



**FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA**

A LOS ASISTENTES A LOS CURSOS

Las autoridades de la Facultad de Ingeniería, por conducto del jefe de la División de Educación Continua, otorgan una constancia de asistencia a quienes cumplan con los requisitos establecidos para cada curso.

El control de asistencia se llevará a cabo a través de la persona que le entregó las notas. Las inasistencias serán computadas por las autoridades de la División, con el fin de entregarle constancia solamente a los alumnos que tengan un mínimo de 80% de asistencias.

Pedimos a los asistentes recoger su constancia el día de la clausura. Estas se retendrán por el periodo de un año, pasado este tiempo la DECFI no se hará responsable de este documento.

Se recomienda a los asistentes participar activamente con sus ideas y experiencias, pues los cursos que ofrece la División están planeados para que los profesores expongan una tesis, pero sobre todo, para que coordinen las opiniones de todos los interesados, constituyendo verdaderos seminarios.

Es muy importante que todos los asistentes llenen y entreguen su hoja de inscripción al inicio del curso, información que servirá para integrar un directorio de asistentes, que se entregará oportunamente.

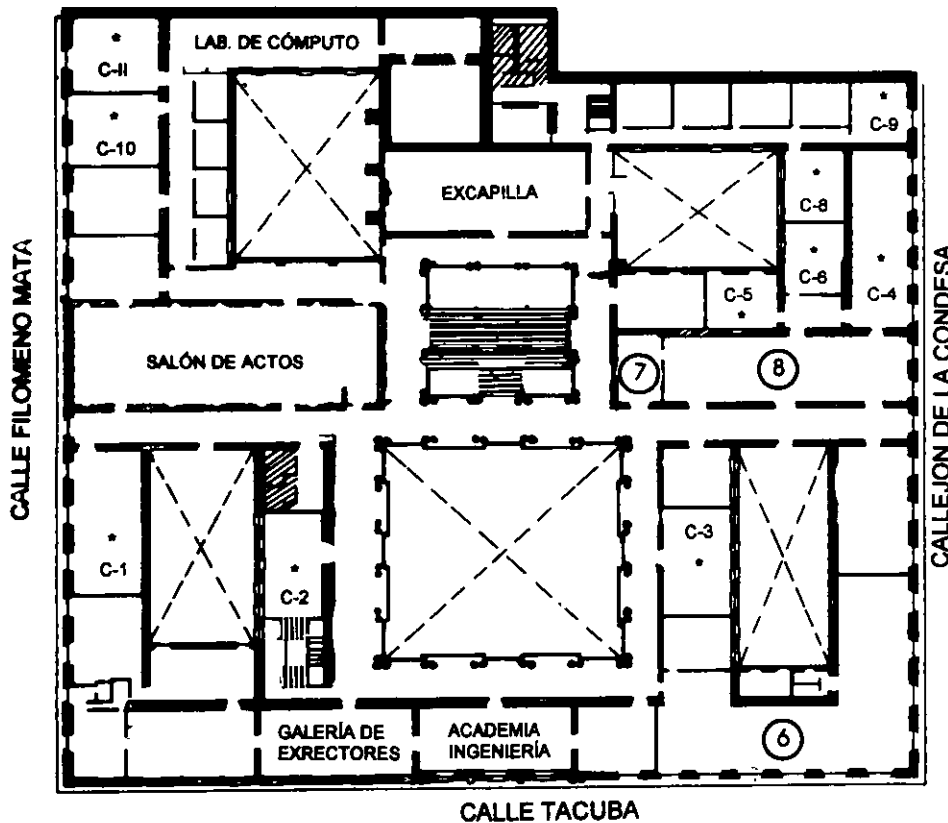
Con el objeto de mejorar los servicios que la División de Educación Continua ofrece, al final del curso deberán entregar la evaluación a través de un cuestionario diseñado para emitir juicios anónimos.

Se recomienda llenar dicha evaluación conforme los profesores impartan sus clases, a efecto de no llenar en la última sesión las evaluaciones y con esto sean más fehacientes sus apreciaciones.

Atentamente

División de Educación Continua.

PALACIO DE MINERÍA



GUÍA DE LOCALIZACIÓN

1. ACCESO
 2. BIBLIOTECA HISTÓRICA
 3. LIBRERÍA UNAM
 4. CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN "ING. BRUNO MASCANZONI"
 5. PROGRAMA DE APOYO A LA TITULACIÓN
 6. OFICINAS GENERALES
 7. ENTREGA DE MATERIAL Y CONTROL DE ASISTENCIA
 8. SALA DE DESCANSO
- SANITARIOS
- * AULAS

1er. PISO

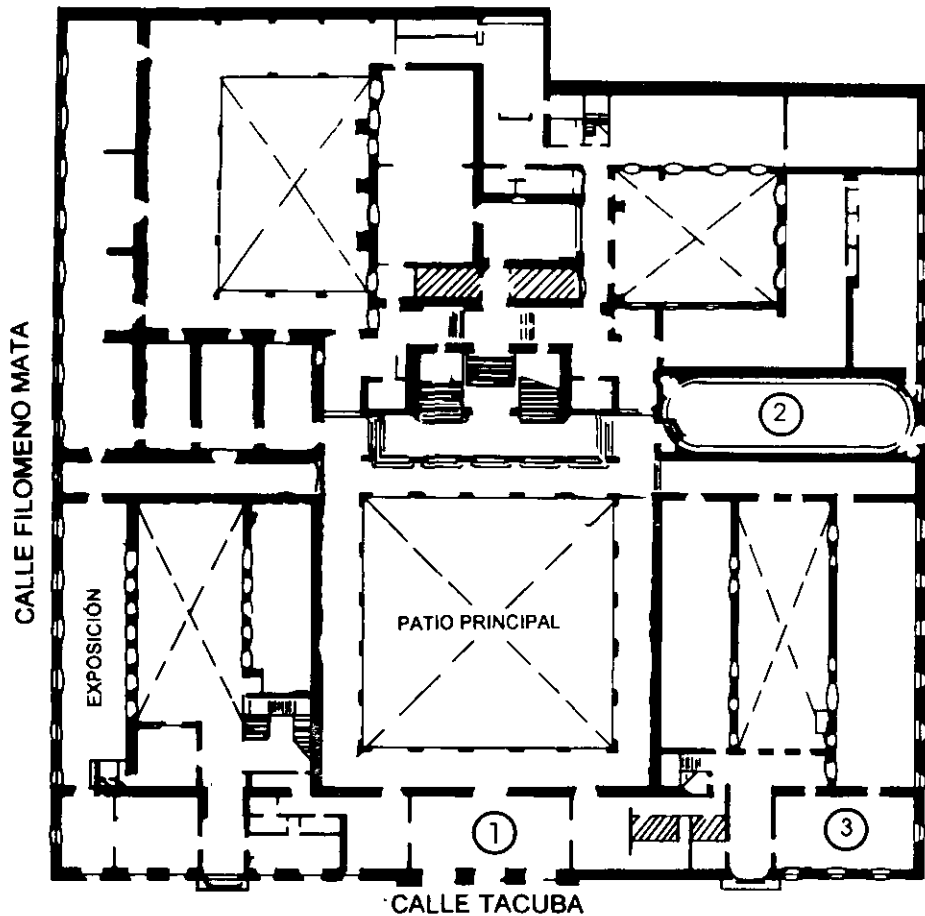


DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA
FACULTAD DE INGENIERÍA U.N.A.M.
CURSOS ABIERTOS

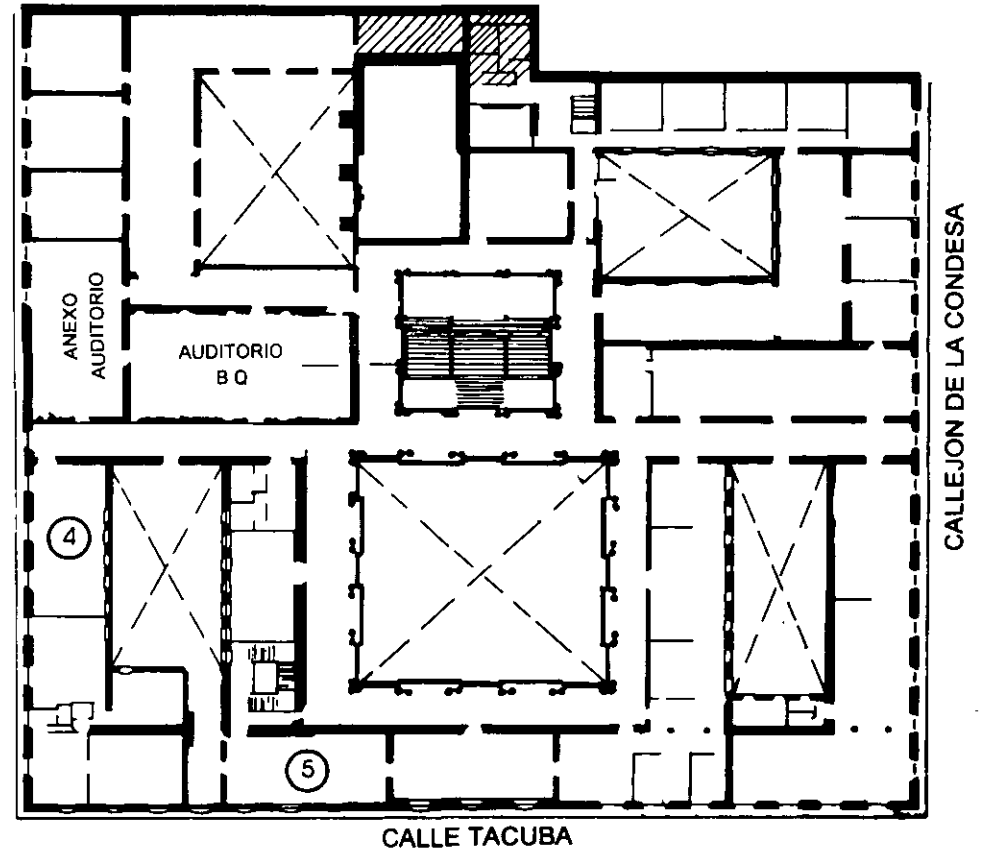
DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA



PALACIO DE MINERIA



PLANTA BAJA



MEZZANINNE



**FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA**

CURSOS INSTITUCIONALES

**DIPLOMADO
FINANZAS CORPORATIVAS**

MÓDULO VI.- ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DEL TRABAJO
- Del 11 de septiembre al 2 de octubre de 1999

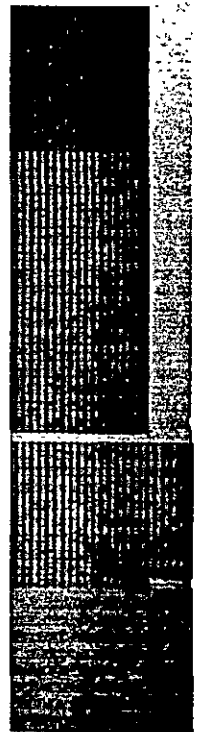
Apuntes Generales

C.P., L.A. y M-C. Juan Jaime González García
Palacio de Minería
1999

CAPITAL DE TRABAJO

Administración con Aplicación a Crédito Bancario

Expositor: C.P., L.A. Y M.C. Juan Jaime Gonzalez Garcia



CAPITAL DE TRABAJO

INDICE

- 1. Administración del Capital de trabajo (Proyecto de Inversión)**
- 2. Proceso Administrativo**
- 3. Capital de Trabajo (Crédito)**
 - 3.1. Antecedentes**
 - 3.2. Fuentes de recursos bancarios**
 - 3.3. Fuentes de financiamiento**
 - 3.4. Variables del crédito**
- 4. Capital de Trabajo**
 - 4.1. Definiciones**
 - 4.2. Fórmula**
 - 4.3. Conceptos que lo integran**
 - 4.4. Ciclo financiero**
 - 4.5. Fórmula**
 - 4.6. Ejercicios**
- 5. Para evaluar el riesgo crediticio**
 - 5.1. Análisis general del crédito**
 - 5.2. De las clases de crédito**
- 6. Financiamiento del sistema bancario**
 - 6.1. Tipos de crédito**
 - 6.2. Otros financiamientos**
 - 6.3. Casos prácticos**
- 7. Bibliografía**

ADMINISTRACION DE PROYECTOS DE INVERSION

- 1. Quisiera que alguien ahondara un poco mas para encontrar las mejores soluciones a mis problemas de negocios.**
- 2. Quisiera poder encontrar gente que realmente sepa como hacerle para que toda esa tecnología trabaje en conjunto.**
- 3. Quisiera que pudieran ver mas allá de sus escritorios para tener una visión de la organización en su totalidad.**
- 4. Quisiera que trabajaran con las mismas ganas de complacerme después de cerrar la venta, que como lo hicieron antes de que les comprara.**
- 5. Quisiera que fueran de los que se arremangan la camisa y se dedican al problema hasta que lo solucionan.**
- 6. Quisiera poder encontrar gente que se esfuerza mas allá del mínimo requerido.**
- 7. Quisiera trabajar con gente que este tan apasionada con su negocio como yo lo estoy con el mío.**

INGENIERIA FINANCIERA

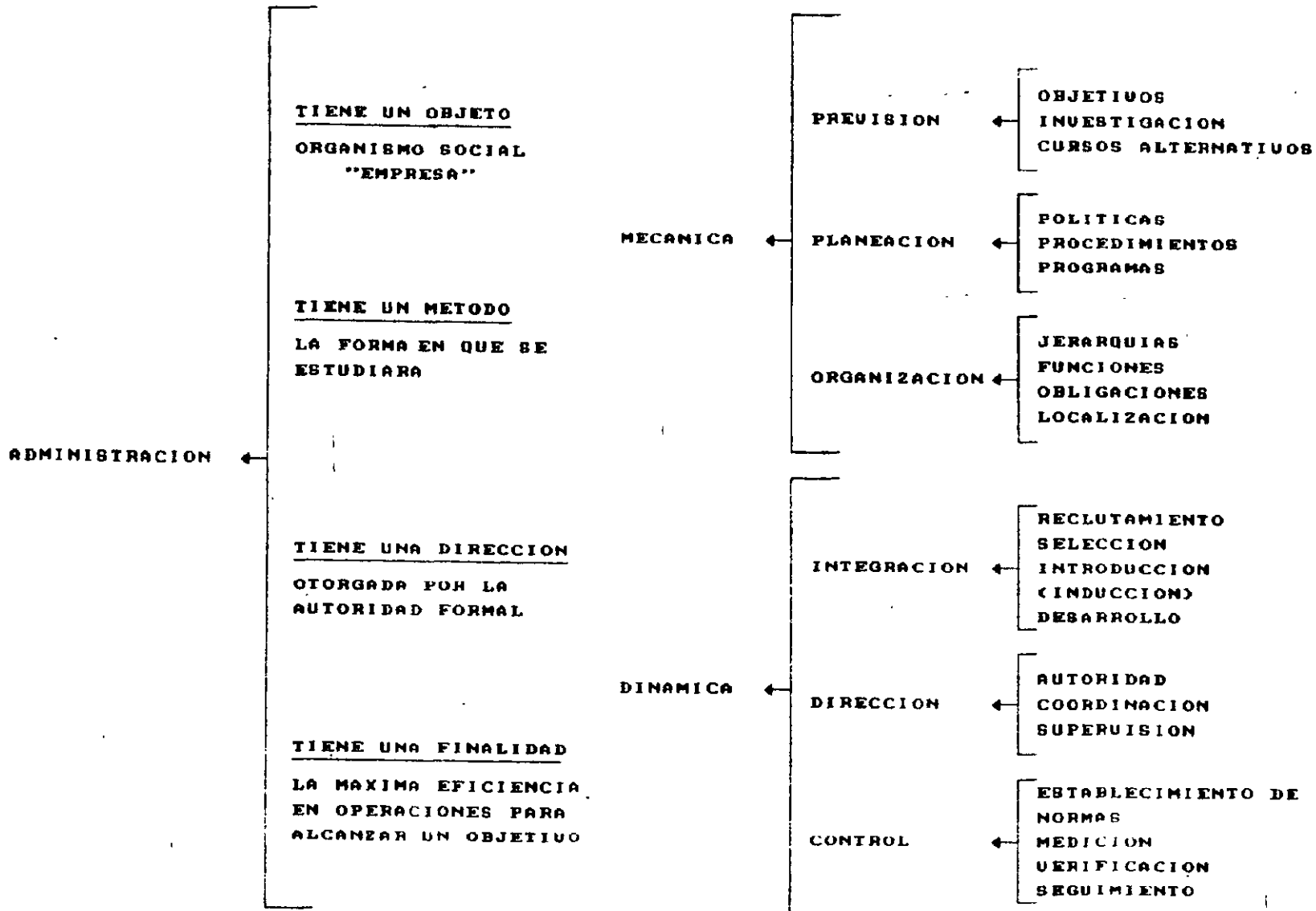
ADMINISTRACION DE PROYECTOS DE INVERSION

Dirigir Es tener un objetivo y tener la habilidad para lograrlo y administrar es monitorear los mecanismos de control sin perder la claridad del objetivo a lograr

Una característica del mundo de los negocios es usar la información y saber como armas de poder.

Por incierto que sea el futuro, es necesario anticiparlo para seguir un rumbo

CUADRO SINOPTICO DE LA ADMINISTRACION



CREDITO

ANTECEDENTES

La palabra Credito proviene del Latin "Creditum" que significa credibilidad , confianza . Asi tenemos que una operacion de credito se realiza con personas que inspiran la confianza suficiente para otorgar algun bien con su promesa ya sea formalizada o no de recibir su pago en el futuro. Este concepto se identifica con la " solvencia moral del acreditado .

CONCEPTO

Es el acto que confirma la confianza reciproca entre el solicitante y la Institucion de Credito , consistente en el acto de prestar una cantidad de dinero determinada para recibir dentro de cierto lapso de tiempo el pago de la misma y la cual genera durante ese lapso un interes que representa el valor del dinero en el tiempo pagadero a la institucion de credito

FUNCION DEL CREDITO

PARA EL BANCO

Uno de los principales objetivos del Banco es buscar la productividad y liderazgo a traves de optimizar su generacion de utilidades , la funcion del credito tiene actualmente una importancia fundamental dentro de dicho objetivo , lo cual lo ubica como una de las actividades mas relevantes de la Institucion .

PARA LA ECONOMIA EN SU CONJUNTO

Brindar apoyo financiero para el sano desarrollo de las empresas en su operacion y crecimiento y de esta manera dotar a la economia de los recursos liquidos necesarios para su mejor desenvolvimiento .

CREDITO

FUENTES DE RECURSOS BANCARIOS

1. INSTRUMENTOS BANCARIOS DE CAPTACION

2. FONDOS DE FOMENTO

Tambien llamado Banca de segundo piso y son Instituciones que con el proposito de coadyuvar al desarrollo prioritario de la economia , participan en el redescuento de un determinado % sobre los creditos otorgados a la clientela .

3. CREDITOS SINDICADOS

Son aquellos que se otorgan con la participacion de varias Instituciones de Credito para conjuntar el monto total de un determinado financiamiento a otorgarse .

4. CREDITOS AGENCIABLES

Son los que corresponden a los recursos que se obtienen en el extranjero para el otorgamiento en el pais de un credito a una o varias empresas .

CREDITO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

1.- INTERNAS

- PROVEEDORES
- UTILIDADES RETENIDAS
- NUEVAS APORTACIONES

2.- EXTERNAS

- CORTO PLAZO. PARA NECESIDADES DE OPERACION
- MEDIANO PLAZO. PARA OPERACIONES ESPECIFICAS
- LARGO PLAZO. PARA PROYECTOS DE INVERSION

CREDITO

VARIABLES DEL CREDITO

- 1.- REVOLVENCIA
- 2.- PERIODO DE GRACIA
- 3.- CAPACIDAD DE PAGO

ESQUEMAS

- 1.- ESQUEMA DE REFINANCIAMIENTO DE INTERES
- 2.- ESQUEMA DE PAGOS REALES TIPO LINEAL
- 3.- ESQUEMA DE PAGOS REALES TIPO CRECIENTES

CREDITO

EJEMPLO DE CREDITO REVOLVENTE

CREDITO REVOLVENTE \$10,000. VIGENCIA 1 AÑO *

MES	LIMITE	DISPOSICIONES	PAGO	SALDO	SALDO
				ADEUDO	DISPONIBLE
1	\$10,000	\$0	\$0	\$0	\$10,000
2	\$10,000	\$8,000	\$0	\$8,000	\$2,000
3	\$10,000	\$0	\$0	\$8,000	\$2,000
4	\$10,000	\$1,000	\$5,000	\$4,000	\$6,000
5	\$10,000	\$2,000	\$5,000	\$1,000	\$9,000
6	\$10,000	\$5,000	\$0	\$6,000	\$4,000
7	\$10,000	\$0	\$6,000	\$0	\$10,000
8	\$10,000	\$3,000	\$0	\$3,000	\$7,000
9	\$10,000	\$7,000	\$0	\$10,000	\$0
10	\$10,000	\$0	\$5,000	\$5,000	\$5,000
11	\$10,000	\$2,000	\$1,000	\$6,000	\$4,000
12	\$10,000	\$0	\$6,000	\$0	\$10,000

* No se incluyen intereses y comisiones para simplificación del ejemplo

CREDITO

EJEMPLO DE CREDITO REVOLVENTE

CREDITO NO REVOLVENTE \$10,000. VIGENCIA 1 AÑO *

CON DOS DISPOSICIONES DE \$5,000 Y 4 PAGOS IGUALES AL FINAL DEL AÑO

MES	LIMITE	MINISTRACION	PAGO	SALDO DEL ADEUDO
1	\$10,000	\$5,000	\$0	\$5,000
2	\$10,000	\$5,000	\$0	\$10,000
3	\$10,000	\$0	\$0	\$10,000
4	\$10,000	\$0	\$0	\$10,000
5	\$10,000	\$0	\$0	\$10,000
6	\$10,000	\$0	\$0	\$10,000
7	\$10,000	\$0	\$0	\$10,000
8	\$10,000	\$0	\$0	\$10,000
9	\$10,000	\$0	\$2,500	\$7,500
10	\$10,000	\$0	\$2,500	\$5,000
11	\$10,000	\$0	\$2,500	\$2,500
12	\$10,000	\$0	\$2,500	\$0

* No se incluyen intereses y comisiones para simplificación del ejemplo

CREDITO

CAPITAL DE TRABAJO

1. DEFINICIONES
2. FORMULA
3. CONCEPTOS QUE LO INTEGRAN
4. CICLO FINANCIERO
5. FORMULA

CREDITO

CAPITAL DE TRABAJO

CASO N° 1

DETERMINE EL CAPITAL DE TRABAJO DE LA EMPRESA "EL PORVENIR, S.A." CUYOS

DATOS SON LOS SIGUIENTES.

CAJA	22.500.000
BANCOS	67.000.000
INVERSIONES EN VALORES	31.000.000
CLIENTES	220.000.000
INVENTARIOS	700.000.000
PROVEEDORES	182.000.000
DOC. X COBRAR C/PLAZO	25.000.000
DOC. X PAGAR C/PLAZO	30.000.000
OTRAS CUENTAS X PAGAR	
CORTO PLAZO	10.000.000
VENTAS ANUALES	1.100.000.000
COSTO DE VENTAS	65%

CON UN ANALISIS A SIMPLE VISTA. ¿ COMO CONSIDERA A LA EMPRESA ?

CREDITO

CAPITAL DE TRABAJO

CASO Nº 2

LA CIA "EL PALMAR, S.A." TIENE LOS SIGUIENTES DATOS OBTENIDOS DE SUS ESTADOS FINANCIEROS ELABORADOS AL 31 DE MAYO DE 1998

CAJA	500.000
BANCOS	18.000.000
CLIENTES	290.000.000
DOC. X COBRAR C/PLAZO	300.000.000
INVENTARIOS	1.000.000.000
DOC. X PAGAR C/PLAZO	400.000.000
PROVEEDORES	?
INDICE DE SOLVENCIA	
RAZON CIRCULANTE	1.5
VENTAS ANUALES	1.600.000.000
COSTO DE VENTAS	60%

¿CONSIDERA ADECUADO EL MONTO DE CAPITAL DE TRABAJO ?

CREDITO

CICLO FINANCIERO

CASO Nº 1

LA CIA. "EL TREBOL S.A." PROPORCIONA LOS SIGUIENTES DATOS DE SUS OPERACIONES.

CAJA	5,000,000
BANCCS	39,000,000
CLIENTES	180,000,000
INVENTARIOS	395,000,000
DEUDORES DIVERSOS	10,000,000
CUENTAS X COBRAR C/PLAZO	75,000,000
PROVEEDORES	200,000,000
VENTAS ANUALES	1,500,000,000
CCSTO DE VENTA	70%

¿QUE OPINA DE SU CICLO FINANCIERO ?

CREDITO

CICLO FINANCIERO

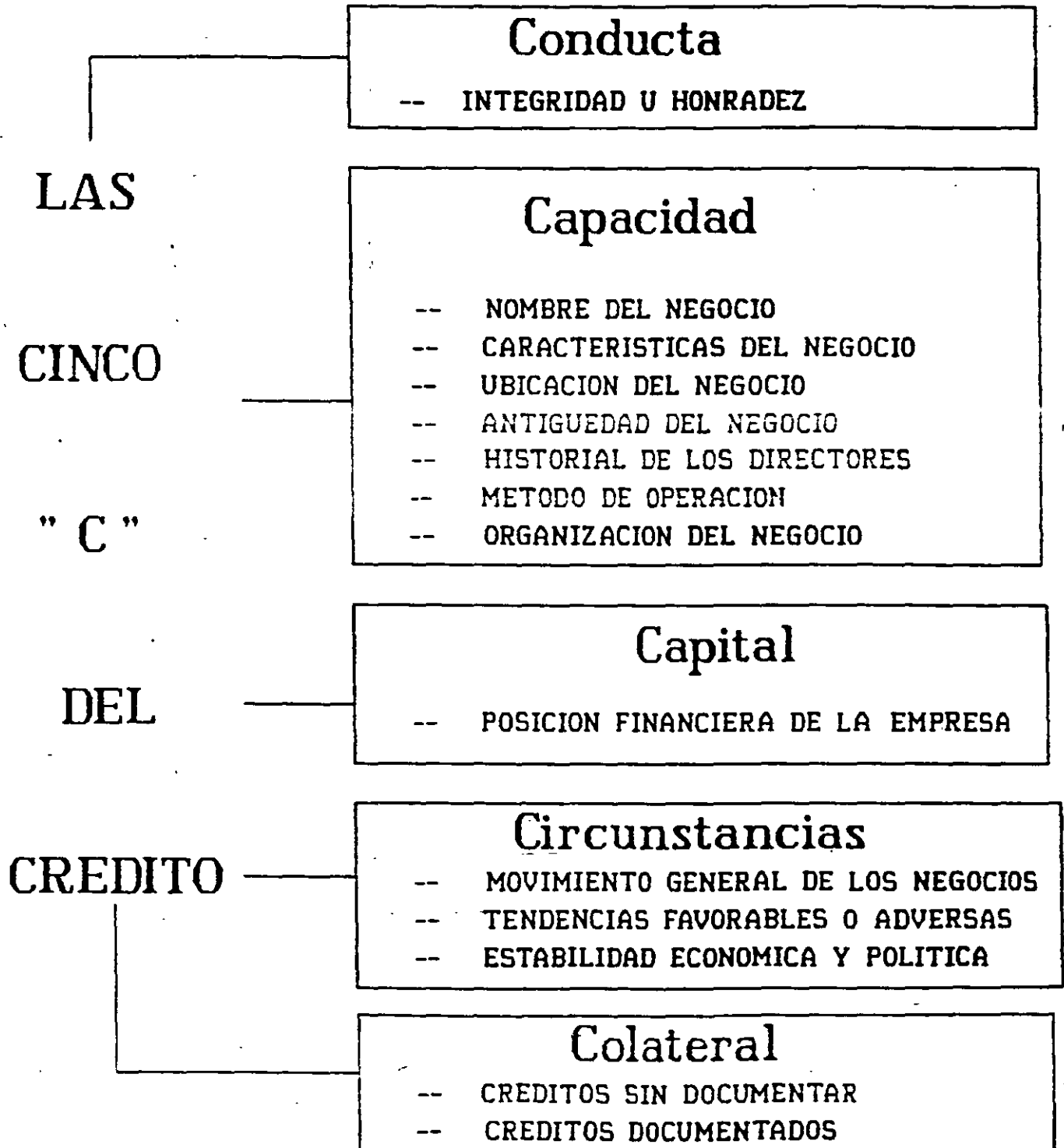
CASO Nº 2

INVERSIONES EN VALORES	120.000.000
INVENTARIOS	60.000.000
MAQ. Y EQUIPO	190.000.000
CLIENTES	100.000.000
PROVEEDORES	?
CUENTAS X COBRAR C/PLAZO	60.000.000
DOC. X PAGAR C/PLAZO	100.000.000
INDICE DE SOLVENCIA	0.5
BANCOS	35.000.000
CAJA	10.000.000
EQUIPO DE COMPUTO	25.000.000

¿ QUE OPINA DE ESTA EMPRESA ?

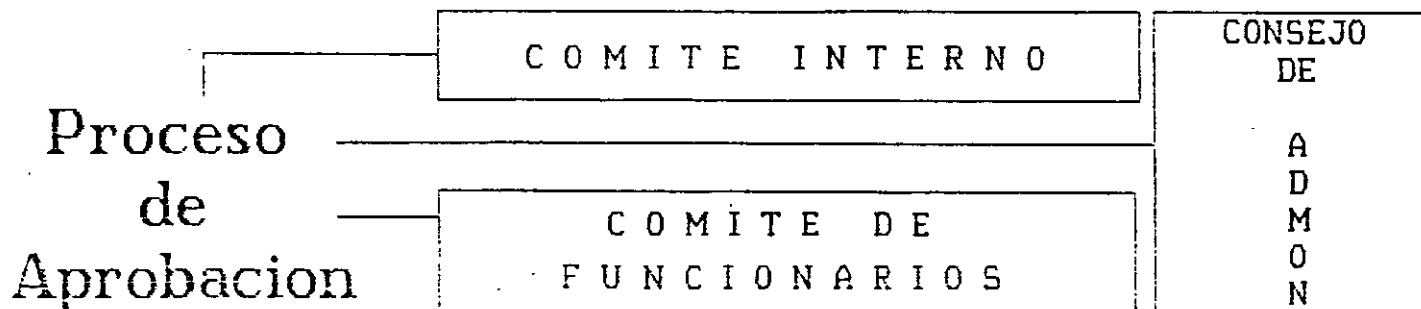
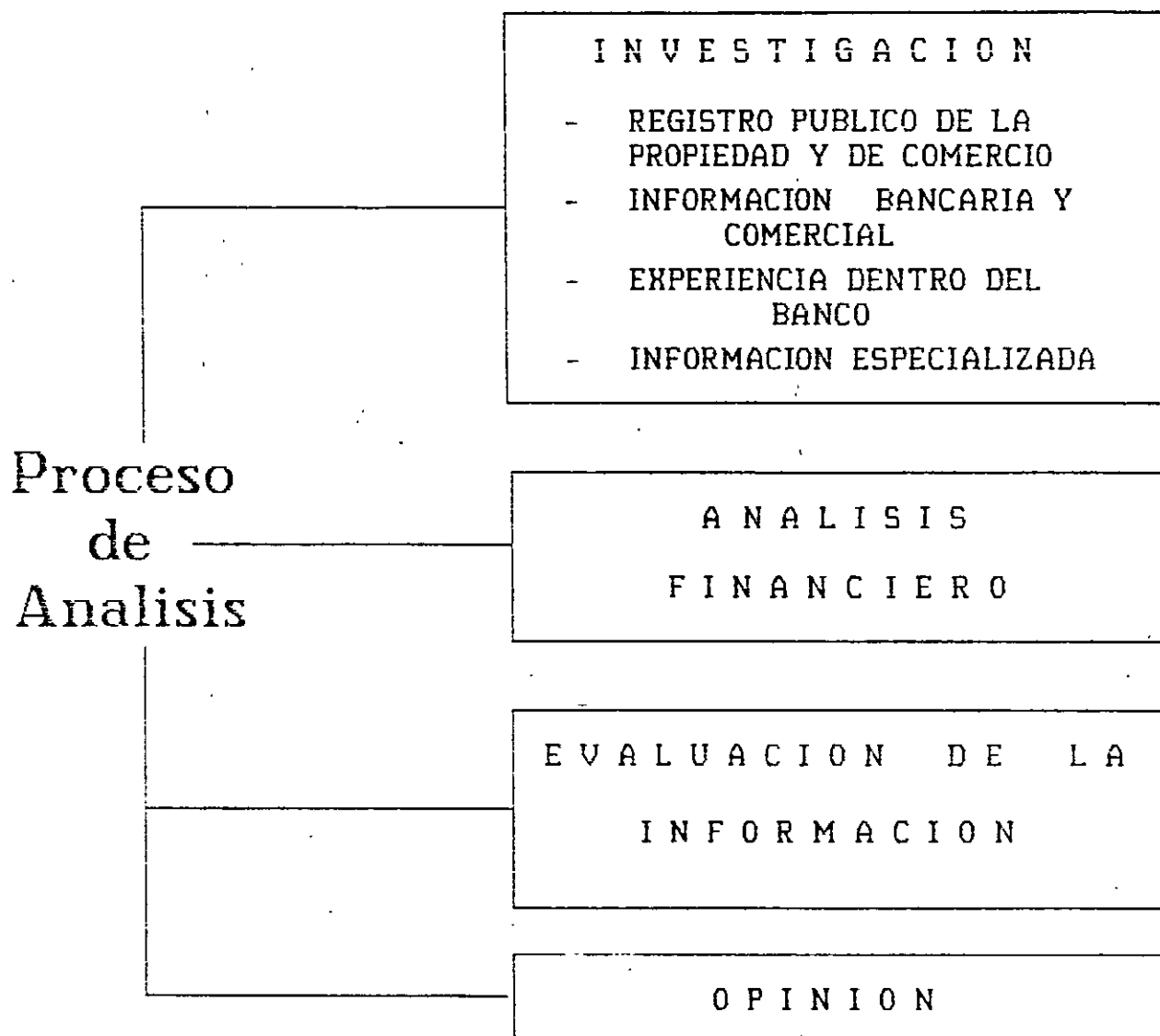
CREDITO

Para Evaluar el Riesgo Crediticio



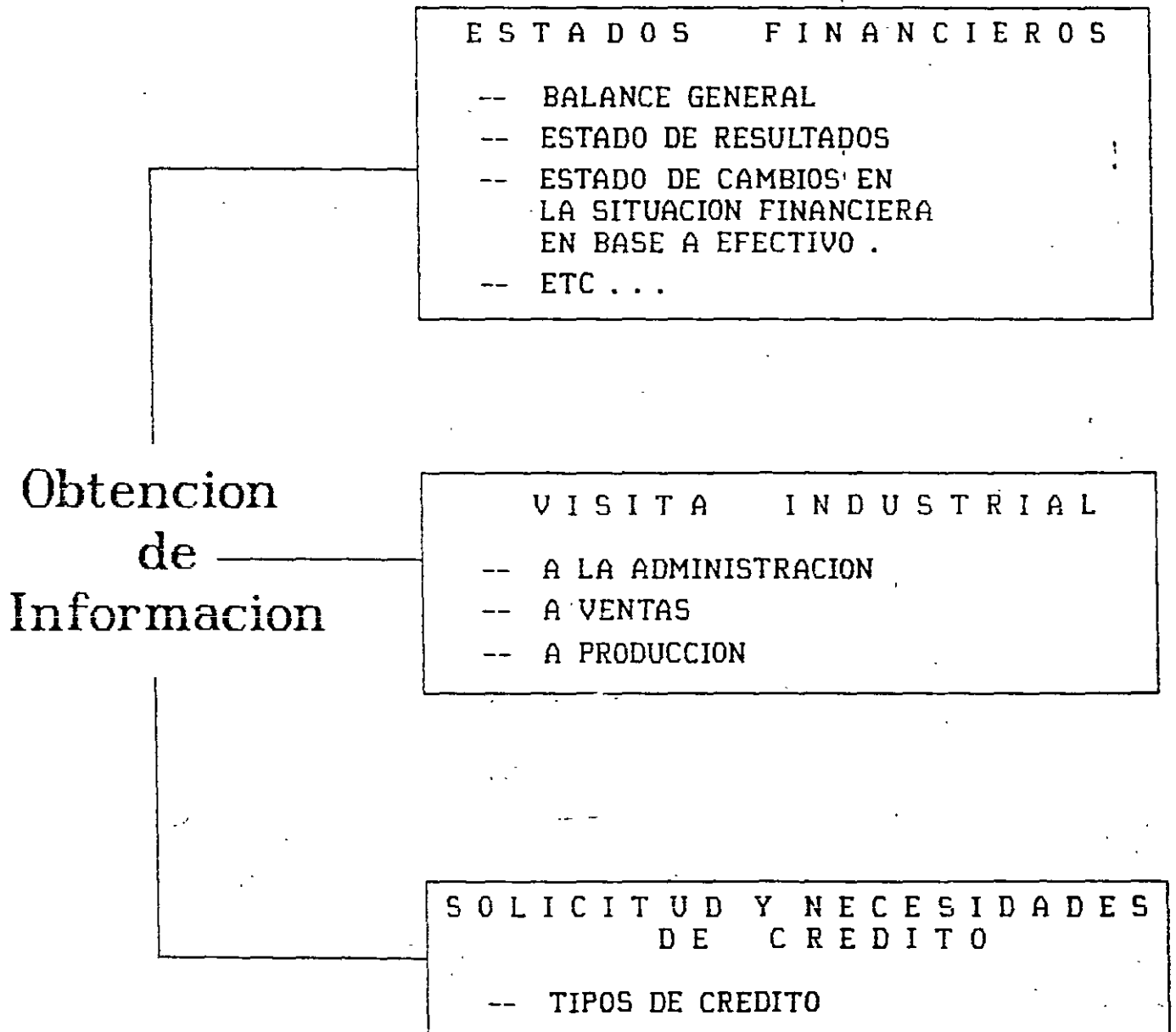
CREDITO

Analisis General del Credito



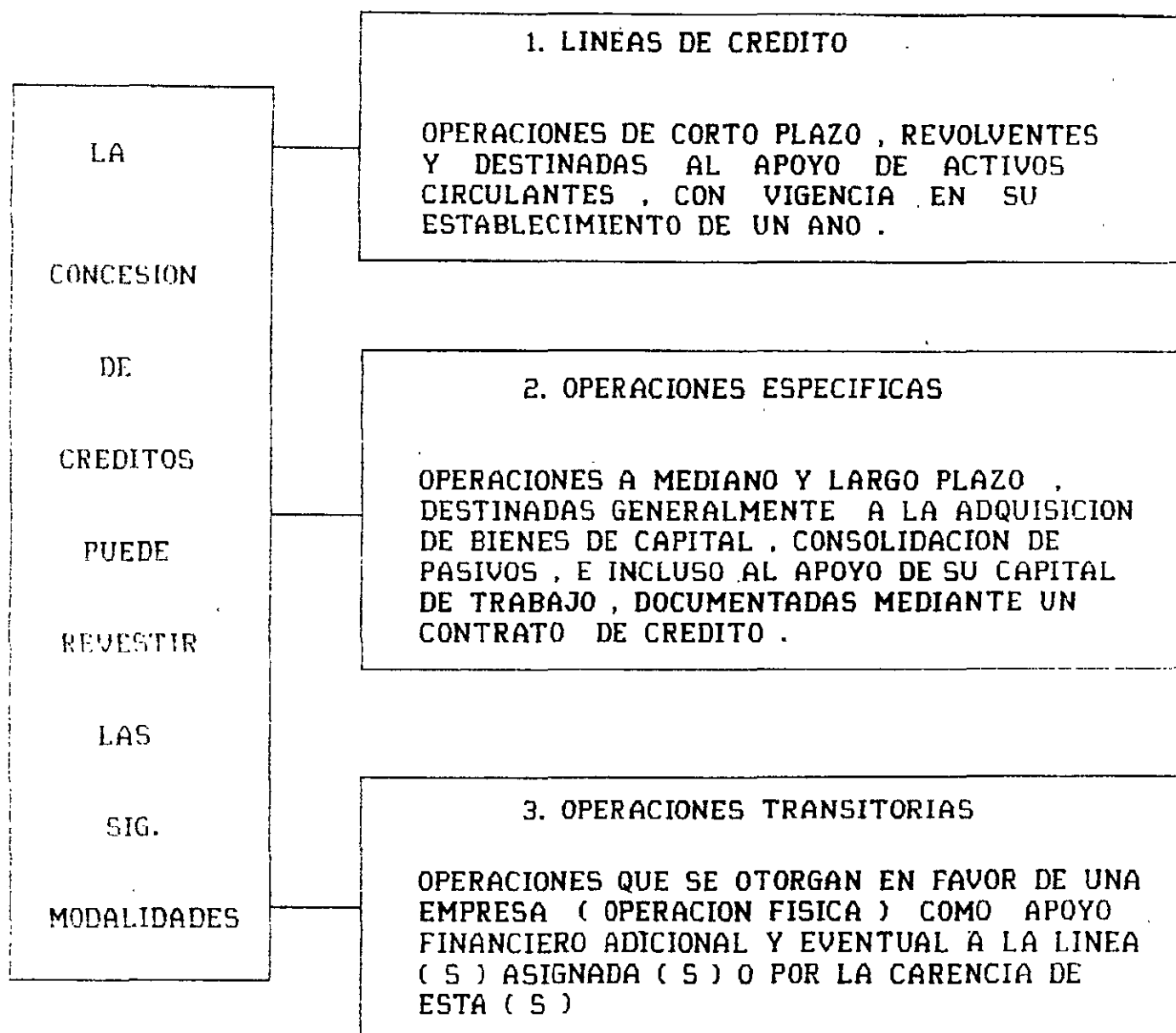
CREDITO

Analisis General del Credito



CREDITO

De las clases de credito

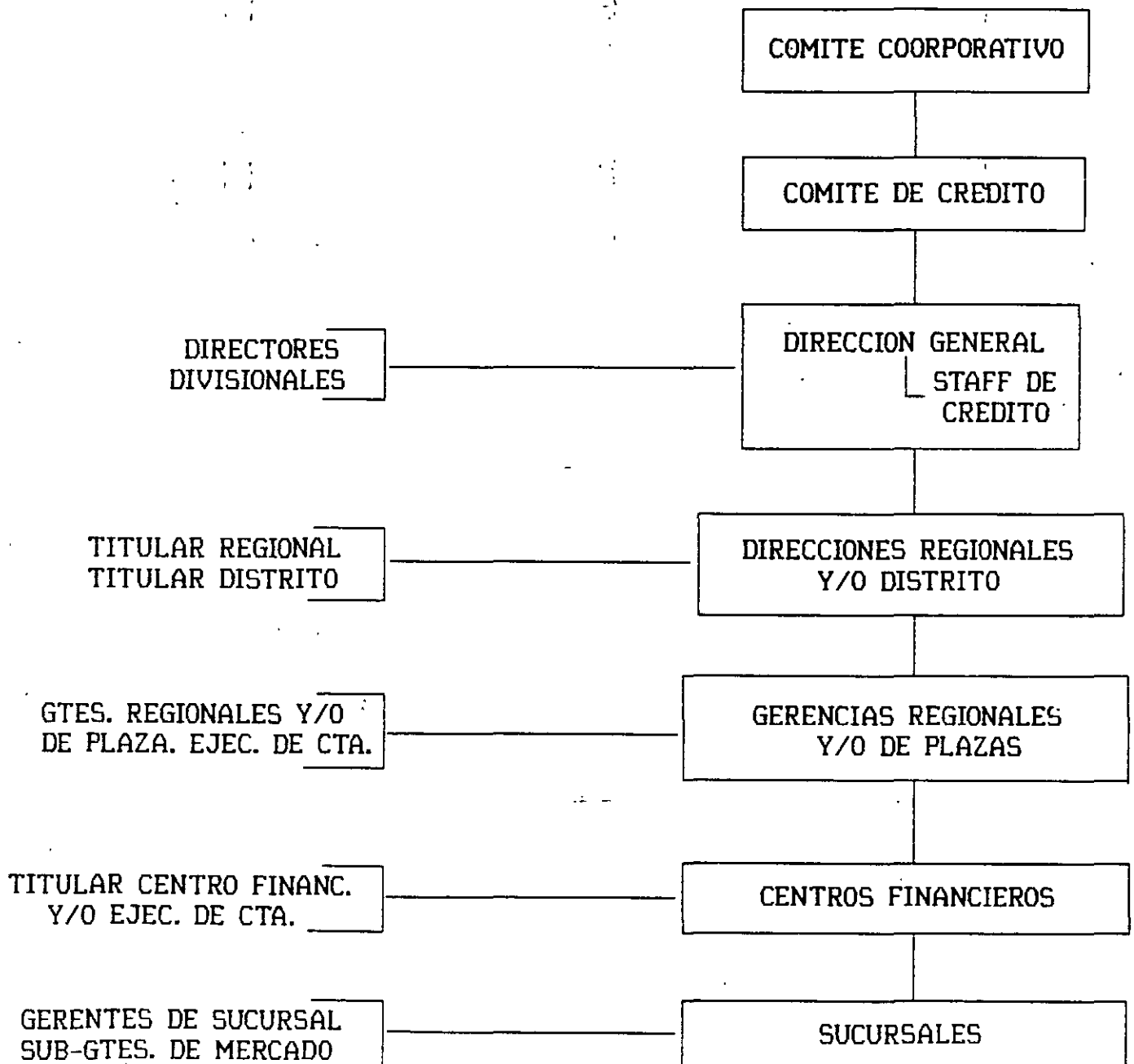


CREDITO

ORGANIZACION DE LAS AREAS DEL BANCO RELACIONADAS CON EL CREDITO Y
DEPARTAMENTO DE APOYO EN SUS DIFERENTES NIVELES

NIVELES DE
PARTICIPACION

ESTRUCTURA



CREDITO

Financiamiento del Sistema Bancario

1. PRESTAMO PERSONAL
2. PRESTAMO QUIROGRAFARIO
3. DESCUENTO
4. PRESTAMO CON COLATERAL
5. PRESTAMO PRENDARIO
6. CREDITO DOCUMENTARIO
7. CREDITO EN CUENTA CORRIENTE
8. PRESTAMO PARA LA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO DURADERO
9. CREDITO DE HABILITACION O AVIO
10. CREDITO REFACCIONARIO
11. CREDITO CON GARANTIA INMOBILIARIA
12. PRESTAMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES
13. ARRENDAMIENTO FINANCIERO

CREDITO

PRESTAMO QUIROGRAFARIO

PRESTAMO QUIROGRAFARIO

Este tipo de préstamo se conoce también como Préstamo Directo o Préstamo en Blanco, pues su garantía es la solvencia y moralidad del solicitante. Puede requerirse aval o coobligado y su plazo máximo es de un año legalmente y 90 días realmente.

Su disposición es revolvente y se amortiza al vencimiento.

Debe procurarse que se destine a resolver problemas transitorios de efectivo del solicitante, en algunos casos para pagar pasivos a otras instituciones, pero nunca para invertir en Bienes de capital. Como formalmente no se pide información respecto al destino del crédito, el funcionario que lo otorgue debe ser muy experimentado.

PRESTAMO PERSONAL*

Se otorga a personas físicas sujetas de crédito por plazos de 3, 6, 9 u 11 meses, actualmente por montos entre N\$ 5,000.00 y N\$ 100,000.00 con una tasa de interés global y una comisión de apertura. Se paga mensualmente, se documenta mediante pagaré y requiere de
aval.

* Los montos y condiciones deben adecuarse a las políticas del banco.

CREDITO

DESCUENTO

ESTA OPERACION CONSISTE EN TRANSFERIR EN PROPIEDAD TITULOS DE CREDITO A UNA INSTITUCION DE CREDITO, QUE PAGARA EN FORMA ANTICIPADA EL VALOR NOMINAL DEL TITULO MENOS LOS INTERESES QUE DEVENGARIA ENTRE LA FECHA EN QUE SE RECIBE Y LA DE SU VENCIMIENTO Y UNA COMISION POR LA OPERACION.

ESTA OPERACION SE REALIZA EN UN PLAZO LEGAL REAL DE 90 DIAS Y ES REVOLVENTE.

DESTINO DEL CREDITO:

A) DESCUENTO MERCANTIL, LAS INSTITUCIONES DE CREDITO MANEJAN EN FORMA PREFERENTE DESCUENTOS DE TITULOS PROVENIENTES DE OPERACIONES DE COMPRA-VENTA DE MERCANCIAS.

B) DESCUENTO NO MERCANTIL, SON LAS OPERACIONES DE DESCUENTO QUE NO PROVIENEN DE OPERACIONES DE COMPRA-VENTA DE MERCANCIAS. SE LLEVAN A CABO CON PARTICULARES.

PRESTAMO COLATERAL

ES UN PRESTAMO DEL TIPO DE QUIROGRAFO CON LA VARIANTE DE QUE EXISTEN GARANTIAS REALES COMO DOCUMENTOS DE LA CARTERA DEL CLIENTE O CONTRA-RECIBOS DE EMPRESAS COMO PETROLEOS MEXICANOS PRODUCTOS PESQUEROS MEXICANOS , ETC. Y LA AMORTIZACION DEL PRESTAMO ES AL VENCIMIENTO DE DOCUMENTOS .

PRESTAMO PRENDARIO

ESTE TIPO DE PRESTAMO MANTIENE ESTRECHA RELACION DE LOS ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO CON LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO . YA QUE ESTAS ULTIMAS LO OTORGAN A TRAVEZ DE FINANCIAMIENTO DE LOS INVENTARIOS VIA CERTIFICADOS DE DEPOSITO Y BONOS DE PRENDA QUE EXPIDEN LOS PRIMEROS . TAMBIEN PUEDEN SER OTORGADOS CON PRENDA DE VALORES (OBLIGACIONES O ACCIONES) Y A ESTOS SE LES LLAMABA REPORTO .

EL PLAZO LEGAL ES HASTA DE 10 ANOS , EL REAL DE 90 DIAS Y SU AMORTIZACION SE HACE AL VENCIMIENTO DE LOS DOCUMENTOS .

CREDITO DOCUMENTARIO

MEDIANTE ESTA OPERACION UNA SOCIEDAD NACIONAL DE CREDITO SE COMPROMETE , MEDIANTE CREDITOS ESTABLECIDOS , A PAGAR A TRAVEZ DE SUS BANCOS CORRESPONSALES POR CUENTA DEL ACRDITADO , EL IMPORTE DE BIENES ESPECIFICOS A UN BENIFICIARIO "X" CONTRA DOCUMENTACION .

ESTA OPERACION PUEDE SER REVOCABLE O IRREOCABLE ; ES REVOCABLE CUANDO EL QUE LO ESTABLECE PUEDE CANCELARLO, IRREVOCABLE CUANDO SE REQUIERE PARA SU CANCELACION QUE TODOS ESTEN DE ACUERDO .

GENERALMENTE SE AMORTIZA MENSUALMENTE Y REQUIERE LA CELEBRACION DE UN CONTRATO CONSIGNADO EN ESCRITURA PUBLICA O EN INSTRUMENTO PRIVADO INSCRITO EN EL REGISTRO PUBLICO.

CREDITO CUENTA CORRIENTE

SON PRESTAMOS CONTRATADOS PARA QUE LOS CLIENTES DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO PUEDAN DISPONER EN EL MOMENTO QUE LO DESEEN DE UNA SUMA ACORDADA , UTILIZANDO CHEQUES (SOBREGIRO AUTORIZADO) . ES EL CREDITO REVOLVENTE CLASICO , Y UNA DERIVACION DE ESTE ES LA TARJETA DE CREDITO POR MEDIO DE LA CUAL LA SOCIEDAD NACIONAL DE CREDITO SE SE OBLIGA A PAGAR POR CUENTA DEL ACREDITADO LOS BIENES Y SERVICIOS DE CONSUMO QUE ESTÉ ADQUIERA .

LA UTILIZACION DE ESTE TIPO DE CREDITO ES PARA CUBRIR NECESIDADES EVENTUALES DE EFECTIVO , PUDIENDOSE REQUERIR AVAL . SU PLAZO ES DE 180 DIAS Y SE AMORTIZA A TRAVEZ DE MANTENER ALMENOS CADA 90 DIAS SALDO POSITIVO EN LA CUENTA DE CHEQUES .

Credito de Habilitacion o Avio

Es un prestamo a corto y ediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de produccion o transformacion de la actividad industrial , agricola o ganadera , y pueden ser :

a) Prestamos de Habilitacion o Avio a la industria , destinados a adquirir materia prima , pago de obra de mano directa y lo relacionado con produccion en proceso .

b) Prestamo de Habilitacion o Avio a la Agricultura , para la compra de semillas , fertilizantes , insecticidas fungicidas compra de refacciones , reparacion de maquinaria agricola pago de maquilas de preparacion de tierras , pago de agua pago de jornales , etc.

c) Prestamo de Habilitacion o Avio para la ganaderia para compra de ganado de engorda , forrajes , cultivo de pastos , acunas , jornales , etc.

Se requiere un contrato privado ratificado ante un Notario Publico o Corredor , o Escritura Publica . Su plazo es de 2 anos , con garantia , materias primas y/o materiales pudiendose gravar la unidad industrial , agricola o ganadera , ademas de otorgar garania hipotecaria o fiduciaria adicional . La amortizacion se realiza mediante pagos mensuales trimestrales , semestrales o anuales de capital .

CREDITO REFACCIONARIO

Es un prestamo a mediano y largo plazo qe se utiliza para fomentar la produccion o transformacion de articulos industriales , agricolas o ganaderos y que se invierte en la liquidacion de ciertos pasivos o ciertos activos fijos :

1.- ADQUISICION Y/O INSTALACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO ADICIONAL

2.- CONSTRUCCION DE OBRAS DESTINADAS AL NEGOCIO

3.- ADQUISICION DE BIENES MUEBLES

4.- COMPRA DE GANADO DE REPRODUCCION

5.- CONSTRUCCION DE ESTABLOS , BODEGAS , SILOS FORRAJEROS , BANOS GARRRAPATICIDAS

6.- APERTURA DE TIERRAS PARA CULTIVO

7.- ADQUISICION DE APEROS , INSTRUMENTOS , UTILES DE LABRANZA , Y ABONOS

8.- PAGO DE ADEUDOS FISCALES O DE PASIVOS RELACIONADOS CON SU OPERACION

Se requiere un contrato privado ratificado notario , corredor o escritura publica
Su plazo legal es de 5 anos en la industria y 5 en la agricultura y ganaderia .
Actualmente se otorgan plazos de 3 a 5 anos ; las garantias deben estar libres de gravámenes y estan constituidas por los bienes adquiridos mas activo fijo en hipoteca o prenda . La amortizacion se realiza mediante pagos mensuales , trimestrales semestrales o anuales de capital . Esta documentado con pagares .
Actualmente pagos anuales

CREDITO

CREDITO HIPOTECARIO

Este tipo de préstamo se conoce comunmente con el nombre de préstamo hipotecario y está destinado a la adquisición, edificación, obras o mejoras de inmuebles. Aún cuando la garantía está constituida en función del inmueble hipotecario, pueden necesitarse garantías adicionales y el solicitante debé demostrar capacidad de pago.

Este tipo de crédito requiere contrato inscrito en el Registro Público de Comercio para cualquiera de los tres tipos de solicitantes:

1. Empresas
2. Personas Físicas (Vivienda)
3. Otros.

En el caso de las empresas se requiere que dentro de las características del crédito, éste sea destinado al objeto social de éstas. Es un crédito a mediano y largo plazo en que las amortizaciones de capital se hacen en forma mensual, trimestral o anual, y el pago de intereses mensualmente.

En el caso de las personas físicas (vivienda), es un préstamo a largo plazo en que las amortizaciones de capital e intereses se hacen generalmente en forma mensual.

Los otros tipos de crédito con garantía inmobiliaria cumplen con las características de éste, pero no son destinados ni para la vivienda de la persona física, ni para el objeto social de la empresa.

CREDITO

PRESTAMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES

Este prestamo se documenta con pagares , previamente formalizado con un contrato autorizado por *Banco de Mexico* y ratificado ante un *Notario Publico* o *Corredor* es muy especial en cuanto a su destino al de los avio o refaccionarios , y no debe ser utilizado para adquirir o construir bienes inmuebles .

Es utilizable para consolidar pasivos : para tesoreria o cuando se tienen problemas financieros y no se tiene un tipo de prestamo especifico al cual acudir .

Es amortizable a mediano y largo plazo , mediante pagos mensuales , trimestrales o semestrales , tanto de capital como de intereses pudiendo existir un periodo de gracia (*pago de intereses en un plazo , sin amortizar capital*)

Lo mas pesado de este tipo de financiamiento lo constituye la garantia en primer lugar , que abarca todos los elementos materiales de la unidad productora (*muebles , inmuebles , dinero, creditos a favor de la empresa , etc .*) , ademas de posibles garantias adicionales sobre bienes de terceros .

CREDITO

TIPOS DE CREDITO

CREDITOS A LA PRODUCCION

1. CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO
2. CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE
3. LIQUIDACION DE CREDITOS CONTRATADOS EN MONEDA

EXTRANJERA

CREDITO

TIPOS DE CREDITO

CREDITOS A LA PRODUCCION

A. HABILITACION Y AVIO

- AVIOS INDUSTRIALES
- AVIOS AGRICOLAS
- AVIOS GANADEROS

B. REFACCIONARIOS

- REFACCIONARIOS INDUSTRIALES
- REFACCIONARIOS AGRICOLAS
- REFACCIONARIOS GANADEROS

C. HIPOTECARIOS

- HIPOTECARIOS INDUSTRIALES
- HIPOTECARIOS AVICOLAS
- HIPOTECARIOS GANADEROS

CREDITO

TIPOS DE CREDITO

CREDITOS AL CONSUMO

- A. PRESTAMO AUTOMOTRIZ
- B. PRESTAMO PERSONAL
- C. PRESTAMO HIPOTECARIO
 - VIVIENDA MEDIA "B"
 - VIVIENDA MEDIA
 - VIVIENDA RESIDENCIAL
 - VIVIENDA RESIDENCIAL PLUS
 - LIQUIDEZ HIPOTECARIA

CREDITO

TIPOS DE CREDITO

FONDOS DE FOMENTO NAFINSA

A. PROGRAMA PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMyP)

- PRIORIDADES

- TIPOS DE CREDITO

B. PROGRAMA DE MODERNIZACION, INFRAESTRUCTURA

INDUSTRIAL Y ESTUDIOS Y ASESORIAS

C. PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLOGICO

D. PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE

CREDITO

TIPOS DE CREDITO

FONDOS DE FOMENTO BANCOMEXT

- INTERNACIONALIZACION DE LA ECONOMIA
- OBJETIVO DE BANCOMEXT
- CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO
- CREDITOS PARA INVERSION FIJA
- CREDITOS PARA DESARROLLO TECNOLOGICO
- CREDITOS PARA COMERCIALIZACION
- CREDITOS PARA CAPACITACION
- CREDITOS PARA PROMOCION Y DIFUSION

CREDITO

TIPOS DE CREDITO

BANCOMEXT

MECANISMO DE DESEMBOLSO Y ACCESO AL CREDITO

- TARJETA EXPORTA

PARA CAPITAL DE TRABAJO EN DOLARES Y MONEDA NACIONAL

- TARJETA EXPORTA

PARA EQUIPAMIENTO

- PROFIME

PARA IMPORTACION DE INSUMOS

- FACTORAJE

PARA EXPORTADORES INDIRECTOS

- ARRENDAMIENTO FINANCIERO

PARA ADQUISICION ACTIVO FIJO

- APOYO FINANCIERO Y PROMOCIONAL

- A TRAVES DE UNIONES DE CREDITO

CREDITO

TIPOS DE CREDITO

OTROS FINANCIAMIENTOS

A. FACTORAJE

a) DOMESTICO

- FACTORAJE DE PROVEEDORES

- PRODUCTOS DE COMPRA DE CARTERA

b) INTERNACIONAL

B. ARRENDAMIENTO FINANCIERO

C. CREDITOS COMERCIALES

- DOMESTICOS

- DE EXPORTACION

D. LINEAS DE SERVICIO

CREDITO

ANALISIS CUANTITATIVO

- A. ASPECTOS GENERALES
- B. CONOCER LA SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA DEL SUJETO DE CREDITO
- C. CONOCER EL DESEMPEÑO DE LA ADMINISTRACION A TRAVES DE ANALISIS FINANCIERO
- D. CONOCER MEDIANTE LA EVALUACION DEL CONTROL INTERNO LAS POLITICAS FINANCIERAS Y SU OBSERVANCIA
- E. CONOCER LA PLANEACION ESTRATEGICA DEL SUJETO DE CREDITO, SUS MECANISMOS DE APLICACION, SUS DESVIACIONES Y SUS CORRECCIONES
- F. DIAGNOSTICO FINAL DEL SUJETO DE CREDITO PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA ASIGNACION DE CREDITOS

CREDITO

CLASIFICACION DE LA CARTERA DE CREDITO *

ACREDITADO :	NUM. DE CLIENTE DE CARTERA	SUCURSAL Y/O EJECUTIVO :
--------------	----------------------------	--------------------------

CONCEPTO	CARACTERISTICAS	VALOR
PUNTUACION :		

EVALUACION DEL CREDITO

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

ASPECTOS CUALITATIVOS						
NIVEL	A	B	C	D	E	
A	B					
B	C					
C	D					
D	E					
CALIFICACION CUALITATIVA :						

CALIFICACION FINAL : _____
(NIVEL DE RIESGO)

FUNDAMENTACION :

ELABORO : NOMBRE Y FIRMA	VO. BO. NIVEL INMEDIATO SUPERIOR (NOMBRE Y FIRMA)
--------------------------	---

ESTE DOCUMENTO DEBERA ANEXARSE A: ESTUDIO DE CREDITO CORRESPONDIENTE

* PROCEDIMIENTO BANCARIO

CREDITO

RAZONES MAS UTILIZADAS EN ALGUNOS CREDITOS

TIPO DE PRESTAMO	QUE ES LO QUE SE DEBE TOMAR EN CUENTA PRINCIPALMENTE	GUAL ES LA FUENTE DE PAGO MAS USUAL	RAZONES O HERRAMIENTAS
Préstamos Directos	Conocer la forma como opera el cliente, sus ciclos de operación, en que épocas requiere recursos. Por que causa puede necesitar en forma extraordinaria recursos, etc.	Con los recursos que se obtienen de su operación normal (comprar, producir, vender y cobrar).	Razón de los Circulantes, Capital de Trabajo, Monto de gastos financieros. (Apalancamiento). Ciclo Financiero: Días Cartera, Días Inventario.
Descuentos Mercantiles	Composición de su cartera de clientes. Bondad de su cartera. Antigüedad de su cartera. Monto máximo de su cartera. Período de Recuperación, etc.	Mediante el pago del documento entregado para el financiamiento.	Análisis de su cartera. Selección de Cartera. Razón de Circulantes. Capital de Trabajo. Días Cartera. Días Inventarios.
Créditos de Avío	Conocer el programa de inversión procedencia de sus insumos y dificultad para su compra, incrementos de precios, duración del proceso, forma de venta, capacidad de almacenamiento ciclos de producción, ventas y abastecimientos.	La mayor parte se paga mediante la realización de su operación normal y cuando se trata de créditos a largo plazo una parte se cubre con utilidades, lo que permite generar capital de trabajo permanente.	Razón de Circulantes. Días Inventarios (Actuales y con el crédito) Días Cartera. Capital de Trabajo. Capital a pasivo. Monto de gastos financieros. (Apalancamiento). Cobertura de la deuda. Rentabilidad y Productividad.

PRESUPUESTO DE CAJA

Es un estado financiero de naturaleza proyectiva, mensual, trimestral etc. de insumos: Pronóstico de venta, capital, expectativa de crecimiento, tipo de cambio, nichos de mercado, es un estado financiero que muestra de manera analítica las operaciones de la empresa y sus necesidades de financiamiento a corto plazo, es el sumario de todos los presupuestos.

EJERCICIO No.1

1. – Las ventas proyectadas a 1999 : 1er trimestre \$750,000.00; 2do trimestre \$900,000.00; 3er trimestre \$800,000.00; 4to trimestre \$800,000.00.
 2. – Condiciones de venta : 50% 1er trimestre y 50% 2do trimestre.
 3. – Costo de venta que incluye materia prima, mano de obra directa y gastos indirectos, sin depreciación es 60% de las venta, la materia prima es el 50%, mano de obra 30% y gastos indirectos 20%, la mano de obra y los gastos indirectos se liquidan durante el trimestre y la materia prima el 50% en el trimestre y 50% en el siguiente trimestre.
 4. – Producto financiero de \$250 en cada trimestre.
 5. – Venta de activo fijo en el 3er trimestre por \$2,500.
 6. – La compañía cobra dividendos en el 2do trimestre por \$1,000. y tiene un decreto de dividendo de 100 pagaderos el 50% en el 3er trimestre y el otro 50% en el 4to trimestre
 7. – Liquidación un pasivo de corto plazo en el 1er trimestre de \$175,000.
 8. – Liquidación porción circulante en el 2do trimestre por \$80,000.
 9. – Liquidación deuda de largo plazo en el 4to trimestre por \$100,000.
 10. – Pago a proveedores pasivos año anterior por \$150,000 en el 1er trimestre.
 11. – Anticipo de ISR en cada trimestre por \$30,000.
 12. – Tiene ingresos por clientes del año anterior por \$225,000 en el 1er trimestre.
 13. – Por política el saldo fijo en caja es de \$100,000 por trimestre.
- a). – Elabore presupuesto de caja.
 - .) – Determine los excedentes.
 - c). – Opine sobre inversiones.
 - d). – Determine los faltantes.
 - e). – Seleccione el crédito idóneo : Monto, Plazo y Amortización.

INGENIERÍA FINANCIERA
EVALUACIÓN

Nombre _____
Licenciatura _____
Maestría _____

CASO PRACTICO

La compañía de Juguetes, S.A. desea elaborar su presupuesto de caja por trimestres para el año de 1999, con los siguientes datos:

Pronostico de ventas \$ 75 000 \$ 80 000, \$ 85 000, \$80 000.

El costo de ventas representa el 60% sobre ventas y se distribuye como sigue: materia prima 50%, gastos de mano de obra 25% y gastos indirectos 25%.

La compañía vende a crédito 30% en el primer trimestre y 70% en el siguiente y paga a proveedores con el mismo estándar: tiene gastos de administración y de ventas del 10% sobre las ventas paga intereses de \$ 1 500 por trimestre, amortiza un crédito de corto plazo por \$ 29 000 en el 2° trimestre y recibe dividendos en el 3° trimestre por \$ 5 000 y paga regalías por \$ 12 000 en el segundo trimestre, compra una patente por \$ 15 000 en el 4° trimestre y paga de contado, por política tiene un fondo fijo en caja por \$ 10 000 y desea iniciar un proyecto de inversión por \$ 60 000 en el 1° trimestre.

Se pide:

- Elabore el presupuesto de caja
- ¿Qué tipo de financiamiento necesita la empresa? Y determine el monto
- Determine plazo y forma de amortización
- ¿Cuál sería el destino de los excedentes de caja? Maximicelos.

Ingeniería Financiera

Evaluación

Nombre _____

Licenciatura _____

Maestría _____

Elabore el presupuesto de caja de la Cia. La Cigüeña, S.A. en forma trimestral con los siguientes datos:

1- Pronóstico de ventas para 1997

1er. trimestre: \$900,000; 2do. trimestre: \$1150,000;

3er. trimestre: \$890,000 4to. trimestre: \$1220,000.

2- Los estándares de crédito son: a clientes 60 días y de proveedores a 30 días

3- **El costo de venta representa el 65% de las ventas distribuidas** como sigue:

MP 50%

MO 30%

GIF 20% e incluyen el 5% por concepto de depreciaciones.

4- La MP se compra un trimestre antes de las ventas del trimestre.

5- Se decretan dividendos en efectivo pagaderos en el tercer trimestre por \$90,000.

6- Anticipo de ISR por trimestre de \$32,000.

7- P.T.U. pagado en el tercer trimestre por \$15,000.

8- Gtos. financieros por cada trimestre por \$22,000.

9- La cobranza del año de 1996 se cobra en el primer trimestre.

10- Los gtos. operativos son por trimestre: gtos. de vta. \$125,000 y los de admon de \$80,000.

Ingeniería Financiera

Evaluación

Nombre _____

Licenciatura _____

Maestría _____

- 11- Se liquida crédito bancario de corto plazo por \$200,000
- 12- Se paga a proveedores en el primer trimestre, el importe que aparece en el balance.
- 13- Se pagan acreedores diversos por \$100,000 en el segundo trimestre.
- 14- Se amortiza crédito de largo plazo en el cuarto trimestre por \$200,000

- 15- Por política la empresa tiene un fondo fijo de caja por \$100,000.

- 16- Ajuste algunas cuentas del balance por efecto de producción en proceso.

Ejercicio 2: Elabore el balance general y el estado de resultados proforma

Ejercicio 3.

Analice los Estados Financieros de la Cía. La Cigüeña, S.A. por los años 1995 y 1996.

Se Pide:

1.-¿Cuál es la capacidad de pago de la empresa? (Elabore el Estado de cambios en la situación Financiera y las conciliaciones pertinentes)

2.- Determine los posibles requerimientos de financiamiento, seleccionando los tipos específicos de crédito que solucione sus necesidades y el plazo al que se solicitarían dichos créditos.

3.- Diseñe un escenario tanto de corto y largo plazo para la reestructuración de los créditos contratados al cierre de 1996 y su correspondiente amortización, en función a su capacidad de pago y condiciones de hacer y no hacer, suponiendo utilidades netas fijas (1996) durante la vigencia de las amortizaciones. (Maneje Estados Financieros Proforma y utilice sólo las cuentas (rubros) necesarios, *NO SE EXTIENDA*.)

Cía. La Cigüeña, S.A.

Estado de Resultados

Del 1° de Enero al 31 de Diciembre de 1996

Ventas Netas	3,992,758
Costo de lo Vendido	2,680,298
Gastos de Operación	801,395
Depreciaciones	111,509
Gastos Financieros	85,274
I.S.R. y P.T.U.	163,708
Utilidad Neta	150,574
Dividendos en efectivo	92,300
Utilidades Retenidas	58,274

Además se tiene el dato que la utilidad del ejercicio correspondiente al año anterior, 1995 fué de 138,118.00

Cía. La Cigüeña, S.A.
Balance General
Al 31 de Diciembre de 1995 y 1996

ACTIVOS	1995	1996
Caja y Bancos	175,042	177,689
Clientes	740,705	678,279
Inventarios	1,234,725	1,328,963
Gastos Anticipados	17,197	20,756
I.V.A. Acreditable	29,165	35,203
Maquinaria y Equipo	1,538,495	1,596,886
Depreciación Acumulada	(791,205)	(856,829)
Inversión en Subsidiarias		65,376
Otros Activos	205,624	205,157
	3,149,748	3,251,480

PASIVOS	1995	1996
Créditos Bancarios	356,511	448,508
Proveedores	136,793	148,427
Impuestos por Pagar	127,455	36,203
Acreedores Diversos	164,285	190,938
Crédito a Largo Plazo	626,460	630,783
	1,411,504	1,454,859

Capital Contable	1995	1996
Capital Social	420,824	420,828
Reservas de Capital	361,059	361,158
Utilidades Retenidas	956,361	1,014,635
	1,738,244	1,796,621

INGENIERIA FINANCIERA
Evaluación

Elabore el Estado de Cambios en la Situación Financiera y opine si la empresa Es sujeto de crédito.

Cía. La Paloma, S. A.
Balance General al 31 de diciembre por años 1995 y 1996

Activo	1995	1996
Circulante:		
Caja y bancos	\$ 20,956	21,750
Clientes	166,446	205,210
Inventario	166,222	188,568
Suma Activo Circulante	353,624	415,528
Fijo:		
Maquinaria y equipo	316,802	359,132
Depreciación acumulada	(124,658)	(155,532)
Maquinaria y equipo neto	192,144	203,600
Gastos anticipados	4,440	3,956
Otros activos	12,574	12,246
Suma Activo total	562,782	635,330
Pasivo:		
Circulante :		
Proveedores	\$ 38,834	\$ 55,056
Deuda a corto plazo	27,500	34,812
P.C.D.L.P.	4,910	6,950
Gastos acumulados	24,304	33,024
Impuestos por pagar	8,678	7,984
Otros pasivos circulantes	26,226	22,990
Suma pasivo circulante	130,952	160,816
Largo plazo:		
Deuda a largo plazo	139,114	150,542
Impuestos diferidos	21,334	25,432
Suma pasivo a largo plazo	160,448	175,974
Suma pasivo total	291,400	336,790
Capital Contable:		
Capital Social	19,130	19,130
Utilidades retenidas	171,366	198,524
Superávit de capital	80,886	80,886
Suma capital contable	271,382	298,540
Suma Pasivo y Capital Contable	562,782	635,330

INGENIERIA FINANCIERA

Evaluación

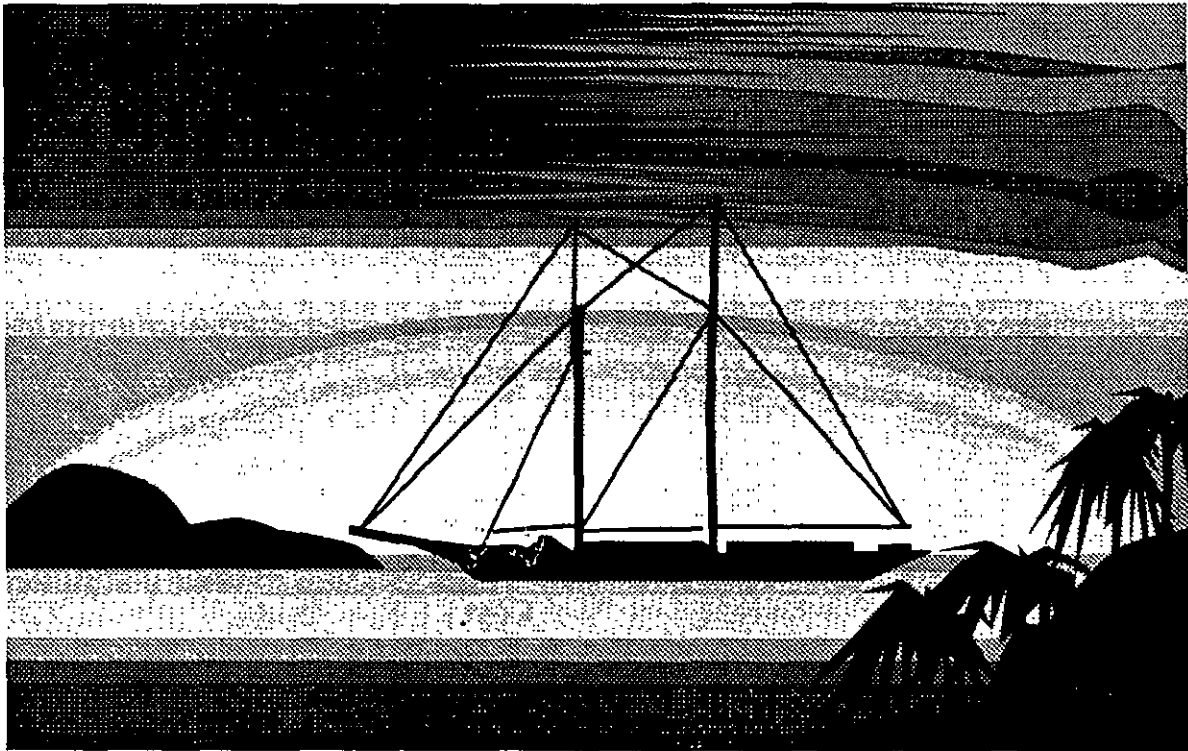
Cía, La Paloma, S. A.

Estado de Resultados del 1º. De Enero al 31 de Diciembre de 1996

Ventas Netas	\$ 968,888
Costo de lo vendido	624,700
Depreciación	25,674
Utilidad bruta	318,514
Gastos de operación	227,826
Utilidad de operación	90,688
Gastos financieros	19,476
Utilidad antes de impuestos	71,212
Impuestos ISR y PTU	35,200
Utilidad neta	36,012
Dividendos en efectivo	8,854
Utilidad neta para acciones comunes	27,158

EL SOL NACIENTE, S. A.

**REFACCIONES PARA LA
INDUSTRIA AUTOMOTRIZ**



CREDITO

OTROS FINANCIAMIENTOS

CASO N° 1

ANTECEDENTES

La empresa "El Sol Naciente, S. A." es de reciente creación. Su objetivo es la manufactura de piezas y refacciones especiales para la industria automotriz nacional, pudiendo fabricar refacciones para otros tipos de industria. Sus perspectivas de crecimiento a mediano plazo (3 a 5 años) en la exportación de sus productos, principalmente al mercado norteamericano. A finales de 1991 el socio mayoritario que fungía como administrador único, se retira de la sociedad. Ante esta situación, la nueva administración solicita una auditoria externa, resultando un adeudo al I.M.S.S., por concepto de diferencias al nivel de riesgo industrial laboral, las cuales se cuantifican, incluyendo recargos y multas y se reconocen en el pasivo.

Se deslindan responsabilidades y se liquida al socio.

A principios de 1992, el nuevo administrador se presenta a Banamex mostrando unos contratos de pedido de dos de sus principales clientes por un valor de \$2,000 mil nuevos pesos para surtirse durante 1992. (Desde su fundación ha sido cliente de Banamex).

Durante 1991 la capacidad instalada de la empresa se utilizó en un 60%, trabajando un turno.

CREDITO

OTROS FINANCIAMIENTOS

CASO N° 1

LA CIA. "EL SOL NACIENTE, S.A." PRESENTA LOS SIGUIENTES ESTADOS FINANCIEROS CON EL OBJETIVO DE CONSEGUIR CREDITOS PARA CUBRIR NECESIDADES DE CORTO PLAZO, SEGUN PALABRAS DE SU DIRECTOR GENERAL SR. PEDRO MORENO.
UD. COMO EJECUTIVO DE CUENTA LE INTERESA ESTE CLIENTE ¿ QUE TIPO DE FINANCIAMIENTO OTORGARIA Y PORQUE ? ESTUDIE Y ANALICE LAS DIFERENTES ALTERNATIVAS

CIA. "EL SOL NACIENTE, S.A."
BALANCES GENERALES
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991
CIFRAS EN MILLONES DE PESOS

	AÑO QUE	TERMINA
	1990	1991
ACTIVO		
CASA	\$300	\$400
VALORES NEGOCIABLES	\$200	\$600
CUENTAS X COBRAR	\$500	\$400
ALMACEN	\$800	\$500
PAGOS X ADELANTADO	\$100	\$100
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	<u>\$1,900</u>	<u>\$2,000</u>
ACTIVOS FIJOS NETOS	<u>\$1,000</u>	<u>\$1,200</u>
TOTAL DEL ACTIVO	<u>\$2,900</u>	<u>\$3,200</u>
PASIVO Y CAPITAL CONTABLE		
PASIVOS ACUMULADOS	<-0->	\$400
CUENTAS X PAGAR	\$500	\$600
DOC. POR PAGAR	\$700	\$400
IMPUESTOS X PAGAR	\$200	\$200
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	<u>\$1,400</u>	<u>\$1,600</u>
DEUDA A LARGO PLAZO	<u>\$400</u>	<u>\$600</u>
ACCIONES COMUNES	\$600	\$400
UTILIDADES DEL EJERCICIO	\$500	\$600
TOTAL CAPITAL CONTABLE	<u>\$1,100</u>	<u>\$1,000</u>
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>\$2,900</u>	<u>\$3,200</u>

CREDITO

OTROS FINANCIAMIENTOS

CASO Nº 1

CIA. "EL SOL NACIENTE, S.A."
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DIC. 1991
CIFRAS EN MILLONES DE PESOS

VENTAS NETAS		\$2.000
MENOS. COSTO DE VENTAS		<u>\$1.000</u>
UTILIDAD BRUTA		\$1.000
GASTOS DE OPERACION		
GASTOS DE VENTA	\$200	
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$175	
GASTOS FINANCIEROS	<u>\$25</u>	<u>\$400</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$600
MENOS IMPUESTOS (50%)		<u>\$300</u>
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$300

CREDITO

OTROS FINANCIAMIENTOS

CASO N° 1

Se pide:

1. ¿ La empresa es sujeto de crédito ?
2. Si su respuesta es NO, fundamente el porqué y su trabajo ha terminado.
3. Si su respuesta es SI, se pide:
 - a) ¿ Qué tipo de crédito(s) otorgaría ?
 - b) Monto
 - c) Plazo
 - d) Condiciones de hacer y no hacer
 - e) ¿ Qué tipos de garantías adicionales solicitaría ?
4. ¿Cuál es la antigüedad de la empresa, suponiendo un ritmo normal de actividad desde su fundación ?
5. ¿ A cuánto asciende el posible volumen de ventas trabajando a toda su capacidad ?
(4 turnos)