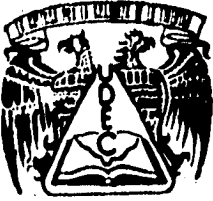


877108

2

27



UEDEC

UNIVERSIDAD EMILIO Cárdenas

**ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA U.N.A.M.**

CLAVE 8771

**“ BASES PARA LA OBTENCION DE CREDITOS A
TRAVES DE UNA INSTITUCION BANCARIA ”
(DE SERVICIOS FINANCIEROS)**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA**

P R E S E N T A :

ALEJANDRA BAEZ FRAGOSO

TLALNEPANTLA, MEX.

1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES:

**POR QUE SIEMPRE ESTAN
PRESENTES EN CADA MOMEN
TO DE MI VIDA, SIN IMPOR
TAR LA DISTANCIA.**

I N D I C E

	PAG
INTRODUCCION	
CAPITULO PRIMERO	
1.Aspectos Generales.....	1
1.1.Antecedentes.....	1
1.1.1.La Doctrina del Crédito a través de la Historia.....	4
1.1.2.El Renacimiento y la Creación del balance.....	6
1.1.3.Banco de México.....	8
1.1.3.1.Pánico en el Monte de Piedad.....	12
1.1.3.2.Nace el Banco de México.....	14
1.1.3.3.La Primera Devaluación.....	18
1.1.3.4.La Revolución y los Bancos.....	19
1.1.3.5.Perfil de la Banca:1982-1995.....	25
1.2.Conceptos.....	36
1.2.1.Las Tres "C"s del Crédito Bancario.....	36
1.2.2.La Cuarta "C" del Crédito Bancario.....	38
1.2.3.La Teoría del Flujo de Caja (Cash Flow).....	39
1.3.Objetivos.....	44
1.3.1.Mercado Objetivo.....	44
1.3.2.Custodia de la Cartera.....	45
1.3.3.Departamento de Recuperación de Activos.....	48
1.3.4.Latificación Estructural de los Riesgos.....	49
1.3.5.El Manejo del Portafolio.....	52
1.3.6.El Crecimiento Sostenible.....	53

1.3.7.El Análisis de los Cuatro Elementos.....	54
1.4. Características para otorgar Crédito.....	56
1.4.1.Arraigó y Capacidad Empresarial.....	57
1.4.2.Cumplimiento y Solvencia Moral.....	57
1.4.3.Desempeño.....	57
1.4.4.Solvencia Financiera.....	58

CAPITULO SEGUNDO

2.El Análisis de los Estados Financieros.....	59
2.1.Análisis Financiero.....	59
2.1.1.El Análisis Financiero y las Disciplinas Afines.....	63
2.1.2.El Analista Interno en Oposición al Analista Externo	65
2.1.3.Interpretación de Análisis Financiero.....	66
2.1.4.Tendencias Históricas de la Propia Empresa y Compara ciones contra Sector.....	67
2.1.5.Herramientas del Análisis Financiero.....	67
2.1.6.Los Estados Financieros.....	69
2.1.7.Objetivos de los Estados Financieros.....	70
2.2.El Balance General.....	72
2.2.1.Elementos que lo Integran.....	72
2.3.El Estado de Resultados o Pérdidas y Ganancias.....	74
2.3.1.Elementos que lo Integran.....	74
2.4.Estado de Cambios en la Situación Financiera.....	75
2.4.1.Reglas de Orígenes y Aplicaciones.....	76
2.4.2. Reglas de Preparación de un Estado de Origen y Apli cación	77

2.4.3.Estado de Cambios en la Situación Financiera (Boletín B-12).....	77
2.5.Estado de Cambios Variaciones en el Capital Contable...	79
2.6.Estados Financieros Secundarios.....	80
2.6.2.Relaciones Analíticas.....	81
2.6.3.Estado de Posición en Moneda Extranjera.....	81
2.6.4.Estados Financieros Dictaminados.....	82
2.7.Métodos de Análisis de Estados Financieros.....	83
2.7.1.Tipos de Análisis.....	85
2.7.2.Clasificación de los Métodos de Análisis.....	85
2.7.3.Los Métodos de Análisis Financiero.....	86
2.7.3.1.Métodos Horizontales.....	87
2.7.3.2.Método de Aumento y Disminuciones.....	87
2.7.3.3.Bases de Comparación.....	88
2.7.3.4.Método de Tendencias.....	89
2.7.3.5.Método de Control del Presupuesto.....	91
2.7.3.6.Métodos Verticales.....	92
2.7.3.7.Método de Reducción de Estados Financieros a Porcientos.....	92
2.7.3.8.Método de Razones Simples.....	94
2.7.3.8.1.Razones Estáticas.....	94
2.7.3.8.2.Razones Dinámicas.....	95
2.7.3.8.3.Razones Estático-Dinámicas.....	95
2.7.3.9.Método de Razones Estandar.....	99
2.7.4.Factores Cualitativos.....	99

CAPITULO TERCERO

3. Tipos de Créditos.....	104
3.1. Significado.....	104
3.1.1. Sistema Centralizado.....	104
3.1.2. El Sistema Descentralizado.....	105
3.2. Proceso Estratégico de Crédito.....	105
3.3. Función Estratégica del Manejo y Diseño de Portafolio.....	106
3.4. Modelo de Portafolio.....	107
3.4.1. Sectorización de la Cartera.....	107
3.4.2. Calificación Individual de Cada Acreditado.....	107
3.4.3. Opinión de Especialistas por Sector e Industria.....	108
3.5. Calidad de Crédito.....	106
3.6. Proceso Básico de Crédito.....	109
3.7. Responsable del Proceso Básico del Crédito.....	110
3.8. Conocimiento y Evaluación de la Empresa.....	110
3.9. Requerimientos de Información.....	111
3.10. Visita Ocular.....	111
3.11. Calidad Moral de la Empresa.....	112
3.12. Análisis y Evaluación.....	112
3.12.1. Las Técnicas de Análisis son las siguientes.....	113
3.12.1.1. Análisis Institucional.....	113
3.12.1.2. Análisis Micro y Pequeñas Empresas.....	114
3.12.1.3. Análisis del Colateral y Bienes Patrimoniales.....	116
3.12.1.4. Análisis Técnico.....	117
3.13. Autorización y Formalización del Crédito.....	117

3.14.El Tipo de Crédito Recomendado.....	118
3.15.Documentación Requerida para algunos Créditos.....	119
3.16.Calificación de la Cartera Crediticia.....	120
3.17.Conceptos y Características.....	121
CAPITULO CUARTO	
4.CASO PRACTICO.....	123
4.1.Propósito.....	123
4.2.Planteamiento del Crédito.....	123
4.3.Impacto de la Devaluación.....	124
4.4.Sector.....	125
4.5.Análisis Cualitativo.....	127
4.6.Análisis Cuantitativo.....	129
4.7.Estados Financieros.....	133
CONCLUSIONES.....	134
BIBLIOGRAFIA.....	135

I N T R O D U C C I O N

Para una mejor comprensión de nuestro sistema financiero y de los préstamos que otorgan los bancos, se elaboró el presente trabajo.

Un renglón básico en la economía del país lo constituye el crédito dado el cual se relaciona con las actividades productivas y de fomento, que es un factor importante en las estrategias financieras de las empresas mexicanas, por su trascendencia el crédito es una de las principales actividades de la banca.

La cartera de crédito es el activo más valioso y a la vez de riesgo para las instituciones de crédito, si es administrada en forma correcta, es muy productiva, pero si no se puede deteriorar y ocasionar quebrantos y pérdidas para las referidas instituciones.

El Gobierno Federal en su lucha por proteger la planta productiva del país ha hecho esfuerzos para mejorarla, aunque esto ha sido difícil, por consiguiente las instituciones de crédito se han apegado más a sus políticas para otorgar créditos; por los altos costos del dinero las empresas no

puedan solventar el pago de intereses, además de que no tienen suficiente liquidez, inclusive muchas de ellas han desaparecido.

De lo anterior, el presente trabajo mostrará las políticas que siguen las instituciones financieras para poder otorgar un crédito de acuerdo a las necesidades de las empresas y los documentos que se deberán aportar en el otorgamiento de un crédito para que los analistas valúen sus necesidades.

CAPITULO PRIMERO.

1. ASPECTOS GENERALES.

1.1. ANTECEDENTES.

EVOLUCION HISTORICA DE LAS DOCTRINAS DE CREDITO DESDE BABILONIA HASTA NUESTROS DIAS.

Es unánime la opinión de los historiadores, en el sentido de que la banca nació en Babilonia, hace cuatro mil años. Algunos de esos autores precisan hasta el lugar de este histórico nacimiento, indicando que fue en la Ciudad de Uruk y precisamente su primer exponente fue el llamado Templo Rojo.

Aparentemente, el primer banquero habría sido un sacerdote de dicho templo, al cual los fieles acudían para guardar sus valores, que en aquel entonces, eran trozos de metales preciosos, tal vez oro y plata, puesto que por aquellos días no se conocía la moneda acuñada tal como se le utiliza en nuestros tiempos.

Como dato ilustrativo, corresponde establecer que en el Cercano Oriente y en el Asia Menor (Anatolia), no se conoció moneda acuñada, sino hasta el siglo VI a.c.

Los primeros ejemplares de moneda de metal precioso que hasta hoy reconoce la historia fueron acuñados por Cresto

siglos antes de Cristo. La propia efigie de Creso lucía en la moneda, al igual que la que hoy vemos de los monarcas contemporáneos, asegurando su circulación mediante el respaldo específico de un Estado soberano.

La explicación de este origen tiene sentido, si se tiene en cuenta que en esa época el templo por la solidez de su estructura arquitectónica, ofrecía físicamente más seguridad que la de las construcciones comunes, a lo que se debe agregar la intangibilidad que representa un templo para sus fieles, por su actitud reverencial frente a la divinidad, y para los profanos, el temor a lo desconocido y las posibles venganzas que podría ocasionar su profanación.

Por otra parte, el prestigio del sacerdote ante los miembros de su comunidad, constituía una seguridad moral para aquellos depositantes.

Probablemente, con el andar del tiempo la gran cantidad de valores confiados a la custodia del sacerdote, motivó la idea de que aquellos bienes allí depositados con la autorización expresa de sus propietarios pudieran ser prestados a los comerciantes, productores y artesanos, que por entonces desarrollaban intensa actividad comercial.

El centro de este fenómeno, fue el Estado Babilónico que

por su adelanto cultural y desarrollo económico, ejerció su hegemonía en una vasta extensión territorial que abarcaba toda la Mesopotamia y lo que es hoy el Oriente Medio y el Asia Menor.

Aun teniendo en cuenta que Babilonia no conoció el papiro ni el papel, que fueron creaciones posteriores de los egipcios y de los chinos respectivamente, para nuestra sorpresa ya se conocían en forma tal vez rudimentaria, los contratos, la letra, el pagaré, la hipoteca y la prenda, con sus correspondientes registros a la vez que un procedimiento simultáneo de embargo para asegurar la intranferibilidad e intangibilidad de los bienes gravados, los que eran depositados en almacenes de depósito. Tenían vigencia rígidas disposiciones que regulaban la tasa de interés de préstamos en metálico y en mercaderías, y todos los medios necesarios para asegurar el cumplimiento de las obligaciones.

El único instrumento mercantil que no conocieron los babilónicos, aparentemente fue el cheque, cuya creación parece ser atribuida a los griegos.

Por lo expresado, las operaciones de adeudo eran registradas en tablillas de arcilla, una especie de ladrillos, en los cuales se grababa la existencia de las obligaciones,

como si fuera un registro contable. Una vez que dichas tablillas eran grabadas con una especie de curil, eran cocidas a fuego, con lo cual quedaba completo el primer registro de cartera de préstamos de la historia bancaria.

Hammurabi, Rey de Babilonia, que legisló sabiamente, acuñó el primer texto jurídico de la historia, conocido como el Código de Hammurabi. El tuvo el mérito de desarrollar la primera legislación, que hasta hoy reconoce la historia que abarcaba en poco menos de trecientos artículos todos los aspectos de la vida política, social, mercantil, económica y laboral. Con este andamiaje jurídico creó una organización socio-económica, de cuyo orden y prosperidad pocos ejemplos registra la Historia.

Como puede verse, la banca no pudo haber tenido una cuna más ilustre.

1.1.1. LA DOCTRINA DE CREDITO A TRAVES DE LA HISTORIA.

El primer paso en este sentido, obviamente lo dio Babilonia, que basó sus decisiones para la aprobación de los riesgos, en el buen nombre del sujeto de crédito y las garantías que le daban respaldo. El sacerdote, que iniciaba su gestión como banquero, debía asegurarse de la devolución del bien prestado, del cual el propio sacerdote era

responsable ante el depositante. Así es que piensa que los únicos sujetos de créditos apropiados serían aquellas personas que gozaran de buena reputación en el cumplimiento de sus compromisos, para lo cual como líder espiritual de su comunidad, estaba en las mejores condiciones para conocer la moralidad de sus fieles.

Así es como la primera reflexión respecto al riesgo de crédito, vino a ser de carácter ético. Crédito proviene del latín "credere" que es tener confianza. Pero el buen nombre del prestatario, no era condición suficiente para dar total respaldo a expectativas ciertas de devolución del préstamo, por lo cual fue necesario incorporar un elemento adicional que asegurara el buen cumplimiento de la obligación tal como podía serlo una garantía real.

De modo que si fallaba la moral, el cumplimiento estaría asegurado por un lazo obligacional del acreedor con una cosa, no con una persona, esto es, un bien tangible, que el banquero en este caso, ejecutaría por encontrarse gravado a su orden.

Ya los babilónicos que aun no conocían el papiro ni el papel, como se ha dicho, tenían claro que la condición humana era falible, y que por lo tanto era necesario reforzar sus expectativas de cobro, con elementos de mayor efectividad que las meras promesas de cumplimiento, cuya fragi

lidad era inherente a la condición humana.

Estas avanzadas prácticas babilónicas se difundieron por el Orbe de la época, pasando por Asiria, Egipto, Grecia, Bizancio y Roma. La Civilización romana decanta las experiencias de los dos primeros milenios que siguen a la creación mesopotámica y transforma al "mare Nostrum" en el nódulo vital de la creatividad del hombre. Perfecciona con su derecho una cultura arraigada en una organización social, administrativa, civil, política, militar, económica, fiscal, y financiera que, superando los efectos depresivos del alagón cultural de la Edad Media, llega hasta el Renacimiento, se asimila y penetra en las capas más sutiles del quehacer humano, perdurando hasta nuestros días. Es así, que durante más de treinta y cinco siglos la cultura babilónica, depurada y perfeccionada por el genio creador del Lacio, se vitaliza, perpetuando las normas que prevalecieron en el campo de la doctrina crediticia, prácticamente hasta el final de la Edad Media.

1.1.2. EL RENACIMIENTO Y LA CREACION DEL BALANCE.

El fermento histórico del cual emerge el Renacimiento, produce un cambio que hubo de afectar de manera profunda, la vida política, militar, económica, comercial, artística y so

cial del mundo occidental. Ello tuvo lugar doscientos años antes del Descubrimiento de América, y fue el regreso de Marco Polo de una misión diplomática a la China de Kubla Kahn, que la Corte de Venecia le habia encomendado, diez y seis años antes.

Con la información que Marco Polo trae de la China, se revoluciona el ambiente cultural no sólo de Venecia, sino de las demás cortes europeas y esto afecta profundamente el pensamiento, el arte, los hábitos sociales y en particular los tratos mercantiles, que involucran ineludiblemente a la banca. La Banca de Venecia que recibe de Marco Polo, información de primera mano, respecto a las habilidades financieras de Kubla Kahn, se entera de que el Emperador de la China (Cathay), financiaba sus misiones bélicas con deuda pública. Es así como la Banca de Venecia se transforma rápidamente en el primer banco al estilo occidental que conoció la Historia, constituyéndose en lo que hoy sería el agente bursátil de la Corte y cronológicamente el primer banco de inversión de Occidente.

El Descubrimiento de América y la creación del Balance por Partida Doble, a cargo de Fray Lucca Paccioli, introducen un cambio en la doctrina y obviamente en los hábitos de los banqueros, que habrá de prolongarse por más de cinco siglos, hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial.

La nueva presentación del balance, hizo que se agregara a los requisitos babilónicos del buen nombre y la garantía una evaluación de la situación financiera y económica de la empresa o negocio del prestatario, que permitió conocer más a fondo los mecanismos de las empresas mercantiles, cuyos patrimonios empezaron a ser evaluados separadamente de los del propietario. A partir de ese momento, los banqueros comienzan a ver con otros ojos lo que más tarde habría de ser el fenómeno empresarial.

Por su parte, el Descubrimiento de América, genera la primera gran inflación que conoció la historia económica de Occidente, creando sorpresas e incertidumbre, debido a la falta de conocimiento que en esa época había sobre el fenómeno. El análisis cuantitativo, adquiere auge en momentos de duda frente a la naturaleza cambiante de los fenómenos económicos, pero no deja de advertirse una marcada orientación hacia los aspectos cualitativos de la administración de los empresarios.

1.3. BANCO DE MEXICO

En nuestro país, recién terminada la guerra de Independencia comenzaron a presentarle al gobierno diversos proyectos para la creación de bancos de tipo: de avío, de ahorros, de emisión, hipotecarios, etc. Se presentaron más de

veinte proyectos a lo largo de las siete décadas que preceden al porfiriato.

Independientemente del resultado, y de la calidad y validez de los proyectos, lo que resalta es la constante inquietud y necesidad por ese tipo de instituciones, contar con sus servicios, con el crédito como nuevo factor de

desarrollo económico. Los proyectos conocidos, no pasaban de eso, proyectos, pero algunos si tuvieron vigencia, aunque no como bancos propiamente, si no como sociedades mutualistas, de avío, de ahorro, o como simples casas de empeño.

Propiamente el sistema bancario mexicano empieza a formarse en el imperio de Maximiliano cuando se estableció en 1864 el Banco de Londres, México y Sudamérica (en la actualidad Serfin). Inicio sus actividades el 1 de Agosto de ese año con un capital de dos y medio millones de pesos.

Este establecimiento tuvo el innegable mérito de haber introducido en México los billetes de banco. Su primera emisión del 13 de feb. de 1865 fue bastante reducida; contaba únicamente de 1,400 billetes con valor de cinco pesos cada uno. lo que da un total de siete mil pesos. Ante una buena acogida del público, en el mismo año salieron a circulación nuevos billetes con denominaciones de 10, 20 y 50 pesos; en 1866 se emitieron los de 100 y 500 pesos

y en Enero de 1867 salieron a circular de 1,000 pesos. Realmente se sabe poco de las primeras operaciones de dicha institución, ya que sólo se regia por el código de comercio y no dio a conocer sus balances ni ninguna otra información sobre sus estados financieros. Lo único que se reconoce que durante los primeros doce años de operaciones, cuando menos en dos veces, el pánico se apoderó del cliente la tenedora de billetes. Temerosos de la solidez del papel moneda, acudieron a cambiar billetes por monedas metálicas. Sin embargo, el banco sortea esos problemas y contribuyó a crear confianza en el dinero de papel. Con las presidencias de Juárez y Sebastián Lerdo de Tejada, la novedad en el aspecto bancario fue la autorización que la legislatura del estado de Chihuahua otorgó al estadounidense Francisco MacManus, el 29 de Nov. de 1875, de la aprobación para operar el Banco de Santa Eulalia; así mismo, se le autorizó emitir billetes que circularían en la presentación. En similares condiciones funcionó el Banco de Chihuahua y el Banco Mexicano, todos con la facultad de emitir billetes de 25 y 30 centavos y un peso. El fortalecimiento del banco Minero Chihuahuense, con Luis Terrazas y Enrique Creel al frente, permitió absorber al Banco Mexicano y de Santa Eulalia, que había cambiado su nombre a Banco Comercial de Chihuahua quedando de esta

forma, a fines del siglo XIX un solo poderoso banco en el estado con el nombre de Banco Mexicano.

Muy poco se puede decir de la legislación crediticia, ya que su promulgación fue posterior (1884); sin embargo existen algunos antecedentes en Agosto de 1839, cuando el gobierno, al tratar de frenar la especulación crediticia, promulgo una ley que declaraba nulas las operaciones de préstamos por las cuales se exigiera un interés superior al 12%. Esta disposición derogaba la anterior, vigente desde 1833, que dejaba al deudor a merced del prestamista, ya que mantenía las condiciones del préstamo, incluidos el interés sujetas únicamente a lo convenido por las partes.

En Enero de 1842 mediante nuevo decreto, se pretendió de fender los abusos de casas de empeño, que cobraran intereses usurarios a los usuarios y que no ofrecían seguridad en la custodia de las prendas pignoradas. (1)

Sin embargo, estos intentos fueron vanos, ya que burlaban la ley mediante el subterfugio de aplicar el interés legal a la obligación y el resto, como gastos de comisión

En 1875 Manuel Dublán elaboró el primer proyecto de ley para el funcionamiento de las instituciones de crédito de la República. Fue sometida a la aprobación de VIII Legislatura de la Unión y representa el antecedente más antiguo

(1) Historia de la Banca en México. Afianzadora Insurgentes

de nuestra legislatura bancaria.

1.1.3.1. PANICO EN EL MONTE DE PIEDAD.

A fines de 1897 el Nacional Monte de Piedad, institución de beneficio ,fundada en el s.XVIII por Pedro Romero de Terreros, le fue otorgado el carácter de Banco de emisión. la Secretaría de Gobernación le autoriza a emitir certificados de depósito confidenciales ,reembolsables en efectivo a la vista y al portador, hasta por la suma de nueve millones de pesos.

Después de una aparente bonanza en sus primeros años de banco emisor, el Monte de Piedad orientó buena parte de sus recursos a préstamos hipotecarios, compras de bienes raíces y a liquidar gastos que ocasionó la reubicación de su oficina central, con lo que su efectivo en caja se redujo a menos de dos millones y medio de pesos contra más de 4.3 millones de pesos en billetes emitidos.

Esta pérdida de liquidez, aunada a la difícil situación financiera por la que pasaba el país a consecuencia de una crisis mundial, y a la terminación de los trabajos ferroviarios, que suspendieron la derrama de dinero acostumbrada en los últimos cuatro años, impidió al Monte de Piedad responder a requerimientos de fondos, alentados por los

rumores que usualmente acompañan la crisis. A pesar de haber recibido ayuda de otras instituciones, quedaron cerca de dos millones de pesos sin canjear, en poder del público. La suspensión de pagos del Monte de Piedad provoca que tenedores de billetes fueran presa de pánico y se lanzaran a canjearlos por metálico en los bancos de Londres, México y Sudamérica; Nacional Mexicano y Mercantil Mexicano. Estos bancos después de hacer frente a los pagos por espacio de tres días lograron que finalmente se recuperará la confianza en los valores de papel.

La escasez de circulante monetario, aunado a la existencia primero, e insuficiencia después de instituciones de crédito propiciaron la proliferación de medios de pago muy diversos que se utilizaban, con frecuencia, para las transacciones, pagarés con varios endosos, bonos de gobierno, de las deudas internas y externas, vales, moneda extranjera, mercancías, fichas de hacienda, etc, y en pocas ocasiones inmuebles, casas o terrenos.

La conjunción de los puntos antes señalados, con la pacificación del país, la importación de capitales europeos y norteamericanos, el fortalecimiento del mercado interno, el surgimiento de más vías de comunicación, etc. cristalizarían con el porfiriato y, con la formación de un sistema integrado.

1.1.3.2. NACE EL BANCO DE MEXICO

Sin embargo, para 1884, a raíz de una serie de dificultades suscitadas en el sistema bancario, las autoridades adoptaron una nueva legislación general sobre la materia. Entre las disposiciones importantes, se encuentra la autorización que hizo el Gobierno al Banco Nacional de México, de que actualice como banco único de emisión. Se dispuso además, que todo banco que quisiera operar debería tener un capital suscrito y exhibido mínimo. Se les prohibía a los bancos extranjeros e hipotecarios emitir billetes. La emisión daba lugar a un impuesto del 5%.

El 23 de febrero de 1882 se inauguró el Banco Nacional Mexicano, merced de una concesión del gobierno de Don Manuel González. El banco estaba facultado para emitir billetes pagaderos a la vista. Un mes después, el 27 de Marzo de 1882 y sin concesión oficial abrió sus puertas el Banco Mercantil Mexicano, que al igual que el Nacional Mexicano comenzó a establecer sucursales en los principales centros comerciales del país.

El 2 de Junio de 1884 ambos bancos se fusionaron creando uno mayor bajo la denominación de Banco Nacional de México. Realizándose dentro del gobierno de Manuel González. En sus primeros años, además de sus funciones de banco comer

cial de desempeño algunas otras, ahora reservadas al banco central, como la de emitir billetes, invertir en el manejo de la deuda nacional y efectuar servicios de tesorería de gobierno.

El capital social a la fecha de su nacimiento fue de veinte millones de pesos y el pagado fue de ocho millones, es decir cuarenta por ciento del total.

En 1916 cesaron sus funciones de banco emisor, empezó una reorganización que en 1926 le permitió convertirse en banco refaccionario, desde 1934, efectuar toda clase de operaciones bancarias. Cabe mencionar que en 1929 Banco Nacional de México introdujo las cuentas de ahorro.

Banamex al ser encargado del financiamiento de la deuda pública externa, de depositario de parte de las reservas públicas, de emitir billetes, los cuales serían los únicos aceptados en las oficinas públicas, quedó colocado como pieza clave del país.

El monopolio que se creó con esta concesión a Banamex, suscitó enojo de los otros bancos y en especial en el de Londres y México; que vieron menguarse sustancialmente sus posibilidades de desarrollo frente al coloso que el estado acababa de crear.

Este hecho es importante pues el centro de discusión al iniciarse el Porfiriato era precisamente la constituciona

lidad o la inconstitucionalidad de la medida adoptada por el gobierno. El 1 de Sep. de 1982 la historia se repite con la nacionalización de la banca, por supuesto que ajustada a los intereses de la época.

La polémica se centraba en los simpatizantes del libre comercio que argüían que la emisión de billetes de bancos era un acto de comercio totalmente libre de acuerdo con la constitución. Del otro lado, se encontraban los que argumentaban que como parte de las facultades de los poderes públicos debía regular la circulación fiduciaria.

La situación de bancos del país, anterior a 1897 en que se decreto la ley de instituciones de crédito, fue descrita con precisión por José Yves Limantour, ministro de hacienda al asegurar: "Siete bancos estaban funcionando en los estados y no había dos que tuvieran condiciones idénticas sino que se diferenciaban todos en varios puntos más o menos sustanciales".

Así por ejemplo, una concesión terminaba en 1904 y las otras en una fecha más lejana, concluyendo la última hasta 1939.

La emisión se regulaba para unos bancos por el monto de capital social, y para otros por el triple de dicho capital; la circulación se garantizaba al exigir a unos bancos fianzas; a otros depósitos y a otros más no fianzas ni de

pósitos sino una garantía de diverso género. Los fondos de reserva se constituyeron en muy distintas proporciones, según los establecimientos.

"El derecho de abrir sucursales era limitado para ciertos bancos, para otros estaba sujeto a restricciones diversas el valor que podía emitirse era, en algunas concesiones, el de 25 centavos como mínimo, mientras que en otras los billetes de menor valor tenían que ser de un peso; había un banco que podía otorgar préstamos hasta por 12 meses postergables mientras que las operaciones de los demás no debían exceder de seis meses.

Esta situación no era privativa de los bancos de los estados, sino complicaba aún más las diferentes concesiones de los bancos de la Ciudad de México.

Esta anárquica situación fue la que trató de ordenar Limantour mediante la expedición de la Ley General de Instituciones de Crédito del 19 de Marzo de 1897. En ella, después de conseguir que se modificara la primitiva concesión del banco nacional, se optó por continuar con el sistema de pluralidad de bancos de emisión. (2).

Se persistió en el otorgamiento de concesiones por medio de la Secretaría de Hacienda y se reafirmó la regulación

(2) HISTORIA DE LA BANCA EN MEXICO. AFIANZADORA INSURGENTES

sobre el establecimiento y operación de todos los bancos de la república. Además, fijo bases generales e informes para el capital mínimo, las garantías de emisión, las denominaciones de los billetes y el establecimiento de sucursales.

Consideró solo tres tipos de instituciones de crédito; bancos de emisión intermediarios en el uso del crédito y su distinción por los tipos de título que cada uno ponía en circulación y que, en esencia correspondían a los plazos corto, mediano y largo respectivamente.

"Puede decirse con verdad que si en la República Mexicana existe actualmente pluralidad de bancos, reglamentados, se debe, no al triunfo en la polémica, sobre sus opositores, de una teoría científica, no a la influencia política de los partidarios de ésta en una oportunidad favorable, de base a las condiciones geográficas del país, que obligaron a la administración del General Díaz a dar satisfacción cumplida a una necesidad económica, es el desenvolvimiento, que la república exigía imperiosamente".

1.1.3.3. LA PRIMERA DEVALUACION.

Ante la situación de la devaluación del peso y la especulación monetaria, se tomó la medida radical de sustituir

en el país el patrón plata por oro, lo cual le dio estabilidad monetaria al peso reconociendo una devaluación que se venía desde hacía años. La paridad de nuestra divisa se estableció a dos pesos por dólar. El gobierno encargó a Banamex la compra del oro necesaria para la reforma e instrumentación del cambio monetario. En la coyuntura de la reforma monetaria el precio de la plata subió. Entre 1907 y 1909 se exportó prácticamente toda la plata existente en el país, y como las monedas de oro eran solamente de 20, 10 y 5 pesos no había circulante para el pago de salarios y las compras cotidianas de la población.

La crisis previa a la revolución provocó un desajuste total del pacto social en esta época, el salario diario del campesino era de 50 centavos aproximadamente, del obrero de 1 a 2 pesos y el de minero de 1 peso. En esta época el kilo de arroz constaba 23 centavos, el de frijol 17 al igual que el del azúcar; el maíz 5 y las ganancias de Banamex sumaban 72 millones de pesos. (3).

1.1.3.4. LA REVOLUCION Y LOS BANCOS.

Al estallar la revolución, las estructuras monetarias tuvieron dos vías principales de afectación: La paralización de gran parte de la economía nacional y la contienda política (3) HISTORIA DE LA BANCA EN MEXICO. AFIANZADORA INSURGENTES

tico-militar, en la cual los sectores en pugna trataban de controlar las fuentes de abastecimiento financiero.

El sistema monetario afectado por los bancos en pugna se vió deteriorado a partir de 1912 hasta quedar transformado radicalmente en 1916.

A raíz de los sucesos de la decena trágica, los depósitos de los bancos bajan en muchas sucursales, tuvieron que concentrarse en oficinas centrales, la época de la moneda de papel se inicia a mediados de 1913 y muestra la inestabilidad monetaria prevalectiente en las emisiones sin valor, en contraposición al billete o papel moneda que contaba con un respaldo metálico.

Para poder sostener su gobierno, Huerta dio poder ilimitado a Banamex, Banco de Londres y México para la emisión de billetes debido a la escasez de moneda fraccionaria, lo que obligó al gobierno a autorizar billetes de baja denominación de billetes de 1 y 2 pesos, y hasta 50 centavos. Cuando a mediados de 1915, Huerta huyó del país, la situación era verdaderamente ruinoso ya que por un lado habían disminuido los recursos de la banca y por otro, la circulación de billetes había aumentado; los créditos eran practicamente incontrolables.

Por ello, Venustiano Carranza promulgó el 29 de septiembre de 1915 un decreto que exigía a los bancos se plegaran,

respecto de la garantía de sus billetes, a las exigencias metálicas que preveía la ley general de instituciones de crédito. (4).

Para diciembre de 1915 solo 9 bancos habían ajustado sus exigencias en metálico, y por ello se declaró la caducidad de las concesiones de los 15 bancos restantes. Adicionalmente la enorme cuantía de las emisiones de jefes revolucionarios (Villa, Pablo González, Morelos, Zapata, etc) hay que agregar las frecuentes falsificaciones de papel moneda. Fue así como estos billetes, sin ningún respaldo metálico acabaron por desplazar el billete bancario.

Ligada a esta situación, se encuentran los efectos profundamente inflacionarios que acompañaron a la lucha armada, lo cual orilló a la moneda nacional a la segunda devaluación del país.

Cuando la devaluación del papel moneda era cada vez mayor la circulación de monedas de oro y plata se reinició de una manera repentina y en unos cuantos días, expulsó de la circulación a casi todo el papel moneda, al tiempo que cobraba al país dentro del patrón oro.

Después del primero de diciembre de 1916, prácticamente dejó de circular el papel moneda, y desde entonces hasta la fundación del Banco de México, en 1925, la historia moneda

(4) HISTORIA DE LA BANCA EN MEXICO. AFIANZADORA INSURGENTES

ria de México fue la de una nación con moneda metálica, donde se observó que la divisa de plata se depreciaba, respecto de la de oro y esta respecto al dólar.

De esta forma sólo en 1916 cuando el Carrancismo había vencido a los ejércitos populares de Villa y Zapata, se venció la verdadera batalla para reestructurar la banca.

El 23 de julio de 1916 también, tras la lucha armada, vendrá la lucha por la moneda, y que esta será tan difícil, o incluso más difícil que las que hoy se libran en campos de batalla. La victoria sobre el papel moneda reclamara más tiempo todavía del que están empleando los combatientes, aprovechando todos los medios que la civilización ha puesto en manos de los civilizados para que se exterminen los unos a los otros.

Carranza, el 15 de Septiembre de 1916, da un plazo de 60 días para que las instituciones bancarias tuvieran en metálico y en sus cajas, una cantidad igual a sus billetes en circulación. Al no cumplirse con dicha exigencia el 15 de Dic. de 1916, se ordenó la incautación de los bancos.

Cuando el gobierno revolucionario se apropió, de cada uno de los establecimientos, descubrió una gran sorpresa que aún guardaban más de 50 millones en metal.

Todo el proceso de incautación -nacionalización- fue acompañado de la idea de la formación de la banca única y de

la recuperación de los derechos del Estado para regular la vida financiera del país, como la había expresado Carranza en su discurso de 1913.

La culminación de este esfuerzo se expresó formalmente en la constitución de 1917 en el artículo 28, cuya concepción en lo que se refiere al monopolio estatal, se debe a la iniciativa de Rafael Nieto, Subsecretario de Hacienda de Carranza.

En julio de 1917 se establece un balance de la situación hacendaria del país citando la memoria de 1870 de Don Matías Romero, en febrero de 1924, el gobierno convoca a una convención bancaria de carácter nacional, y de los acuerdos que llegaron en dicha convención se conformó la Comisión Nacional Bancaria, el 29 de diciembre de 1924.

Para poder fundar el Banco Único de emisión, era indispensable arreglar la deuda existente con los antiguos bancos de emisión los cuales reclamaban 160 millones de pesos. Los convenios para solucionar el conflicto estuvieron listos entre 1925 y 1926.

En 1925 el gobierno logró reunir el activo necesario para exhibir la totalidad de las acciones de la serie A, y 10% de la serie B del capital del Banco de México, por lo que se firmó su ley constitutiva el 25 de agosto y se decretó el 28 de Agosto de 1925.

El objetivo del Banco de México según el artículo VI:

- a) Emitir billetes.
- b) Regular la circulación monetaria en la República, los cambios en el exterior y tasas de intereses.
- c) Redescantar documentos de carácter mercantil.
- d) Encargarse del servicio de Tesorería del Gobierno Federal.
- e) Efectuar las operaciones bancarias que corresponde a los bancos de depósito y descuento, con las limitaciones de la ley.

Sus billetes serán de circulación Pública y podrán de manera limitada realizar operaciones propias de los bancos de depósito y descuento. La ley orgánica de 1932 estableció que los billetes de banco serían de aceptación voluntaria para el público y forzosamente para el gobierno, federal estatal o municipal.

La fundación del Banco de México abre una nueva etapa del sistema bancario mexicano, por un lado, liquida la antigua estructura bancaria surgida por el Porfiriato y por otro sienta las bases para la conformación de un nuevo sistema.

A fines de 1925 la red estaba formada por: Banco de México con 21 sucursales; 24 bancos antiguos de emisión, 24 sucursales del Banco de México y 3 del Banco de Crédito Espa

ñol 2 bancos de depósito, 5 refaccionarios y 3 hipotecarios; 5 compañías de fianzas; 55 establecimientos bancarios asimilados en los que estaban incluidas 12 empresas que operaban con la concesión respectiva.

1.1.3.5. PERFIL DE LA BANCA: 1982-1995.

Para trazar en unas líneas el comportamiento de la Banca durante los años 1982-1995 es inevitable tomar en consideración la situación económica del país durante el mismo periodo. A partir de la nacionalización de la Banca se vio en la necesidad de adaptarse a esquemas y normas de un sistema financiero en proceso de cambio estructural.

Durante esta etapa, la Banca tuvo una actuación primordial en la instrumentación del control de cambios.

Una de las expresiones más severas de la problemática económica que atravesó el país fue la reciente inflación, que provocó la multiplicación de las operaciones bancarias.

Antes de la crisis, el público depositaba con frecuencia su dinero, a plazos de tres meses, pero debido a la inflación se acortaron los plazos de depósito a 28 días, 7 días incluso un día. Como resultado de esto el público comenzó a acudir con mayor frecuencia a los bancos. La cantidad de operaciones se cuadruplicó entre 1982 y 1989, como un efec

to usual que se da en los países donde se registra un elevado índice inflacionario.

La banca se enfrentó así a un reto de productividad, tuvo que atender un mayor número de operaciones, si en 1982 la captación por empleado era de 16 millones de pesos, para 1989 la cifra estimada era de 382 millones de pesos, en tanto que en el mismo periodo la captación por sucursal se incremento de 543 millones de pesos a 13,692 millones de pesos. Para obtener estos resultados fue fundamental una estrategia de fusiones que racionalizó, en búsqueda de una mayor eficiencia, las dimensiones de la banca.

No era posible que todos los bancos se ocuparan de todo todas partes. Por ello, algunos bancos se sumaron al enfoque regional que tuvo nuestra economía en esos años y a los esfuerzos de descentralización.

APOYO A LA PLANTA PRODUCTIVA.

Entre 1983 y 1984, la nación se vio inmersa en una de las situaciones económicas financieras más críticas de su historia reciente. La amenaza de quiebra ensombreció el horizonte de múltiples empresas. La respuesta de la Banca fue la creación del programa de apoyo a la planta productiva del país, utilizando, entre otros, los esquemas del FICORCA

diseñados por el Banco de México como una fórmula de apoyo a las empresas sobreendeudadas. Los pasivos de las empresas fueron reestructurados como un medio de ayuda en difícil tarea de superar la crisis. (5).

Para apreciar las dimensiones de este esfuerzo hay que recordar el crecimiento que sufrieron los índices de cartera vencida de los bancos. Si en 1982 el índice de cartera vencida era de 5.9% subió a 6.8 %.

La reestructuración de los pasivos evitó la quiebra masiva de las empresas y, con ello, se impidió el aumento del desempleo. El progresivo saneamiento financiero de las empresas posibilitó la recuperación de los préstamos reestructurados, lo que dio como resultado, que en Diciembre de 1989 el índice de cartera vencida disminuyera a 2.2%.

GRANDES RETOS, RESPUESTAS MAESTRAS.

El sector público instrumentó políticas crediticias restrictivas para contener la inflación, que en 1987 había llegado a 159.2%. La crisis económica y financiera alejó a bancos de su función natural, que consistía en la captación del ahorro del público para destinarlo al financiamiento de proyectos productivos. El repunte del mercado de dinero originado en el déficit público, a través de valores de interés por encima de los instrumentos bancarios (5) HISTORIA DE LA BANCA EN MEXICO. AFIANZADORA INSURGENTES

tradicionales, obligó a las sociedades nacionales de crédito a buscar formas más novedosas de competencia con las casas de bolsa. Así surgen y se desarrollan las áreas de inversión en la mayoría de los bancos, se introducen productos similares a los ofrecidos por las casas de bolsa y nacen nuevos instrumentos como la Cuenta Maestra.

Todos estos proyectos aparecieron como una forma de protección a los ahorradores contra la inflación y el peligro de devaluaciones. Nació entonces el concepto de captación integral, que evaluaba el alcance efectivo de cada sector y de cada intermediario. De este modo, la actividad bancaria siguió siendo el pilar fundamental de la actividad financiera. El desarrollo en 1987 de los instrumentos de cuentas maestras y el incremento de las aceptaciones bancarias incidió en una recuperación de la instrumentación bancaria.

Para comprender la importancia de este fenómeno cabe subrayar que una proporción significativa de los recursos de ahorro captados por el sistema bancario se canalizaron hacia el financiamiento del déficit fiscal por dos vías: mediante la colocación de deuda directa en los mercados, y a través de la transferencia de los recursos de captación de los bancos al sector público por medio de aumentos en el encaje legal. El sector público impulsó en forma signi-

ficativa la colocación de valores gubernamentales; gracias a ellos los saldos de Cetes colocados en el público ahorrador se incrementaron considerablemente. Antes de la crisis, esto es antes de 1982, la colocación directa de deuda del gobierno federal en el mercado interno era reducida. A partir de 1983 ya en plena crisis, el gobierno, además de aumentar los porcentajes de encaje legal de la banca, incrementó la colocación de deuda pública para obtener financiamiento en el mercado doméstico de fondos de préstamo. La medida activó el crecimiento de la intermediación financiera no bancaria, sobre todo a través de las casas de bolsa, las cuales en un principio manejaron el mayor porcentaje de cetes y otros valores gubernamentales. Al ofrecer tasas más atractivas que los instrumentos bancarios, los cetes hicieron que la banca disminuyera su participación relativa en la intermediación del ahorro. Este fenómeno redujo la captación de la Banca a través de sus propios instrumentos; los recursos captados por la Banca se utilizaron, casi íntegramente a financiar al gobierno federal por medio de un mayor encaje legal. A raíz de esto la banca se vio obligada a diseñar instrumentos de captación más imaginativos, lo que permitió a la Banca incrementar su intermediación en el mercado de dinero y marcó el resurgimiento de los instrumentos o de papeles bancarios.

Gracias a ello la banca recuperó paulatinamente su participación en el mercado de dinero y su competitividad como principal colocador de instrumentos bancarios.

EN DIRECCION DEL CRECIMIENTO.

A pesar de que se había logrado recuperar sensiblemente la participación de la banca, la colocación de crédito prosiguió restringida, hasta 1987 cuando fue accesible la ampliación del crédito al sector privado y social y la colocación de aceptaciones bancarias. El pacto de solidaridad económica, que surge a partir del programa de estabilización económica de Dic. de 1987 logró que la inflación cediera y se iniciará en el último trimestre de 1988, el proceso de liberación que permitió a los bancos competir, con mayor autonomía y apertura, en la fijación de las tasas de interés de sus diversos instrumentos. Para contrarrestar la concentración crediticia, la Banca, utilizó a partir de 1988 las líneas de fondo de fomento. Durante el mismo periodo el encaje legal se liberalizó, se transformó la situación económica y se creó un dinamismo más pronunciado en la actividad económica. La Banca logró, así, que los recursos liberados se canalizaran hacia el financiamiento de los sectores productivos y de inversión privada, que en Diciembre de 1988 ascendieron al 66.5%.

Recapitulación, durante el periodo que nos ocupa, la Banca enfrentó los retos de pérdida de penetración del mercado de intermediación, tuvo que encarar la competencia de las casas de bolsa en la colocación de instrumentos gubernamentales; hizo al incremento dramático del número de operaciones y el aumento de la cartera vencida de las empresas. Pese a todos estos factores negativos las utilidades y el capital de la Banca crecieron, en términos reales un promedio de 13% anual. En el periodo de análisis el costo de estructura de la Banca múltiple disminuyó alrededor de 6 puntos porcentuales.

En la década de los ochenta el sistema financiero ha aumentado su importancia relativa, ya que experimentó crecimientos reales superiores al promedio de la economía. Ante eventos vividos, se puede decir que este periodo permitió un ensanchamiento de la actividad financiera.

RESTABLECIMIENTO DEL REGIMEN DE BANCA MIXTA.

A mediados de 1990 el curso de la banca tuvo un cambio drástico que redefinió estructuralmente el sistema financiero nacional. Las nuevas condiciones económicas y sociales del país, la actual concepción del Estado y la necesidad de profundizar la modernización financiera, llevaron al Gobierno a promover el restablecimiento del régimen

mixto de los servicios crediticios, la llamada banca Universal y la formación de las agrupaciones financieras.

La banca mexicana tuvo profundas transformaciones estructurales y normativas que le permitieron contribuir de manera importante a la superación de la crisis económica del país.

Aunque la infraestructura de la banca comercial se expandió de 1982 a 1990, este movimiento no tuvo la magnitud deseada con excepción del lado tecnológico (bienes informáticos y de comunicaciones), el cual mostró a partir de 1984 un desarrollo nada despreciable.

Un indicador de enorme importancia en este período, aunque difícil de cuantificar, es la capacidad innovadora de la banca mexicana en materia de nuevos productos y servicios. Como resultado de las restricciones operativas a que estuvo sujeta la banca durante la primera mitad de los ochentas, sus servicios mostraron rezagos. Sin embargo, la urgencia de contrarrestar la desintermediación bancaria, la mayor competencia desarrollada por los intermediarios extra bancarios, los nuevos requerimientos de la economía y la necesidad de atender un mayor número de operaciones con prácticamente la misma cantidad.

Ahora recientemente analizaremos la pasada devaluación sucedida en Diciembre de 1994, que trajo consigo un sinnúmero

no de problemas que actualmente nos encontramos tratando de resolver, debido a que el tipo de cambio del dolar se disparó originando problemas de tipo financiero, economico y social.

Desde la devaluación a la fecha actual, numerosas empresas interrumpieron sus operaciones, se declararon en suspensión de pagos, debido a que los créditos que habían contraído con anterioridad les es imposible cubrir los pagos correspondientes, no pueden pagar intereses dado que las tasas de interés se dispararon llegando hasta 140% lo que redujo la capacidad de pago, no habiendo disposiciones en efectivo como consecuencia no pagar capital, originando atrasos en los pagos tanto de las empresas como personas físicas, como consecuencia la cartera de los bancos se incrementó en una forma considerable, misma que hasta la fecha no ha podido decrecer, para tal efecto el gobierno creó un nuevo instrumento para poder subsanar el problema llamado UDIS Unidades de Inversión, modelo copiado de Chile que son exclusivamente una unidad de inversión, no una moneda, de tal forma que aunque las operaciones se pacten en UDIS éstas se llevaran a cabo en la moneda equivalente. En términos prácticos, las UDIS son equivalente a una moneda extranjera (dolares, francos, etc) cuyo tipo de cambio se revalúa de acuerdo con la inflación y es publicado diaria

mente por el Banco de México. (6).

Las tasas de interés que se cobran normalmente en los créditos tienen dos componentes: el inflacionario, que simplemente mantiene el valor de la inversión descontando el incremento de precios, y el componente real, que es el rendimiento extra que requieren los inversionistas por prestar su dinero.

En épocas de inflaciones altas el componente inflacionario es muy alto en los créditos, pero además el rendimiento extra (tasa real) se incrementa ya que hay una incertidumbre sobre el nivel de los precios en el futuro.

Las UDIS permiten identificar perfectamente el componente inflacionario y por tanto eliminar la incertidumbre sobre el nivel de precios, con lo cual se reducen las tasas reales de los créditos.

En otro aspecto en épocas de alta inflación hay una pérdida de valor del dinero, lo que equivale a una liquidación acelerada del capital, que afecta a el acreditado mediante el pago del componente inflacionario de los intereses.

Esto es, el componente inflacionario distorsiona el pago en términos reales que hace el acreditado a lo largo del tiempo que dura su crédito, pagando más al principio, por el componente inflacionario de los intereses, y reduciendo

(6) PUBLICADO DIARIAMENTE POR BANCO DE MEXICO.

se su pago solo hasta los últimos periodos del crédito. Al utilizar ucis se elimina esta distorsión logrando así pagos menores al principio del crédito, lo cual es más acorde a las necesidades y expectativas de los acreditados que esperan ver los frutos de sus inversiones en los últimos años y no en los primeros. Lo que también les permite tener mayor flujo de efectivo, capacidad de pago misma que les va a permitir realizar sus operaciones con mayor holgura, este esquema como otros que en forma independiente realizan las instituciones de crédito no ha tenido la aceptación esperada por parte de los deudores para la reestructuración de sus deudas.

En fechas recientes nuevamente el gobierno preocupado por la situación que aún prevalece en nuestro país y continúa afectando seriamente la economía realizó nuevamente un programa para favorecer a más deudores con el objeto de que se origine una baja considerable en las carteras vencidas, el programa contempla una reducción de tasas considerables tanto para los deudores que se encuentran atrasados en pagos como los que están al corriente de los mismos la tasa será del 25% hasta una deuda de \$200,000 y los que tienen mayores deudas se les aplicará la tasa de mercado, para créditos de empresas, para deudores de tarjetas de crédito se aplicará la misma modalidad pero con la

excepción de que la deuda será de \$5,000.00.

Para los créditos hipotecarios de la misma forma se reestructurarán con la condición de que se utilizarán UDIS, así mismo ,también se contempla una tragua judicial, para todos los deudores que de una forma u otra, sus deudas se detendrán los trámites para darles la oortunidad de reestructurar sus adeudos y estar al corriente de los mismos teniendo una vigencia hasta el 31 de Enero de 1996.El programa recibe el nombre de ADE, Apoyo a Deudores. (7).

1.2. CONCEPTOS.

1.2.1. LAS TRES "C'S" DEL CREDITO BANCARIO.

A través de distintas etapas, se fortalece en el tiempo la necesidad de que el prestatario debía probar una sólida conducta moral, verificada por su reputación de buen cumplidor de sus compromisos. A esto se agrega, como requisito imprescindible, la cual de buen administrador, o sea, la capacidad empresarial de conducir apropiadamente la gestión de su negocio, para lo cual, también sería necesario poseer un capital adecuado al volumen de actividad a desarrollar, comprobado por el balance. Es de este modo que la doctrina de crédito empieza a considerar a las 3 Cs. del (7)ACUERDO DADO A CONOCER POR EL GOBIERNO FEDERAL EL 23 DE AGOSTO DE 1995

crédito bancario como el paradigma para el desarrollo de su actividad, capaz de tener sobre la cartera de préstamos el manto de protección de su integridad, que ya por entonces sufría las amenazas propias de una multiplicidad de causas, que habría de ampliarse con la evolución natural del acontecer económico. La formulación de estos conceptos se hizo inicialmente en idioma inglés, expresándose de este modo: CHARACTER, CAPACITY & CAPITAL. (Buen nombre, Capacidad empresarial, y Capital adecuado).

Prácticamente, la necesidad de que el prestatario fuera persona de buena moral, que tuviera capacidad empresarial un capital adecuado, se transformó en arraigada norma del banquero para evaluar los créditos. La incorporación del balance a las prácticas evaluatorias del riesgo, parecía asegurar el ajuste de la evaluación cuantitativa, que hasta el momento y sin el auxilio de esta nueva herramienta, había sido difícil de llevar a cabo.

La Crisis de 1929, puso al descubierto las llagas de los sistemas financieros de la época. Deslumbrados los banqueros por el espíritu del triunfalismo que dominó en la década de los 20's se vieron envueltos en la catástrofe financiera más grande de la historia.

Los sistemas financieros, que estaban liderados por la Banca y la actividad bursátil, se derrumbaron en forma es

trepitosa y quedó en claro que los delirios de grandeza de una buena parte de los personajes del mundo económico y las finanzas de esos tiempos, eran los responsables, con su inconmesurable vanidad y falta de prudencia, de un daño que haría convaler al mundo por largo tiempo.

1.2.2. LA CUARTA "C" DEL CREDITO BANCARIO.

Los avances operados en el conocimiento técnico de los mecanismos mercantiles, la evolución de las Ciencias Sociales y la Economía, ponen de manifiesto, en forma incipiente desde los albores del siglo y, en particular después de la Primera Guerra Mundial, la característica del fenómeno llamado "mercado", se desarrolla en este entorno, una gama de conocimientos basados en la investigación sobre el comportamiento de los mercados de consumo, como fenómeno socio-económico, y las reglas de interacción que el mismo deriva. Es entonces cuando se agrega una cuarta "c", al consagrado trío de Character, Capacity & Capital. Dicha "c", haría alusión a la expresión inglesa de CONDITIONS, que corresponde a la inserción genérica del sujeto de crédito en el mercado y que alude en forma específica al sector económico y la posición del prestatario en el mismo, por lo tanto y a manera de recapitulación cronológica, se puede decir que el Siglo XX, encuentra en sus inicios a la doctrina banca

ria, con un bagaje de conceptos y prácticas que irán, con con pronunciados altibajos y experiencias dolorosas, echando los cimientos de las estructuras doctrinarias que irrumpen en la década de los años setenta.

1.2.3. LA TEORIA DEL FLUJO DE CAJA (CASH FLOW).

La Segunda Guerra Mundial, con su secuela de dolor, angustia y escepticismo sobre el futuro de la Humanidad, también deja enseñanzas que, incidiendo en la razón y la conducta del hombre de este siglo, produce una verdadera revolución en la forma de pensar y de actuar en todos los campos del conocimiento humano.

Es en la banca norteamericana donde George Scott, se encarga de crear su TEORIA DE FLUJO DE CAJA, que tuvo repercusión mundial y fue sólido pilar de la nueva construcción doctrinaria que treinta años más tarde, daría a luz el Proceso de Crédito.

A partir de George Scott y su Teoría del Flujo de Caja, se incorpora al acervo profesional de los banqueros de la época, el concepto crediticio de las dos salidas, que habrá de ser la brújula de los banqueros durante las próximas tres décadas. Las dos salidas eran identificadas de la siguiente forma: la primera, era el Flujo de Caja del presta-

tario que acreditaba su capacidad económica de devolver lo prestado, y la segunda, era la garantía que funcionaría en caso de que el Flujo de Caja fallara o resultara insuficiente.

Las preguntas que los banqueros deberían hacer a sus clientes potenciales, frente a una solicitud de crédito, eran entonces, las siguientes: "Para qué lo quiere y con que me lo va a pagar".

En consecuencia, la evolución del flujo de caja, sería el aspecto fundamental a tener en cuenta a los efectos de la evaluación del riesgo crediticio. Y, por si fallaba el flujo, debe haber una garantía de un valor de liquidación suficiente como para respaldar el buen fin de la operación.

Dentro de este contexto, se recomendaba manejar el crédito de corto plazo, principalmente para fines estacionales.

No obstante, Scott aceptaba que una parte de la asistencia crediticia se destinará a financiar activos fijos, siempre y cuando los créditos fueran amortizables. Esto produjo un cambio importante en las modalidades utilizadas en la época. Scott decía que el "banquero quería verle el color a sus billetes" y, por lo tanto cuanto antes volvieran al banco, más seguros estarían.

El lanzamiento de esta teoría y su puesta en práctica, luego a nivel mundial, constituye un episodio relevante en la

evolución de la doctrina de crédito.

No obstante, no se abandonaban los conceptos babilónicos del "Buen Nombre y las Garantías", ni el paradigma de las famosas "C's" del crédito bancario, cuyo uso mantuvo plena vigencia.

En las primeras décadas de la post-guerra, se produjo un formidable avance en el campo de la ciencia y la tecnología, asombrando al mundo con nuevos desarrollos, particularmente en el campo del transporte aéreo, la exploración espacial, la informática y las comunicaciones. Mientras tanto, la Guerra Fría aumentaba los presupuestos militares de las grandes potencias, y exigía a los países de Occidente, redoblar sus esfuerzos para aumentar, no sólo la eficiencia sino también la efectividad. Las experiencias que se recogieron en el campo bélico, fueron muy bien aprovechada por todos los sectores de la sociedad y, en particular por los agentes del área mercantil, que asimilaron los conocimientos derivados de la estrategia militar, para aplicarlos a la estrategia competitiva del mundo de los negocios y del área financiera.

En varias oportunidades, los efectos de los ciclos económicos, infligieron serias derrotas al sector financiero, produciendo turbulencias de real magnitud, y daños que hicie

non poner en duda una vez más, la consistencia de las prácticas bancarias asentadas en las doctrinas imperantes.

Las investigaciones realizadas por la banca Norteamericana a través de sus asociaciones, demostraron que en el quinquenio inmediato a la finalización de la Segunda Mundial, las financiadoras americanas vinculadas a los grandes consorcios industriales, como General Electric, Ford Motors Co., General Motors, Singer Sewing Machines, etc. habían cosechado sus mejores resultados disfrutando de carteras rentables y de buena calidad. Estas financiadores habían afinado el análisis de los riesgos que contraían, optimizando sus requisitos de aprobación con metodologías destinadas a profundizar el conocimiento de los sujetos de crédito y tener mayor certidumbre sobre la capacidad de pago. Mientras, los bancos en su carrera por ampliar su cuota de mercado, haciendo crecer muy velozmente sus activos, no mostraron celo por el cuidado de sus estándares de riesgo, reduciendo a extremos de poca seguridad la calidad de sus portafolios.

Si se estudian los innumerables fracasos de los bancos durante los primeros años de la post-guerra, se podrá apreciar que las causas prevaletentes de la mayor parte de actuaciones desafortunadas, tuvieron su origen en la caren

cia de un proceso completo destinado a utilizar correctamente las herramientas disponibles en esa época. Falta especialización para llegar a los Segmentos Comportantes y tener definida una Tipología de Crédito. No se desarrolló una labor para conocer mejor al cliente, tanto en su capacidad para administrar adecuadamente su negocio, como el verdadero destino de los préstamos y el origen de los recursos para pagarlos. El crecimiento fue desordenado, y los resultados negativos no se hicieron esperar.

Los treinta años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial estuvieron llenos de altibajos para los resultados de la banca en general.

Es así que se intuye la necesidad de una profunda reestructuración de la doctrina de crédito, para adaptarla a la naturaleza cambiante del acontecer económico y social. Se llega de este modo, a la turbulenta década de los años setenta y la crisis desatada por el Embargo Petrolero y luego el Reciclaje de los Petrodólares, que ponen en jaque a las finanzas del Mundo Occidental, incubando el germen de la próxima y dolorosa caída de los años 1982 y 1983 de las que al parecer, aún se sienten las consecuencias.

En este entorno dramático, se vislumbra, en el área de la doctrina de crédito, una nueva esperanza: el Proceso de Crédito.

1.3. OBJETIVOS.

Después de largos años de estudio y costosos esfuerzos a cargo de calificados banqueros y analistas, se da a conocer en 1976, lo que fue denominado "Proceso de Crédito". A partir de este momento, el esfuerzo doctrinario que conduce a esa sistematización, se transforma a nivel mundial en la gran herramienta para el manejo de los riesgos. Dicho sistema, se desarrolló mediante la creación de Políticas, Procedimientos, Información y Control. Con su puesta en práctica, la banca utilizó por primera vez, el antiguo concepto griego de CIBERNETICA o arte del timonel que aseguró, para el manejo de la banca, el concepto de GOBERNABILIDAD DE LOS NEGOCIOS Y DEL RIESGO.

El nuevo instrumento se vertebró en torno a dos principios "Mercado Objetivo" y "Custodia de Cartera".

1.3.1. MERCADO OBJETIVO

El primer aspecto importante del Proceso de Crédito, es que se parte de la base de que el mercado está dividido en varios segmentos, cuyos integrantes pueden ser individualizados por la homogeneidad de muchos de sus caracteres estructurales.

Dichos segmentos, deben ser individualizados para la rea

lización del plan anual de negocios, permitiendo a la banca orientar su actividad hacia aquellos segmentos que forman parte de sus MERCADOS OBJETIVOS.

Como la nueva doctrina y su conceptualización sostiene que "los créditos buenos hay que ir a buscarlos, pues no vienen solos", el Proceso de Crédito comienza con la determinación del Mercado Objetivo, que constituye el inicio del sistema. Por este camino, se establecen criterios de aceptación de los sujetos de crédito, que permiten excluir automáticamente a aquellos integrantes del segmento, que no alcancen los estándares de riesgo exigidos por las políticas del banco.

1.3.2. CUSTODIAR LA CARTERA.

Ligada al Proceso de Crédito aparece la figura del Ejecutivo de Cuenta, que es el banquero de hoy.

En una síntesis muy apretada su función puede describirse como la que desempeña aquel funcionario al que el banco ha asignado la responsabilidad que va, desde la selección del cliente, hasta el fin del proceso, con el repago del crédito, pasando por la evaluación del riesgo, la negociación, aprobación, verificación de la suficiencia de la documentación, autorización del desembolso, administración de la cartera (Custodia) y la cobranza o eventual acción de

recuperación de casos de créditos problema.

El rol del banquero, de penetrar en su cliente hasta tener un cabal conocimiento del mismo, cuenta, a partir del Proceso de Crédito, con herramientas más efectivas, que las utilizadas hasta ese momento. Se deposita en las mismas manos, la responsabilidad total de la relación banco-cliente desde el principio hasta el fin.

Manejar cuentas, es manejar clientes, o lo que es lo mismo manejar los negocios del banco. Esta es la función típica del Ejecutivo de Cuentas.

El carácter esencial de esta tarea, consiste en que al Ejecutivo de Cuentas se le asigna determinado número de clientes de los que se le hace responsable, tanto por el rendimiento, como por la calidad del riesgo contraído.

Para cumplir con este cometido este funcionario debe realizar una labor diaria de cierta intensidad, que es la de controlar la regularidad del movimiento de su clientela, el cumplimiento de los compromisos asumidos respecto a amortizaciones, repagos, negocios, recíprocos, mantenimiento de saldos acreedores, etc. También tendrá a su cargo la evaluación de las nuevas propuestas de crédito, tanto de empresas ya vinculadas al banco y que estén bajo su responsabilidad como de aquellas nuevas que le sean asignadas, y controlar la calidad de la cartera vigente, tomando me

didas oportunas frente a la aparición de síntomas de deterioro de la calidad de ciertos créditos.

Cuando se producen imprevistos, y se detecta la existencia de créditos problema, el Ejecutivo de Cuenta toma todas las providencias destinadas a evitar el deterioro del riesgo en cuestión, dando las señales de alarma previstas las normas vigentes, e iniciando la gestión de recuperación de activos problemáticos. Luego de este paso, deberá cooperar activamente con las unidades especializadas en el tratamiento de créditos-problema.

Deberá tener garantías, lo que significará velar por la integridad de las mismas, haciendo verificar la regularidad jurídica de la documentación existente y, asegurándose de que las garantías reales hayan sido inscritas en el registro correspondiente, en tiempo y forma, que las personas les hayan sido firmadas por personas con poder suficiente para garantizar el tipo de obligación que suscriben.

Este banquero, ya no se limitará a recibir pedidos de crédito, tal como fue práctica muy extendida en nuestro hemisferio sino que habrá de negociar la relación abarcando el estudio de una asistencia financiera integral a un "Negocio en Marcha", y no a un "Balance" o a las "Garantías."

No se limitará a analizar la asistencia crediticia al cliente sino que evaluará sus otras necesidades de produc

tos financieros que no requieren uso de fondos basandose en el conocimiento profundo que el Ejecutivo tiene, podrá participar en la totalidad de los negocios de su cliente relacionados con la actividad financiera.

A través de ellos, tendrá un conocimiento amplio y preciso sobre sus relaciones con los agentes activos del medio a los que está vinculado y, a través de la cuenta corriente no solamente podrá aquilatar el volumen de sus ventas, si no conocer el destino de los fondos que éste le ha solicitado sea para capital de trabajo, activos fijos, o necesidades transitorias de efectivo.

1.3.3. DEPARTAMENTO DE RECUPERACION DE ACTIVOS

Esta unidad especializada de apoyo al Proceso de Crédito que tiene por objeto manejar los créditos problema.

Especialistas en el tratamiento de créditos problema, deberán desarrollar la siguiente actividad:

- 1) Diagnosticar la causa del problema que afecta a cada sujeto de crédito.
- 2) Evaluar la situación del banco y conocer la magnitud del daño que pueda sufrir éste.
- 3) Formular una estrategia para su tratamiento.
- 4) Desarrollar un programa de acción para la recuperación que puede conducir a los siguientes pasos:

- a) Intento de Cobranza.
- b) Reestructuración de la deuda agregando garantías.
- c) Reorganización del negocio.
- d) Envío a sección legal para su ejecución.

A partir del Proceso del Crédito, se registran significativos avances en el campo de la doctrina, lo que ha dado nacimiento a nuevos instrumentos para la evaluación y corrección de los riesgos, tales como la práctica de análisis basada en la TIFICACION ESTRUCTURAL DE LOS RIESGOS, el CREDITO SOSTENIBLE, y el ANALISIS DE LOS CUATRO ELEMENTOS.

1.3.4. LA TIFICACION ESTRUCTURAL DE LOS RIESGOS.

Una buena parte de los créditos-problema, se generan como consecuencia de haber sido objeto de una estructuración inadecuada. Esto alude, fundamentalmente al tipo de crédito y a los plazos previstos para su repago, uno de los ejemplos más corrientes lo da el caso de créditos de corto plazo para financiar activos fijos.

Esta herramienta, al tificar correctamente el tipo de crédito que necesita el cliente, permite estructurar los créditos de modo tal, que su mecánica operativa se ajuste a las características del cliente, en cuanto a monto, plazo, origen de los recursos para el pago, tipo de garantía etc,

lo que asegura un ajuste correcto entre el flujo de caja del deudor y el plazo de sus obligaciones.

Este enfoque, surge de la observación de que para los créditos de corto plazo las mismas necesidades de crédito pueden ser cubiertas, bajo condiciones diferentes, según se trate de empresas que tengan requerimientos de CAPITAL DE TRABAJO (CTT) en virtud de su estacionalidad, o requerimientos de CAPITAL DE TRABAJO RECURRENTE, si se trata de empresas que hacen uso intensivo del crédito para este objeto. Por último, cuando las empresas tienen necesidad de financiar proyectos, activos fijos o reestructuraciones de adeudos a la espera de ingresos futuros, la estructura del crédito deberá ser de LARGO PLAZO (LP), el que deberá estar basado en proyecciones del aumento de la generación interna de fondos y en todos los casos, respaldo con garantías reales, de modo que los montos y los plazos estén justificados por expectativas ciertas de recuperabilidad.

Las primeras, o sea las que utilizan Capital de Trabajo Transitorio, (CTT) normalmente son aquellas empresas cuyas actividades tienen estacionalidad, lo que les da elasticidad para expandirse y contraerse en cada ciclo operacional.

Se expanden normalmente, cuando se aprovisionan estacionalmente de inventario, (materia prima o mercadería) lo que

motiva el crecimiento rápido de sus activos. Simultáneamente y en la misma proporción, aumenta el pasivo, que cuando no es financiado con recursos propios, obligan al empresario a recurrir al crédito bancario. En tal caso, aseguran que la fuente de repago será el flujo de caja proveniente de la conversión exitosa de sus activos circulantes. De este modo, el crédito podrá ser cancelado dentro del plazo previsto para su liquidación. Las empresas que tengan estas características podrán llegar a operar sin garantías, siempre que tengan sus activos libres de gravamen.

Las segundas, las que utilizan Capital de Trabajo Recurrente, (CTR), son, en general, empresas que experimentan un crecimiento sostenido de sus ventas, sin solución de continuidad. Este crecimiento es de tal magnitud, que produce, paralelamente un aumento de sus activos circulantes, tales como Cuentas por Cobrar e Inventarios, que necesitan de un financiamiento, por lo general muy superior, al monto de la generación interna de recursos con que deberían contar para o acrecentar su apalancamiento. Esta situación, solamente se corrige aportando capital fresco a la empresa o frenando las ventas. Como este tipo de solución no se da con frecuencia, el aumento de las necesidades de capital de trabajo, se solventa por la vía del crédito bancario. Como la generación interna de fondos será siempre insufi

ciente para autofinanciar su crecimiento, el apalancamiento seguirá aumentando hasta que haya un cambio de ciclo. Estos créditos deberán estar respaldados por garantías reales, preferentemente de aquellas que corresponden al tipo de crédito autoregulado, tales como el factoraje con notificación, arrendamiento, mercadería depositada en Almacenes Generales de Depósito, prenda y, o hipoteca, etc, dependiendo del tipo de cliente y la magnitud del riesgo.

1.3.5. EL MANEJO DEL PORTAFOLIO.

Este importante instrumento, es una de las mejores contribuciones que la doctrina ha hecho para perfeccionar el proceso de Crédito. En 1976 cuando se crea el Proceso de crédito el mismo está orientado a asegurar el correcto procesamiento del riesgo bajo análisis, desde el principio hasta el fin, pero poniendo énfasis en el manejo individual del crédito.

De este modo, se centra el análisis, la planeación, y el manejo de la cartera de crédito del banco, como un objeto específico, que es ese "todo". Se establecen los fundamentos para regular la concentración del riesgo, la competitividad y los márgenes financieros, del banco, mediante el control preventivo de los peligros que puede ocultar la cartera tales como el de CONCENTRACION DE RIESGOS DE CREDITO

el de TASA DE INTERES, el de LIQUIDEZ, y el de CAMBIO. No solamente se tendrá en cuenta el Mercado Objetivo de cada Segmento, sino el volumen de riesgo asignado por segmento, y por Sector Económico con lo cual puede lograr un crédito equilibrado evitando concentraciones inconvenientes.

1.3.6. EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE.

Esta práctica de análisis, tiene por objeto determinar los límites de crecimiento, o tasa de Crecimiento Sostenible, de aquellas firmas que desean crecer tan rápidamente como el mercado se lo permita; pero que no quieren o no pueden incrementar su capital mediante la venta de acciones, y que tienen un índice de apalancamiento, y una relación de pago de dividendos con respecto a las utilidades, que no desean alterar.

La ecuación del crecimiento sostenible, que se utiliza para realizar este análisis pretende expresar la dependencia que tiene dicho crecimiento de los recursos financieros que se necesitan para tal fin.

Los elementos utilizados con este objeto, se basan en el manejo de las cuatro siguientes razones o proporciones:

Margen sobre ventas totales

Relación objetiva de dividendos sobre utilidades

Relación objetiva de apalancamiento

Relación de activo total sobre ventas

La formulación de la ecuación correspondiente, permitirá establecer, de acuerdo con las condiciones dadas, el porcentaje máximo de crecimiento que la firma podrá alcanzar sin aumentar el capital, su apalancamiento, ni alterar la relación de pago de dividendos con respecto a las utilidades.

El paso final, permite reconocer, que el monto de recursos representado por el aumento de los activos, debe igualar a la suma de las utilidades retenidas más los nuevos préstamos.

Obviamente que si se modifican algunas variables, tales como las relacionadas con el aumento de la eficiencia, derivadas de la mejora de los márgenes por reducción de costos de precios de venta, o aceleración de la velocidad del ciclo operacional, la empresa en cuestión estará en condiciones de crecer en forma proporcional a dichos factores, sin aumentar su índice de apalancamiento.

1.3.7. EL ANALISIS DE LOS CUATRO ELEMENTOS.

El sistema de análisis de los cuatro elementos, se basa en la armonía que debe existir entre la calidad de la ADMINISTRACION, el SECTOR y la POSICION COMPETITIVA DE LA EM

PRESA, la SITUACION FINANCIERA RECIENTE y, las GARANTIAS

Los juicios sobre la ADMINISTRACION son:

- a) Integridad;
- b) Capacidad Empresarial;
- c) Alianzas.

Los del SECTOR y POSICION son:

- a) Demanda;
- b) Estructura;
- c) Estrategia.

Los de la SITUACION FINANCIERA, SON:

- a) Desempeño: (ventas, Utilidades y Margen);
- b) Liquidez: (Generación Operativa, Cobertura de Intereses y Liquidez Corriente).
- c) Capitalización: (Aportaciones de capital, Apalancamiento y Crecimiento Sostenible).

Los relativos a las GARANTIAS VALOR PRESENTE son:

- a) de fácil realización,
- b) de preferencia en concurso de acreedores,
- c) otras o ninguna.

El seguimiento de este largo recorrido, de más de cuarenta siglos de Doctrina de Crédito, ha permitido acumular experiencias de la más variada índole, que habrán de contribuir a perfeccionar el manejo del riesgo bancario en un entorno de creciente complejidad.

Sin embargo, se confirma una vez más que la sabiduría suele encontrarse en las cosas más sencillas. El banquero con temporáneo, al llegar al destino, habrá escrito en su bitácora, que las vallas circunstanciales de la adversidad, fueron salvadas gracias al uso de cinco sencillas normas de conducta profesional.

- 1a. Al buen crédito hay que buscarlo.
- 2a. Comprobar el destino y la fuente de repago.
- 3a. Ajustar los créditos a su Tipología Estructural.
- 4a. Usar la lupa de los 4 elementos del crédito.
- 5a. Custodiar la Cartera.

El conjunto de herramientas con que cuenta la banca hoy en día, es el resultado de un gran esfuerzo de adaptación a los cambios científicos y tecnológicos, experimentados en el entorno de la actividad financiera, especialmente en el curso de los últimos cincuenta años, que debe ser valorado.

Sin embargo, la implementación del ajuste para el logro efectivo de los objetivos y metas del mundo de las finanzas, no ha adquirido aún, sino una incipiente difusión.

La misma ha correspondido, invariablemente a ese pequeño porcentaje de innovadores.

1.4. CARACTERISTICAS PARA OTORGAR CREDITO.

1.4.1. ARRAIGO Y CAPACIDAD EMPRESARIAL

Existe un alto porcentaje de negocios que fracasan en sus primeros años por la falta de experiencia o dificultad de enfrentar competencia ya posicionada. La entrevista y una visita ocular es una manera de verificar la información que proporciona el cliente. Sirve también para ver las condiciones de la empresa y anotar cualquier inconsistencia. Es una revisión profunda pero no es una auditoria.

1.4.2. CUMPLIMIENTO Y SOLVENCIA MORAL.

El propósito es ver la experiencia del solicitante con otra u otras instituciones financieras y proveedores.

1.4.3. DESEMPEÑO.

El desempeño, incluye el éxito como vendedor, la eficiencia de sus operaciones, el nivel de apalancamiento y su capacidad de generar flujo. Se puede considerar que la medición de bienes inmuebles e inversiones personales es un sustituto del flujo de caja. Si la empresa no genera efectivo, el dueño no puede acumular bienes.

Se deberán verificar ventas, utilidad operativa, costos financieros/ventas, utilidad neta, deuda bancaria/capital y los bienes inmuebles e inversiones del principal del nego

cio. Hay que reconocer que cualquier negocio exitoso puede tener altibajos.

1.4.4. SOLVENCIA FINANCIERA.

La solvencia financiera representa los recursos permanentes que tiene el solicitante.

CAPITULO SEGUNDO

II. EL ANALISIS EN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

2.1. ANALISIS FINANCIERO.

Genéricamente, las finanzas, tanto privadas como públicas, deberían tener el mismo concepto y el mismo objetivo; pero como el objetivo de estas grandes ramas económicas (públicas y privadas), las finanzas como tales pierden su unidad cuando se habla de las Finanzas del Estado y de las finanzas de la empresa.

El concepto tradicional de finanzas, es el que dice que "Las Finanzas tienen por objetivo la maximización de los recursos de la empresa", entendiéndose por maximización, la consecución de los recursos de las fuentes más baratas disponibles y su aplicación en los proyectos más productivos o rentables y tratando de disminuir al mínimo el riesgo su aplicación.

Existen gran variedad de técnicas financieras que ayudan al objetivo financiero a tomar las decisiones adecuadas respecto de las fuentes "Baratas" de recursos y la aplicación "Optima" de éstos. Sin embargo, no se puede definir a las finanzas como una técnica numérica y de aplicación en forma indiscriminada sin que intervengan otros factores externos y distintos a dichas técnicas. El concepto de finanzas se puede resumir como el "Hecho de proveer los me

dios suficientes y necesarios para enfrentar los pagos", en este sentido sencillo, las finanzas cubren la planeación financiera que a su vez involucra la estimación de entradas y salidas de fondos de caja, la generación de fondos, así como el uso, distribución y control de éstos, conjuntando los conceptos anteriores, finanzas es la planeación de los recursos para definir y determinar cuales son las fuentes de dinero más convenientes (más baratas), para que dichos recursos sean aplicados en forma óptima, y así poder hacer frente a todos los compromisos económicos, presentes y futuros, ciertos e imprevistos, que tenga la empresa, reduciendo e incrementando la rentabilidad (utilidades) de la empresa.

La importancia del ejecutivo financiero en la administración económica de la empresa, se hace necesario analizar. La definición dada por el Instituto Mexicano de Ejecutivo de Finanzas, A.C., dice a la letra:

"Es el principal responsable de la administración de los recursos financieros de la empresa y, por lo tanto, miembro del grupo de Dirección General de la misma. Como tal, participa en la definición de objetivos y políticas generales de la empresa, a fin de lograr que la asignación de los recursos sea a aquellos proyectos o segmentos de la misma (productos-mercados) que ofrezcan la mejor mezcla

de rendimientos y liquidez, promoviendo el uso eficiente de estos recursos para mantener su productividad".

"Tiene a su cargo la responsabilidad de todos los aspectos relacionados con la tesorería, la contraloría, auditoría interna y frecuentemente los de informática y coordinación de la planeación.

Es responsable de desarrollar los recursos humanos a su cargo, de acuerdo con los requerimientos de su función y con el crecimiento de la empresa".

Ahora hablaremos un poco de Análisis Financiero, como tal es el desarrollo relativamente reciente en los países de habla hispana. En los países sajones, particularmente, en Estados Unidos, ya en 1934, existían textos sobre el tópico, como el Security Analysis de Graham y Dood. (8)

La evolución de dicha disciplina ha estado íntimamente ligada al desarrollo de los mercados financieros de cada país, y en general se puede decir que en los países hispanoamericanos, estos mercados se encuentran, por diferentes razones, en un grado de desarrollo incipiente, en algunos casos, las condiciones altamente inflacionarias han impedido el desarrollo de mercados de capitales (a largo plazo), promoviéndose solamente los mercados monetarios (a corto plazo); en otros casos parece ser consecuencia de una escasez de recursos financieros y la concentración de

capital existente en muy pocas manos, lo que reduce las posibilidades de circulación, aún en otros mercados financieros la causa del subdesarrollo parece ser un tamaño potencialmente reducido del mismo, tales causas se han ido eliminando paulativamente, lo cual ha permitido una relativa aceleración de los mercados financieros y con ellos ha surgido la necesidad del analista financiero, cada vez más preparado y con mayores necesidades de información y de sistemas de análisis e interpretación de esa información. Se hace una descripción de lo que es la disciplina del análisis financiero y su relación con otras disciplinas a fines como economía, contabilidad, finanzas y análisis de valores, se hace una distinción entre el punto de vista y las disponibilidades informativas del analista externo y del interno en virtud del diferente tipo de análisis que realiza cada uno de ellos.

El análisis financiero se puede definir como el cuerpo de principios y procedimientos empleados en la transformación de la información básica sobre aspectos contables e económicos y financieros en información procesada y útil para la toma de decisiones económicas, tales como inversiones, créditos y la administración de los activos y pasivos de la empresa, no solo se hace el análisis de la empresa y del entorno económico en que opera, sino que además se evalúa

lúa el impacto que la inversión tendría en la cartera de inversiones y el manejo de la adquisición e incorporación de las inversiones en la cartera, este sería el concepto más amplio, típico, del análisis financiero, llevado a cabo por los fondos mutuales, los fondos de fideicomiso y, en general, los fondos de inversión.

El análisis financiero es un estudio de las variaciones financieras de la empresa con el fin de determinar las características de riesgo y rendimiento, que deben incorporarse en los modelos de decisión sobre inversión y crédito a la empresa y del manejo o administración de la situación financiera de la misma.

El propósito principal del análisis financiero es proporcionar indicativas y respuestas a preguntas específicas; no constituye un proceso automático o estandarizado y muchas veces su contribución está en una parte de la información no procesada para hacer las preguntas relevantes y guiar la recolección de información adicional necesaria, más que para obtener respuestas definitivas.

2.1.1. EL ANALISIS FINANCIERO Y LAS DISCIPLINAS AFINES.

El análisis financiero está íntimamente ligado a las disciplinas básicas de contabilidad y economía y a las derivadas de finanzas y análisis de valores, se puede decir que el análisis financiero está constituido por un estu

dio del impacto de las variables macroeconómicas en las actividades financieras de la empresa, junto con una aplicación de las técnicas de análisis microeconómico a la información contable, a su vez, el análisis financiero alimenta y respalda otras disciplinas, como la administración financiera, el análisis de valores, en el primer caso, el análisis financiero cumple dos funciones: a) El análisis retrospectivo de la situación financiera de la empresa permite determinar las políticas financieras que ha empleado la empresa y los resultados obtenidos, lo cual respalda la segunda función, que es b) proporcionar la base de proyección financiera, apoyando la planificación al permitir un modelaje de las actividades, probando las diferentes estrategias de desarrollo antes de llevarlas a cabo; representa la base de los estudios para determinar las necesidades de financiamiento, la composición de éste (estructura de capital), para las decisiones de dividendos, la emisión de valores, la estructura del capital de trabajo y el manejo de efectivo, así mismo, representa el punto de partida de los análisis de crédito e inversión por parte de las instituciones financieras.

El análisis financiero constituye la base sobre la cual se realiza una administración financiera.

Por otra parte, el análisis financiero de la empresa es

una parte significativa del análisis de valores, que permite establecer las perspectivas futuras de desarrollo de la empresa, proyectar las ganancias y dividendos y estimar las características financieras de riesgo y rendimiento que forman la base de los modelos de avalúo, tanto los negociables como los de transacción, precisamente en el análisis de valores se originó y se ha desarrollado en análisis financiero; se puede decir que esta disciplina es una parte de aquélla.

2.1.2. EL ANALISTA INTERNO EN OPOSICION AL ANALISTA EXTERNO.

La magnitud y profundidad del análisis financiero que puede ser llevado sobre las actividades de una empresa depende casi en forma exclusiva de la información de que se disponga, precisamente, al observar las relaciones entre el análisis financiero y las disciplinas de la administración financiera y el análisis de valores, se advierte que el analista tendrá acceso a conjuntos de información diferentes dependiendo del objetivo del análisis. En el primer caso como respaldo a la administración financiera, el analista será interno, o sea, un funcionario de la empresa; como tal tendrá acceso a información desagregada, no procesada lo que le permitirá hacer un análisis exhaustivo de las actividades financieras de la misma. Por otra parte, el

análisis financiero como respaldo de valores, generalmente es desarrollado por un analista externo, cabe hacer mención que no es la única actividad que realiza el analista externo el cual debe trabajar en la mayoría de los casos con información del dominio público, situación que restringe en medida los estudios que pueden llevarse a cabo y la profundidad del análisis, en algunos casos, como los análisis para adquisiciones y fusiones de empresas, es posible que el analista externo obtenga información de carácter privado que le permita hacer un estudio más completo. Cabe hacer mención que el análisis que nos interesa es aquel que se realiza para la obtención de recursos frescos para una empresa ante una institución financiera, pero se ha querido mencionar qué es el análisis, sus funciones, diferencias, las disciplinas afines, el analista externo y el interno.

2.1.3. INTERPRETACION DE ANALISIS FINANCIERO.

La interpretación del análisis financiero es un proceso secuencial y lógico, que ayuda a evaluar diversos aspectos de los negocios, para tomar una decisión desde el punto de vista crediticio que contribuya al logro de los siguientes objetivos:

Para el Banco: Rendimiento y riesgo normal en el otorgamiento de crédito.

Para el solicitante: Conveniencia en el costo y las condiciones del financiamiento solicitado.

Para la comunidad: Cubrir el interés social de empleo, producción, circulante de dinero, etc

2.1.4. TENDENCIAS HISTORICAS DE LA PROPIA EMPRESA Y COMPARACIONES CONTRA SECTOR.

El sistema de análisis financiero, incluye una base de datos denominada "Alertas Financieras" que permite determinar las causas probables de las variaciones de las tendencias analiza los conceptos y las muestra graficamente.

La comparación de tendencias de los principales factores de evaluación cuantitativa será con las de la propia solicitante y con las del sector económico al que pertenece, a nivel nacional y regional.

2.1.5. HERRAMIENTAS DEL ANALISIS FINANCIERO.

Existen varios procedimientos y técnicas relativas a la forma de medir las necesidades dentro de una empresa; pero todos ellos dependen en una gran parte del análisis de estados financieros y de una correcta interpretación de

su contenido.

En este caso el analista en cuestión debe estar consciente de que de su opinión respecto de los estados financieros y de la forma de proveer a la empresa de recursos dependerá el éxito o fracaso de la misma, aunque también dependerá mucho de la correcta aplicación de recursos por parte del administrador único o financiero en la empresa, el análisis financiero es un tema muy amplio cuyos múltiples detalles y refinanciamiento se discuten con toda amplitud.

Una de las principales fuentes de información de que dispone el analista financiero para llevar a cabo su labor son los estados financieros de la empresa.

Gran parte de la información analizada para ayudar a tomar decisiones de inversión, de préstamo y, en general, de política financiera, está contenida en los estados financieros. De ahí que sea esencial para el análisis comprender el potencial y las deficiencias de esta información.

El analista requiere interpretar y transformar la información financiera en recomendaciones concretas para la toma de decisiones, para lo cual debe dominar el lenguaje contable, sin embargo no es necesario que el analista elabore esos estados financieros, lo cual es tarea de los contadores, pero sí debe tener un conocimiento general del proce

so de preparación.

Mediante una explicación breve de todo el proceso contable, en este capítulo se pretende proporcionar una base para el análisis y pronósticos de la situación financiera de la empresa, tareas fundamentales para el analista financiero. No se pretende desarrollar la capacidad para preparar la información, sino que, por medio de una elaboración detallada, se busca que se comprendan sus empleos y limitaciones. El énfasis a lo largo de este capítulo recaerá en la interpretación de la información generada y no en la elaboración.

2.1.6. LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros de una empresa o institución constituyen un resumen de información, expresada en términos financieros, relativa a las actividades operativas, directas o indirectas llevadas a cabo durante algún periodo predeterminado. Este resumen suele presentar información sobre la posición financiera, esta información se presenta para un momento dado, razón por la cual presenta la posición. Los estados financieros incluyen además un resumen en términos financieros, de las transacciones que ha efectuado la empresa durante un periodo con los bienes o servicios que manufactura o comercializa. Por último, normal

mente se presenta un tercer estado financiero que resume los cambios habidos de un periodo a otro en la situación financiera de la empresa, o sea, un listado de los cambios en la posición de bienes y derechos y en la posición de los créditos y del capital. Estos tres estados financieros forman el conjunto básico de información financiera sobre la empresa y se llaman:

Balance General, El Estado de Resultados y Estado de Cambios en la Situación Financiera.

La información contenida en los estados financieros la emplean un grupo diverso de usuarios en la toma de decisiones económicas respecto a la empresa. Entre esos usuarios, presentes o potenciales, se pueden mencionar los siguientes: Proprietarios o Inversionistas, Acreedores, Gerentes de la Empresa, Analistas Financieros, Corredores de Bolsa, Agentes de Colocaciones de Acciones, Bolsas de Valores, Fiscales y de Regulación, Abogados, Sindicatos, Asociaciones de Comercio, Fuentes Informativas y Clientes de la Empresa.

2.1.7. OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Se han establecido como objetivos básicos los siguientes:

1.- Los estados financieros deben presentar información útil a los inversionistas y acreedores, y potenciales, para sus decisiones de inversión y préstamo a la empresa; así

mismo, deben ser entendibles para quienes poseen un conocimiento tanto de las actividades comerciales y económicas, como de contabilidad, y que dispongan del tiempo y del esfuerzo necesarios para estudiarlos.

2.- Los estados financieros deben proporcionar información que ayude a establecer las posibilidades de recibir efectivo, por dividendos, intereses y por la venta, entrega o vencimientos de valores o préstamos. Estas posibilidades se ven afectadas por:

a) La habilidad de la empresa para obtener suficiente efectivo de sus operaciones productivas y financieras h de cubrir sus obligaciones de pago y otras necesidades de efectivo, para reinvertir en recursos y actividades productivas y para pagar intereses y dividendos y;

b) Las percepciones de los inversionistas y acreedores en general acerca de esa habilidad, las cuales afectan los precios relativos de los valores de la empresa en el mercado. Así, la contabilidad financiera y los estados financieros deben proporcionar información que ayude a los inversionistas y acreedores a evaluar las posibilidades de la empresa de obtener entradas netas de efectivo.

3.- Los Estados Financieros deben proporcionar acerca de los recursos económicos de la empresa, que son las fuentes

potenciales de entrada de efectivo; acerca de sus obligaciones de transferir recursos a otros, que son las causas potenciales de salida de efectivo; y acerca de las ganancias que son resultados de sus operaciones y de otras actividades que afectan a la empresa. Dado que esta información es útil a inversionistas y acreedores, para establecer la habilidad de la empresa tanto para pagar dividendos e intereses como para cancelar las obligaciones al vencimiento ésta debe ser el centro de la contabilidad financiera y de los Estados Financieros.

2.2. EL BALANCE GENERAL.

El balance general o estado de situación financiera es el documento contable que muestra la posición financiera de una unidad económica a una fecha determinada, generalmente un año, en el caso de personas físicas, el término de Balance General o Estado de Situación Financiera se sustituye por el manifiesto personal o relación patrimonial.

La presentación del Balance General o Estado de Situación Financiera puede ser de dos formas.

- a) De cuenta.
- b) De reporte.

2.2.1. ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN.

Activo.- Conjunto o segmento cuantificable, de los benefi

cios económicos futuros fundamentalmente, esperados y controlados por una entidad, representados por el efectivo, derechos, bienes o servicios como consecuencia de transacciones pasadas.

Pasivo.- Conjunto o segmento cuantificable, de obligaciones presentes de una entidad en particular, virtualmente ineludible, de transferir efectivo, bienes o servicios en el futuro a otras entidades, como consecuencia de transferencias pasadas.

Capital Contable.- Es el derecho de los propietarios sobre los activos netos, que se deriva de aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos o circunstancias que afecten una entidad, y el cual se ejerce mediante reembolso o distribución.

La clasificación del activo y pasivo se realiza de acuerdo al grado de disponibilidad y exigibilidad.

Las principales cuentas de activo, pasivo y capital son: Caja, Bancos, Inversiones en Valores, Almacén, Inversionistas Clientes, Documentos por Cobrar, Cuentas por Cobrar a Filiales, Deudores Diversos, Terrenos, Edificios, Mobiliario y Equipo de Oficina, Maquinaria y Equipo, Depósitos en Garantía, Gastos de Instalación, Propaganda y Publicidad, Primas de Seguros, Proveedores, Documentos por Pagar, Adeudos Bancarios Corto Plazo, Largo Plazo, Acreedores Diversos, I.S.R

y P.T.U. por pagar, Capital Social, Reserva Legal, Utilidad de Ejercicios Anteriores y Utilidad del Ejercicio.

2.3. EL ESTADO DE RESULTADOS O PERDIDAS Y GANANCIAS.

Como es de todos conocido, a todo empresario o comerciante no solo le interesa conocer la situación financiera del negocio, sino también el total de la utilidad o pérdida que arroje el ejercicio y la forma en que se ha obtenido dicho resultado.

La situación financiera de un negocio se muestra por medio del Balance General, en este documento encontramos los derechos y obligaciones de la unidad económica, también se observa la utilidad o pérdida del negocio dentro del segmento del capital contable, sin embargo no muestra la forma en que se obtuvieron dichos resultados, por lo que el Estado de Resultados nos proporciona a detalle éstos.

2.3.1. ELEMENTOS QUE LO INTEGRAN.

Ventas.	Ingresos propios del negocio.
Costo de Ventas.	Costo de lo Procesado, Gastos de fabricación, Depreciación de la maq.
Gastos de Ventas.	Comisiones a vendedores, publicidad sueldos al personal del área de ventas.
Gastos Admon	Sueldos y salarios, papelería, etc.

Gastos Financieros.

Utilidad Bruta.

Utilidad de Operación.

Otros Ingresos. Venta de activo fijo, venta de des
 perdicio.

Otros Gastos.

Utilidad del Ejercicio.

I.S.R. y P.T.U.

Utilidad Neta. .

2.4. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.

Para abordar este tema ,nos remitirnos primeramente al estado de cambios en la situación financiera en base a flujo de efectivo, desarrollando este concepto lo más am ampliamente posible, ya que es el antecedente al estudio que nos ocupa.

Este documento financiero muestra los orígenes de los recursos (corto y largo plazo) y la aplicación de los mismos en un periodo determinado, en una entidad económica, es un estado financiero dinámico, también se puede decir que es el documento que nos muestra las variaciones que ha sufrido el efectivo de una empresa, así como las causas que han originado tales variaciones.

En un principio este documento se conocía como estado de

origen y aplicación de recursos y su enfoque era hacia el capital de trabajo, posteriormente y con el surgimiento del boletín B-11, cambia su denominación a la que actualmente se conoce.

Contenido del Estado.-a) Orígenes de recursos y b) Aplicaciones de recursos, y ambos se pueden obtener por operaciones normales y por otras operaciones.

Existirán orígenes de recursos en una empresa cuando:

- a) Aumente el pasivo.
- b) Aumente el capital contable.
- c) Disminuya el activo.

Por el contrario, cuando disminuye el efectivo se obtienen las aplicaciones de recursos como sigue:

- a) Disminuye el pasivo.
- b) Disminuye el Capital Contable.
- c) Aumenta el activo.

2.4.1. REGLAS DE ORIGENES Y APLICACIONES.

- 1.- A todo aumento del capital de trabajo corresponde un aumento en el pasivo a largo plazo.
- 2.- A todo aumento del capital de trabajo, corresponde un aumento en el capital contable.
- 3.- A todo aumento del capital de trabajo corresponde una disminución del activo fijo.

- 4.- A toda disminución del capital de trabajo corresponden de una disminución en el pasivo a largo plazo.
- 5.- A toda disminución del capital de trabajo corresponden de una disminución en el capital contable.
- 6.- A toda disminución del capital de trabajo corresponden de un aumento del activo fijo.

2.4.2. REGLAS DE PREPARACION DE UN ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION

- 1.- Contar con dos estados financieros (balance y estado de resultados) cortados a ejercicios completos.
- 2.- Cédula que presente las eliminaciones y trasposos en el periodo.

2.4.3. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

(BOLETIN B-12).

Estado financiero básico que muestra en pesos constantes los recursos generados o utilizados en la operación, los cambios principales ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado. (9)

Su objetivo es proporcionar información relevante y condensada relativa a un periodo determinado, para que los (9) PESOS CONSTANTES, REPRESENTA PESOS DE PODER ADQUISITIVO A LA FECHA DEL BALANCE.

usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales a los proporcionados por los otros estados financieros y puedan:

- a) Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos
- b) Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados en la operación.
- c) Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, y en su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
- d) Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridas durante el período. En el conjunto de actividades desarrolladas por las empresas, se ha hecho cada vez más evidente que los recursos se generan y/o utilizan en tres áreas principales.
 - a) En las operaciones propias.
 - b) Como consecuencia de los financiamientos obtenidos y la amortización real de los mismos, tanto a corto como a largo plazo.
 - c) En función de sus inversiones efectuadas, en caso de haberlas realizado.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Estos conceptos se agrupan para fines del presente estado en:

- I) De operación.
- II) De financiamiento.
- III) De inversión.

2.5. ESTADO DE CAMBIOS O VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE.

Es el documento contable que muestra las variaciones ocurridas en las diferentes cuentas que integran el capital contable, en un periodo de tiempo, generalmente de un año. Los cambios que presenta, pueden referirse observando las cuentas del capital contable de los balances de los dos últimos ejercicios, pero en el estado no se presentan únicamente los cambios netos, sino los cargos y abonos en cada una de las cuentas del capital contable.

En síntesis, proporciona una idea de la estrategia seguida por los administradores sobre los recursos propios de la entidad, pudiendo observarse en qué medida la política se inclina hacia el pago de dividendos.

Elementos que lo integran:

Dada su naturaleza los elementos que integran este documento contable son los mismos que se enmarcan en el rubro de capital contable del balance general o estado de situación financiera.

2.6. ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS.

Son aquellos documentos contables que se elaboran de una manera más analítica y complementan la información contenida en los estados financieros básicos o principales, con el objetivo de ayudar a una mejor comprensión de éstos. Existe una gran variedad de este tipo de documentos contables, pero únicamente se analizarán unos cuantos.

- a) Estado de Costos de Producción o Ventas.
- b) Relaciones Analíticas.
- c) Estado de Posición en Moneda Extranjera.

2.6.1. ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION O VENTAS.

Documento contable que comprende todos los desembolsos y erogaciones hechos desde el momento en que las materias primas se encuentran destinadas para la elaboración del producto, hasta el instante en que los artículos se concentran en el almacén de productos terminados.

COSTO DE VENTAS

EMPRESA COMERCIAL	Inventario Inicial + compras - Inventario Final = Costo de Ventas
EMPRESA INDUSTRIAL	Materia Prima + Mano de Obra + Cargos Indirectos = Costo de Prod.

Materia Prima: Este renglón muestra la proporción de mate

ria prima utilizada directamente y la dependencia de fuentes de aprovisionamiento nacionales o extranjeras.

Mano de Obra: Es el indicador de valor agregado que se le da a un producto por concepto de la fuerza laboral que en él interviene para su elaboración en forma directa.

Cargos Indirectos: Son todos aquellos costos tanto de materia prima, mano de obra, o erogaciones diversas que intervienen en la producción de un artículo en forma indirecta tal es el caso de:

-Depreciaciones fabriles, amortizaciones fabriles, materia prima indirecta, luz y fuerza fabriles, consumo de agua.

2.6.2. RELACIONES ANALITICAS.

Documento contable que muestra en forma detallada cada uno de los elementos integrantes de las cuentas del balance general o estado de resultados. La elaboración de estas relaciones es sumamente fácil, ya que empresas con buena administración siempre llevan un control de sus derechos, obligaciones y gastos a través de un mayor auxiliar que es la fuente donde emana cualquier relación analítica.

2.6.3. ESTADO DE POSICION EN MONEDA EXTRANJERA.

Documento secundario el cual nos muestra a una fecha de terminada la posición en divisas de un negocio.

Los elementos que lo integran son todos los derechos y obligaciones contratadas por una unidad económica en una moneda distinta de la nacional.

Cabe hacer mención que aún cuando nuestra legislación indica que los estados financieros deberán presentarse en moneda nacional, existen operaciones que se realizan en otras divisas y que éstas se presentan en los estados financieros valorizados a moneda nacional a la fecha de realización con la empresa tiene la obligación de llevar un control de la divisa de origen, para lo cual será necesario hacer la petición de la presentación de éste documento.

2.6.4. ESTADOS FINANCIEROS DICTAMINADOS.

En virtud de que los estados financieros constituyen un instrumento utilizado por la administración de una empresa para dar a conocer información de carácter económico sobre la entidad, nace la conveniencia de que un profesional independiente revise su contenido, a través de una para determinar su grado de confiabilidad.

La finalidad del examen de estados financieros, es expresar una opinión profesional independiente respecto a si dichos estados presentan la situación financiera, los resultados de las operaciones, las variaciones en el capital

contable de acuerdo con principios de contabilidad aplicados sobre bases consistentes.

La opinión del auditor por ser independiente a la de la administración de la empresa, y el resultado de la aplicación de normas que controlan la calidad que debe reunir el trabajo e información que emite este profesional, permite incorporar credibilidad al contenido de los estados financieros examinados.

Dictamen del Auditor.

Es el documento formal que suscribe el Contador Público conforme a las normas de su profesión, relativo a la naturaleza, alcance y resultados del examen realizado sobre los estados financieros de la entidad de que se trate.

La importancia del dictamen en la práctica profesional es fundamental, ya que usualmente es lo único que el público ve de su trabajo.

El dictamen del auditor puede ser: Limpio, Con Salvedad, Con abstención de opinión y negativo.

2.7. METODOS DE ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.

El objetivo principal del análisis financiero es el de realizar un estudio de los diversos aspectos financieros de un negocio, que proporcione suficientes elementos de juicio para apoyar la interpretación que se le dé a los

detalles de la situación y rentabilidad financiera

Ahora bien, el propósito del análisis financiero puede variar según el usuario de la información, si se trata de un usuario externo, seguramente buscará como fin la conveniencia de invertir y otorgar crédito a la entidad, o para un interno que su fin será buscar la eficiencia de la administración y la explicación de los cambios significativos en la estructura financiera y el progreso de los resultados obtenidos en comparación con lo planteado.

En el análisis de los estados financieros, haciendo únicamente el examen aislado de sus diversos componentes, no pueden esperarse conclusiones definitivas, con respecto a las causas que han producido los cambios entre los resultados del pasado y los actuales, y el efecto que tales cambios pueden traer en el futuro, sino que es necesario hacer comparaciones entre sus diversos elementos componentes y examinar su contenido para poder medir la magnitud relativa de los mismos.

El análisis debe hacerse considerando que la empresa continuará en sus negocios, con el fin de entender el movimiento de la misma, por eso es importante el estudio comparativo de las cifras financieras durante un tiempo de consideración; los cambios operados en varios años en la situación financiera de un negocio son más significativos

a cada ejercicio. Es limitado el significado de las utilidades de un negocio pertenecientes a un solo ejercicio; por la influencia de las circunstancias operantes durante el mismo; en consecuencia, sólo es factible emitir un juicio correcto sobre la capacidad de ganancias, por la comparación de los estados de resultados de varios ejercicios. La disciplina del análisis financiero, para cumplir su cometido, necesita de la comparación de los diversos elementos internos y externos, que han actuado en el pasado, existen en el presente y que se espera se proyecten hacia el futuro del negocio.

2.7.1. TIPOS DE ANALISIS.

Análisis Interno.

Se hace para fines administrativos, y el lector está en contacto directo con la empresa, tiene acceso a la información financiera en forma detallada y en general todas las fuentes de información del negocio están a su disposición.
Analista Externo.

Se realiza para otorgamiento de crédito básicamente, el analista externo, no tiene contacto directo con la empresa y los únicos datos de que se dispone es la información que la empresa haya juzgado pertinente proporcionarles.

2.7.2. CLASIFICACION DE LOS METODOS DE ANALISIS.

Estos se dividen en:

Horizontales:

- Aumentos y Disminuciones.
- De Tendencias.
- De Control del Presupuesto.

Verticales:

- Reducción de Estados Financieros a Porcientos.
- Razones Simples.
- Razones Estandar.

Las razones financieras pierden eficacia en época inflacionaria, ya que el valor del dinero en el tiempo sufre alteraciones, provocando distorsión en la interpretación de los estados financieros.

2.7.3. LOS METODOS DE ANALISIS FINANCIERO.

Consisten en simplificar las cifras financieras para facilitar la interpretación de su significado y el de sus relaciones. Su empleo en forma apropiada con juicio y precaución en combinación con la información de otras fuentes sobre los negocios, hace posible el mejoramiento de las predicciones y norma la política administrativa sobre bases técnicas y con conocimiento de causa; ayuda a establecer juicios útiles sobre los mismos fines de auditoría, fiscales, crédito, compra de valores, etc.

Los métodos de análisis no son instrumentos que puedan sustituir al pensamiento, ni a la experiencia acumulada, que ésta es la que afina métodos.

Ningún método de análisis puede dar una respuesta definitiva, más bien sugiere preguntas que están gobernadas por el criterio, que sirven de guía a la interpretación de las cifras.

2.7.3.1. METODOS HORIZONTALES.

Son procedimientos de comparación entre diferentes estados financieros pertenecientes a varios periodos.

2.7.3.2. METODO DE AUMENTO Y DISMINUCIONES.

Consiste en comparar cifras homogéneas correspondientes a dos o más fechas, de una misma clase de estados financieros correspondientes a diferentes periodos.

Al aplicar este procedimiento resultan los denominados estados financieros comparativos.

Este método nos muestra los principales cambios sufridos en las cifras, orientando así a la selección de los cambios que se juzgan pertinentes para posteriores estudios. Este método de análisis se aplica básicamente a:

- Balance General.
- Estado Comparativo de Resultados.

- Estado de Cambios en la Situación Financiera.

En virtud de que este método sólo contiene situaciones y cambios de significado limitado y estos cambios sólo es tan expresados en unidades monetarias, es un instrumento de medición variable, por lo tanto el resultado de este método sólo adquiere importancia y es fructífero en su uso, cuando los diferentes cambios se interpretan a la luz de la información complementaria, de la que puede derivarse cuales fueron las circunstancias que prevalecieron y cómo influyeron a los cambios.

Sin esta información adicional la utilidad de este método es limitada, y en la mayoría de los casos el empleo sin dicha información es nocivo, debido a las interpretaciones equivocadas que se hacen de los cambios.

Los cambios observados en los estados combinados deben tener su razón de ser, siendo necesario encontrar el por qué de los cambios y no limitarnos únicamente al aumento o disminución.

2.7.3.3. BASES DE COMPARACION.

Balance General.- Las situaciones pueden captarse en cualquier tiempo, por lo que no es necesario que sean iguales los periodos que median entre dos balances.

Estado de Resultados.- Con este estado se refiere a los mo

vimientos registrados en las cuentas de resultados durante cierto tiempo, para que la comparación sea lógica, es necesario que los estados de resultados que se comparan abarquen períodos de tiempo iguales y correspondientes al ciclo anual de los negocios.

Las cifras contenidas en el estado de resultados sólo expresan valores en unidades monetarias y la moneda, cualitativamente es un instrumento de medición carente de estabilidad puesto que su poder adquisitivo varía continuamente. Los resultados de una empresa están en función tanto de los precios como del volumen de unidades vendidas, por tanto para analizar e interpretar debidamente los cambios efectuados en los resultados de una empresa, es necesario separar el efecto producido en éstos por las variaciones en los precios, del efecto producido por las variaciones en el volumen y la inflación de unidades vendidas.

2.7.3.4. METODO DE TENDENCIAS.

Se desarrolla mediante el ordenamiento cronológico de las cifras correspondientes en estudio, para determinar la dirección que han seguido las empresas.

Este método es útil porque tiene la ventaja de considerar el factor tiempo, debido a que proporciona un panorama más dinámico que las razones y proporciones, que general

mente se refieren sólo al último ó últimos ejercicios. La importancia del estudio de la dirección de movimiento de las tendencias en varios años, radica en hacer posible la estimación sobre bases adecuadas, de los probables cambios futuros en las empresas y cómo y porqué las efectarán. La principal utilidad del método radica en la información que proporciona para la estimación probabilística del futuro.

Una vez que se ha realizado un análisis de las causas internas y/o externas que produjeron tal o cual tendencia, si existe una alta correlación entre determinadas circunstancias y cierta tendencia y se espera que dichas circunstancias prevalezcan en el futuro, es lógico esperar que la tendencia se mantendrá dentro de ciertos límites.

Precisada la dirección del movimiento que una tendencia tuvo en varios años, cuando su causa fue determinada por circunstancias internas, y si no existe ninguna razón para que se operen cambios radicales, justificadamente se puede opinar, con perfil de probabilidad, que el sentido de tal tendencia continuará en el futuro próximo; pero será dudosa su continuidad si el curso fue determinado por circunstancias externas, a menos que exista una continuidad inherente a las propias circunstancias.

El conocimiento de la historia de una empresa es importan

tante para fundar sus futuras políticas.

Se logra una mejor comprensión de la tendencia de un negocio si se grafican éstas.

No es necesario elaborar un gran número de gráficas, se estima que este número variará en función del grado de comprensión que requiera el usuario de la información.

Es importante mencionar que este método está muy ligado al desarrollo de la empresa desde el propio nacimiento y debemos considerar que las empresas tienen diversas etapas en su desarrollo y que las soluciones financieras deben estar adecuadas a la etapa en la cual se encuentra la empresa.

2.7.3.5. METODO DE CONTROL DEL PRESUPUESTO.

Método de análisis cuya base principal es el presupuesto que elabora una entidad económica el cual es comparado con las cifras reales que se obtienen durante un periodo determinado de tiempo, ahora bien, el presupuesto es un mecanismo de control que comprende un programa financiero, previsto para las operaciones de un periodo futuro, con base en las experiencias adquiridas.

Mediante el presupuesto se establece un plan que coordina las diferentes actividades de los departamentos de una empresa con el propósito de lograr de manera eficiente los

objetivos fijados.

Los presupuestos constituyen un instrumento auxiliar para los directivos de las empresas, ya que les permite ejercer un mejor control sobre las operaciones evitando despilfarros, deficiencias y otros aspectos negativos que pueden obstaculizar el buen desarrollo de la empresa.

El establecimiento y la aplicación del presupuesto requieren de un orden u organización.

2.7.3.6. METODOS VERTICALES

Consisten en realizar comparaciones y relaciones en estados financieros de un solo ejercicio social en forma vertical.

2.7.3.7. METODO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A PORCIENTOS

El método de reducción de los estados financieros a porcentajes, consiste básicamente en determinar y asignar a cada cifra de los diversos rubros de los estados financieros principalmente del balance general y el estado de resultados el porcentaje que representa de los totales del activo, pasivo y capital contable y de la utilidad neta, según sea el caso.

Este método permite una rápida apreciación de la importancia de cada cifra dentro de la estructura de los estados financieros; así mismo, facilita las comparaciones entre los

diversos elementos que los integren y da agilidad al manejo de las cifras.

Este es uno de los métodos que con mayor frecuencia se emplea en las empresas.

Tiene carácter de explorativo y como todos los demás métodos sirve como medio y no como fin, debiendo considerar los resultados obtenidos como el de punto de partida de análisis posteriores.

La utilización con propiedad de este método nos lleva a precisar la magnitud proporcional de cada una de las partes un todo, con relación al mismo.

El proceso aritmético que se emplea consiste en dividir cada una de las partes del todo entre sí el mismo todo y el cociente se multiplica por 100.

Ejemplo: Si las ventas netas de una sociedad ascendieron en el ejercicio de 1989 a la cantidad de \$900,000.00 y los gastos de venta a \$90,000.00, las ventas netas se consideran como el 100% y los gastos de venta representan el 10% de éstos.

Gastos de Venta	90,000	
	-----	x 100 = 10%
Ventas Netas		

Al final se muestra un estado de resultados en valores y en porcentajes.

2.7.3.8. METODOS DE RAZONES SIMPLES.

En cuanto al estudio de las razones, podemos mencionar que matemáticamente se denomina de esta manera a la relación que existe entre dos cantidades de la misma especie. Ahora bien, entre los diversos valores que constituyen los estados financieros existen ciertas relaciones, las que al aplicarse permiten obtener un cúmulo de observaciones sobre la estructura financiera y la productividad de las empresas.

Estas razones pueden utilizarse también para determinar probabilidades y tendencias. Marcarán los puntos débiles en el negocio y sus principales problemas.

Estas razones deben obtenerse mediante la comparación de los elementos de los estados financieros que efectivamente tienen entre sí una relación estrecha de dependencia. Conforme a los estados financieros a los que pertenecen los elementos que se utilizan para determinar las razones estas se clasifican en:

- Estáticas.
- Dinámicas.
- Estático- Dinámicas.

2.7.3.8.1. RAZONES ESTATICAS.

Son aquellas que indican la relación cuantitativa que

hay entre dos partidas del balance general; ejemplo:

* capital de trabajo = activo circulante - pasivo a corto plazo.

* estructura financiera = capital contable / pasivo total

2.7.3.8.2. RAZONES DINAMICAS.

Se refieren a las relaciones de dos conceptos del estado de resultados; ejemplo:

* rendimiento sobre ventas = utilidad del ejercicio / vtas n.

2.7.3.8.3. RAZONES ESTATICO-DINAMICAS.

Se presentan al determinar la relación existen entre cifras del balance general y el estado de resultados; ejem:

* rotación de inventarios = inventarios / costo de ventas x no de días del periodo.

* recuperación de cartera = cuentas por cobrar / vtas netas x no. de días del periodo.

El método de análisis por razones, se limita a servir de auxiliar para el estudio de las cifras de los negocios, señalando solo probables puntos débiles, es necesario reconocer sus limitaciones para no atribuirles cualidades que no tienen.

No es conveniente limitar el número de las razones ni su aplicación en cada caso concreto; solo puede decirse que

antes de calcular una razón debe precisarse la relación existente entre sus elementos y si la relación es lógica. Para que las razones calculadas sean significativamente tendremos forzosamente que ubicarnos dentro del ambiente de negocios en donde se desarrolle la entidad económica, en otras palabras debemos conocer la actividad que realiza ya que los resultados que se obtengan de una empresa dedicada a la fabricación de juguetes es muy diferente a la que produce bienes de capital.

Las razones simples más usuales en el análisis financiero son las siguientes:

De Liquidez.-La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que estas vencen.

Mediata= $\text{activo circulante} / \text{pasivo corto plazo}$

Inmediata= $\text{activo circulante} - \text{inv.} / \text{pasivo a corto plazo}$

Cabe hacer mención que los resultados del cálculo de estas razones variarán en función de la actividad que realiza cada empresa.

De Endeudamiento.

Apalancamiento Financiero= $\text{pasivo total} / \text{capital contable}$

Estructura Financiera o Independencia Financiera

$\text{Capital contable} / \text{pasivo total}$.

Dependencia Bancaria= $\text{préstamos bancarios} / \text{activo total}$.

Endeudamiento= pasivo total/ activo total.

Cobertura de Intereses= utilidad de intereses e imptos/
intereses pagados.

Como se expresó anteriormente, el grado de endeudamiento no se puede generalizar en los negocios por lo que es importante conocer, las estrategias y filosofías de los administradores, así como el giro de actividad de las empresas.

De Movilidad.

Recuperación de Cartera= cuentas x cobrar (cartera)/vtas
netas a credito x no. de días

Rotación de Inv.= inventarios/cto de vtas x no de días

Rotación Proveedores=proveedores/cto de vtas x no de días

Rotación de activo total= vtas netas/ activo total.

La comprensión de estas razones se simplifican utilizando el siguiente esquema

ctas y doctos x cobrar
60 días
(recuperación cartera)

Inventarios
90 días
(rotación de inventarios)

Es importante mencionar que la actividad que realiza una unidad económica es factor determinante para establecer el ciclo económico y considerarlo adecuado, toda vez que no es lo mismo una empresa dedicada a la fabricación de

bienes de capital en donde su ciclo económico es lento, que una empresa dedicada a la comercialización de productos de consumo generalizado, donde la rotación de inventarios es ágil y probablemente no genere ventas a crédito y de hacerlo su recuperación sería casi inmediata.

De Productividad.

Mide la relación existente en cuanto a la generación de ventas que producen los activos de una empresa.

$$\text{Productividad Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

El resultado variará de acuerdo a la actividad que desarrolla la empresa, ya que una unidad económica del ramo industrial tendrá una fuerte inversión en activos fijos y una comercial su mayor inversión radicará en activos circulantes.

De Rentabilidad

Expresan el porcentaje de utilidad obtenido sobre la inversión realizada.

$$\text{Rendimiento sobre la inversión propia} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Capital Contable - Utilidad del Ejer.}}$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión total} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rendimiento por Acción} = \frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Número de Acciones.}}$$

2.7.3.9 METODO DE RAZONES ESTANDARD

Se define como estandard en general al instrumento de control, a la medida de eficiencia o la marca de lo que debe ser. Si estas medidas preestablecidas se comparan con los resultados obtenidos, se podrá apreciar el grado en el que se logró el objetivo deseado.

El método de razones estandard consiste en establecer las bases de comparación para los resultados determinados en las razones simples, a través de un meticuloso estudio de todos los aspectos de la empresa, ponderando debidamente los elementos que pueden influir de algún modo en su éxito. Las razones estandard se dividen en 2 grupos:

Internas.-Cuya fuente de datos acumulados, durante varios ejercicios por la existencia propia de una empresa.

Externas: Se forman con datos acumulados, en tiempos iguales por la experiencia de empresas que se dedican a la misma actividad. Estas razones se utilizan como medidas básicas de comparación.

2.7.4. FACTORES CUALITATIVOS.

En puntos anteriores se ha mencionado todo lo relacionado a los tipos de análisis que se pueden utilizar para poder realizar un análisis sobre los estados financieros de las empresas, pero no solo los aspectos cuantitativos influyen

en dicho análisis sino también los aspectos cualitativos, el entorno económico de la empresa.

Los factores cualitativos son factores que nos indican la posición de la empresa, desde el punto de vista estratégico y táctico. El aspecto estratégico se refiere más bien a cuestiones de mediano y largo plazo, mientras que el aspecto táctico se refiere a cuestiones de corto plazo.

Puede tratarse de factores externos relacionados con el entorno, sector y mercado en que se encuentra o pueden ser factores internos relacionados más bien con aspectos tales como procesos, productos, tecnología y en general fortalezas y debilidades propias de la empresa.

Sector.

Este factor es el más importante ya que es independiente de la propia empresa. Puede ser que, aún cuando la empresa este "sana" una fuerte depresión o contracción del sector puede afectar severamente, temporal o definitivamente. En determinadas situaciones se podría frenar o disminuir sus operaciones con empresas en un sector específico por las características del momento en el sector que se trate, o al contrario, alertar las operaciones de un sector cuando las perspectivas del mismo sean muy favorables.

En este factor, lo importante es identificar los aspectos que afectan la estructura y operación del sector, tratando

de encontrar las posibles amenazas y oportunidades que presenta. El sector en el que se encuentra la empresa, es el constituido por empresas que ofrecen productos semejantes con sistemas de entrega y de operaciones semejantes. El análisis de este factor no se queda en el análisis macroeconómico del sector sino que va más allá. Analiza al sector en términos más bien micro-económicos dentro del aspecto macro, pero concretizando la situación específica de la empresa. Un ejemplo sería suponiendo que el sector de la construcción está deprimido, y que la empresa objeto del análisis es la única distribuidora de materiales de construcción de una ciudad del sureste del país en donde el Infonavit está construyendo varios conjuntos habitacionales. Aún cuando el sector construcción está deprimido, el "sector" de esta empresa sería "favorable".

Los subfactores de análisis respecto a el sector son:

Crecimiento y Tendencia.

Cuál es el crecimiento del sector, si es positivo, que tendencias se ven en un mediano y largo plazo. (Un muy buen sector, por ejemplo, será aquel con crecimiento superior al del PIB, y buenas tendencias de crecimiento a mediano y largo plazo). Un muy mal sector será aquel con crecimiento nulo o negativo y con tendencias negativas de crecimiento a mediano y largo plazo.

Amenazas de importaciones.

Con la reciente apertura comercial y la firma de un tratado de libre comercio, es importante conocer qué tan fuerte es la amenaza de entrada de bienes o servicios de importación. Un sector donde no hay ninguna amenaza de importaciones tendría que calificarse de positivo, o por lo menos neutro por lo tanto, un sector débil sería aquel que pudiera ser amenazado fuertemente por importaciones.

Posición de la empresa en el sector.

También es importante conocer que tan fuerte es la posición de la empresa en el sector, si se trata de una posición de liderazgo, de segundo o tercer lugar, del "montón" o de los rezagados. En el mejor de los casos se tratará de una empresa líder en su sector, en el peor de los casos la empresa ocupará uno de los últimos lugares de las empresas presentes.

Amenazas Fuertes.

En el mejor de los casos no hay ninguna amenaza fuerte o siquiera sobresaliente, en el peor de los casos es un sector fuertemente amenazado, dentro de las posibles amenazas importantes podría haber nuevos y más agresivos competidores o quizá un cambio de actitudes en hábitos de consumo, sistemas de distribución, que vuelvan caros, imprácticos u obsoletos los productos y procesos de la empresa que soli

cita el crédito.

Oportunidades Atractivas.

En un caso excelente hay muchas y muy atractivas oportunidades, en un caso malo hay una ausencia casi total de todo tipo de oportunidades. Una buena oportunidad podría ser un aumento del poder adquisitivo, o cambios en el entorno que propician condiciones de mayor demanda de sus productos.

Competencia Interna.

La mejor situación sería que casi no hubiera rivalidad entre quienes concurren, pero si hay fuerte concurrencia y rivalidad entre las empresas del sector, la empresa estaría en la situación más crítica y difícil de manejar. Un ejemplo de un sector donde se observa una fuerte rivalidad es el de las cadenas de autoservicio, seguramente esto provoca una disminución en los márgenes de utilidad.

Bienes o Servicios Sustitutos.

Aquí lo que interesa saber es qué amenaza real existe en bienes y/o servicios que puedan sustituir los propios de la empresa. Un ejemplo podría ser los productores de envases de vidrio, que se están viendo amenazados por los fabricantes de envases de otros materiales.

Barreras de Entrada.

Se trata de identificar qué tan difícil es para cualquier empresa ingresar al sector, qué barreras se oponen.

CAPITULO TERCERO

3. TIPOS DE CREDITOS.

3.1.SIGNIFICADO.

Crédito tiene distintos significados según el punto de vista en que se enfoque pudiéndose analizar como comercial, público, territorial, hipotecario, bancario, que es el que interesa en nuestro análisis.

Es el financiamiento que otorga una institución hacia terceras personas con la finalidad de ayudar al crecimiento de sus operaciones, contribuir para la realización de alguna actividad o proyecto, obteniendo a su vez el interés por los recursos prestados, sean a corto o largo plazo.

El proceso integral de crédito parte del reconocimiento de características y necesidades comunes de ciertas empresas las cuales permiten diferenciarlas en su proceso de crédito como sigue:

3.1.1. Sistema Centralizado.

Es aquél en el cual la mayor parte de las funciones de crédito se centralizan en unidades especializadas con parámetros de aceptación, otorgamiento y recuperación, únicos para las empresas y donde la función del funcionario responsable se limita a proveer de empresas al sistema, el cual se encarga de analizarlos, toma la decisión de crédito

to instrumentarlo, disponerlo y recuperarlo.

Dentro de este sistema centralizado encontramos que se atiende mayormente a clientes de la banca del consumidor.

3.1.2. EL SISTEMA DESCENTRALIZADO.

Es aquel en el que la totalidad de las funciones y responsabilidades de crédito se asignan a las personas responsables de la relación con la empresa, quienes llevan a cabo el proceso de crédito para cada una de las empresas, descentralizando la función de crédito.

Dentro de este sistema descentralizado se atiende a empresas comerciales incluyendo Gobierno y personas de alto patrimonio.

Es evidente que los esquemas de administración y control de estos dos sistemas tiene diferente complejidad, y forman parte de un proceso estratégico de crédito.

3.2. PROCESO ESTRATEGICO DE CREDITO.

El proceso estratégico de crédito consiste en el desarrollo e implementación de normas, estándares, políticas, apoyos y herramientas que permitan conformar un portafolio o cartera total de clientes de acuerdo con sus objetivos, así como manejar niveles de concentración de cartera, criterios de aceptación de las empresas y reconocer los dife

rentes niveles de riesgo en el costo de los productos y/o servicios.

Este proceso inicia con la generación de información ordenada y clasificada, oportuna y confiable, que se obtiene a través del modelo de portafolio, con la cual se toman decisiones que afectan al proceso básico de crédito; este proceso continúa y concluye con la instrumentación y seguimiento de dichas decisiones.

El proceso estratégico de crédito es especialmente importante para el óptimo funcionamiento del proceso básico de crédito descentralizado, ya que a través de él es posible planear, controlar y dar seguimiento a las decisiones descentralizadas de otorgamiento de crédito.

3.3. FUNCION ESTRATEGICA DEL MANEJO Y DISEÑO DE PORTAFOLIO.

El portafolio se encuentra integrado por todos y cada uno de los créditos otorgados a las empresas, para lograr sus objetivos, establece medidas al crecimiento de dicho portafolio, acepta o rechaza cierto tipo común de clientes, limita o amplía el financiamiento a un sector o actividad económica, incorpora al costo del crédito el riesgo que representa el acreditado, etc.

Con esta posibilidad puede diseñar y manejar su portafolio para responder en forma oportuna a los cambios del en

torno económico o de mercado que afecten a sus clientes, responder a la competencia, a cambios por parte de autoridades principalmente a conformar un portafolio de empresas acuerdo con los planes definidos por su dirección.

3.4. MODELO DE PORTAFOLIO.

El modelo de portafolio es una herramienta, integrada por procedimientos y técnicas, cuyo objetivo principal es producir información de la cartera crediticia para lograr un mejor manejo y control de la misma.

El modelo de portafolio basa su proceso de información y análisis en tres conceptos básicos:

- 1) Sectorización de la cartera.
- 2) Calificación individual de cada acreditado.
- 3) Opinión de especialistas por sector y por industria.

3.4.1. SECTORIZACION DE LA CARTERA.

La cartera total se clasifica en sectores definidos en base a criterios de demanda, los cuales a su vez contemplan subsectores y actividades, con el objetivo de ubicar a cada acreditado en un sector de la actividad económica. (10)

3.4.2. CALIFICACION INDIVIDUAL DE CADA ACREDITADO.

La calificación de la cartera que se describe más adelante

(10) EL INDICADOR FINANCIERO, REVISTA MENSUAL BANCA SERFIN

te en el proceso básico de crédito, es utilizada en el modelo de portafolio para clasificar a los acreditados de acuerdo a su calidad crediticia o riesgo de crédito. Por tal motivo es de vital importancia que dicha calificación se realice con la mayor objetividad a fin de proporcionar una información confiable.

3.4.3. OPINION DE ESPECIALISTAS POR SECTOR E INDUSTRIA.

Dentro del procesamiento de la información, el modelo de portafolio, incluye la opinión de especialistas por sectores e industrias lo que agrega valor al proceso ya que, una vez clasificados y agrupados todos los acreditados de acuerdo a su actividad económica y calidad crediticia, se realiza la correlación de estas opiniones con los resultados del agrupamiento, para realizar sensibilidades y proponer recomendaciones.

La opinión de los especialistas se basa en información recabada a través de diferentes fuentes de información oficial y privada, esta información es a través de entrevistas con los participantes de cada sector y procesada en una base de datos que es utilizada para desarrollar índices y estadísticas por industria o sector.

3.5. CALIDAD DE CREDITO.

La calidad de crédito se establece como una necesidad.

Esta necesidad se satisface cuando todos y cada uno de los responsables que intervienen directa o indirectamente en el proceso de crédito se apegan a los lineamientos establecidos en el proceso básico de crédito contribuyendo, en la parte que les corresponde, a las decisiones tomadas en el proceso estratégico de crédito.

La calidad no puede establecerse por definición, se obtiene en la realización de las tareas diarias. La calidad emana de la persona que realiza las actividades, y para que exista calidad de crédito es indispensable que los responsables de crédito sean de calidad.

La función de calidad de crédito como parte del proceso estratégico se conforma de actividades que se relacionan con el seguimiento de:

- 1) Decisiones tomadas por la dirección.
- 2) Observancia del propio proceso básico y de la normatividad establecida de crédito.
- 3) Estrategias globales donde se puedan originar desviaciones.
- 4) Acreditados de sectores o actividades considerados de riesgo.
- 5) Entradas de empresas a cartera vencida o cambios mayores un grado en la calificación de cartera.

3.6. PROCESO BASICO DE CREDITO.

El proceso básico de crédito se encuentra integrado por todas y cada una de las actividades y tareas que se realizan desde que el responsable tiene el primer contacto con la empresa, hasta el otorgamiento, administración y recuperación de los créditos que se otorguen. A lo largo de este proceso existen varios mecanismos de apoyo, coordinación y control que hacen posible el otorgamiento de crédito bajo sanas prácticas, al tiempo que se ofrecen servicios de calidad a las empresas. (11).

3.7. RESPONSABLE DEL PROCESO BASICO DE CREDITO.

En el proceso básico de crédito debe existir un responsable que es el que maneja la relación que existe con la empresa y que debe coordinar la ejecución y seguimiento del crédito en todas sus etapas:

- 1) Promoción, conocimiento, análisis y evaluación de la empresa.
- 2) Negociación y formalización del crédito.
- 3) Otorgamiento y administración del crédito.
- 4) Calificación de cartera.
- 5) Recuperación de crédito.

3.8. CONOCIMIENTO Y EVALUACION DE LA EMPRESA.

El objetivo principal de esta entrevista radica en obtener
(11) MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. TALLER DE CREDITO, BANCA SERFIN

información básica y detectar características que permitan definir con quien la realiza es deseable ó no, desde el punto de vista crediticio.

Con la entrevista inicial se pretende obtener información que permita formarse una imagen preliminar de éste, básicamente en los siguientes aspectos:

- 1) Sector y actividad económica específica.
- 2) Segmento de mercado.
- 3) Breve historia de la empresa o de la persona física.
- 4) Aspectos generales de su organización.
- 5) Breve descripción de su trayectoria financiera.
- 6) Descripción de sus productos y/o servicios.
- 7) Descripción del mercado y su posición dentro del mismo.
- 8) Necesidades financieras manifestadas por la empresa.

Una vez que se haya formado una imagen preliminar, procede a comparar ésta con el perfil definido, para determinar el segmento de crédito al que pertenece.

Una vez evaluado lo anterior procede a elaborar un diagnóstico.

3.9. REQUERIMIENTOS DE INFORMACION.

Si la empresa pasa la entrevista inicial, se procede a recolectar de ésta la información cualitativa y cuantitativa necesaria para iniciar un conocimiento y análisis.

3.10. VISITA OCULAR.

El objetivo más importante de la visita ocular es verificar que la información y documentación obtenida en la entrevista inicial y en la recolección de información es correcta, es como ampliar detalles sobre el mismo y formarse un panorama global y una imagen respecto de su moralidad.

Para la consecución del objetivo de la visita ocular, la preparación de ésta juega uno de los papeles más importantes ya que, los resultados que se obtengan de la misma dependerán en gran medida de los trabajos previos relacionados con identificación de dudas, incongruencias, puntos críticos, contingencias ambientales, legales o de cualquier tipo, etc.

3.11. CALIDAD MORAL DE LA EMPRESA.

Solicita referencia a través de una verificación con otros acreditados que a su vez tengan nexos, con la finalidad de consolidar la imagen respecto de la moralidad de ésta.

3.12. ANALISIS Y EVALUACION.

El destino y la fuente de pago constituyen el elemento medular de todas las técnicas de análisis. El análisis cualitativo y una buena parte del análisis cuantitativo se basa en el ciclo económico (compra, venta y transformación)

donde se entienden mejor las necesidades y las posibilidades que existen de atender y finalmente brindar una respuesta (positiva en el caso de empresas sanas y negativas en el caso de empresas deterioradas).

3.12.1. LAS TÉCNICAS DE ANÁLISIS SON LAS SIGUIENTES:

3.12.1.1. ANÁLISIS INSTITUCIONAL.

Bajo esta técnica se analizan a las empresas en los segmentos corporativos, Gobierno, Instituciones Financieras Empresarial. En esta técnica se realiza el análisis financiero tradicional, horizontal y vertical, considerando destino y fuente de pago del crédito; existiendo variantes en criterios financieros para los segmentos de Gobierno e Instituciones Financieras.

En esta técnica se analizan los siguientes cuatro elementos básicos.

- 1) Administración.- En este elemento se evalúan la integridad, capacidad empresarial, sistemas de información, manejo de personal, conflictividad laboral y alianzas, etc.
- 2) Sector y Posición.- En este elemento se analizan aspectos como demanda, estructura del sector, tamaño del mercado, márgenes, precios, inventarios, concentraciones, competencia, ciclicidad industrial, marco regulatorio, estrategia competitiva, posición relativa de mercado, etc.

3) Situación Financiera.-En el análisis del elemento financiero se contemplan básicamente aspectos que permiten determinar si la necesidad de financiamiento es temporal, permanente o de largo plazo, por lo que se analizan los aspectos financieros relacionados con ventas, utilidades, liquidez, capital, etc.

4)Garantías.-En el análisis de este elemento se evalúan garantías, sus diferentes valores, facilidad de realización, suficiencia, prelación, aforo, etc, dado que representan la segunda fuente de pago o segunda salida, aumenta su importancia si se detectan deficiencias en los elementos anteriores, y disminuye esta importancia en sentido inversos, etc.

3.12.1.2. ANALISIS DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Bajo la técnica de análisis de micro y pequeña empresa, se analizan las empresas pertenecientes a este segmento de crédito, que por lo general cuentan con escasa información financiera y normalmente poco confiable. En este segmento al contarse con muchos clientes con montos pequeños de crédito se tiene necesidad de analizarlos en forma ágil y eficiente, no justificándose un análisis completo de crédito, pero si un análisis que cubra los elementos fundamentales en la evaluación del riesgo, este tipo de análisis se basa en la evaluación del cliente a través de seis

filtros que permiten identificar su calidad crediticia, siendo estos filtros:

* Arraigo y capacidad empresarial: Se verifica que el principal del negocio tenga cuando menos 4 años de experiencia en el ramo y la empresa o negocio cuando menos 3 años de establecido.

* Cumplimiento y solvencia moral: Se verifican y analizan los resultados obtenidos en la etapa de calidad moral del cliente, buscando que no exista ningún elemento o antecedente negativo.

* Desempeño: Se analizan los últimos tres ejercicios principalmente haciendo énfasis en el comportamiento de las ventas, el endeudamiento y los bienes e inversiones, buscando que muestre una tendencia favorable o cuando menos estable.

* Solvencia Financiera: Se analiza la solvencia financiera de la empresa, del principal y del fiador o avalista de biéndose mostrar una cobertura de 2 a 1 en bienes muebles no gravados en relación a su deuda total.

* Liquidez de la empresa o del principal: Se analizan los saldos promedio de los últimos doce meses de la empresa o del principal, buscando que hayan contado con fondos líquidos equivalentes cuando menos al 10% del crédito de corto plazo.

* Capacidad de deuda: Se analiza la declaración de situación financiera de la empresa o del principal, verificando que la deuda a corto plazo incluyendo la solicitada, no exceda el doble del capital de la empresa o patrimonio del principal, ni la mitad de los ingresos totales.

3.12.1.3. ANALISIS DEL COLATERAL Y BIENES PATRIMONIALES.

La técnica del análisis del colateral y bienes patrimoniales constituye la base para el análisis de las empresas pertenecientes al segmento patrimonial donde, al igual que en las demás técnicas de análisis, se centra en el análisis del destino y fuente de pago del crédito, analizando además el patrimonio total de las empresas, los bienes que las integran, los bienes que se ofrecen como garantía, etc. Esta técnica se aplica también en el análisis de avales que proporcione una persona física, independientemente del segmento al que pertenezca.

Dentro de esta evaluación se consideran los siguientes aspectos:

* Bienes inmuebles: Este tipo de bienes se analizan principalmente su tipo, estado de conservación, antigüedad, vida útil probable, uso, gastos de conservación y mantenimiento, valor comercial, valor por capitalización de rentas, valor de realización, tiempo estimado de realización y posi

bles contingencias legales.

* Bienes muebles. En estos bienes se analiza el tipo del bien, su uso, estado de conservación, vida útil probable, valor comercial, valor de realización, tiempo estimado de realización.

* Valores o Derechos: En este tipo de bienes se analiza principalmente su tipo, facilidad de realización, facilidad de transmisión en garantía, procuración o propiedad, requerimientos de valuación especial, valor comercial, valor de realización, tiempo estimado de realización, posibles contingencias legales.

3.12.1.4. ANALISIS TECNICO

Bajo esta técnica de análisis adicional a las empresas ubicadas en los segmentos agropecuario, inmobiliario y proyectos de inversión. Esta técnica se realiza por especialistas o técnicos especializados a las empresas de los segmentos mencionados y a otros que, por su naturaleza, llevan consigo la necesidad de ser realizados por un especialista.

3.13. AUTORIZACION Y FORMALIZACION DEL CREDITO.

Una vez concluida la etapa del conocimiento y evaluación de la empresa, se debe integrar el paquete de aprobación

correspondiente.

3.14.EL TIPO DE CREDITO RECOMENDADO

Sirve de guía para lograr una estructuración adecuada y aumentar la oportunidad y seguridad del crédito y se determina en función a:

Plazo:

Corto Plazo: hasta un año.

Mediano Plazo: de uno a tres años.

Largo Plazo: mayor a tres años.

Necesidad:

Transitoria: se liquida después de un uso particular.

Recurrente: se usa en forma revolvente siempre y cuando la empresa cuente con una buena situación financiera y cumpla adecuadamente con el servicio de sus obligaciones financieras.

Fija: se usa para cubrir necesidades a mediano o largo plazo.

GARANTIA.

Específica: garantía real (bienes muebles, inmuebles, ganado, acciones, bienes amparados por certificado de depósito y bono de prenda).

Adicionada: garantía o forma de pago adicional otorgada por un tercero (aval, coautor solidario, facturas, pagarés)

Sin garantía: cuando no se otorga ninguna garantía.

DESTINO.

Capital de trabajo: para cubrir gastos indispensables para la operación de la empresa, solventar erogaciones derivadas del proceso productivo y ayudar a fomentar operaciones de comercio exterior.

Activo fijo: para mejorar o incrementar los activos fijos de la empresa.

Consolidación de Pasivos: para apoyar a empresas con problemas de liquidez y/o reestructura o estructura de pasivos.

Proyectos Específicos: para construcción de inmuebles y su posterior venta o renta, así como proyectos de infraestructura.

3.15. DOCUMENTACION REQUERIDA PARA ALGUNOS CREDITOS.

Los créditos que únicamente requieren para su ejercicio la presentación de los documentos propios del mismo son:

- 1) Remesas.
- 2) Documentos de Cobro Inmediato.
- 3) Descuentos.
- 4) Operaciones de Cambios.

Los créditos que requieren para su ejercicio la elaboración del o los títulos de crédito correspondientes son:

- 1) Préstamos Quirografarios.
- 2) Préstamos Quirografarios con Colateral.
- 3) Préstamos Personales.
- 4) Préstamos de Consumo Duradero.

Los créditos y operaciones que implican riesgo más de lo normal requieren como instrumento para su operación la elaboración de contratos y en algunos casos, adicionalmente títulos de crédito u otros documentos son:

- 1) Préstamos Prendarios.
- 2) Créditos en Cuenta Corriente para capital de trabajo.
- 3) Créditos en Cuenta Corriente para sobregiros.
- 4) Créditos con Garantía de Unidades Industriales.
- 5) Créditos de Habilitación o Avío.
- 6) Crédito Refaccionario.
- 7) Préstamo para la vivienda- crédito puente.
- 8) Préstamo para la vivienda- crédito individual.
- 9) Otros créditos con Garantía Inmobiliaria.
- 10) Tarjeta de crédito.
- 11) Créditos Comerciales.
- 12) Factoraje.
- 13) Arrendamiento.

3.16. CALIFICACION DE LA CARTERA CREDITICIA.

La S.H.C.P. emitió el 10. de marzo de 1991 las reglas para

la calificación de la cartera crediticia de las instituciones de crédito, con el objeto de uniformizar los criterios aplicados para estimar la probabilidad de recuperación de los créditos y lograr una efectiva previsión de los problemas que puedan reportar sus carteras crediticias.

Es de suma importancia elaborar el proceso de calificación de cartera de manera realista en virtud que representa una herramienta imprescindible para cuidar la salud financiera y la correcta administración de los créditos, vigilar los riesgos que afronta la cartera crediticia, detectar oportunamente los casos de deterioro de su cartera y tomar las medidas necesarias para cubrir el riesgo de pérdidas potenciales.

Cabe hacer mención de que con fecha 29 de Noviembre de 1994 la Secretaría de Hacienda y Crédito Público flexibilizó las reglas de calificación de la cartera crediticia de las instituciones bancarias.

3.17. CONCEPTOS Y CARACTERISTICAS.

Para calificar la cartera de créditos, se toman en cuenta los siguientes ocho conceptos y características:

- 1) Experiencia respecto al cumplimiento de las obligaciones correspondientes al pago del principal e intereses

del crédito.

- 2) Manejo de cuentas acreedoras y deudoras.
- 3) Situación financiera del acreditado.
- 4) Administración de la empresa.
- 5) Condiciones de mercado en relación con el acreditado.
- 6) Situación de las garantías.
- 7) Situación laboral del acreditado.

Finalmente cuando se conceda un crédito el responsable de seguir de cerca la marcha del negocio y para ello además visitas periódicas programadas, con base en la información financiera actualizada, debiendo vigilar el oportuno cumplimiento de las obligaciones, en esta forma se asegura en buena parte la oportuna y total recuperación del crédito.

CAPITULO CUARTO

4. CASO PRACTICO.

4.1. PROPOSITO.

Recalificación de su línea en de \$1'000.000 para apoyo a su capital de trabajo.

4.2. PLANTEAMIENTO DEL CREDITO.

ACTIVIDAD

Compra-venta, consignación y distribución de productos químicos, con una antigüedad en el mercado de 19 años, siendo su principal accionista el Ing. Víctor Manuel López Bolaños.

PROPUESTA

Crédito en cuenta corriente por \$1'000,000

Riesgo Total \$1'000,000

Plazo y forma de pago: a 12 meses con documentos revolventes a 90 días máximo.

Destino: financiamiento a capital de trabajo (pago a proveedores, pago de impuestos, pago de nominas).

Garantías: Aval de Inmobiliaria Bolher, S.A. de C.V. quien presenta la siguiente situación financiera al 31-12-94.

Activo

Pasivo y Capital

Activo Circulante	\$300	Pasivo Circulante	\$ 51
Activo Fijo	\$30	Capital	\$334
Activo Diferido	\$55		
Total	\$385	Total	\$385

Además del Aval del Sr. Víctor Manuel López Bolaños y Sra. Ana Lilia Romero Leguizamó, quiénes presentan relación patrimonial al 31-12-94 por un monto de \$7'350,000 integros por:

Mobiliario y menaje de casa	\$1'000,000
Casas y construcciones	\$6'350,000

Todos los inmuebles libres de gravamen al 20-03-95.

Experiencia: Cliente en crédito desde Junio de 1989 actualmente maneja un crédito en cuenta corriente por un monto de \$1'000,000 con buena experiencia en su manejo y presentan saldos promedios trimestrales de \$544 mil y cuenta-habiente en cheques desde Agosto de 1976 con depósitos trimestrales promedio de \$152 mil, con una reciprocidad del 27.94%.

4.3. IMPACTO EN LA DEVALUACION.

La devaluación impactó directamente en el costo de las materias primas de importación que utiliza la empresa así como en los resultados esperados para su cierre de 1994 por deudas contraídas en dólares hasta por \$130,000 las

cuales se habian contemplado liquidar a tipo de cambio anterior a la devaluación.

La empresa toma como estrategias para contrarrestar los efectos de la inflación las siguientes medidas:

1.-Ampliar su cobertura de mercado actual a través de una prospección de clientes agresiva.

2.-Intensificar la promoción de su línea de productos que les den mejores márgenes de utilidad.

3.-Eliminar productos que no cumplan con una rentabilidad adecuada.

4.-Reducir los gastos en general de su empresa a base de optimizar los recursos con los que cuenta.

Como se puede observar todos los sectores de nuestra economía han sufrido la devaluación de Diciembre de 1994 y la actividad de productos químicos también se vio seriamente afectada, pero se considera que con una buena estrategia supervisión y conocimiento por parte de la empresa se podrá mejorar la situación, además de la vigilancia constante, manejo y aprovechamiento de sus recursos que le van a permitir obtener una solvencia y liquidez sana.

4.4. SECTOR.

Sector riesgoso con un decremento de 2.6% de PIB; pero si se cuida debidamente logrará buenos resultados.

Esta industria presentará una caída importante dado que se espera menor demanda de las principales industrias consumidoras como construcción, jabones y detergentes, celulosa papel, petroquímica y otras menos importantes como vidrio, acero, farmacéutica y tratamiento de aguas.

Los precios de materias primas se verán afectados por los esquemas de aumento acordados para los productos nacionales ya que en México se cuenta con los insumos más importantes para asegurar la elaboración de productos químicos básicos.

Otros subsectores se ven afectados por el aumento en el costo del equipo de proceso, los fabricantes de gases industriales, por ejemplo, podrían posponer proyectos de inversión si no pueden aumentar el precio de sus productos.

Es un sector cuyas importaciones representan un 26% del consumo nacional aparente en términos de valor. El nuevo nivel del tipo de cambio puede favorecer la sustitución de importaciones ya que México cuenta con las principales materias primas azufre, bromo, cobre, cloruro de sodio para mantener el desarrollo de este sector.

Se puede observar que los productos químicos tienen importancia en distintos sectores y que de una manera u otra siempre serán utilizados como por ejemplo en la industria farmacéutica, metalmeccánica, llantera, jabonera, papelera. (12)

(12) EL INDICADOR BURSATIL REVISTA BANCA SERFIN MARZO 1995
126

4.5. ANALISIS CUALITATIVO.

Empresa que se dedica a la compra-venta y distribución de productos químicos.

Se encuentran ubicados en un local rentado a Inmobiliaria Bolher, S.A. de C.V. (filial del grupo) con una renta mensual de N\$22,000, vigencia del contrato un año y rentado desde 1984, con una superficie de terreno de 2,978 m² y de construcción de 600 m².

El local en donde se encuentran cuenta con instalaciones especiales debido a la distribución de productos químicos además de una bodega techada, zona de tanques, patios y servicios.

Las materias primas o insumos que manejan son solventes, etanol, ácido fluorhídrico, solventes, ácido acético.

En lo que respecta a su stock de inventarios actualmente se maneja un criterio para tener un nivel bajo con el objeto de no tener que financiarlo, cuidando cada proveedor y la seguridad de sus entregas.

Tienen un área de bodega techada para el manejo adecuado de todos los productos sólidos envasados que se manejan, así como suficientes tanques de almacenamiento para los productos líquidos, consideran que este año incrementaron su capacidad en un 30% de almacenamiento.

Sus ventas son a través de promoción de agentes, vía telefónica, revistas especializadas, directorios, etc.

El empaque de la mercancía es tal y como lo entrega cada proveedor y para su entrega cuentan con transporte especializado propio, tanto para la recolección con proveedores como para la entrega a sus clientes.

Se rigen por el libre mercado de la oferta y demanda, actualmente manejan 90 productos.

La ubicación de sus clientes es de 85% en el área metropolitana y 15% regional.

Sobre un crecimiento de ventas durante los próximos años consideran que en la actualidad tienen una gama de productos para venta de un 30% mayor que hace 18 meses lo que les permite tener más alternativas de venta, razón por la cual a pesar de que en 1996 pudiera ser un año de una concentración comercial alta, espera crecer a precios constantes en un 15% de sus ventas.

En lo que se refiere a los precios de los productos que manejan consideran estar en igualdad de condiciones con respecto a los principales competidores de este tipo de mercados.

Sus ventajas competitivas son contar con la infraestructura para cumplir con los requisitos de servicio que los clientes exigen como sus productos de primera calidad de

los principales fabricantes a nivel nacional.

A su vez como desventaja competitiva contar con equipo de personal en el área de ventas más profesional a través de una selección más apropiada de la gente que lo integra tanto por el antecedente de estudios profesionales como de experiencia, así como por una cuidadosa selección al momento de la contratación.

En lo que respecta a sus recursos humanos cuentan con 3 ejecutivos, 16 empleados y 9 obreros todos ellos afiliados al INSS y con sindicato de la C.T.M. además de asesorar los en su capacitación.

Están afiliados a la cámara nacional de la industria de transformación, asociación nacional de la industria química, asociación nacional de ejecutivos de crédito, a.c.

4.6. ANALISIS CUANTITATIVO.

Se analizaron estados financieros dictaminados por el ejercicio de 1993, e internos por los ejercicios de 1994 y un parcial a Abril de 1995. Dichos estados financieros no reconocen los efectos de la inflación.

RESULTADOS.

Presenta un incremento real en ventas del 34% a Abril del 95 con relación a su cierre de 1994, promedio mensual de

ventas es de \$2'098 mil.

En lo que respecta a costos y gastos estos representan el 97% y 89% respectivamente para Dic 94 y Abril 95.

Como resultado de lo anterior obtuvo utilidades del 1% a Dic. 94 y de 7% a Abril 95 antes de impuestos, se observa retiro de utilidades de \$244 mil a Dic. del 94 y un incremento de \$11 mil a Abril del 95.

El costo integral de financiamiento a Dic. de 1994 represento un 3% y a Abril de 1995 del 4%, significando una carga representativa en 1994 con respecto a 1995.

Presentó una rentabilidad del 15% a Dic. 94 y del 39% a Abril del 95 con relación al capital contable.

APALANCAMIENTO, RIESGO FINANCIERO Y LIQUIDEZ.

Presenta un apalancamiento de 4.57 a 1 a Dic del 94 y de 3.51 a 1 a Abril del 95 generado por proveedores \$5'484 mil, prestamo con otros bancos \$167 mil, (banco del pequeño comercio), prestamo con la banca \$569, documentos por pagar de \$103 mil, acreedores diversos \$964 e impuestos por pagar \$211 observandose que su grado de endeudamiento es demasiado alto, aunque disminuyo con respecto a 1994.

Sus principales proveedores representan el 77%.

Al 30 de Abril de 1995 refleja un aumento en su saldo de

proveedores del 43% con relación a Dic. de 1994, derivado de este de mayores compras de materias primas hechas a sus principales proveedores.

Su liquidez es baja siendo de 0.86 a 1 a Dic 94 y de 1.00 a 1 a Abril de 1995.

Su ciclo financiero se compone de 186 días a Dic 94 y de 156 días a Abril 95 por lo que se observa una baja.

El crédito solicitado representa el 99% de su activo fijo el 156% de su capital contable y 20 días de sus ventas aproximadamente.

Se puede observar que en su activo fijo existe un aumento por N\$127,999 debido a adquisición de equipo de computo y mobiliario de oficina.

Por lo que respecta a clientes se incremento en un 60%, de su cartera, así como sus inventarios sufrieron un incremento, mientras que sus deudores disminuyeron.

El préstamo que mantiene con otro banco ha disminuido, pero sus proveedores han aumentado considerablemente en un 43% por lo que se encuentra financiandose a través de ellos.

FLUJO DE FONDOS.

Genero una capacidad de pago positiva por \$222 mil, generada principalmente por utilidad del ejercicio, disminución de documentos por pagar.

Conclusiones: (Del caso práctico)

La empresa presenta la siguiente estructura financiera:

Incremento en ventas del 34%

Promedio mensual de ventas de N\$2'098 mil

Costos y gastos del 89% en relación a ventas

Utilidad del 7% antes de impuestos

Rentabilidad del 39%

Alto apalancamiento 3.51 a 1.

Liquidez de 1.00 a 1

Capacidad de pago positiva por \$222 mil

Se considera conveniente autorizar la solicitud hasta por el monto de su línea anterior, en base a la situación financiera que presenta la empresa y la buena experiencia demostrada hasta hoy.

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

SOLICITUD DE: LINEA DE CREDITO

AREA METROPOLITANA		SUCURSAL															
DIVISION:																	
DATOS DEL SOLICITANTE		CALIFICACION DEL CLIENTE:															
NOMBRE: DIRECCION: GUILLERMO MARCONI NO 13-B FRACC INDUSTRIAL CUAMANTLA C.P. 54730 TEL 872-36-88 872-24-58 R.F.C.: DQM 840117 4C9 GRUPO: ACTIVIDAD: COMPRA-VENTA, CONSIGNACION Y DISTRIBUCION DE PRODUCTOS QUIMICOS ADMINISTRACION: ADMINISTRADOR UNICO: VICTOR MANUEL LOPEZ BOLAÑOS. DIR. FIN.:		C.N.B.: INTERNA: SEP "A" DIC "A" MAR "A" EXTERNA: <table border="1"> <thead> <tr> <th>PRINCIPALES ACCIONISTAS</th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>VICTOR MANUEL LOPEZ BOLAÑOS</td> <td>99.25</td> </tr> <tr> <td>LILIA VERONICA LOPEZ ROMERO</td> <td>0.60</td> </tr> <tr> <td>RODRIGO LOPEZ BOLAÑOS</td> <td>0.05</td> </tr> <tr> <td>ESTELA BOLAÑOS HERNANDEZ</td> <td>0.06</td> </tr> <tr> <td>DELFINA CALDERON RAMIREZ.</td> <td>0.05</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100.00</td> </tr> </tbody> </table>		PRINCIPALES ACCIONISTAS	%	VICTOR MANUEL LOPEZ BOLAÑOS	99.25	LILIA VERONICA LOPEZ ROMERO	0.60	RODRIGO LOPEZ BOLAÑOS	0.05	ESTELA BOLAÑOS HERNANDEZ	0.06	DELFINA CALDERON RAMIREZ.	0.05	TOTAL	100.00
PRINCIPALES ACCIONISTAS	%																
VICTOR MANUEL LOPEZ BOLAÑOS	99.25																
LILIA VERONICA LOPEZ ROMERO	0.60																
RODRIGO LOPEZ BOLAÑOS	0.05																
ESTELA BOLAÑOS HERNANDEZ	0.06																
DELFINA CALDERON RAMIREZ.	0.05																
TOTAL	100.00																

CARACTERISTICAS DE LA SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO

TIPO FINANCIAMIENTO	DIVISA	IMPORTE	PLAZO Y FORMA DE PAGO	RECURSOS
* CREDITO EN CUENTA CORRIENTE	M.N.	\$1,000,000	12 MESES CON DOCTOS REVOLVENTES A 90 DIAS MAXIMO	
SOLICITUD EN MONEDA NACIONAL		\$1,000,000	DIVISAS	TIPO DE CAMBIO
SOLICITUD EN MONEDA EXI. VALORIZADA				
TOTAL SOLICITADO (A)		\$1,000,000		

RIESGO Y RESPONSABILIDAD

DETALLE:	RIESGO ANTERIOR	RESPONSABILIDAD	FECHA
RIESGO AUTORIZADO:			
OPERADORA DE BOLSA OBSA INTERNATIONAL FACTDRINO	1,000,000	512,480	16/05/96
DYNAWORLD BANK & TRUST ARRENDAMIENTO ARRENDADORA			
ALMACENADORA ALMACENADORA			
TOTALES: (B)	\$1,000,000	\$512,480	
DE APROBARSE, EL RIESGO CON EL GRUPO SERIA: (A +)		\$1,000,000	

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

SOLICITUD DE: LINEA DE CREDITO

NOMBRE:

DESTINO Y FUENTE DE REPAGO DEL FINANCIAMIENTO SOLICITADO:

FINANCIAMIENTO A SU CAPITAL DE TRABAJO (PAGO A PROVEEDORES, PAGO DE IMPUESTOS, PAGO DE NOMINAS)

FUENTE DE REPAGO:

LA OPERATIVIDAD DE LA PROPIA EMPRESA.

GARANTIAS:**DE LA SOLICITUD:**

CONTAREMOS CON AVAL DE INMOBILIARIA BOLHER SA DE CV QUIEN PRESENTA LA SIGUIENTE SITUACION FINANCIERA AL 31-DIC-94

ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	
CIRCULANTE	\$300	PASIVO CIRCULANTE	\$51
FIJO	\$30	CAPITAL	\$334
DIFERIDO	\$55		
TOTAL	\$385	TOTAL	\$385

ADEMAS DEL AVAL DEL SR. VICTOR MANUEL LOPEZ BOLAÑOS Y SRA ANA LILIA ROMERO LEGUIZAMO, CASADOS BAJO EL REGIMEN DE SOCIEDAD CONYUGAL, QUIENES PRESENTAN RELACION PATRIMONIAL AL 31-DIC-94, PDR \$ 7'350 MIL, INTEGRADA POR:

MOBILIARIO Y MENAJE DE CASA	\$1,000,000
CASAS Y CONSTRUCCIONES(VER ANEXO PAG.13)	\$6,350,000

TODOS LOS INMUEBLES LIBRES DE GRAVAMEN AL 20-03-95

DEL RIESGO ACTUAL:

CONTAREMOS CON EL AVAL DE INMOBILIARIA BOLHER SA DE CV, QUIEN PRESENTA LA SIGUIENTE SITUACION FINANCIERA AL 30 DE DICIEMBRE DE 1993

ACTIVO		PASIVO Y CAPITAL	
CIRCULANTE	\$180	PASIVO CIRCULANTE	\$6
FIJO	\$32	CAPITAL	\$252
DIFERIDO	\$48		
TOTAL	\$258	TOTAL	\$258

ADEMAS AVAL DEL SR. VICTOR MANUEL LOPEZ BOLAÑOS Y SRA ANA LILIA ROMERO LEGUIZAMO,

CON RELACION PATRIMONIAL AL 30-09-93 POR \$5,617 MIL INTEGRADA POR 3 INMUEBLES, DE LOS CUALES 2 ESTAN LIBRE DE GRAVAMEN AL 6-01-94, ACCIONES EN DIFERENTES EMPRESAS POR \$2,41

OTRAS CONSIDERACIONES:**RECURSOS:**

TASA: MERCADO.

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

SOLICITUD DE: LINEA DE CREDITO

NOMBRE: :

EMPRESA	TRIMESTRE MES/MES/AÑO	PROMEDIOS ULTIMO TRIMESTRE			MARGEN
		DEPOSITOS/ INVERSIONES	CARTERA	%	
OPERADORA DE BOLSA	FEB-ABR '95	152	544	27.94	
FACTORING					
FACTOR					
OYNAWORLD BANK & TRUST					
ARRENDAMIENTO					
ARRENDADORA					
ALMACENADORA					
ALMACENADORA					
TOTALES		152	544	27.94	

COMENTARIOS SOBRE NEGOCIOS ADICIONALES CON EL SOLICITANTE

EMPRESA CONSTITUIDA EL 14-06-76 CON UN CAPITAL SOCIAL INICIAL DE \$150, CON UNA DURACION DE 50 AÑOS.
CON AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL EN SU PARTE VARIABLE DE \$374 MIL Y EN SU PARTE FIJA DE \$6,000 EN ASAMBLEA GENERAL EXTRAORDINARIA DE FECHA 04-12-89

SINTESIS DE LA EVALUACION:

DEL SOLICITANTE:

EMPRESAS FILIALES:

TRANSFORMADORA QUIMICA MEXICANA S.A. QUE FABRICA PRODUCTOS QUIMICOS
DIQUIMEX DEL CENTRD SA DE CV. DISTRIBUCION DE PRODUCTOS QUIMICOS E
INMOBILIARIA BOLHER SA DE CV.

DEL GRUPO AL QUE PERTENECE:

DEL SECTOR: DIRECCION DE ANALISIS ECONOMICO Y BURSATIL

SE TRATA DE UN SECTOR RIESGOSO CON UN DECREMENTO DE -2.6% DE PIB, PERO QUE SI SE CUIDA DEBIDAMENTE SE LOGRAN BUENOS RESULTADOS.

ESTA INDUSTRIA PRESENTARA UNA CAIDA IMPORTANTE DADO QUE SE ESPERA MENOR DEMANDA DE LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS CONSUMIDORAS COMO CONSTRUCCION, JABONES Y DETERGENTES. CELULOSA Y PAPEL, PETROQUIMICA Y OTRAS MENOS IMPORTANTES COMO VIDRIO, ACERO, FARMACEUTICA Y TRATAMIENTO DE AGUAS. LOS PRECIOS DE LAS MATERIAS PRIMAS SE VERAN AFECTADOS POR LOS ESQUEMAS DE AUMENTO ACORDADOS PARA LOS PRODUCTOS NACIONALES YA QUE EN MEXICO SE CUENTA CON LOS INSUMOS MAS IMPORTANTES PARA ASEGURAR LA ELABORACION DE PRODUCTOS QUIMICOS BASICOS.

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

NOMBRE:

C.P. ARTURO CANDELARIA BARBOSA

BALANCE						
DICTAMINADO:	SI		NO		NO	
REEXPRESADO	NO		NO		NO	
INFORMACION AL	31/12/93	%	31/12/94	%	30/4/95	%
ACTIVO CIRCULANTE:						
CAJA Y BANCOS	319	6	131	2	327	5
INVERSIONES TEMPORALES						
CLIENTES	1,673	30	2,257	43	3,486	49
INVENTARIOS	440	8	1,080	20	1,506	21
ACTUALIZACION DE INVENTARIOS						
CUENTAS POR COBRAR FILIALES						
DEUDORES DIVERSOS	67	1	84	2	57	1
OTROS ACTIVOS OPERATIVOS						
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS						
ANTICIPADO A PROVEEDORES	2	0	2	0	2	0
OTROS CIRCULANTES	89	2	173	3	136	2
SUMA ACTIVO CIRCULANTE	2,490	47	3,727	71	5,514	78
ACTIVO FIJO						
EDIFICIO Y BODEGA			64	1	64	1
MAQUINARIA Y EQUIPOS	1,024	19	215	4	216	3
MOBILIARIO Y EQ. OFNA., TRANSP. Y COMPUTO	856	16			127	2
EQUIPO DE TRANSPORTE	2,835	63	2,206	42	2,264	32
INVERSIONES EN ACCIONES						
OTROS ACTIVOS FIJOS						
(-) DEPRECIACION HISTORICA	(1,971)	-37	(1,055)	-20	(1,160)	-16
ACTIVO FIJO NETO HISTORICO	2,744	62	1,430	27	1,510	21
ACTUALIZACION ACTIVO FIJO						
(-) DEPRECIACION DE ACTUALIZACION						
SUMA ACTIVO FIJO	2,744	62	1,430	27	1,510	21
OTROS ACTIVOS						
DIFERIDO			53	1		
(-) AMORTIZACION ACUMULADA						
ACTUALIZACION OTROS ACTIVOS						
(-) AMORTIZACION DE ACTUALIZACION						
DEPOSITOS EN GARANTIA	3	0	2	0		
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO						
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	68	1	58	1	59	1
SUMA OTROS ACTIVOS	71	1	113	2	59	1
ACTIVO TOTAL	5,305	100	5,270	100	7,083	100
CAPITAL DE TRABAJO (AC-PC)	(397)		(597)		1	

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

NOMBRE:

BALANCE						
INFORMACION AL	31/12/93	%	31/12/94	%	30/4/95	%
PASIVO CIRCULANTE						
PRESTAMOS BANCARIOS	300	6	195	4	167	2
	615	12	569	11	569	8
PROVEEDORES	1,350	25	2,433	46	3,484	49
DOCUMENTOS DESCONTADOS						
DOCUMENTOS POR PAGAR			154	3	103	1
CUENTAS POR PAGAR FILIALES						
ACREEDORES DIVERSOS	392	7	912	17	964	14
FINANCIAMIENTO						
OTROS PASIVOS OPERATIVOS						
PROVISION GASTOS DE OPERACION			8	0	8	0
DIVIDENDOS POR PAGAR			2	0	7	0
IMPUESTOS Y P.T.U. POR PAGAR	230	4	51	1	211	3
SUMA PASIVO CIRCULANTE	2,887	54	4,324	82	5,513	78
PASIVO A LARGO PLAZO						
PRESTAMOS BANCARIOS						
DOCUMENTOS POR PAGAR						
SUMA PASIVO FIJO						
OTROS PASIVOS						
PASIVO OFERIDO						
EST.DE PASIVO POR PERDIDA EN CAMBIOS						
SUMA OTROS PASIVOS						
PASIVO TOTAL	2,887	54	4,324	82	5,513	78
CAPITAL						
CAPITAL SOCIAL	380	7	380	7	380	5
RESERVAS	26	0	28	0	26	0
UTILIDADES ACUMULADAS	499	9	302	6	451	6
RESULT. X TENC. DE ACT. NO MONET.	1,213	23				
ACTUALIZACION C. CONTABLE	2,069	39				
APORT. P/FUT. AUM. DE CAPITAL	155	3	100	2	100	1
RESULT. ACUM. X POC. MONET.	(1,971)					
CAPITAL CONTABLE ANTES DE UT. DEL EJ.	2,371	82	808	15	957	14
UTILIDAD DEL EJERCICIO	47	1	138	3	613	9
CAPITAL CONTABLE	2,418	46	946	18	1,570	22
SUMA PASIVO Y CAPITAL	5,305	100	5,270	100	7,083	100
PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA						

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

NOMBRE:

ESTADO DE RESULTADOS						
INFORMACION AL	31/12/93	%	31/12/94	%	30/4/95	%
MESES DE OPERACION	12		12		4	
VENTAS NETAS	14,300	100	14,622	100	8,393	100
(-) COSTO DE VENTAS	9,668	67	9,788	67	6,623	67
(=) UTILIDAD BRUTA	4,732	33	4,836	33	2,770	33
(-) GASTOS DE OPERACION	4,369	30	4,381	30	1,818	22
(-) DEPRECIACION						
(-) COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	269	2	416	3	344	4
(+/-) OTROS GASTOS (PRODUCTOS)	(95)	-1	(99)	-1	(5)	
(=) UTILIDAD ANTES DE I.S.R. Y P.T.U.	199	1	138	1	613	7
(-) I.S.R. Y P.T.U.	152	1				
(=) UTILIDAD NETA	47	0	138	1	613	7
PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS	1,192		1,219		2,098	
DIVIDENDOS PAGADOS			2		7	
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO						
INTERESES	289		416		344	
PERDIDA CAMBIARIA						
RESULTADO MONETARIO OPERACIONAL						
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	269		416		344	

INDICADORES FINANCIEROS

LIQUIDEZ (A.C./P.C.)	0.88	0.86	1.00
APALANCAMIENTO (P.T./C.C.)	1.19	4.57	3.61
RENTABILIDAD (U.N./C.C.)	2%	15%	39%
MARGEN DE PRODUCTIVIDAD (U.N./V.N.)	0%	1%	7%
ROTACION DE CARTERA (DIAS)	40	66	50
ROTACION DE INVENTARIOS (DIAS)	17	40	32
ROTACION DE PROVEEDORES (DIAS)	51	90	74
INDICE COBERTURA DE INTERESES	(5.94)	3.30	2.46
INDICE COBERTURA DE DEUDA	1.93	(0.31)	0.98

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

NOMBRE:

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

FECHA	31/12/94	30/4/96
MESES DE OPERACION	12	4
FONDOS DE OPERACION		
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	138	613
DEPRECIACION Y AMORTIZACION DEL AÑO	(916)	105
OTROS CARGOS NO MONETARIOS		
EFFECTOS MON. QUE NO REPRESENTAN MOV. DE EFECTIVO		
AJUSTE POR ACTUALIZACION DEL COSTO DE VENTAS		
GENERACION BRUTA OPERATIVA	(778)	718
(+) FUENTES OPERATIVAS		
AUMENTO (DISMINUCION) CTAS. POR PAGAR PROVEED.	1,083	1,051
AUMENTO (DISMINUCION) IMPUESTOS Y P.T.U. POR PAGAR	(179)	180
AUMENTO (DISMINUCION) DOCUMENTOS POR PAGAR	154	(51)
OTROS PASIVOS OPERATIVOS		
TOTAL FUENTES OPERATIVAS	1,058	1,160
TOTAL FONDOS DE OPERACION	280	1,878
(-) USOS OPERATIVOS		
AUMENTO (DISMINUCION) CUENTAS POR COBRAR	684	1,229
AUMENTO (DISMINUCION) INVENTARIOS	640	426
AUMENTO (DISMINUCION) GTOS. PAG. POR ANTICIPADO	(10)	1
AUMENTO (DISMINUCION) OTROS ACTIVOS OPERATIVOS		
EFFECTO MON. FAV. (DESFAV.) QUE NO CAUSEN INTERESES		
TOTAL USOS OPERATIVOS	1,314	1,656
GENERACION NETA OPERATIVA (CAPACIDAD DE PAGO)	(1,034)	222

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

**NOMBRE:
ESTADO DE GENERACION DE FONDOS**

FECHA	31/12/94	30/4/95
MESES DE OPERACION	12	4
(+) FUENTES NO OPERATIVAS		
AUMENTO CAPITAL SOCIAL (EFECTIVO)		
AUMENTO PASIVO BANCARIO CORTO PLAZO		
AUMENTO PASIVO " " " CORTO PLAZO		
AUMENTO PASIVO BANCARIO LARGO PLAZO		
AUMENTO PASIVO BANCA " " " LARGO PLAZO		
AUMENTO (DISMINUCION) FINANCIAMIENTO ADICIONAL		
AUMENTO (DISMINUCION) DOCUMENTOS DESCONTADOS		
AUMENTO (DISMINUCION) ACREED. DIV. Y CTAS. PAGAR FIL.	520	52
AUMENTO (DISMINUCION) ACTUAL. CAPITAL CONTABLE	(3,282)	
OTROS PASIVOS NO OPERATIVOS		
PASIVO DIFERIDO		
PROVISION GASTOS DE OPERACION	8	
DIVIDENDOS POR PAGAR	2	5
APORT. FIFUT. AUM. DE CAPITAL	(55)	
RESULT. ACUM. X POC. MONET.	1,971	
TOTAL FUENTES NO OPERATIVAS	(836)	57
(-) USOS NO OPERATIVOS		
DIVIDENDOS PAGADOS	244	
DISMINUCION PASIVO BANCARIO CORTO PLAZO	105	28
DISMINUCION PASIVO BANCA " " " CORTO PLAZO	46	
DISMINUCION PASIVO BANCARIO LARGO PLAZO		
DISMINUCION PASIVO BANCA " " " LARGO PLAZO		
COMPRA (VENTA O BAJA) DE ACTIVOS FIJOS	(2,230)	185
AUMENTO (DISMINUCION) ACTUALIZACION A.FLJO E INVENTARIOS		
AUMENTO (DISMINUCION) DEUD. DIV. Y CTAS. COBRAR FIL.	17	(27)
AUMENTO (DISMINUCION) INVERSIONES EN ACCIONES		
AUMENTO (DISMINUCION) ACTIVOS DIFERIDOS	53	(53)
OTROS ACTIVOS NO OP. Y ACT. DE PARTIDAS NO MONETARIAS	84	(37)
AUMENTO (DISMINUCION) INVERSIONES TEMPORALES		
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS		
ANTICIPO A PROVEEDORES		
OTROS ACTIVOS FIJOS		
SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO		
DEPOSITOS EN GARANTIA	(1)	(2)
DIFERENCIA EN UTILIDADES ACUMULADAS		(11)
TOTAL USOS NO OPERATIVOS	(1,682)	83
GENERACION NETA NO OPERATIVA	846	(26)
AUMENTO (DISMINUCION) EN CAJA Y ACTIVOS LIQUIDOS	(188)	198

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

NOMBRE: .

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

FECHA	31/12/94	30/4/95
MESES DE OPERACION	12	4
ESTADO DE VARIACIONES AL CAPITAL CONTABLE		
CAPITAL CONTABLE AL INICIO DEL EJERCICIO	2,418	946
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	138	613
(+) AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL EN EFECTIVO		
(+) CAPITALIZACION DE UTILIDADES ACUMULADAS		
(+) DIF. EN UTILIDADES ACUMULADAS		11
(+) AUMENTO A LA RESERVA LEGAL		
RESULT. X TENC. DE ACT. NO MONET.	11,213	
ACTUALIZACION C. CONTABLE	(2,069)	
APORT. P/FUT. AUM. DE CAPITAL	155	
RESULT. ACUM. X POC. MONET.	1,971	
TOTAL ADICIONES	(1,228)	624
DIVIDENDOS DECRETADOS	244	
(+) UTILIDADES ACUMULADAS CAPITALIZADAS		
(+) OTRAS DEDUCCIONES		
(+) CAPITALIZACION DE UTILIDADES A LA RESERVA LEGAL		
TOTAL DEDUCCIONES	244	
INCREMENTO (DECREMENTO) NETO DE CAPITAL CONTABLE	(1,472)	624
CAPITAL CONTABLE AL FINAL DEL EJERCICIO	946	1,670
ESTADO DE VARIACION DEL ACTIVO NO CIRCULANTE		
ACTIVOS FIJOS	2,744	1,430
-) DEPRECIACION Y AMORTIZACION DEL EJERCICIO	(916)	105
=) SUBTOTAL	3,660	1,325
(+) ACTUALIZACION EN EL EJERCICIO		
-) DEP. DE LA ACTUAL. ACTIVO FIJO DEL EJERCICIO		
=) SUBTOTAL	3,660	1,325
(-) ACT. FIJOS Y OTROS ACT. NO CIRC. AL FIN DEL EJER.		
=) SUBTOTAL	3,660	1,325
+ VENTA O BAJA DE ACTIVOS FIJOS NETOS	(2,230)	185
INVERSION EN ACTIVOS NO CIRCULANTES	1,430	1,510
NOTAS RELEVANTES A LOS ESTADOS FINANCIEROS		
EASES DE LA REEXPRECIACION		

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

SOLICITUD DE: LINEA DE CREDITO

NOMBRE:

REFERENCIAS Y EXPERIENCIAS

EMPRESA QUE PROPONE:	CLIENTE EN CREDITO DESDE:	28/08/89
CON OTRAS EMPRESAS DEL GRUPO	CUENTAHABIENTE DESDE:	29/08/76
	CTA. 7306593	
COMERCIALES Y BANCARIAS: AL 17-03-95	SIN SENICREB AL 31-01-95	
ALCOHOLES DESNATURALIZADOS Y DILUENTES SA DE CV.	SIN BOLETIN JURIDICO AL 25-01-95	
BUENA EXPERIENCIA.	SIN RESPONSABILIDADES	AL 06-03-85
INDUSTRIAL QUIMICA DE MEX SA CV. BUENA EXPERIENCIA		
MOFEL MEXICANA SA DE CV. BUENA EXPERIENCIA.		
NEGOCIACIONES ALVI SA DE CV. BUENA EXPERIENCIA.		

PROCEDIMIENTO DE AUTORIZACION

	NOMBRE	PUESTO/SECRETARIO	FECHA	INICIAL
FUNCIONARIO QUE ATIENDE AL SOLICITANTE		GERENTE	6/04/95	
RESPONSABLE ESTUDIO DE FINANCIAMIENTO		SUBDIRECTOR		
DIRECTIVO RESPONSABLE		DIRECTOR DIVISION		
FUNCIONARIO U ORGANISMO QUE PROPONE		GERENTE	6/04/95	
COMITE DE RIESGO DEL GRUPO				
FUNC. U ORG. FACULTADO PARA AUTORIZAR	COMITE DE CREDITO DIVISIONAL			

COMENTARIOS A LOS ESTADOS FINANCIEROS Y

CONCLUSIONES DEL AREA QUE PROPONE:

INCREMENTO REAL EN VENTAS DEL 48%
PROMEDIO MENSUAL DE VENTAS DE \$2'098 MIL.
COSTOS Y GASTOS DEL 89% EN RELACION A SUS VENTAS
UTILIDAD DEL 7% ANTES DE IMPUESTOS
ALTO APALANCAMIENTO: 3.51 A 1.
CAPACIDAD DE PAGO POSITIVA POR \$222 MIL.

FECHA

RESOLUCION:

AUTORIZADO POR:

FECHA

COMITE DE CREDITO DIVISIONAL

CON LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

SE AUTORIZA LA LINEA POR \$1'000,000

CONDICIONADO A OBTENER ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS A DICIEMBRE DE 1994 EN UN PLAZO MAXIMO DE 60 DIAS.

VERIFICAR QUE SE CUENTE CON DECLARACION ANUAL DE IMPUESTOS A DICIEMBRE DE 1994.

CONDICIONADO A AUMENTO DE CAPITAL SOCIAL EN SU PARTE FIJA MINIMO A \$250,000, MANTENER

RECIPROCIDAD, NO RETIRO DE DIVIDENDOS Y A NO CONTRAER PASIVOS CON OTRAS INSTITUCIONES.

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

NOMBRE:
GRUPO:

CUADRO DE RIESGOS

EMPRESA	AUTORIZACIONES			RESPONSA- BILIDAD AL: 18-06-95	SOLICITUD	RIESGO		
	FECHA	TIPO DE CREDITO	MONTO			M.NAL.	M.EXT.	TOTAL
	/// 11/03/94 /// /// /// /// /// /// /// ///	*CREDITO EN CUENT	1,000	512	1,000	1,000		1,000
TOTAL			1,000	512	1,000	1,000		1,000

OTROS

ALMACENADORA OPERADORA BOLSA								
FACTORING FACTOR DYNAWORLD BANK & TRUST								
ARREND. ARRENDADORA ALMACENADORA								
TOTAL			1,000	512	1,000	1,000		1,000

NOTAS:

SEGUROS POLIZA DE SEGUROS TEPEYAC, S.A. VTO 31-12-95 \$1,500 MIL CONTRA INCENDIO
POLIZA DE SEGUROS TEPEYAC, S.A. VTO INDEFINIDO CONTRA EMBARQUES, EL VALOR
DEL SEGURO SERA EL PRECIO DE FACTURA MAS GASTOS INHERENTES AL TRANSPORTE.

DIVISA	CLAVE	TIPO DE CAMBIO

AREA DE NEGOCIO: BANCA COMERCIAL

NOMBRE: .

CUADRO DE DISPOSICIONES

GRUPO:

NOMBRE		TIPO DE CREDITO			TOTALES
		*CREDITO E CUENTA C	*	*	
SOLICITUD		1,000			1,000
LINEA ANTERIOR		1,000			1,000
VARIACION					
SOLICITUD					
LINEA ANTERIOR					
VARIACION					
SOLICITUD					
LINEA ANTERIOR					
VARIACION					
SOLICITUD					
LINEA ANTERIOR					
VARIACION					
SOLICITUD					
LINEA ANTERIOR					
VARIACION					
SOLICITUD					
LINEA ANTERIOR					
VARIACION					
SOLICITUD					
LINEA ANTERIOR					
VARIACION					
TOTAL SOLICITADO MONEDA NACIONAL		1,000			1,000
TOTAL SOLICITADO EN DIVISAS					
TOTAL SOLICITADO VALORIZADO		1,000			1,000
TOTAL LINEA ANTERIOR MONEDA NACIONAL					
TOTAL LINEA ANTERIOR EN DIVISAS					
TOTAL LINEA ANTERIOR VALORIZADO		1,000			1,000
VARIACION					

RESUMEN

DIVISA	CLAVE	TIPO DE CAMBIO

* O SU EQUIVALENTE EN MONEDA NACIONAL

** O SU EQUIVALENTE EN DOLARES

TOTAL SOLICITADO MONEDA NACIONAL	\$1,000
TOTAL SOLICITADO EN DIVISAS	
TOTAL SOLICITADO VALORIZADO	\$1,000
TOTAL LINEA ANTERIOR MONEDA NACIONAL	
TOTAL LINEA ANTERIOR EN DIVISAS	
TOTAL LINEA ANTERIOR VALORIZADO	
VARIACION	

CONCLUSIONES

I. Como hemos visto, la Banca Mundial ha tenido diversos cambios en su estructura y operación al ir evolucionando sus sistemas y procedimientos para tener acceso a los diversos instrumentos que se ofrecen.

La función más importante de la banca es el otorgamiento del crédito, dado que los préstamos son destinados en su mayoría para el desarrollo de la economía del país.

II. Por lo consiguiente, el crédito es el factor primordial de las instituciones bancarias, por tal motivo, para otorgarlo se tendrá que procesar con las debidas precauciones y siguiendo los lineamientos establecidos por las instituciones de crédito, para que las empresas proporcionen la información necesaria y así analizarla detenidamente y evitar posibles quebrantos.

III. En la parte práctica el analista aplicará sus conocimientos y habilidades, siendo de esta manera que podrá formarse un buen juicio, en base a la información financiera que está manejando.

Bibliografía

Análisis Financiero en la Inflación

Juan Massons I. Rabassa
José García Nevat
Colecciones Asare
España 1988.

Análisis e Integración de Balances

Alfredo Rocafort Nicolau
Editorial Hispandoeuropeo, S.A.
España 1983.

Técnicas de Análisis Financiero

Erich A. Helfert
Editorial Labor, S.A.
Barcelona 1975
3era. Edición.

Administración Financiera e Inflación

Harold Vierman, Junior
Editorial Cesa
México, D.F.
5a. Edición 1986.

Evaluación Financiera de Empresas

Vives Antonio
Editorial Trillas
México, D.F. 1984.

Análisis Económico Financiero

Oriol Amat
Ediciones Gestiones 2000, S.A.
España 1990
Sexta Edición.

Administración Financiera del Capital de Trabajo

A. Perdomo Moreno
Editorial Ecasa 1993.

Administración, Contabilidad y Costos

Ing. Alejandro Garrido S.H.
Editorial Continental
2a Edición 1986
México, D.F.

Los Estados Financieros y sus Análisis
Alfredo F. Gutiérrez
Fondo de Cultura Económica
2a Reimpresión 1974
México, D.F.

Análisis e Interpretación de Estados Financieros
C.P. Guillermo S. Paz
Editorial Patria
México, 1970

Manual de Análisis Financiero
Modulo Básico
Bancomer, S.A.

Micro y Pequeña Empresa
Talleres de Crédito
Manual de Crédito
Banca Serfin, S.A.

Análisis e Interpretación de Estados Financieros
César Calvo Langarica
7a Edición

El Indicador Bursátil
Revista Mensual
Banca Serfin Marzo y Agosto de 1995

Historia de la Banca en México
Afianzadora Insurgentes