.

La generación operativa del ejercicio 1992 fué de N\$19.38MM.

La generación bruta de septiembre de 1993 totalizó N\$19MM. De éstos, restamos la disminución de proveedores, impuestos y gastos acumulados por N\$7.2MM, y se aplican en seguir financiando cartera por N\$8.1MM, una disminución de inventario de N\$4.5MM, por los paros de Maxima (para cambiar catalizador), y una disminución de otros activos circulantes que totaliza N\$8.5MM.

El efecto neto es una generación operativa a septiembre de 1993 de N\$20.28MM.

Conclusiones. Multipol es una empresa con una base de negocio bien cimentada, al contar con un socio tecnológico de la talla de Längen PA, la diversidad de mercados asociada a sus productos, y un liderazgo tecnológico que dirige a los clientes a apoyar las aplicaciones de sus productos junto con ellos. La liberalización de la economía mexicana, al reducir los aranceles de estos productos, y una oportunidad de mercado derivada de disminución de capacidad mundial, la ha llevado a exportar y competir con las importaciones provenientes de otros países. Esto ha tenido influencia en su estructura financiera y sus necesidades de crédito, bancario principalmente.

La empresa tiene una posición financiera poco apalancada, sigue compitiendo exitosamente en los mercados nacionales y extranjeros, invierte en sus plantas actuales y nuevas, y genera fondos suficientes para su crecimiento de ventas y capacidad productiva. Las siguientes necesidades se presentan como solicitud de apertura de líneas de crédito:

PD Apoyo a su tesorería	10 Millones de dólares.
PD FX Financiamiento a pre-exportación y ventas de exportación	12 Millones de dólares.

CCI Refinanciamiento de cartas de crédito de importación	10 Millones de dólares.
STDBY A plazos de 180 días, disponible por cuenta de Comercializadora Multipol a favor de Runds Wands Co. con aval de Multipol, S.A.	3 Millones de dólares.

Apoyado en los puntos anteriormente mencionados, y no previendo más riesgo que el normal, se recomienda ampliamente la aprobación de las líneas de crédito.

ESTUDIO DE CREDITO DETALLADO

1. ANALISIS CUALITATIVO

1.1 Propósito

La finalidad del presente estudio es solicitar la apertura de líneas de crédito y servicio para la empresa Multipol, S.A. para apoyar su comercio exterior y sus necesidades temporales de tesorería.

1.2 Antecedentes

Constituida en 1965 con un 40% de capital de Westport Corporation, Multipol nace como una empresa orientada a la producción de poliésteres para uretanos y propilenglicoles en dos plantas en Zimapan, Edo de Hidalgo. Tres años después instala la primera planta de etilenglicoles en México. En 1969 Längen PA adquiere Westport Corporation, con lo que Multipol entra al grupo Längen PA., por lo que Multipol pasa a formar parte del grupo industrial Gamo en 1976, adquiriendo este último el 57% del capital y siendo la primera empresa en México productora de glicoles, glicoléteres y poliésteres.

Los accionistas de la empresa son:

Gamo, S.A.	32%
Grupo Industrial Gamo, S.A.	25%
Längen PA	40%
Masters y asesores corporativos	3%

Con la sociedad que existe entre el grupo Gamo y Längen PA de Alemania, Multipol se asegura de bases sólidas en tecnología, investigación y desarrollo, ya que dan un respaldo confiable y de vanguardia que les permite estar en una posición de continua actualización y desarrollo, para ofrecer productos con estándares de calidad internacional.

Adicionalmente, Multipol cuenta con una subsidiaria al 100%, Protectores y Sónidos de Jalisco.

1.3 Productos y procesos

El ramo en que se desempeña esta empresa es el de petroquímica secundaria, elaborando productos químicos intermedios que tienen diferentes fines según su grado, aunque siguen siendo materias primas para sus respectivos procesos. Los tipos de productos y sus aplicaciones más importantes son:

- Etilenglicol, para fabricación de fibra de poliéster, resinas y herbicidas, base para formular anticongelantes, revelador de película fotográfica, pinturas y aplicaciones farmacéuticas.
- Propilenglicol, para conservadores, fluidos térmicos, humectantes, lubricantes, recubrimientos, fluidos hidráulicos, solventes, grasas y detergentes.
- Glicóéteres, como limpiadores de superficies, pinturas para madera, adhesivos y para sellar celofán, y recubrimientos protectores.
- Polietilglicoles, como plastificantes de celofán, telas, cerámica, y cosméticos.
- Poliolespoliéter, empleados en la industria automotriz, en aislamientos y sillones.
- Poliestireno, como aislamiento térmico y empaque.
- Polioxialquilénicos, en elaboración de cosméticos y emulsiones acrílicas y vinílicas.

La tecnología que se utiliza actualmente forma parte de un contrato establecido con sus socios Längen PA, por lo que Multipol utiliza procesos y productos aceptados por la Administración Federal de Drogas. Cuenta con laboratorios de prueba y análisis continuo, que aseguran control a los productos finales que son entregados a los múltiples clientes. Se tiene establecida desde 1988 una filosofía de calidad en los departamentos técnicos, comerciales, financieros y de servicio.

Además para el control de los procesos se cuenta con un sistema de control estadístico de proceso aplicado a todas las líneas.

El esquema de producción que se utiliza dentro de las plantas incluye procesos continuos y "batch" de etoxilación y propoxilación, que es la reacción del óxido de etileno y óxido de propileno en presencia de agua. La reacción es exotérmica y deben cuidarse con la mayor atención las condiciones del proceso, verificando la seguridad del almacenamiento de materia prima (inflamable), proceso de producción y servicios. Durante una visita a la planta principal, en Zimapan, se apreciaron los sistemas de seguridad vigentes, que consideramos apropiados.

Las materias primas utilizadas, volúmenes y proveedores durante 1992 fueron de acuerdo a lo siguiente:

Materia prima	Consumo anual (Tons)	Proveedor
Oxido de etileno	79,841	Maxima
Monómero de estireno	13,484	Maxima
Metanol	1,392	Maxima
Acilonitrilo	427	Maxima
Butanol	3,755	Coluors Co.
Oxido de propileno	26,800	Sontack
Etilendiamina	50	Sontack
Estiropor	2,760	Grasoon

Aproximadamente importan 25 millones de dólares, de los cuales el 40% son materias primas.

1.4 Instalaciones

Multipol cuenta con tres complejos fabriles, localizados en:

Zimapán, (principal) ubicada en Zimapán, Estado de Hidalgo.

San Marcos I y San Marcos II ubicadas en Aguascalientes.

Quetzal, ubicada en Veracruz.

Estos tres complejos tienen varias plantas, con una capacidad instalada nominal agregada de 170,000 toneladas por año, utilizada aproximadamente en un 84 %, lo cual les permite seguir el ritmo de crecimiento de sus clientes nacionales y extranjeros.

Actualmente se encuentran en la construcción de una nueva planta, en Monterrey, NL, misma que representa una inversión de 20M dólares, y que será financiada por el WFK australiano.

La localización de las plantas, sus productos y capacidad (indicativa) se presentan a continuación:

Localización	Planta	Producción (1)	Productos
Zimapán	Etilenglicol	66,000 T/a	Monoetilenglicol grado fibra y glicoles industriales.
Zimapán	Propilenglicol	7,000 T/a	Glicoles industriales
Zimapán	Glicoeter	12,000 T/a	Glicoeteres

Zimapán	Batch	33,000 T/a	Poliolos uretanos, especialidades químicas, fluidos de frenos.
San Marcos	Poliestireno	12,000 T/a	Poliestireno expansible, moldeo
Quetzal	Poliestireno	5,000 T/a	Poliestireno expansible, moldeo

La maquinaria es extranjera en un 80% y tan sólo el 20% es de procedencia nacional, debido a la asesoría tecnológica extranjera que existe con Längen PA.

Multipol cuenta con personal especializado que se encarga de capacitar a su personal y de brindar asesorías en el país. Además, sus procesos cumplen razonablemente con los requerimientos de SEDESOL.

(1) La producción no coincide porque dependiendo de la línea de producción utilizada se afectan otras plantas.

1.5 Relaciones laborales

Las relaciones laborales que existen dentro de la empresa son fuertes y sanas. El sindicato al cual están afiliados los trabajadores de las plantas es el Sindicato Nacional de la Industria Química, Petroquímica, Farmacéutica, de Productos Plásticos y Similares.

El total de los obreros es de 306, mientras que el total de empleados es de 307, con lo que se llega a un total de 613 personas.

1.6 Mercado

En el mercado que atiende Multipol no existen productos sustitutos, sin embargo, la competencia es un factor importante a considerar. La forma en que lidian con esta competencia es una filosofía de "Calidad y Servicio", lo cual lo traducen en asistencia técnica como una parte integral del producto. La participación generica del mercado de poliboles está dividido en



Los productos finales de Multipol son utilizados en diferentes sectores industriales como materias primas para sus procesos. Una de las ventajas que tiene Multipol en su giro, es la diversidad de mercados a la que se puede dirigir con su gama de más de 100 productos que comercializa bajo 34 marcas. Esto le permite diversificar el riesgo, diluyendo en distintos mercados su exposición a variaciones.

En cuanto a su distribución, el único canal donde hay intermediario es en la atención a la industria de cosméticos, pues estos productores requieren lotes pequeños. Todo lo demás se mercadea directamente. No se realiza ninguna publicidad, ni promoción de marcas distintas a la institucional.

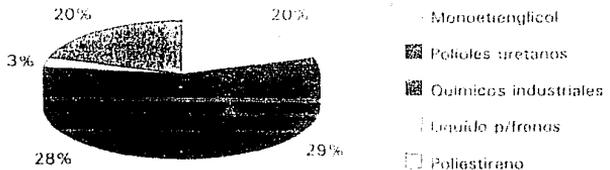
Las áreas de aplicación de los productos son las siguientes industrias:

- Del vestido, donde se puede utilizar para la formación de fibra de poliéster.
- Automotriz, que lo usan para la elaboración de asientos, cabeceras, puertas, defensas, tableros, empaques para ventanas, juntas, sellos, relleno de los volantes y viseras.
- Del mueble, lo utilizan para la elaboración de acojinamientos, colchones y bajo alfombras.
- Construcción, para paneles, puertas, plafones decorativos, revestimientos residenciales y comerciales.
- Pigmentos y pinturas, ya que se necesita para la elaboración de pinturas, lacas, barnices, esmaltes, selladores y adhesivos.
- Farmacéutica, para la preparación de tabletas.
- Fotografía, como reveladores.
- Industria metal mecánica en lubricantes, fluidos térmicos y detergentes.
- Cosméticos, como champús, cremas, ungüentos, cosméticos en general; y en algunos otros sectores de la industria.

A continuación se presenta un desglose de las ventas en 1992 por tipo de producto, distinguiendo las ventas nacionales de las de exportación:

Producto	Vtas Nales (mNS)	Vtas Expo (mNS)	Total de Vtas (mNS)
Monoetilenglicol	49,349	23,140	72,989
Poliolos uretanos	102,170	3,170	105,340
Quimicos indles	75,083	23,794	98,877
Liquidos p/frenos	7,427	1,626	9,053
Poliestireno	62,901	8,260	71,161
Totales	297,430	59,990	357,420

En general, el mercado nacional es mas estable, y el de exportacion mas volátil, exigiendo mayor especialización y servicio. El mercado nacional crece en promedio un 5% anual. En mercados de exportación, sin embargo, se tiene mayor valor agregado, lo que redunda en mejores margenes para la empresa.



De lo anterior se desprende que actualmente la participación más grande de la empresa es en los mercados de poliolos uretanos y los químicos industriales, pero se aprecia poca dependencia de alguno en especial.

Sin embargo, los mercados que presentan mejores expectativas de crecimiento son los de monoetilenglicoles, donde Coluors Co. tiene importantes proyectos de expansión y Exston ha incrementado sus volúmenes. Los mercados de glicoles etilénicos, líquidos de frenos y poliuretanos se beneficiarán al esperarse un crecimiento del sector automotriz derivado de la entrada en vigor del TLC.

En específico, el mercado de glicoles de exportación se distingue en dos aplicaciones principales. El de fibras, en el cual el glicol es un "Commodity", y cuya principal región es el oriente, y el de anticongelantes, más especializado, cuya influencia es América. Durante el año de 1990 y 1991 explotaron dos plantas grandes a nivel mundial, una de Längen PA en Amberes Bélgica, y otra de Union Caribe en Cedrif, Puerto Rico. Esto provocó un desabasto generalizado, lo que aprovechó la empresa para incrementar su participación y mejorar sus márgenes durante 1991 y 1992. Sin embargo, la mejora del precio fue percibida como oportunidad por varios productores de glicoles.

A fines de 1992 arrancan varias plantas a nivel mundial con lo que aumenta importantemente la capacidad instalada y la oferta de glicoles, y se provoca una competencia intensa en base al precio. Esto se refleja en las ventas del último ejercicio

El poliestireno también puede verse beneficiado al entrar en crecimiento la construcción y el empaque.

Los principales clientes nacionales y de exportación, y los montos de sus ventas durante 1992, se muestran en el siguiente cuadro:

Clientes Nacionales	Miles de NS	% de las vtas netas
Freno seco	27,364	7.7
Ambsarsa	24,177	6.8
Runiaoa	22,214	6.2
Pascaleinte	12,538	3.5
Memarion	12,286	3.4
Grandter	10,387	2.9

Clientes exportación	Miles de NS	% de las vtas netas
Westing Co.	16,423	4.6
Ralfheson	11,491	3.2
Edisonic	3,503	1.0
Diconixer	3,470	1.0

Lo anterior confirma que no existe dependencia marcada en algún cliente, estando altamente atomizadas las ventas.

La distribución se realiza por medios terrestres y marítimos, utilizando pipas, carros tanque y contenedores para embarque.

2. Análisis cuantitativo

El presente análisis toma como base los estados financieros auditados sobre el ejercicio de 1992, y hacemos comentarios a septiembre de 1993. Sin embargo, para referencia histórica de la posición financiera y los resultados de la empresa, se incluyen vaciados de los ejercicios 1990 y 1991.

2.1 Ventas y rentabilidad

Las ventas de Multipol, S.A. durante 1992 fueron de N\$357.6M, acusando una disminución en términos nominales del 11.3%, y en reales de 20.7%. Esta reducción no fue efecto de menor volumen, sino de una mezcla diferente de productos sobre aproximadamente el mismo tonelaje producido. La mezcla tuvo volumen en glicoles de menor precio pero de mayor margen. El efecto negativo de precio se vio compensado parcialmente por una mejora en el costo de ventas, que disminuye 3 puntos respecto al ejercicio anterior, situándose la utilidad bruta en el 65% de la ventas, y en valor en N\$131.3M, que se compara favorablemente con el 62% del margen bruto del ejercicio 1991. Esto fue efecto de la eliminación de aranceles, que facilitó las importaciones y deprimió el precio doméstico.

A septiembre de 1993 las ventas son de N\$290.4M, creciendo nominalmente un 3.4%, y en términos reales disminuyendo un 3.3%. El volumen se sigue incrementando y el precio se sigue deprimiendo, sin embargo, la mezcla de productos es el efecto más desfavorable para los resultados de la empresa, pues bajo la mezcla actual, de menos glicoles, el costo de ventas está en el 78%, 13 puntos porcentuales arriba del ejercicio anterior.

Los gastos de administración y ventas de 1992 se mantienen aproximadamente en el mismo valor, pero proporcionalmente pasan del 17% al 21% de las ventas, que junto con el efecto de depreciación ubican la utilidad de operación durante 1992 en N\$37.7M, el 10% de las ventas. Sin embargo, se continúa en 2 puntos el deterioro del margen operativo, que en 1990 estaba en 17%, y en 1991 estaba en 12%. El valor también ha sido menor en cada año, después de efectos monetarios y otros gastos financieros por N\$2 88M en 1992. La utilidad antes de impuestos se ubica en el 9% de la ventas, disminuyendo 3 puntos porcentuales respecto a 1991. La utilidad neta es del 4% de las ventas, disminuyendo 2 puntos respecto al ejercicio anterior, pero reduciéndose 45% en monto.

Respecto a los resultados a septiembre de 1993, los gastos son proporcionalmente menores, ubicándose en el 7% de las ventas, disminuyéndose significativamente desde el 21% de las ventas. La utilidad de operación con esto se coloca en N\$29.2M, el 10% de la ventas, igual que el ejercicio anterior. Después de gastos, efectos e intereses, la utilidad antes de impuestos está en el 8% de la ventas. La utilidad neta mejora un punto respecto a 1992, situándose en el 5%.

2.2 Liquidez y apalancamiento.

El índice de liquidez a diciembre de 1992 está en 1.2 mejorando respecto al 1.1 de 1991. A septiembre de 1993 pasa a 1.3. Se considera que el índice muestra una posición razonablemente buena.

El apalancamiento a diciembre de 1992 se ubica en 0.6 que valuamos conservador, y presenta potencial para posibles financiamientos. Se acusa un mantenimiento de los pasivos bancarios, pero

se preve que para la incursión en mercados de exportación se requerirán financiamientos dirigidos. A septiembre de 1993 baja el apalancamiento, situándose en 0.5

El ciclo operativo de la empresa comparando dos periodos se presenta como sigue:

	Diciembre 1991	Diciembre 1992	Septiembre 1993
Días cartera	47	62	67
Días inventario	64	79	57
Días proveedores	48	50	34
Se ubica en:	63	91	91 días
o en veces:	5.71	3.96	3.96

La cartera de clientes se incrementó de 1991 a 1992 por la necesidad de plazo que provocó la caída de aranceles y consecuente competencia de las importaciones de polioles, y los esfuerzos por exportar ofreciendo los mismos plazos de los competidores internacionales.

El inventario y los proveedores se incrementaron por las compras de óxido de propileno que se realizaron durante junio de 1992, cubriendo las necesidades a mediano plazo. El efecto neto es un incremento de casi 30 días en el ciclo operativo para 1992, que hasta septiembre de 1993 se ha mantenido.

2.3 Generación de fondos.

La utilidad neta de 1992 por NS\$14.8MM y la depreciación por NS\$15.4MM principalmente, arrojan una generación bruta por NS\$29.5MM.

El incremento en proveedores al cierre es cíclico como una política fiscal, por lo que en el ejercicio 1992 se disminuyó N\$4.26MM la cuenta. Después de otras cuentas por pagar, el efecto es una fuente operativa de N\$1.56MM.

Los fondos se usaron en financiar la cartera por N\$9.2MM, por los esfuerzos comerciales de plazo ya comentados, el incremento de inventario por N\$2.97MM asociado a la compra de óxido de propileno y otras cuentas. El total de usos operativos fue de N\$8.6MM.

La generación operativa del ejercicio 1992 fue de N\$19.38MM.

Se incrementó la deuda con bancos en N\$3.2MM, y se siguieron invirtiendo los N\$13.6MM en descuellamientos y seguridad de la planta, con un efecto neto de aumento en caja por N\$8.9MM. No obstante lo anterior, la palanca permanece siendo baja.

La generación bruta de septiembre de 1993 totalizó N\$19MM. De éstos restamos la disminución de proveedores, impuestos y gastos acumulados por N\$7.2MM, y se aplican en seguir financiando cartera por N\$8.1MM. una disminución de inventario de N\$4.5MM, por los paros de Maxima (para cambiar catalizador) y una disminución de otros activos circulares que totaliza N\$8.5MM.

El efecto neto es una generación operativa a septiembre de 1993 de N\$20.28MM.

3. Relaciones con la institución financiera.

En algunas ocasiones se han dado financiamientos a Multipol apoyados en las facultades del director correspondiente, pero la relación no ha tenido permanencia, extinguiéndose al llegarse el término del crédito.

El área patrimonial ha dado servicio a sus necesidades de colocación, contratándose el servicio de Banca Electrónica. Asociada a esta necesidad, se ha domiciliado su cuenta eje en la sucursal Florencia de la Ciudad de México.

Sin embargo, se percibe ya la necesidad de participar en el crédito de la empresa, razón por la que se reinicia contacto y se está solicitando la apertura de líneas.

4. Conclusiones.

Multipol es una empresa con una base de negocio bien cimentada, al contar con un socio tecnológico de la talla de Lågen PA, la diversidad de mercados asociada a sus productos, y un liderazgo tecnológico que dirige a los clientes a apoyar las aplicaciones de sus productos junto con ellos. La liberalización de la economía mexicana, al reducir los aranceles de estos productos, y una oportunidad de mercado derivada de disminución de capacidad mundial, la ha llevado a exportar y competir con las importaciones provenientes de otros países. Esto ha tenido influencia en su estructura financiera y sus necesidades de crédito, bancario principalmente.

La empresa tiene una posición financiera poco apalancada, sigue compitiendo exitosamente en los mercados nacionales y extranjeros, invierte en sus plantas actuales y nuevas, y genera fondos suficientes para su crecimiento de ventas y capacidad productiva.

Las siguientes necesidades se presentan como solicitud de apertura de líneas de crédito:

PD Apoyo a su tesorería	10 Millones de dólares.
PD FX Financiamiento a pre-exportación y ventas de exportación	12 Millones de dólares.
CCI Refinanciamiento de cartas de crédito de importación	10 Millones de dólares.
STDBY A plazos de 180 días, disponible por cuenta de Comercializadora Multipol a favor de Runds Wands Co. con aval de Multipol, S.A.	3 Millones de dólares.

Apoyado en los puntos anteriormente mencionados, y no previendo más riesgo que el normal, se recomienda ampliamente la aprobación de las líneas de crédito.

INFORMACION CUALITATIVA

	FECHA DE CONSTITUCION 18 DE SEPTIEMBRE DE 1982	DURACION 98 AÑOS	CAP. INICIAL 830,000
	CAPITAL SOCIAL ACTUAL 110,836.00	CAPITAL CONTABLE 281,439.00	DATOS A: 6 de 83

REFORMAS

ACCIONISTAS

NOMBRE	% MONTO	NOMBRE	% MONTO
GAMO, S A	12%		
GRUPO INDUSTRIAL GAMO, S A	25%		
LANUEN PA	40%		
MASTERS Y ASESORES CORPORATIVOS	3%		
TOTAL:	100%		

ADMINISTRACION

NOMBRE	PUESTO (EDAD)	EMPRESA (AN INICIADA)	RAMO
LIC. FERNANDO GUTIERREZ	DIRECTOR GENERAL	14	13
ING. JORGE RUBIO	DIRECTOR DE OPERACIONES	7	12
C. P. ENRIQUE GODINEZ	OTE. DE CONTABILIDAD	13	15

PRINCIPALES PRODUCTOS Y MARCAS

PRODUCTO MARCA	VENTAS TOT.	PART. VENTAS	% MERCADO
MONUETILENICOL	72,989	19.50%	
POLIOLES URETANOS	106,340	28.10%	
QUIMICOS INDUSTRIALES	98,877	26.40%	
LIQUIDOS PARA FRENOS	9,063	2.40%	
POLIBESTIRENO	71,151	18.00%	
OTROS QUIMICOS	17,151	4.60%	
TOTAL	374,571	100.00%	

RELACIONES CON EL BANCO

ANTIQUEDAD, PARTICIPACION, NEGOCIOS, SEGUROS, ETC.

INTERESES Y CARACTERISTICAS DE LOS FINANCIAMIENTOS

	LINEAS	TIPOS	PLAZOS	MONTOS	CARACTERISTICAS GENERALES
ANTERIORES*					
SOLICITADAS	PD PD/FX CCI/PD STDAY	1. PRIMA VIGOR VIGOR VIGOR	1 AÑO 1 AÑO 1 AÑO 1 AÑO	M DOLARES 10000 12000 10000 1000	Aviso a tornante Revolencia 180 dias Credito a pre exp. expn y comula. Revolencia 180 dias Cartas de importación y financiamiento Disp. 180 dias Para garantizar compra de importación Vig. 180 dias
	CSCC CI CC	CPP* 2.5 VIGOR VIGOR	1 AÑO 1 AÑO 1 AÑO	M PESOS 1000 5000 5000	Para cubrir posibles sobregiros Para depósito en forma de cheques locales Para depósito en forma de cheques foráneos

AUTORIZACION

ORIGINAL	TITULAR DIVISION	DIRECTOR	TITULAR (AREA)	COMITE
Ing. Pedro Tesorero		Lic. Claudio Kufli	Lic. Raúl Frías	

EXPERIENCIA OBTENIDA

OTROS SERVICIOS QUE SE LE PROPORCIONAN Y EXPERIENCIA OBTENIDA

Banca electrónica

RECIPROCIDAD

CONCEPTO	EMPRESA	PERIODO	GRUPO	PERIODO
RIESGOS:		Sep-93		Sep-93
DEPOSITOS:		"		"
RECIPROCIDAD:		Ene-93		Ene-93

OTROS COMENTARIOS

FECHA: Ene-94

EMPRESA	LINEA	MONTO		RIESGOS	
		USD(MM)	N\$(M)	USD(MM)	N\$(M)
GIMBER S.A.	PD	10.0	31,250	1.48	79,812
	PD/FX	20.0	64,500	2.95	149,091
	PD/CCI	10.0	31,250	1.48	79,812
	DM		15,625	0.69	34,906
	CSCC		500	0.02	1,000
	CGS		2,000	0.09	4,000
	CI		5,000	0.23	11,500
TOTAL		40.0	125,500	8.85	39,747
GASSAC S.A.	PD	10.0	31,250	1.48	79,812
	PD/FX	30.0	94,750	4.37	205,044
	PD/CCI	5.0	15,625	0.69	34,906
	DM		15,625	0.69	34,906
	CSCC		500	0.02	1,000
	CGS		2,000	0.09	4,000
	CI		5,000	0.23	11,500
TOTAL		45.0	141,125	28.93	90,262
GONTAC	AC	3.0	9,375	0.42	20,330
	FB	6.0	18,750	0.84	40,660
	PQ	1.5	4,688	0.21	4,688
	TOTAL	16.5	51,463	6.52	20,330
GUNS ANDERSON	CC	40.0	125,000	5.63	199,091
	DM	120.0	375,000	16.89	499,091
	PO	20.0	62,500	2.81	20,504
	PR	10.5	32,313	1.45	17,987
	CI		40,000	1.81	40,000
	CGS		4,000	0.18	4,000
	CSCC		5,000	0.23	5,000
TOTAL	200.5	631,563	76.14	237,572	
GOLIAT	PO/CCC	30.0	94,750	4.37	59,727
	PO/FMx	7.0	21,875	0.97	8,025
	CCI		14,500	0.65	14,500
	CSCC		10,500	0.47	10,500
	CGS		15,500	0.69	15,500
	CI		15,500	0.69	15,500
TOTAL	37.0	130,125	21.72	67,752	
GUPEER	PO	15.0	46,875	2.11	14,252
	PO/Pre	10.0	31,250	1.48	79,812
	CCI/PO	25.0	78,125	3.58	11,472
	DM		15,625	0.69	34,906
	PR	70.0	218,750	9.87	38,722
	CSCC		20,000	0.89	20,000
	CGS		50,000	2.24	50,000
	CI		350,000	15.63	350,000
TOTAL	120.0	395,000	30.60	64,447	
WILLOW	PO	3.0	9,375	0.42	8,112
	PO/Pre	7.0	21,875	0.97	8,112
	CCI/PO	5.0	15,625	0.69	13,057
	CI		50,000	2.24	50,000
	CGS		10,000	0.45	10,000
	CSCC		5,000	0.23	5,000
TOTAL	15.0	51,875	6.79	21,169	
GRAN TOTAL		474.0	1,526,750	170.60	532,278

TIPO DE CAMBIO CONSIDERADO

1:12

CLIENTE: Municipal S.A.
 ANALIZADOR: Westin, G. Gervasio

ESTADOS DE RESULTADOS FINANCIEROS

	2011	2010	2009	2008
	31 Dic 11	31 Dic 10	31 Dic 09	31 Dic 08

RAZONES FINANCIERAS BASICAS

1 UTILIDAD NETA	91,230	122,219	123,191	23,169
2 UTILIDAD NETA	16,569	27,883	14,889	27,212
3 UTILIDAD NETA VENTAS NETAS	2.4	3.9	2.4	2.8
4 CAPITAL DE TRABAJO	11,257	12,977	11,208	7,461
5 INDICE DE LIQUIDEZ	1.7	1.7	1.7	2.0
6 DIAS CARTERA	43	47	50	52
7 DIAS INVENTARIO	59	68	73	67
8 CAPITAL CONTABLE TANGIBLE	277,127	241,404	209,481	245,352
9 APALANCAMIENTO	0.3	0.7	0.6	0.5

BALANCES

10 CAJA	67,940	44,169	63,042	11,711
11 CLIENTES	19,843	57,272	64,162	25,474
12 INVENTARIO	47,273	59,278	51,191	59,479
13 PAGOS ANTICIPADOS				
14 C/P A FILIALES		75,367	75,299	
15 OTROS ACTIVOS CIRCULANTE	11,295	8,441	6,833	12
16 ACTIVO CIRCULANTE	176,955	248,727	260,818	164,981
17 ACTIVO FIJO	945,963	124,088	124,621	217,796
18 INVERSION EN FILIADAS	8,890	13,211	13,996	13,697
19 CARGOS DIFERIDOS	50	50	48	162
20 ACTIVOS DIVERSOS				
21 OTROS ACTIVOS				
22 OTROS ACTIVOS	172,904	185,947	295,905	225,919
23 TOTAL ACTIVO	349,859	361,715	388,003	390,900
24 BANCOS CORTO PLAZO	67,874	13,093	17,462	63,517
25 PROVEEDORES	36,214	17,743	13,515	26,009
26 C/P Y GASTOS ANTICIPADOS	9,930	9,274	13,034	11,731
27 I.S.R. Y P.T.U. POR PAGAR	8,372	6,085	11,171	
28 C/P A FILIALES	2,397	250	1,311	1,245
29				
30 POR CIRC. DEUDA L.P.				
31 PASIVO CIRCULANTE	116,748	144,335	144,763	126,401
32 BANCOS LARGO PLAZO				
33 I.S.R. Y P.T.U. DIFERIDOS				
34 INT. MINORITARIOS				
35 RESERV. PRIM. ANT. Y CONTIG.	309	256	350	4,360
36				
37 PASIVO LARGO PLAZO	300	256	350	4,360
38 TOTAL PASIVO	117,054	144,591	147,113	129,461
39 CAPITAL SOCIAL MAYORITARIO	110,830	110,830	110,830	110,830
40 CAPITAL SOCIAL MINORITARIO				
41 RESERVAS				
42 SUPERAVIT Y REVALUACION	24,325	7,176	32,209	26,412
43 UTILIDADES REFERIDAS	19,695	28,430	34,752	128,424
44 UTILIDAD DEL EJERCICIO	16,568	27,884	14,890	27,212
45 PRIMA SUSCRICION ACCIONES	397	71	915	
46 CAPITAL CONTABLE	232,905	207,129	241,680	261,439
47 TOTAL PASIVO + CAPITAL	349,859	351,719	388,003	390,900
48 INICIALES DEL ANALISTA				
49 PASIVO CONTINGENTE				

ESTADO DE RESULTADOS

CLIENTE: Multipol, S.A.

AUDITOR: Weston Derby

GRUPO: GAMO PETROQUIMICA

MILES DE NUEVEOS PESOS

FECHA NUMERO DE MESES	31-DIC-99		31-DIC-98		31-DIC-97		30-SEP-96		31-DIC-95	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	MONTO	%	MONTO	%	
50 VENTAS NETAS	337,250		421,214		221,571	201,029		201,029		
51 COSTO DE VENTAS	233,106		285,277		151,272	139,156		139,156		
52 UTILIDAD BRUTA	104,094		136,929		70,299	61,893		61,893		
53 DEPRECIACION	13,822		10,544		15,115	11,285		11,285		
54 GASTOS DE ADMINISTRACION	27,812		31,737		28,340	25,085		25,085		
55 GASTOS DE VENTAS										
56 GASTOS DE OPERACION	36,657		37,254		93,575	31,973		31,973		
57 UTILIDAD DE OPERACION	67,437		49,275		17,724	29,220		29,220		
58 EFECTO MONETARIO UTIL.	2,912		3,201		1,729	2,640		2,640		
59 OTROS GASTOS INGRESOS	1,648		1,583		1,896	3,211		3,211		
60 PARTIDAS EXTRAORDINARIAS						252		252		
61 EFECTO CAMBIO MON. UTIL.	1,828		1,113		309	175		175		
62 PRODUCTOS FINANCIEROS	17,367		16,223							
63 GASTOS FINANCIEROS					2,573	1,352		1,352		
64 UT. ANTES DE IMPTOS.	38,501		36,005		27,340	22,930		22,930		
65 I.S.R. Y P.T.U. CAUSADO Y OTR.	23,321		22,462		17,456	10,952		10,952		
66 UT. PART. MINORITARIA	2,540		328		723	354		354		
67 UTILIDAD NETA	924		15,214		9,212	11,432		11,432		

RAZONES COMPARATIVAS

68 INCR. NOMINAL VENTAS		1.30%	111.30%		2.40%	
69 TASA DE INFLACION		18.80%	11.90%		6.90%	
70 INC. REAL EN VENTAS		(17.50)%	120.70%		(1.50)%	
71 MARGEN OPERATIVO		11.57	10.07		10.60	
72 GEN. BRUTA/VENTAS		11.30%	7.90%		9.60%	
73 GEN. BRUTA/CAP. CONTABLE		21.10%	12.26%		7.30%	
74 GEN. BRUTA/ACTIVO TOTAL		13.69%	7.60%		1.90%	
75 (UT. OP. + DEPR)/GROS. FIN.			19.46		29.74	
76 (BCOS. - EMISIONES)/G.N.O.		3.51	5.06		4.12	
77 VENTAS/ACT. TOTAL		1.20	0.96		0.74	
78 ACT. TOTAL/CAP. CONTABLE		1.76	1.61		1.56	
79 ACT. CIRC./PASIVO CIRC.		1.15	1.25		1.37	
80 PRUEBA DEL ACIDO		0.80	0.88		0.93	
81 DIAS PROVEEDORES		48.00	50.00		34.00	
82 CICLO OPERATIVO		63.00	21.00		91.00	

INFORMACION ADICIONAL

83 CLIENTES	49,849	55,272	64,462	72,579
84 (+) DOCTOS. DESCONTADOS				
85 SUB-TOTAL	49,849	55,272	64,462	72,579
86 (-) ESTIM. CTAS. INCOBRABLES				
87 SALDO NETO EN CLIENTES	49,849	55,272	64,462	72,579

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

CLIENTE MULTIPOL, S.A.

GRUPO GAMO PETROQUIMICA

FECHA	31-DIC-90	31-DIC-81	31-DIC-93	31-SEP-93	31-DIC-83
No. DE MESES	12	12	12	9	3

(+) FONDOS DE OPERACION

88	UTILIDAD NETA	27,384	14,508	1,711
89	DEPRECIACION	18,941	29,415	1,385
90	CARGOS NO MONETARIOS	2,248	18,921	6,997
91	GENERACION BRUTA	47,573	62,844	10,093

(+) FUENTES OPERATIVAS

92	PROVEEDORES	4,259	4,258	4,307
93	C.X.P. Y GASTOS ACUMULADOS	2,338	1,559	1,398
94	L.S.R. Y P.T.U. POR PAGAR	2,703	3,566	1,103
95	CXP A FILIALES	12,242	79	114
96				
97				
98				
99	FUENTES OPERATIVAS	21,542	21,562	7,222

(-) USOS OPERATIVOS

100	CLIENTES	5,423	1,190	8,117
101	INVENTARIO	2,044	7,074	4,612
102	CXC A FILIALES	7,046	5,261	16,520
103	OTROS ACTIVOS CIRCULANTES	13,234	13,045	15,591
104				
105				
106				
107	USOS OPERATIVOS	27,747	36,570	44,840

108	GENERACION OPERATIVA	13,825	19,272	35,280
-----	----------------------	--------	--------	--------

(+) FUENTES NO OPERATIVAS

109	APORTACIONES DE CAPITAL			
110	BANCOS CORTO PLAZO	22,704	3,183	
111	BANCOS LARGO PLAZO			
112	POR. CIRC. DEUDA L.P.			
113	PARTICIPACION MINORITARIA			
114				
115	INVERSION EN SUBS. ASOC.			
116	L.S.R. Y P.T.U. DIFERIDOS			
117	FUENTES NO OPERATIVAS	22,704	3,183	

(-) USOS NO OPERATIVOS

118	DIV., DEDUCC. Y AMORT	59,959		
119	BANCOS CORTO PLAZO			15,111
120	BANCOS LARGO PLAZO			
121	CARGOS DIFERIDOS		(2)	3,304
122	INVERSION EN ACTIVO FIJO	13,655	13,623	11,106
123	POR. CIRC. DEUDA L.P.			
124	RESERV. PRIM. ANT. Y CONTING	52		
125	PAGOS ANTICIPADOS			
126	ACTIVOS DIVERSOS			
127	OTROS ACTIVOS			
128	USOS NO OPERATIVOS	83,676	13,621	29,611

129	CAMBIO EN CAJA	(23,845)	8,939	(43,711)
-----	----------------	----------	-------	----------

CONCILIACION DEL ACTIVO FIJO

	FECHA	31-Dec-90	31-Dec-91	31-Dec-92	30-Sep-93	31-Dec-93
130	ACTIVO FIJO AL INICIO	147,420	158,671	182,786	196,671	211,196
131	(-) DEPRECIACION DEL EJERCICIO	(1,211)	(1,211)	(1,211)	(1,211)	(1,211)
132	SUB-TOTAL	146,209	157,460	181,575	195,460	209,985
133	REVALUACION DEL EJERCICIO	1,211	1,211	1,211	1,211	1,211
134	SUB-TOTAL	147,420	158,671	182,786	196,671	211,196
135	ACTIVOS FIJOS AL FINAL	147,420	158,671	182,786	196,671	211,196
136	SUB-TOTAL	147,420	158,671	182,786	196,671	211,196
137	(-) VENTA ACTIVO FIJO					
138	INVERSION EN ACTIVO FIJO					
CONCILIACION DE CAPITAL CONTABLE						
139	CAPITAL CONTABLE AL INICIO	130,905	137,128	141,690	147,690	153,430
140	AUMENTOS DE CAP. EN EFIVO					
141	UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,211	1,211	1,211	1,211	1,211
142	REVALUACION					
143	TOTAL ADICIONES	1,211	1,211	1,211	1,211	1,211
144	(-) DIVIDENDOS					
145	OTRAS DEDUCCIONES					
146	AMORTIZACION DE ACCIONES					
147	TOTAL DEDUCCIONES					
148	INC. / DECREMENTO NETO					
149	CAPITAL CONTABLE AL FINAL	132,116	138,339	142,901	148,901	154,641
CONCILIACION DE PARTICIPACION MINORITARIA						
150	PARTICIPACION MIN. AL INICIO					
151	AUMENTO EN EFECTIVO					
152	UTILIDAD MINORITARIA					
153	ACTUALIZACION PART. MIN.					
154	TOTAL ADICIONES					
155	DISMINUCION EN EFECTIVO					
156	PARTICIP. MIN AL FINAL					
CONCILIACION DE INVERSION EN SUBSIDIARIAS/ASOCIADAS						
157	INVERSION AL INICIO	11,811	11,811	11,866	11,866	11,866
158	REVALUACION DEL EJERCICIO					
159	SUB-TOTAL	11,811	11,811	11,866	11,866	11,866
160	INVERSION AL FINAL	11,811	11,811	11,866	11,866	11,866
161	SUB-TOTAL	11,811	11,811	11,866	11,866	11,866
162	(-) VENTA DE SUBS./ASOC.					
163	(-) DIV. RECIBIDOS DE SUBS.					
164	INVERSION EN SUBS./ASOC.					
CONCILIACION DE INVENTARIOS						
165	INVENTARIO AL INICIO	47,273	50,217	53,191	56,179	59,679
166	(-) ACTUALIZACION INV. INICIO					
167	INVENTARIO NETO INICIAL	47,273	50,217	53,191	56,179	59,679
168	INVENTARIO AL FINAL	50,200	53,191	56,179	59,679	63,179
169	(-) ACTUALIZACION INV. FINAL					
170	INVENTARIO NETO FINAL	50,217	53,191	56,179	59,679	63,179
171	ACTUALIZACION NETA INV. EJER.					
172	INVERSION INV. DEL EJERCICIO					
CONCILIACION POR ACTUALIZACION EN RESULTADOS						
173	UTILIDAD POSICION MONETARIA	(329)	2,795			
174	(-) REVALUACION CAPITAL CONTABLE	11,228	19,754	6,037		
175	(-) ACTUALIZACION PART. MIN.	(328)	(723)	384		
176	(-) REVALUACION ACTIVO FIJO	(13,001)	(21,773)	(12,778)		
177	(-) REVAL. INV. SUBS./ASOC.	(2,921)	(55)	(2,941)		
178	(-) ACTUALIZACION INVENTARIO	(483)	483			
179	TOTAL	155	480	(5,638)		
CARGOS NO MONETARIOS						
180	POSICION MONETARIA (UTIL.)	329	(2,795)		(690)	
181	RESULTADO CAMBIARIO (UTIL.)	3,433	909		675	
182	ACTUALIZACION RESULTADOS	155	480		(9,638)	
183	RESERVA PRIMA ANTIGUEDAD		94		4,010	
184	AUMENTO EN ESTIM. INCORRIBLES					
185	UTILIDAD MINORITARIA (PERO)					
186	TOTAL	4,245	(692)		(5,997)	

BANCO

MODELO DE CLASIFICACION DE CREDITO

MULTIPOL, S.A. DE C.V.
RAMO PETROQUIMICA

EMPRESAS NORTE CORPORATIVA
BASADO EN ESTADOS AUDITADOS A

DIC 93

		4 PUNTOS	3 PUNTOS	2 PUNTOS	1 PUNTOS	PESO	SUB-TOT 1/
I. SITUACION FINANCIERA							
CRECIMIENTO EN VENTAS	2/	MAYOR A 10%	ENTRE 7 Y 10%	ENTRE 4 Y 0%	MENOR A 0% 20.00%	2	2
MARGEN OPERATIVO	3/	MAYOR A 15%	ENTRE 7 Y 15% 10.00%	ENTRE 0 Y 7%	MENOR A 0%	2	6
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	4/	MAYOR A 10%	ENTRE 5 Y 10% 7.90%	ENTRE 0 Y 0%	MENOR A 0%	2	6
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL	5/	MAYOR A 15%	ENTRE 10 Y 15% 12.20%	ENTRE 0 Y 10%	MENOR A 5%	2	6
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS	6/	MAYOR A 10%	ENTRE 5 Y 10% 7.60%	ENTRE 0 Y 5%	MENOR A 0%	2	6
COBERTURA DE INTERESES	7/	MAYOR A 3 18.5	ENTRE 1 Y 3	ENTRE 0 E Y 0	MENOR A 1 E	3	12
CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO	8/	MENOR A 5	ENTRE 5 Y 7 5.06	ENTRE 1 Y 10	MAYOR A 10	3	9
ROTACION DE ACTIVO	9/	MAYOR A 1 E	ENTRE 0 Y 1 E	ENTRE 0.4 Y 1 0.96	MENOR A 0.4	2	4
ACTIVO/CAPITAL	0/	MENOR A 1.2	ENTRE 1 Y 1.5	ENTRE 1.5 Y 2.0 1.61	MAYOR A 2.0	3	6
LIQUIDEZ	1/	MAYOR A 2.5	ENTRE 2 Y 2.5	ENTRE 1.5 Y 2.0 1.25	MENOR A 1.5	2	2
CICLO OPERATIVO	2/	MENOR A 0.9	ENTRE 0.9 Y 1.1	ENTRE 1.1 Y 1.2 1.44	MAYOR A 1.2	2	2

II. MANEJO DE LA EMPRESA

ADMINISTRACION	3/	INSTITUCIONAL X	PROFESIONAL	FAMILIAR	NO CONTABLE	2	8
ACCIONARIO	4/	INSTITUCIONAL X	" "	FAMILIAR	PUBLICO	2	8
SITUACION LABORAL (ULTIMOS 2 AÑOS)	5/	SIN PROBLEMA X	EMPLAZADA	HUELGA	HUELGA PROF.	1	4

III. POSICION COMPETITIVA

PARTICIPACION DEL MERCADO	6/	MAYOR A 20% 45	ENTRE 11 Y 20%	ENTRE 5 Y 15%	MENOR A 5%	2	8
CONCENTRACION DE PROVEEDORES	7/	MENOR A 5%	ENTRE 5 Y 20%	ENTRE 20 Y 35%	MENOR A 35% X	1	1
CONCENTRACION DE CLIENTES	8/	MENOR A 5%	ENTRE 5 Y 20% 8	ENTRE 20 Y 35%	MENOR A 35%	1	3
INGRESOS POR EXPORTACION		MAYOR A 20%	ENTRE 10 Y 20% 17	ENTRE 5 Y 10%	MENOR A 5%	1	3
NIVEL DE CONTROL PRECIOS DE VENTA		SIN NINGUNO	" "	CON RIESGO	CON CONTROL	2	8

Clasificación según modelo 21/:

3

Clasif. según nivel resolutor 22/:

Fund. para cambio de clasif.:

TOTAL 19/ 104

INDICE 20/ 70.27

Nombre

Inicio

Fecha

BANCO

CLASIFICACION DE LA CARTERA DE CREDITO

ACREDITADO: MULTIPOL S.A. DE C.V.	NUM. DE CLIENTE DE CARTERA	SUCURSAL Y/O EJECUTIVO:
--------------------------------------	-------------------------------	-------------------------

CONCEPTO	CARACTERISTICAS	VALOR
1 A.1	Al corriente en el pago o amortización de sus créditos.	
2 A.1	Manejo adecuado de sus cuentas (depósitos e inversiones a la vista).	
3 A.1	Situación financiera sólida	
4 A.1	Administración adecuada (buena marcha del negocio en lo cualitativo y cuantitativo).	
5 A.1	Aceptación de sus productos.	
6 A.1	Suficientes y de fácil realización en su caso	
7 A.1	Sin problemas.	
8 A.1	Ninguno	
Puntuación:		

EVALUACION DEL CREDITO

ASPECTOS CUANTITATIVOS					
NIVEL	A	B	C	D	E
CONCEPTO					
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

ASPECTOS CUALITATIVOS					
NIVEL	A	B	C	D	E
A B	A				
B C					
C D					
D E					

CALIFICACION CUANTITATIVA: "FALTA"

CALIFICACION CUALITATIVA: "A"

CALIFICACION FINAL: "A"
(Nivel de Riesgo)

FUNDAMENTACION:

MULTIPOL ES LIDER EN UN MERCADO ALTAMENTE DIVERSIFICADO, CON ACEPTACION DE SUS PRODUCTOS Y APOYO DE SU SOCIO TECNOLOGO (LANGEN). LA POSICION FINANCIERA ES SOLIDA, AUNQUE LOS MARGENES SE ESTAN CONTRAYENDO DEBIDO A LA INTENSA COMPETENCIA INTERNACIONAL. SU ADMINISTRACION ES PROFESIONAL Y SE ENCUENTRAN EN LA NECESIDAD DE APOYO CREDITICIO PARA COMPETIR EFICAZMENTE.

ELABORO: (Nombre y firma)

VO. BU NIVEL INMEDIATO SUPERIOR: (Nombre y firma).

Ing. Felix Zaldívar G.

AGRUPACION POR NIVELES DE RIESGO	
NIVEL DE RIESGO	OPERACIONES DE CREDITO
A	CREDITOS NORMALES O DE RIESGO NORMAL
B	CREDITOS CON RIESGO LIGERAMENTE SUPERIOR AL NORMAL
C	CREDITOS CON PROBLEMAS POTENCIALES
D	CREDITOS CON PERDIDAS ESPERADAS
E	CREDITOS PERDIDOS O IRRECUPERABLES

MATRIZ DE EVALUACION

Análisis Cuantitativo		A	B	C	D	E
1	Pago o amortización de sus préstamos o créditos.	0.00	6.25	12.50	18.75	25.00
2	Manejo de sus cuentas corrientes.	0.00	4.75	9.50	14.25	19.00
3	Análisis de la situación financiera.	0.00	4.50	9.00	13.50	18.00
4	Administración de la empresa.	0.00	3.00	6.00	9.00	12.00
5	Mercado.	0.00	2.50	5.00	7.50	10.00
6	Situación de las garantías.	0.00	2.00	4.00	6.00	8.00
7	Situación laboral.	0.00	1.25	2.50	3.75	5.00
8	Entorno.	0.00	0.75	1.50	2.25	3.00
TOTAL		0.00	25.00	50.00	75.00	100.00

CONCLUSIONES

El sistema financiero mexicano desde su creación a la fecha ha sufrido grandes cambios, partiendo con el control de la colonia para beneficiar a España, siguiendo con una excesiva emisión de papel moneda, problemas entre el gobierno y los banqueros, una limitada operación bancaria, sufriendo períodos de recesión con inflación, los cuales causaban fugas de capitales llevando al país a la nacionalización de la banca, creando un retraso en todos los aspectos de la misma. Por todos estos antecedentes, considero que la banca en México no se encuentra lista para enfrentar una competencia de primer nivel motivada por la apertura comercial mediante el Tratado de Libre Comercio.

Por lo referente al crédito pienso que éste viene a dar dinamismo a los negocios, siendo un poderoso medio para lograr las metas, siempre y cuando se maneje inteligentemente y no se pierda su control. Dado que el crédito se ha vuelto una parte integral del hombre y de las empresas como entidades productivas, este actúa dando liquidez para lograr proyectos y dar vida a la actividad económica.

En el otorgamiento de un crédito es indispensable cumplir con una serie de requisitos de carácter general como son:

La solvencia moral

Capacidad de pago

Arraigo en la localidad

Experiencia en el negocio

Antecedentes de crédito y

Garantías

Para otorgar un crédito es necesario un estudio cualitativo de la empresa, además de un análisis cuantitativo que verificarán que las apreciaciones de cualidad tienen un impacto en el buen desempeño de la empresa, y que son representativos de la capacidad empresarial de sus administradores.

Una vez sometiéndose a estos análisis, la empresa será calificada con base en ciertos parámetros para conocer si la calificación del crédito es aprobada o rechazada, ya que el otorgar un crédito implica siempre un nivel de riesgo, y sin todos estos estudios previos, el otorgante del crédito corre el riesgo de perder la oportunidad de recuperar su dinero. Por esto es importante que se lleve a cabo una vigilancia después de que fue otorgado el crédito.

Por último, en el país se han hecho muchos esfuerzos para solucionar los múltiples problemas que se presentan con la transformación económica, se ha vivido una desaceleración económica originada por factores externos e internos, una menor inversión

que debilitó el crecimiento. Por lo referente a la industria financiera, ha sido sensible a este entorno. La situación económica de las empresas se refleja en los altos índices de cartera vencida, que desde luego han tenido un impacto importante en los resultados de las instituciones financieras. En este sentido es importante operar con menores márgenes de intermediación financiera, debido a la apertura y a la competencia internacional.

BIBLIOGRAFIA

El Nuevo Sistema Financiero Mexicano
Eduardo Villegas H.
Rosa Ma. Ortega O.
Editorial Pac, S.A. de C.V.
Sexta Reimpresión, marzo 1993
México D.F.

Manual del Funcionario Bancario
Jorge Saldaña Alvarez
Ediciones Jorge Saldaña Alvarez
México, D.F.

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
Instituto Mexicano de Contadores Públicos,A.C.

Planeación y Gestión del Crédito Bancario
Alfonso León Curiel
Héctor Pereda Rodríguez
Editorial Trillas
Primera Edición, octubre 1985
México D.F.

Sistemas Actuales de Financiamientos
M.A Celis Hernández
A. Hernández de la Portilla
Editorial E.C.A.S.A.

Las finanzas en la Empresa
Joaquín A. Moreno Fernández
Editorial Mc Graw Hill
Cuarta Edición

Revistas emitidas por el
Banco Nacional de México