AAA 2593

TESIS
E969
C1

TESIS DE GRADO PARA OPTAR AL TITULO DE

ECONOMISTA

U.C.A.B. BIBLIOTECA

ANALISIS DEL RIESGO EN EL CREDITO BANCARIO

ESTE LIBRO NO PUEDE SER LLEVADO FUERA DEL RECINTO DE LA BIBLIOTECA.

RICARDO J. CASTILLO GARCIA
Universidad Católica Andrés Bello
Julio 1 9 6 9

ANALISIS DEL RIESGO EN EL CREDITO BANCARIO

INTRODUCCION

Bien sea considerada sobre un corto ó sobre un largo período- la historia de los bancos no es más, en efecto, que la historia de la manera en que han sabido apreciar los riesgos de sus créditos - lo que supone un juicio por parte de especialistas, capaces ellos- sólos, de integrar a la vez lo racional y lo irracional, lo mensurable y lo cuantitativo.

El objeto de este trabajo es introducir a los interesados en- el campo del análisis del riesgo del crédito. No se trata aquí, de establecer fórmulas y reglas ya que éstas mas bien tienden a desa- lentar el pensamiento, la iniciativa y la investigacion, siendo - estos factores los más necesarios en el análisis de Estados Finan- cieros.

El propósito del análisis de los Estados Financieros es pre-- sentar los datos (financieros) de tal manera que puedan ser útiles para tomar decisiones en cuanto al otorgamiento de créditos.

La presentación cubre los siguientes aspectos:

1- Contabilidad

2- Los Estados Financieros

3- Flujo de Fondos

4- Análisis de Crédito

5- La relación Clientes-Banquero

6- Consideraciones Generales

CONTABILIDAD

I- La contabilidad se ha definido como:

> "Arte de registrar, clasificar, condensar y reportar, en términos monetarios, transacciones comerciales y eventos de índole financiera "

Se trata aquí de transacciones reales utilizando el dinero como unidad de cuenta.

El registro, clasificación, condensación y reporte final de esas transacciones se lleva a cabo en períodos limitados de tiempo, que en secuencia, representan la historia ó trayectoria de la entidad.

II La contabilidad presenta una serie de problemas y limitaciones que enumeramos a continuación:

1- No existe un código completo, ni global, en lo que respecta a la contabilidad. Siempre se puede leer en la presentación de los Estados Financieros una frase similar a la siguiente:

," Estos Estados Financieros han sido preparados de acuerdo a principios - contables de aceptación general"

La contabilidad no es una ciencia exacta y por consiguiente no se puede esperar un 100% de uniformidad. La contabilidad es una ciencia en constante evolución y pasarán muchos años, antes de conseguir una total uniformidad de - criterios.

2- Los Estados Financieros representan el trabajo de dos partes con intereses diferentes.

Estas partes son: la gerencia y los auditores.

Existen muchas diferencias de opinión, entre la gerencia y los auditores, en cuanto a presentación y clasificación de cuentas, que tienen que ser reconciliadas de una manera satisfactoria para ambas partes. Es fácil apreciar que esto frecuentemente representa un trabajo dificil.

3- Los Estados Financieros publicados son preparados para una vasta audiencia. Si bien son preparados para los accionistas, son de interés para muchas personas diferentes:

Inversionistas en el mercado de valores.

protección para acreedores;

impuestos para el gobierno y otras personas interesadas.

4- Existen numerosas variaciones en cuanto a presentación y contenido. Algunos Estados Financieros son presentados en forma condensada y otros con numerosos detalles.

5- La contabilidad implica aproximaciones. Ejemplos de aproximación son:

Reserva para cuentas malas

Reserva para depreciación

Provisión para impuesto sobre la renta

6- Hay diferentes maneras de evaluar activo . Sólo es necesario mencionar aquí los diferentes métodos, de evaluar inventarios: valor más bajo, costo ó de mercado, pero el costo puede ser por LIFO, FIFO, costo promedio, lote específico etc..

7- En contabilidad existen honestas diferencias de opinión.

8- En los informes financieros siempre faltan dos reportes- - El estado de entradas y salidas de caja y el informe de la

gerencia. De donde vino el dinero y hacia donde fué canalizado, muy pocas empresas rinden esta información al presentar los Estados Financieros.

9- Cambios en el valor de la moneda. Esto afecta considerablemente la medida de las ganancias, ya que éstas frecuentemente contienen ó reflejan ganancia en inventario, lo cual puede convertirse en pérdida por una variación en los precios. También la depreciación está generalmente basada en los costos originales de la planta y equipo, siendo inadecuada, considerando los costos actuales de reposición.

10- La contabilidad tiene un idioma propio. Un mismo estado financiero es identificado de diferentes maneras:

a) Estado de Ganancias y Pérdidas

b) Estado de Ingresos

c) Estado de Ganancias

d) Resultado de operaciones y otras variantes

Existen cuentas que se prestan a confusión, tales como las numerosas " Reservas " . En el lenguage rutinario reserva, es algo que guardamos para un futuro ó sea, un activo.

En contabilidad encontramos todo tipo de reservas tales como:

a) Reserva para cuentas dudosas - Aparece restando en el activo corriente

b) Reserva para depreciación - Aparece en la sección de Activos no corrientes

c) Reserva para impuesto sobre la renta - Pasivo corriente

d) Reserva para contingencias - Aparece en la sección de reservas generales

Como hemos podido observar, la contabilidad cuenta con un idioma bastante particular, y sólo la práctica hace que entendamos, como analistas de crédito, los muy numerosos y variados Estados Financieros que estudiamos.

III La función primordial de la contabilidad es la de facilitar la administración, de la actividad económica.

Se trata de una función dual:

a) Medir y ordenar datos

b) Comunicar resultados a las partes interesadas

Las partes interesadas son la gerencia, los acreedores y los accionistas.

Los intereses son variados pero los tres principales son los siguientes:

a) Control de la actividad en la empresa

b) Planificación

c) Toma de decisiones

Partes interesadas:

1- La Gerencia

a) Para medir el éxito ó fracaso en las actividades de la empresa.

b) Para comparar los gastos con la eficiencia, en la producción y venta ó prestación de servicios.

c) Para evaluar la calidad de los controles.

2- Los Acreedores

El interés primordial de estos es estimar la capacidad de la empresa para reembolsar un préstamo.

3- Los Accionistas

El interés de estos es la maximización de los beneficios

Principios:

En la contabilidad la regla general es tomada como guia de acción.

1- Entidad

La resolución de problemas en la contabilidad obedece a los siguientes factores:

a) Producto humano - no "ley natural" por lo que está sujeta a errores.

b) La constante evolución de la contabilidad hace que un mismo problema sea enfocado desde puntos de vista diferentes, en oportunidades distintas.

Criterios:

a) Util

b) Objetiva

c) Factible

3- Costos vs. Gastos

Como los principios sirven a tres partes diferentes, y deben, estar de acuerdo con tres criterios, los conflictos abundan. Para ser implantado, un principio, debe estar bien equilibrado - uniforme pero flexible. Algunos conceptos utilizados a través del tiempo han evolucionado.

CONCEPTOS CONTABLES

1- Entidad

Las transacciones contables afectan a la entidad de negocios- no a los individuos ó partes.

2- Empresa en marcha

Uno de los aspectos de la entidad mencionada es que está su-- puesta a operar indefinidamente, hacia el futuro.

Los negocios son el mecanismo de agregar valor a los recursos utilizados. *Los resultados se miden por la diferencia entre ingre-* sos y costos. En el Estado Financiero los recursos disponibles, es- tán mostrados al valor de costo y no, consideran el valor "latente"

3- Costos vs. Gastos

El costo es el precio pagado por adquirir un activo (un sacri ficio monetario) . No afecta la cuenta de capital.

El costo es poco probable que corresponda con el valor, la dis crepancia positiva ó negativa, aumentará con el tiempo. A pesar - de no ser necesariamente muy util, el concepto de costo es objeti-

vo y bastante representativo, ya que disminuye (no elimina) las - aproximaciones caprichosas.

Los gastos son costos vencidos ó amortizados y disminuyen el capital.

4- Coordinando los ingresos con los gastos

Se trata de una determinación periódica, del ingreso y cambiar en el capital para el año calendario, ó de negocios (Período Fis-- cal).

Manera de computar los ingresos y gastos.

1) Ingresos: se puede registrar ya sea por:

a) Producto entregado

b) Servicio prestado

Hay problemas en cuanto al período adecuado para registrar ingresos cuando se trata, de ventas a plazos, por ejemplo.

2) Gastos: Hay problemas en cuanto a las diferencias posibles que surgen, entre el momento del gasto, y el momento del - desenbolso.

a) Desembolso y gasto en el mismo año

b) Desembolso adelantado - gasto corriente

c) Desembolso que todavía no es gasto

d) Gasto que todavía no es desembolso

5- Concepto de importancia

Es conveniente limitar los detalles innecesarios, y presentar los estados , lo más completo posible, pero sin extenderse. En todo caso, es necesario que la importancia de cada cuenta, sea definida.

6- Concepto de doble entrada

A los activos corresponden pasivos y capital. A los usos de fondos corresponden fuentes de fondos. Un cambio en una partida, origina cambio en otra.

La opinión, en contabilidad, debe estar basada en hechos examinados y comprendidos.

No se quiere ser artista

No se quiere ser científico

Se quiere ser profesional en la materia.

a) LOS ESTADOS FINANCIEROS

Hay dos Estados Financieros, que se pueden considerar como los principales:

a) Balance General

b) Estado de Ganancias y Pérdidas

BALANCE GENERAL

1- Es una exposición sistemática, basada en cuentas ajustadas y cerradas.

2- Es un estado que refleja la posición financiera. Se puede decir que es, como una fotografía de una empresa, en un momento del tiempo.

3- Se elabora al final del año fiscal, calendario ó de negocios. La fecha óptima para la elaboración, es cuando la actividad de los negocios de la empresa, se encuentra en su punto más bajo. El razonamiento es que en ese momento, la situación de la empresa es reflejada de una manera conservadora, sin enseñar montos elevados de cuentas a cobrar e inventarios.

4- Hay tres tipos de cuentas fundamentales:

a) Activo

b) Pasivo

c) Capital

Activo es la inversión total, Capital es la parte de la inversión total aportada por los accionistas.

La ecuación básica es: Capital = Activo - Pasivo

5- En la preparación del Balance General se deben seguir tres principios fundamentales:

a) Conservador - El valor asignado a los activos de calcularse, en una base realista.

b) Consistencia - La presentación de este año debe mantener estrecha relación con las presentaciones de años anteriores.

c) Orden de importancia - La presentación debe ser tal que se presenten las diferentes cuentas en orden lógico de importancia.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

1- Resume cuentas de ingresos, cuentas de gastos y presenta la diferencia entre ellas.

2- Muestra cuentas que intervienen en el cambio de un balance general a otro. Se trata de un concepto dinámico, que refleja las operaciones durante un período. Se puede asemejar al concepto de una película en oposición a la fotografía, que es el balance.

3- Cuentas fundamentales del Estado de Ganancias y Pérdidas:

a) Ingresos (ventas)

b) Gastos

1- Costo de venta

2- Gastos de venta y administración

3- Cuentas extraordinarias

c) Cuenta de ganancias - Cuentas de distribución de las utilidades.

4- Acumulación: se refleja los ingresos ganados y los gastos incurridos, durante el período de la cuenta.

LIMITACIONES

1- Las discutidas al principio de este trabajo.

2- Debido al tiempo que pasa entre el cierre del período y la presentación de los Estados Financieros, la información que recibimos, no nos indica, la situación de la empresa en el momento del análisis, ni tampoco lo que ocurrirá, lo único que conocemos es lo que ocurrió en un momento determinado.

3- Otra limitación es la diferencia entre dos puntos, altos y bajos del balance. Estos puntos altos ó bajos fluctúan con la mayor ó menor intensidad en las actividades de la empresa.

activos primera partida del activo.

ACTIVO CORRIENTE

Nota: Los Estados Financieros personales, presentados a los bancos, no son más que simples listas de activos. Con suerte incluyen una lista completa de obligaciones actuales y contingentes (fianzas otorgadas). Se caracterizan por la ausencia total, de liquidez y no están conformes con casi ninguno de los principios anteriores.

CONSTRUCCION Y PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1- Los activos están presentados normalmente en orden de liquidez, y los pasivos en orden de exigibilidad.

2- Las industrias capital intensivas, pueden caracterizarse por un orden de liquidez diferente en cuanto a presentación. Siendo sus activos principales la planta y equipos muestran esta cuenta como la primera partida del activo.

ACTIVO CORRIENTE

El activo corriente se utiliza para designar el dinero y otros activos ó recursos comunmente identificados como aquellos que se espera razonablemente realizar, en dinero, vender, ó consumir durante el ciclo normal de operaciones del negocio.

Las operaciones normales de un negocio, involucran una circulación de capital, dentro del activo corriente. El dinero es gastado en materiales, partes terminadas, suministros, mano de obra, y otros servicios de fábrica; tales gastos son acumulados como costo de inventario. Los costos de inventario, una vez realizada la venta del producto, son convertidos en cuentas a cobrar y por último en dinero efectivo nuevamente. El tiempo promedio que pasa desde el momento de la adquisición de materiales ó servicios que entran-

en este proceso, hasta la realización final en dinero efectivo - constituye un ciclo de operaciones. El período de un año es utilizado para segregar los activos corrientes, cuando hay varios ciclos operacionales durante el año. Sin embargo, cuando el ciclo de operaciones es mayor que doce meses, e.g. la industria tabacalera ó las destilerías, el período más largo debería ser utilizado. - Cuando un negocio no tiene claramente definido el ciclo operacional, la regla de un año, se debe utilizar para designar los activos corrientes. Este análisis es importante ya que, el Banquero - busca el momento de contracción de los activos y su conversión a - dinero efectivo, como medio para el reembolso de préstamos a corto plazo.

SUBDIVISIONES DE LOS ACTIVOS CORRIENTES

1- Caja

2- Inversiones temporales

3- Cuentas por cobrar

4- Inventarios

5- Gastos pagados por adelantado

ACTIVOS FIJOS

1- Terrenos

2- Recursos naturales

3- Edificios y mejoras

4- Maquinaria y equipo

OTROS ACTIVOS

1- Inversiones

2- Intangibles

PASIVO CORRIENTE

Obligaciones cuya liquidación se espera que, razonablemente - necesite ó requiera el uso de recursos existentes (activos corrientes) ó la creación de otras obligaciones corrientes. Se trata aquí de obligaciones que hay que afrontar, dentro del período de un año.

1- Cuentas a pagar (comerciales) originadas por la adquisición de materiales y suministros.

2- Ingresos diferidos

3- Gastos acumulados - salarios e impuestos

4- Deuda corriente

5- Porción corriente de deuda a largo plazo

DEUDA A LARGO PLAZO

Son otras obligaciones con vencimiento mayor de un año.

CAPITAL

1- Cuenta de capital - incluyendo reserva legal

2- Ganancias retenidas; esta cuenta, puede estar apropiada "reservada", ó no apropiada.

OBLIGACIONES CONTINGENTES

1- Garantías - sobre bienes, servicios ó financieras.

2- Reclamos en litigio.

3- Prestaciones sociales.

4- Impuestos adicionales.

5- Obligaciones derivadas de contratos de alquiler.

CUENTAS PER CONTRA

1- Intereses cobrados y no ganados.

2- Efectos descontados.

3- Depreciación.

4- Déficit.

5- Reserva para cuentas dudosas.

6- Reserva para pérdidas en otros activos.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Es la presentación de cuentas que cambian el capital por operaciones realizadas en el período.

a) Presentación por pasos múltiples - Es una clasificación significativa, que ayuda en la interpretación de los resultados de las operaciones.

b) Presentación simple - Dificulta el análisis y limita las posibilidades, de preparar un estado de flujo de fondos.

ILUSTRACION:

a) Presentación por pasos múltiples.

1- Ventas

2- Costo de ventas

3- Beneficio Bruto

4- Gastos operacionales

5- Beneficio en operaciones

6- Ingresos por otros conceptos

7- Gastos por otros conceptos

8- Beneficio antes de impuestos

9- Provisión para impuestos

10- Beneficio Neto

11- Dividendos

b) Presentación simple

1- Ventas

2- Costos

3- Beneficio

CAJA - EFECTIVO

Efectivo al principio y al final del ciclo de operaciones. La esencia del efectivo es la disponibilidad inmediata de poder de compra.

a) Efectivo en caja

b) Efectivo en bancos - En cuenta corriente

c) Efectivo en cuenta restringida, debe aparecer en los activos corrientes, si está destinado a liquidar obligaciones corrientes, pero si su destino es gastos en planta, debe ser considerado como activo no corriente.

Los depósitos a plazo, deben considerarse como inversiones.

Los sobregiros bancarios deben considerarse, como obligaciones corrientes (préstamos). Los banqueros desean, y están preocupados por ver un nivel adecuado de efectivo, pero ese nivel es muy difícil de determinar.

Se han hecho una serie de recomendaciones tales como:

a) Porcentaje de ventas - El porcentaje debe ser similar, al de otras empresas en el mismo ramo.

b) Número de dias-gasto - Es un ratio que explica cuantos días de gastos puede la empresa, cubrir con el nivel de caja que presenta.

Se calcula así:

$$\frac{\text{Caja}}{\text{Gastos totales-depreciación}} = \%$$

$$\% \times 360 = \text{N° de días-gasto}$$

Estos ratios pueden estar distorcionados, por lo que se puede llamar " ACOMODACION DE VITRINA" ; cuando la empresa acumula cuentas por pagar, para mostrar una fuerte posición de caja al cierre del balance.

El nivel de caja mostrado en el balance, no es un 100% significativo, pero si un buen indicador, de la reciprocidad en la relación cliente-banquero.

El banquero desea ver, que la empresa mantiene depósitos en cuenta corriente, en proporción a la financiación otorgada.

$$\frac{\text{Depósitos en Bco. X para la fecha del Balance}}{\text{Caja y Bancos mostrados en el Balance}} = \frac{\text{Préstamos pendientes Banco X}}{\text{Total Deud.Bancaria}}$$

Evidentemente, si el Banco X está participando en un 50% del financiamiento bancario de la empresa, desea ver al menos, un 50% de los depósitos totales de la empresa, depositados en la cuenta corriente que mantiene en el Banco X.

Algunas compañías, tienen la característica de poseer un alto nivel de caja, tales como aquellos negocios de venta al detal (Supermercados). En Venezuela, es muy dificil determinar, cual es el nivel de caja característico a cada tipo de negocio, ya que aquí las empresas siguen la política de minimizar la caja, y maximizar los activos fijos.

CUENTAS Y EFECTOS POR COBRAR

Son acreencias contra terceros, realizables en el año. El término es aplicado a un sin-número de acreencias. Es necesario evitar el error de utilizar la partida " Cuentas y Efectos por Cobrar" como renglón común, para todas las cuentas por cobrar.

Las cuentas a cobrar que pueden ser consideradas como activos corrientes son los siguientes:

1- Cuentas y efectos por cobrar comerciales, originados por las operaciones normales de la empresa.

2- Cuentas por cobrar a empleados y compañías afiliadas, recuperables durante el curso normal del negocio.

3- Cuentas a cobrar originadas, por ventas a plazos con vencimiento dentro de un año.

Otros tipos de cuentas a cobrar que deben analizarse detenidamente antes de clasificarlas como corrientes, ó no corrientes son las siguientes:

1- Depósitos dados en garantía

2- Pagos anticipados

3- Reclamos por mercancia dañada. Es necesario conocer la entidad a la cual, se reclama: Vendedor, - Transportista ó compañía de seguros.

4- Adelantos a compañías filiales y a empleados.

5- Cuentas en litigio.

6- Porción no pagada del capital. A veces aparece como cuentas a cobrar a accionistas, y es necesario conocer, cuando espera la empresa convertir esas cuentas en dinero efectivo.

7- Dividendos por cobrar.

LOGICA DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Un margen de beneficio bruto mayor permite a la empresa aceptar más riesgos marginales (posibles clientes morosos), y extender plazos mayores a sus clientes.

Ejemplo -1-

	Compañía A	Compañía B
Margen bruto	60%	10%
Costo por bolivar de venta	0.40	0.90

Si ocurre una pérdida de Bs. 30.000, por cuentas incobrables,- cuanto tendrá que vender de más cada compañía, para recuperar esa pérdida ?

$$\frac{\text{Pérdidas en Cuentas malas}}{\text{Margen de Benef. Bruto}} = \text{Ventas adicionales}$$

Compañía A	Compañía B
$\frac{30.000}{0.60} = 50.000$	$\frac{30.000}{0.10} = 300.000$

La compañía B, debido a que sólo tiene un margen bruto de - 10%, tiene que generar un volumen de ventas significativamente mayor, para realizar un beneficio bruto igual al cargo por pérdidas de Bs. 30.000. De aquí se deduce que a mayor margen bruto, más capacidad de aceptar riesgos marginales.

(Asumiendo plazos de 70 días)

	Compañía A margen 60%			Compañía B margen 10%		
Meses	Ventas	Cobranz.	Costos	Ventas	Cobranz.	Costos
1	100		40	100		90
2	100		80	100		180
1ros.70dias		100	(20)		100	80
3	100		20	100		170
4	100		60	100		260
2dos.70dias		100	(40)		100	160

Con la misma frecuencia de cobro, la compañía A ha cubierto - su costo total de ventas, además de tener efectivo disponible (40)

para cubrir parte de sus costos generales, y de administración, mientras la compañía B todavía tiene que cubrir 160 de su costo de ventas. Aquí se deduce, que la compañía A (con un margen bruto mayor) puede permitirse el otorgar plazos mayores a sus clientes, mientras la compañía B necesita una frecuencia de cobro mayor para no acumular sus costos demasiado.

CONSIDERACIONES GENERALES

El plazo de crédito otorgado no debe exceder el tiempo que le toma al comprador, vender la mercancia y/o el período de vida de la mercancia. Si el plazo excede, ese tiempo entonces el vendedor está financiando algo más que el inventario de su cliente.

FACTORES QUE INFLUYEN EN EL PLAZO DEL CREDITO

Naturaleza de los bienes vendidos:

1- Bienes perecederos y de bajo precio, deben ser vendidos a corto plazo. Nos debe alarmar si vemos que un distribuidor de alimentos frescos, tiene un período promedio de cobros de 180 días !

2- Bienes estacionales, costosos y de lujo, son vendidos a plazos más largos.

El crédito actúa como instrumento de competencia.

1- En el mercado dominado por los vendedores, imperan períodos cortos.

2- En el mercado de compradores - períodos largos. Circunstancias:

a) Clientes distantes obtienen plazos mayores.

b) Buenos clientes reciben mejores plazos.

EVALUACION DE LA CALIDAD DE LAS CUENTAS A COBRAR

1- Clasificación por vencimiento - cuentas corrientes y vencidas. Esto nos dá una buena idea, de la liquidez de la cartera del cliente. También es interesante conocer si los plazos originales han variado, e.g. una cuenta venció y extendieron nueva factura, con nuevo venvimiento.

2- Condiciones generales de la industria y comportamiento de la clientela. Es importante saber si el cliente, está otorgando plazos acordes con las demás empresas del ramo.

3- Concentración - Nos interesa saber que concentración hay, ya sea en el número de clientes ó concentración geográfica.

4- Pérdidas por cuentas incobrables - Se debe investigar la experiencia, y si tienen una reserva adecuada para esas contingencias.

5- Ubicación de sus clientes - Que porcentaje de sus ventas - son en Caracas, y que porcentaje en el interior del país,- ya que existen diferentes modalidades de pago. Para el interior, el riesgo aumenta, ya que el control es menor.

6- Es necesario conocer también si existen algunas condiciones especiales que controlan su cartera; es posible que algunas cuentas a cobrar, están garantizando alguna obligación.

RATIOS UTILIZADOS EN EL ANALISIS

Rotación de las cuentas a cobrar = $\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cobranz. Promedio}}$

Este es de uso limitado.

El período promedio de cobros, y el número de días a mano en- cobranzas son los más utilizados.

Período de cobros se calcula así:

1- Se computan las ventas diarias $\frac{\text{Ventas}}{360}$ = ventas diarias

2- Se promedia el monto en cuentas a cobrar de los últimos dos balances, al principio del ejercicio y al cierre del - mismo.

$\frac{\text{Cobranzas promedio}}{\text{Ventas diarias}}$ = período promedio de cobros

Este ratio sirve para apreciar, si la empresa está cobrando - de acuerdo a los plazos que otorga a sus clientes.

El número de días a mano se calcula así:

$$\frac{\text{Cobranzas al cierre}}{\text{Ventas diarias}} = \text{Nº de días a mano}$$

Este ratio nos indica, cuanto capital tiene la empresa inmovilizado en cuentas a cobrar para la fecha del balance, representado por el número de días-venta. Se contrasta también con los plazos - otorgados por la empresa.

Estos ratios pueden ser distorcionados por diversas circunstancias que se enumeran a continuación:

A. Distorciones que hacen mayor este índice.

1- Cuentas lentas

2- Expansión en ventas en últimos meses del año.

3- Balance cerrado en el punto alto de la actividad de los negocios.

4- Inclusión de otras cuentas a cobrar en la partida cuentas a cobrar comerciales.

5- Otorgamiento de plazos más largos en ciertas ventas - (clientes preferenciales)

B. Distorciones que hacen menor este índice.

1- Tendencia descendiente en ventas

2- Ventas de contado

3- Buenos clientes - pagos puntuales ó adelantados

4- Balance cerrado en el punto bajo

Es util obtener confirmación de los auditores. La prueba positiva, es mejor que la negativa.

El financiamiento de las cuentas a cobrar , se resume al lapso que existe entre los términos que la empresa recibe, y los que otorga. Si cubrimos ese lapso, el cliente debe por principio estar solvente con sus proveedores. Ejemplo: si la empresa compra materia prima con plazo a 120 días, la convierte en 90 días, y vende con plazo a 60 días, necesitará financiamiento por 30 días, para el giro normal de su negocio (90 + 60 = 150 días, recibe 120 días necesitará financiamiento para pagar a sus proveedores y el plazo será 30 días).

Si la compañía es fuerte, en comparación con otras del ramo, y presenta alto grado de liquidez, merece la confianza del banco el cual la puede financiar, mediante préstamos libres y rotativos.

Si no presenta una fuerte posición financiera, pero tenemos confianza en ventas ya realizadas y en los índices de probabilidad

de cobro, podemos financiarla, mediante el descuento de giros.

Una ley crediticia expresa, que el riesgo es con el girado y - no con el descontante.

La historia del financiamiento de inventarios, está estrechamente ligada a los créditos, a la agricultura y su forma original - era la de un préstamo netamente estacional. Se trataba de un préstamo otorgado y garantizado, por una cosecha de cualquier producto siendo liquidable, al momento de la venta de dicho producto.

El préstamo para inventario sigue siendo más estacional que - no estacional. La estacionalidad corresponde en este caso al ciclo normal del negocio.

Algunas empresas pueden de repente, perder su fuerte posición financiera, tal es el caso de las empresas que dependen fuertemente, de los factores estacionales; Distribuidores de semillas para la agricultura, compra, venta y fabricación de juguetes, fabricantes de trajes de baño, tarjetas de navidad, y entre las empresas - que prestan servicios están los hoteles, líneas de aviación, auditores etc.. Al analizar una solicitud de crédito, es responsabilidad del funcionario de crédito tomar en consideración estos fenómenos particulares.

No importa cual sea el tipo de crédito que se vaya a otorgar,

INVENTARIOS

La historia del financiamiento de inventarios, está estrechamente ligada a los créditos, a la agricultura y su forma original era la de un préstamo netamente estacional. Se trataba de un préstamo otorgado y garantizado, por una cosecha de cualquier producto siendo liquidable, al momento de la venta de dicho producto.

El préstamo para inventario sigue siendo más estacional que no estacional. La estacionalidad corresponde en este caso al ciclo normal del negocio.

Algunas empresas pueden de repente, perder su fuerte posición financiera, tal es el caso de las empresas que dependen fuertemente, de los factores estacionales; Distribuidores de semillas para la agricultura, compra, venta y fabricación de juguetes, fabricantes de trajes de baño, tarjetas de navidad, y entre las empresas que prestan servicios están los hoteles, líneas de aviación, auditores etc.. Al analizar una solicitud de crédito, es responsabilidad del funcionario de crédito tomar en consideración estos fenómenos particulares.

No importa cual sea el tipo de crédito que se vaya a otorgar,

el inventario siempre constituirá un factor determinante en la habilidad de la compañía, para reembolsar los préstamos.

Los préstamos a corto plazo, se convierten en inventario, este a su vez, se convierte en cuentas por cobrar que finalmente se convertirán en efectivo, para reembolsar el préstamo. Los préstamos a largo plazo son reembolsables por las utilidades y el flujo de fondos de la empresa; pero también aquí, el flujo de fondos comienza con la conversión del inventario en ventas. De esto, se deduce la importancia del análisis de los inventarios cuando se busca medir el riesgo.

El préstamo bancario, debe en estos casos, ser destinado para la compra de inventario y no debe extenderse a períodos largos, el plazo conservador, debe corresponder al ciclo operacional del negocio, un crédito está bien otorgado, cuando se extiende para financiar algo ESPECIFICO Y AUTOLIQUIDABLE. El riesgo primordial es que la empresa no realize el inventario.

Algunas compañías que se dedican a la fabricación de numerosas líneas de productos, no se rigen por el criterio anterior. Es-

tas empresas mantienen un nivel permanente de inventarios, con buena movilización y por lo general, no confrontan problemas; sin embargo, es necesario que se mantenga una buena movilización, y es necesario conocer la composición de los inventarios.

Otra condición de financiamiento semipermanente del inventario es cuando se trata de una compañía en pleno desarrollo, con ventas ascendentes. En estos casos se apoya por medio del crédito, los nuevos y altos niveles de venta.

El banquero desea ver una buena capitalización de las utilidades, de manera que la empresa pueda financiar en parte, su propio crecimiento, y el banco le sirva de apoyo, pero no como ocurre a menudo que el crédito bancario suple al capital de riesgo, el cual debe ser suministrado por los accionistas y por la propia generación de fondos de la empresa.

Al recibir los Estados Financieros, nos interesa investigar el valor del inventario mostrado en el balance. Normalmente, está evaluado al precio más bajo de costo ó de mercado.

Hay varios métodos para determinar el costo del inventario, enumeraremos los más comunes:

1- FIFO. Se basa en el principio que las unidades que se pro-

dujeron ó compraron primero son las primeras en venderse, quedando como inventario las últimas producidas ó compradas. En estos casos el costo asignado al inventario se aproxima al valor de mercado.

2- LIFO. Las últimas unidades producidas ó compradas, son las primeras en verderse, quedando como inventario las primeras producidas ó compradas. En períodos de precios crecientes, este es el método más conservador, ya que reduce la cifra de inventarios y ganancias.

Cuadro Ilustrativo

	Precios crecientes		Precios en descenso	
	LIFO	FIFO	LIFO	FIFO
Cost.de Ventas	más alto	más bajo	más bajo	más alto
Beneficios	más bajo	más alto	más alto	más bajo
Inventarios	más bajo	más alto	más alto	más bajo

3- Costo promedio - simple ó ponderado.

4- Al Detal - Precio al público menos beneficio bruto (muy utilizado en farmacias)

5- Lote específico - Se utiliza cuando son artículos fácilmente identificables tales como: diamantes, automóviles etc.-

6- Apreciación aproximada:

Características del inventario que afectan el riesgo y que deben ser tomadas en consideración antes del otorgamiento de un crédito:

1- Si se trata de un producto sujeto a cambios en la moda.

2- Si se trata de material utilizable en un sólo proceso de fabricación ó sirve para diversos usos.

3- Si se trata de un bien necesario ó de lujo.

4- Si es asegurable, y si está asegurado.

5- Si está sujeto a grandes fluctuaciones en los precios ó tiene precios estables.

6- Perecibilidad.

7- Obsolescencia.

8- Inventario acumulado por razones estacionales.

9- Inventarios en tránsito.

10- Inventario consignado

11- Está garantizando alguna obligación - pignorado.

12- Inventarios de una sóla línea de productos ó de una variedad de productos.

13- Si la empresa opera bajo peridos ó acumula inventarios anticipando posibles ventas (menor riesgo en el primer caso).

De las características anteriores se puede deducir la lógica del riesgo en inventarios:

El riesgo depende de la duración del ciclo de conversión y del grado de especialización del producto.

Los siguientes ratios son de utilidad, si son comparados con años anteriores y con los ratios de otras firmas en el mismo ramo de actividad.

A) Rotación de inventarios = $\frac{\text{Cost. de Venta}}{\text{Inv. Promedio}}$

B) Número de días a mano en inventario

1- Se computa el costo de venta diario

$$\frac{\text{Costo de Venta}}{360} = X$$

2- $\frac{\text{Inventario al cierre}}{X}$ = Nº de días a mano

Un nivel alto puede indicar
- 1-Mala administración
- 2-Inventario obsoleto
- 3-Acumulación excesiva

C) Dependencia en el inventario. Al hablar de dependencia nos referimos, a que monto de cada uno de los activos de la -

Caja	200
Cobranzas	320
	520
Inventarios	280
	800

800 - 520 = 280

El nivel de dependencia, en este caso, sobre los inventarios es el siguiente:

$$\frac{280}{400} = 70\%$$

El 70% de dependencia es alto ó bajo dependiento entonces del riesgo de ese inventario (ciclo de producción y grado de especialización).

A manera de ilustración para este caso, podemos decir que un 70% de dependencia en inventario de automóviles nuevos con amplio mercado, no es alto, pero el mismo nivel de dependencia en inventario de tornillos especiales, si es elevadísimo.

D) Cuando tenemos información sobre las "devoluciones en ventas" como porcentaje de ventas, nos puede indicar problemas y riesgo en la realización del inventario (defectos de producción, malacalidad, incumplimiento en fecha de entrega, etc..)

Tomando en cuenta las características del riesgo de inventario se hace necesario, si no está presentado en esta manera, exigir de

la empresa, una clasificación de los inventarios especificando las tres categorías siguientes:

a) Materia prima

b) Productos en proceso

c) Productos terminados

Esta información es indispensable para determinar el grado de realización de los inventarios, ya que de acuerdo al tipo de producto las tres categorías anteriores, pueden variar mucho en cuanto a realización. No es lo mismo realizar cuero, cuero cortado, y zapato terminado, ni tampoco pescado fresco, pescado en proceso, y pescado enlatado.

En conclusión, el análisis del inventario, debe cubrir dos etapas primordiales: 1) Determinar lo que las cifras del balance representan y, si es posible, como se llegó a esas cifras; 2) Evaluar la calidad del inventario con el objeto de llegar a una estimación del riesgo que ese activo representa.

ACTIVOS FIJOS

La planta, también definida como activos fijos, consiste en la propiedad tangible que una compañía utiliza, para facilitar la producción ó sus operaciones, pero que no está destinada a la venta ó compra frecuente. La Planta la componen los terrenos, y propiedad depreciable tales como, edificios y equipos. Dada su naturaleza, no son rápidamente convertibles en efectivo, y su venta por lo general, se realiza a en pérdida. Por lo tanto, el analista de crédito verá estos activos como una protección secundaria de los préstamos.

Las dos características principales son:

1- Larga vida

2- Uso constante para proveer una serie de servicios.

En la sección de activos fijos, veremos las diferentes partidas que a continuación enumeramos:

1- Terreno y edificios, que por lo general, representa la mayor partida. Su utilización puede ser para:

a) Operaciones: Oficinas de administración y venta

b) Fabricación

c) Almacenaje

d) Usos especiales

2- Mejoras a propiedad arrendada. Se debe considerar como parte de la planta si es utilizada para las operaciones normales del negocio. El activo y su depreciación acumulada, deben estar segregadas.

3- Propiedades adicionales y planta inactiva. Debe estar clasificada debajo de la sección " Activo Fijo ". Por lo general se trata de terrenos y construcciones no utilizadas en el giro normal del negocio (habitación para empleados, cafetería etc..).

4- Maquinaria y equipos. A menudo presentan dos subcuentas:

a) Maquinaria

b) Equipos, herramientas y accesorios

5- Construcción en progreso

LOGICA DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

La inversión en planta está en función directa del tipo de negocios a que se dedica la empresa. Compañías industriales integradas, industrias pesadas, e industrias especializadas, presentarán-

un alto porcentaje de sus activos como "activo fijo" tales como: - Industria del acero, lineas aéreas, ferrocarriles, líneas de navegación, fábricas de cemento, fábrica de automóviles etc..

La inversión en planta debe representar un porcentaje similar del activo total en empresas, que operan en la misma actividad.

La empresa, dependiendo del ramo en que opera, tiene dos alternativas:

a) Comprar la planta
b) Alquilar la planta

En estos casos, es cuestión de dicidir cual de las dos alternativas es más rentable.

Otro factor que influye, en las empresas de finanzas limitadas, es la posibilidad de subcontratar con otras empresas, la elaboración de ciertas piezas especializadas del producto, ó bien, la compra - de esas piezas antes de ecometer una inversión grande en maquina-- ria y equipo especial.

Estas consideraciones enumeradas anteriormente, ayudan al analista a determinar la eficiencia y nivel adecuado de la inversión- en planta de la empresa que estudia.

Los siguientes ratios, usados comparativamente, con útiles para medir el nivel y eficiencia de la inversión en planta:

a) $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Planta Bruta}}$ b) $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Planta Neta}}$

Estos ratios pueden presentar ciertas discrepancias al ser influenciados por:

a) Planta alquilada
b) Expansión en el momento de cálculo
c) Utilización mayor ó menor de terreno y ubicación

En resumen, el analista tiene que conocer las condiciones antes de llegar a una conclusión basada en el análisis comparativo.

DEPRECIACION

Es un sistema contable que persigue distribuir el costo de los bienes (tangibles) de capital, menos el valor de rescate si lo hay, durante el período estimado de vida util de la unidad, en una manera racional. Se trata de un proceso de distribución del costo y no un proceso de determinación del valor de mercado actual ó costo de reposición.

Los factores que hacen necesario el cálculo de la depreciación

son los siguientes:

1- Uso y desgaste

2- Daños inesperados

3- Uso inadecuado

4- Obsolescencia

Las consideraciones para su cálculo son:

1- Vida util probable

2- Valor de rescate

Los métodos más comunes son los siguientes:

1- Depreciación en línea recta. Este es uno de los métodos más comunes de depreciación acelerada. Es uniforme a través de los años, siendo las objeciones a este método la siguiente:

a) Durante el uso intensivo del activo está subestimada

b) Durante época de poco uso, está sobre estimada

2- Depreciación en base decreciente. Este método no considera valor de rescate y la tasa de depreciación, es el doble que la de línea recta.

3- Depreciación calculada por la suma de los dígitos. Para una vida util de 4 años, se suman los dígitos 4, 3, 2, y 1

siendo el cargo de depreciación el primer año 4/10 del costo.

El siguiente ejemplo, ilustra la diferencia entre los tres métodos anteriores.

Supongamos un activo de costo M. 1.000 con vida util 4 años omitiendo valor de rescate, los métodos de depreciación anteriores reflejarían lo siguiente:

	Línea Recta 25%		Base Decreciente 50%		Suma de los Dígitos	
Año	Gasto	Acumulado	Gasto	Acumulado	Gasto	Acumulado
1	250	250	500	500	400	400
2	250	500	250	750	300	700
3	250	750	125	875	200	900
4	250	1.000	63	938	100	1.000

4- Depreciación calculada sobre la producción. Este método distribuye el costo entre las unidades de producción.

$$\frac{\text{Costo (menos rescate)}}{\text{Unidades de producción}} = \text{gastos por unidad}$$

5- Depreciación calculada sobre la base de Agotamiento. Se utiliza para distribuir el costo, en aquellas propiedades-

que consisten de recursos naturales tales como, petróleo - madera, carbón, azufre etc.. Se determina el volumen de recursos existentes en el momento de la compra y luego, se - divide el precio de compra entre el número de barriles ó - toneladas para llegar al costo unitario. A medida que se - extrae el producto, el costo unitario es cargado al precio original del activo total.

La depreciación de la planta, en el Estado de Ganancias y Pérdidas, es llevada como costo de los productos vendidos.

De la misma manera que encontramos la depreciación en los Estados Financieros, también podemos encontrar Revaluación de Activos. En estos casos es necesario examinar los motivos que llevaron a la empresa a efectuar la revaluación. La única manera de determinar - la validez de la revaluación es efectuando la venta del activo.

1- FINANCIACION DE ACTIVO FIJO A BASE DE PRESTAMOS COMERCIALES

Este tipo de financiamiento no es clásico de los bancos comerciales, ya que presuponen una inmovilización de fondos por largos- períodos. No tienen estacionalidad, y su vida es limitada. La adquisición de activos fijos requiere un uso de fondos bastante con-

siderable y debe ser una decisión tomada, a base de necesidades - reales y bien planificadas. La única manera de recuperar esos préstamos, es por la generación de fondos de la empresa: utilidades - más depreciación.

La decisión de prestar a largo plazo para invertir en activos fijos, requiere un estudio diferente.

La liquidación forzada del activo fijo, en un 95% de los casos, causa pérdidas. Su mercado es restringido y la única manera - de venderlo es a un precio muy bajo. Estas consideraciones no hacen sino enfatizar el hecho de que estos préstamos se otorgan en - base a la generación de fondos, histórica de la empresa y de sus - perspectivas para el futuro.

Hay dos aspectos importantes que se deben tomar en cuenta una vez aprobado un crédito para financiar activos fijos:

1- Facilitar el dinero de una forma gradual, es decir, a medida que surgen las necesidades. De esta manera se evita que el dinero esté ocioso ó se distraiga para otros negocios.

2- Planificar su recuperación lo más pronto posible, basándonos en una proyección del Cash-Flow. Por principio no se - debe financiar activo fijo por períodos que excedan su vida util.

INTANGIBLES

Los activos intangibles, son ciertos derechos, privilegios y ventajas competitivas, que son útiles al negocio. Algunos ejemplos de intangibles son: plusvalía, patentes, secretos de producción, fórmulas, franquicias, licencias, marcas de fábrica, estilos, diseños, gastos de organización etc...

Algunos intangibles tienen vida limitada tales como:

1- Patentes y derechos

2- Licencias

3- Franquicias no permanentes

Otros intangibles tienen vida ilimitada:

1- Diseño, marcas

2- Secretos de fabricación

3- Plusvalía

Y sin embargo, pueden desaparecer por cambios en los gustos del consumidor, obsolescencia tecnológica etc..

Es conveniente mostrarlos en la sección de activos no-corrientes y separarlos de otros activos. Dada las características de los intangibles de estar intrínsicamente ligados a la empresa en marcha, no son realizables independientemente.

La plusvalía puede ser comercial, industrial, financiera ó pública. La única manera de saber si está adecuadamente determinada es en el momento de la venta de la empresa.

Los intangibles deben ser deducidos del capital neto de la empresa, para fines de análisis.

Gastos pagados por adelantado - no están conectados a las entradas y salidas de caja durante el ciclo de operaciones, se deben clasificar como no-corrientes.

Los cargos diferidos, tienen características de intangibles y de gastos pagados por adelantado - Es más conveniente clasificarlos como no corrientes y deducirlos del capital neto.

PASIVO

Obligaciones son los reclamos ó derechos de los acreedores contra la empresa, originados por actividades pasadas que deben ser satisfechas por el desembolso ó utilización de los recursos de la empresa.

CORRIENTE

Obligaciones contraidas por la adquisición de bienes ó servicios, utilizados en el ciclo de producción.

Otras obligaciones cuya liquidación se espera sea dentro de un año.

Obligaciones cuya liquidación no se espera, pero cuya exigibilidad queda a la discreción del acreedor.

Clases principales:

1- Cuentas y efectos comerciales

2- Deuda bancaria

3- Acumulados

4- Dividendos

5- Ingresos diferidos y adelantos

6- Impuestos, servicios y estimaciones

Las cuentas a pagar deben ser presentadas de manera que se pueda identificar la deuda a proveedores.

La deuda bancaria debe ser identificada como garantizada ó no garantizada.

Acumulados - este renglón debe incluir salarios y facturas por servicios.

Dividendos por pagar - es importante conocer la fecha de pago.

Impuestos - se debe conocer la fecha de pago.

Ingresos diferidos - se debe averiguar la ocasión que dió origen a la cuenta.

Deuda a largo plazo - se debe conocer el programa de amortizaciones y la fecha de vencimiento final, a la vez que se debe averiguar los detalles de ese financiamiento tales como: garantía, subordinación, condiciones del contrato de préstamo etc...

Reservas no de capital - Algunas son reservas que se deducen del activo tales como: reserva para depreciación, reserva para cuentas dudosas etc..

Otras son reservas para impuestos, reserva para prestaciones sociales.

Las obligaciones contingentes - Fueron cubiertas en capítulos anteriores.

VENTAS: Reconocidas al momento de entrega excepto en las construcciones en base a contrato. Las ventas deben ser las conectadas a la actividad principal del negocio. En el caso de una empresa manufacturera, la venta de una maquinaria debe aparecer como ingreso extraordinario y no incluida en la cifra de ventas. Se registran en base acumulativa. Las ventas toman diferentes modalidades y enumararemos las principales.

1- Venta de contado. Son especialmente llevadas a cabo en operaciones sencillas: automercado, tiendas etc..

2- Ventas a crédito. Industrias y otros. Productos de alto valor y alto margen bruto se venden más a crédito que otro de más bajos márgenes.

3- Ventas al contado contra entrega. Ejemplo: lavanderías

GANANCIAS Y PERDIDAS

Implica, desde la cifra de ventas hasta la cifra de ganancias, un flujo de efectivo. Pero la ganancia puede estar en cuentas a cobrar y, si se vuelven incobrables, la ganancia puede nunca ser convertida a efectivo.

VENTAS: Reconocidas al momento de entrega excepto en las construcciones en base a contrato. Las ventas deben ser las conectadas a la actividad principal del negocio. En el caso de una empresa manufacturera, la venta de una maquinaria debe aparecer como ingreso extraordinario y no incluida en la cifra de ventas. Se registran en base acumulativa. Las ventas toman diferentes modalidades y enumeraremos las principales.

1- Venta de contado. Son especialmente llevadas a cabo en operaciones sencillas: automercado, tiendas etc..

2- Ventas a crédito. Industrias y otros. Productos de alto valor y alto margen bruto se venden más a crédito que otro de más bajos márgenes.

3- Ventas al contado contra entrega. Ejemplo: lavanderías

4- Ventas condicionales. Este es el tipo de venta en la cual primero se entrega el producto por un período de prueba, y luego si el comprador lo desea, compra el producto. Existe riesgo en este tipo de venta: daños, pérdidas etc..

5- Consignaciones. En realidad no es una venta. Es común en Venezuela, en la industria del calzado; el plazo es a 6 meses y el riesgo está en el cambio de moda.

6- Venta a plazos. Es la modalidad de venta a plazos con amortizaciones mensuales; reconocen el valor total de lo vendido (incluyendo lo no cobrado).

7- Ventas no entregadas aunque ya cobradas. El riesgo está en la posibilidad de vender 2 veces un mismo producto.

8- Ventas de exportación. Las ventas al extranjero, si se utiliza cartas de crédito, son de cobro seguro, pero si se utiliza cuenta a plazo ó giros, hay el problema de la distancia, políticas diferentes, aspectos legales etc...

Otros ingresos

1- Dividendos

2- Intereses

3- Beneficios varios, venta de activos

4- Royalties ó beneficios por licencias

Ajustes en las ventas

1- Devoluciones

2- Descuentos en ventas

3- Cuentas incobrables - Debe ser deducido de la cifra de ventas.

4- Garantías - Gastos secundarios en las ventas cuando requieren garantía se deducen.

Casos especiales; en el caso de las industrias de cigarrillos y bebidas alcohólicas, se debe presentar el monto de la venta global y luego deducir el monto de los impuestos especiales sobre esos artículos, para llegar a ventas netas.

Costo de ventas

El costo de los productos vendidos es el precio de compra más el costo de conversión del producto. Se pueden distinguir dos categorias de costos:

- Costos del producto - directos
- Costos del período - indirecto

Los costos directos son aquellos que pueden ser identificados con el producto específico, utilizando una base lógica y consistente. En esta categoría caen materiales directos y mano de obra directa.

Los costos indirectos no pueden ser identificados con un producto específico, pero son asignados a los productos por aproximaciones consistentes. Caen en esta categoría todos aquellos costos relacionados con la manufactura excluyendo materiales y mano de obra directa.

El siguiente esquema dá una idea de los elementos del costo.

Material directo Mano de obra directa Costos indirectos de manuf.	Costo de Manufact.	Costo total ó costo de producción y venta
Gastos de distribución Gastos Gles. y de Adción. Gastos financieros	Costos del período	

ANALISIS DEL ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Análisis vertical. Este método consiste en comparar los resultados de la empresa con compañías que operan en la misma actividad

económica.

Hay ciertas partidas que se identifican con la actividad de la empresa, ya que por ejemplo un distribuidor debe presentar mayores gastos de administración y generales, que un productor.

El conocimiento de las condiciones económicas hacen que el analista, pueda pesar mejor los riesgos del crédito.

Análisis horizontal. Este método consiste en establecer una comparación con años anteriores, con miras a establecer una tendencia futura. El analista debe buscar las razones que determinan una y otra tendencia, en las diferentes secciones del estado de ganancias y pérdidas. Las ventas pueden subir por: mayor precio, mayor volumen, ventaja temporal sobre la competencia etc.. Los cambios en la tecnología y en el personal también afectan la tendencia de una empresa.

El estado de ganancias y pérdidas debe ser estudiado en relación con el balance general. Los resultados de las operaciones se reflejan en el balance general, variando las partidas de cuentas a cobrar inventarios, deuda a proveedores, etc..

Por ejemplo, la cifra de "intereses pagados" en el estado de ganancias y pérdidas, puede ser comparada con el interés pagado -

por deuda a largo plazo; si difieren mucho puede indicar que la compañía está utilizando crédito bancario ocasionalmente, a pesar de que no lo refleja al cierre del ejercicio.

El propósito primordial del análisis, es utilizar la experiencia pasada de la empresa como una guía para el éxito futuro de sus operaciones.

Es necesario tomar en consideración, las condiciones bajo las cuales opera una compañía, para que combinando esas circunstancias con el análisis del balance general y resultado de operaciones, se llegue a una conclusión sobre la seguridad de un préstamo existente ó a punto de otorgarse.

CASH FLOW

El estado de flujo de fondos ó "Cash Flow" es quizás uno de los instrumentos analíticos más útiles para el analista. Está designado para aclarar las fuentes y usos de fondos, de manera que el analista puede convenientemente interpretar los datos.

El Cash Flow tiene como propósito primordial el combinar y reclasificar, las cuentas de los otros estados financieros en grupos ó tipos de fuentes y usos de fondos, con el fin de facilitar el análisis.

Básicamente, hay cuatro fuentes de fondos y cuatro usos de fondos.

Las cuatro fuentes de fondos son:

1- Operaciones exitosas (ganancias)

2- Aumento en los pasivos

3- Disminución en los activos (menos el efectivo)

4- Inversiones de capital

Los cuatro usos de fondos son:

1- Operaciones no exitosas

2- Disminución en los pasivos

3- Aumento en los activos (menos efectivo)

4- Retiro de capital

Utilizamos el término "efectivo" ó fondos en un sentido amplio. Queremos decir con fondos; efectivo ó alternativas a dinero efectivo. Por ejemplo, cuando decimos que un incremento en las obligaciones, es una fuente de fondos, puede ser que sea en efectivo (dinero proveniente de préstamos) ó bien, una alternativa ó dinero efectivo como la compra de materiales a crédito. Estos aumentos en cuentas a pagar significan un futuro desembolso de fondos, pero tienen el efecto de conservar el efectivo en el momento presente. Lo mismo diremos de la disminución de activos, es una fuente de fondos inmediata ó alternativa.

Hemos clasificado el estado de Cash Flow por seis grupos ó categorias de fuentes y usos de fondos.

1- Efectivo generado por operaciones

2- Efectivo liberado por inversión de trabajo

3- Gastos netos en activos fijos

4- Efectivo liberado por otras cuentas diversas

5- Efectivo liberado en inversiones y dividendos

6- Financiamiento

Al final de este capitulo, se presenta un formato práctico para el cálculo del Cash Flow con un ejemplo basado en los estados financieros de una empresa industrial.

1- Efectivo generado por operaciones

Para llegar a esta cifra es necesario ajustar el beneficio neto, tomando en consideración aquellos cargos que no representan salida de fondos y aquellos cargos ó créditos no relacionados con las operaciones normales de la empresa. Este renglón es el que el banquero desea ver como la fuente primordial de fondos, ya que representa la capacidad de la empresa de reembolsar los préstamos.

2- Efectivo generado por inversión de trabajo

Incremento en los pasivos y disminución en los activos, representan fuentes de fondos. Disminución en los pasivos y aumento en los activos representan usos de fondos.

Los aumentos ó disminuciones en las cuentas a cobrar, inventarios, cuentas a pagar y gastos acumulados representan la actividad comercial de la empresa ó la "inversión de trabajo" en el negocio. El término "inversión de trabajo" es utilizado para definir el total de cuentas por cobrar e inventarios menos las cuentas por pagar y gastos acumulados. Estas cuatro cuentas, representan el grueso de los activos y pasivos directamente relacionados a la producción y venta de los productos de la empresa, excluyendo préstamos para necesidades a corto ó largo plazo.

Los aumentos ó disminuciones en la inversión de trabajo y en las cuentas individuales que la componen, deben ser analizados tomando en cuenta las condiciones económicas y de la industria, para ver si la empresa está operando efectivamente dentro de esas condiciones. El crédito bancario a corto plazo está destinado a financiar la inversión de trabajo de las empresas.

3- Gastos netos en activos fijos

Puede aparecer como una cuenta importante en determinados períodos y por esto, se presenta separadamente. Además es conveniente su análisis especial para determinar la eficiencia de-

la empresa en la utilización de sus activos fijos.

4- Efectivo liberado por otras cuentas diversas

Se describe mejor por las cuentas que incluye. Se trata de los cambios en todas las cuentas, menos las cuentas de la inversión de trabajo, activos fijos, inversiones, financiamiento, y cuentas de capital incluyendo dividendos.

5- Inversiones y dividendos

El pago de dividendos es una salida de fondos que queda a la discreción de la gerencia. La gerencia debe mantener un equilibrio delicado, entre las necesidades de fondos de la empresa y las necesidades y/o deseos de los accionistas. El análisis de esta partida, es util para determinar la calidad de la gerencia.

Las inversiones se especifican como a corto y largo plazo, para analizar su liquidez.

6- Financiamiento

El efecto de los préstamos e inversiones de capital, se ha dejado para la última categoría, para mostrar que parte de los requerimientos financieros de la empresa, fué afrontada con -

fuentes internas. El trabajo del analista, es juzgar si las necesidades y su solución, son compatibles desde el punto de vista del banquero. Grandes expansiones en planta ó inversiones en afiliadas y subsidiarias, no deberían ser financiados con préstamos a corto plazo, ni tampoco un aumento contínuo en las necesidades de inversión de trabajo, debe ser atendido por préstamos a corto plazo sólamente.

Inversiones ó retiros de capital representan una categoría diferente de fuentes y usos de fondos. La inversión en capital representa un amortiguador ó una protección, para los acreedores y por lo general, es permanente. Cuando no es permanente debido a compra de acciones por la tesorería, se debe dar especial atención en el análisis.

En resumen, el Cash Flow es un instrumento util para el análisis de las fuentes y usos de fondos. Se debe considerar historicamente y proyectarlo para determinar las necesidades de fondos de la empresa y la generación de los fondos que serán la fuente de reembolso de nuestros préstamos.

El Cash Flow no es un análisis, es un instrumento mecánico para facilitar el análisis.

.../..

"CASH FLOW"

UTILIDAD NETA PARA EL AÑO:			
Sumar:	Depreciación		
	Amortización de intangibles		
	Provisión para Ctas. incobrables(dudosas)		
	Provisión para impuestos sobre la renta		
	Ajustes de recuperación de impuestos		
	Provisión para reservas diversas		
	Pérdida en venta de activos fijos		
	Pérdida en venta de inversiones		
Deducir:	Utilidad en venta de activos fijos		
	Utilidad en venta de inversiones		
EFECTIVO GENERADO EN OPERACIONES			
Sumar:	Disminución en las cobranzas		
	Disminución en los inventarios		
	Aumento en Ctas. por pagar		
	Aumento en gastos acumulados		
EFECTIVO LIBERADO POR INVERSION DE TRABAJO			
TOTAL EFECTIVO LIBERADO POR OPERACIONES E INVERSION DE TRABAJO			
Deducir:	Compra Neta de Activos Fijos		
TOTAL EFECTIVO LIBERADO DESPUES DE LA COMPRA NETA DE ACTIVOS FIJOS			
Sumar:	Disminución en otros activos		
	Aumento en otros pasivo		
Deducir:	Aumento en otros activos		
	Disminución en otros pasivos		
	Impuestos pagados		
	Disminución en reservas diversas		
	Aumento en intangibles		
	Aumento en cargos diferidos		

.../..

Balance General
30 de septiembre de 1968
con cifras comparativas para 1967

Activo	1968	1967
Activo circulante:		
Caja y bancos	B$ 68,909.55	71,179.38
EFECTIVO LIBERADO POR OTRAS CTAS DIVERSAS		
Documentos y cuentas por cobrar:		
Documentos, menos documentos descontados por B$360,101.08	142,547.[illegible]	
TOTAL EFECTIVO LIBERADO ANTES DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	1,282,708.10	760,504.39
Empleados	43,886.84	57,654.42
Otros	8,970.66	5,833.77
Total documentos y cuentas por cobrar	1,5[illegible]6,113.[illegible]	[illegible]992.48
Sumar: Disminución en inversiones a corto plazo		
Inventarios, al menor de costo (promedio) o mercado:		
Productos terminados	384,461.79	458,030.16
Disminución en inversiones a largo plazo	1,010,479.28	765,933.62
Materias primas y en proceso		
Total inventarios	1,604,941.07	1,223,963.78
Gastos pagados por anticipado	38,159.92	26,885.47
Deducir: Aumento en inversiones a corto plazo	3,288,123.81	2,145,521.11
Inversiones en subsidiarias	7,000.00	7,000.00
Aumento en inversiones a largo plazo	1,065,033.60	846,847.89
Planta y equipos, al costo (nota 2)		
Dividendos pagados	427,518.54	311,119.25
Menos depreciación acumulada		
Planta y equipos, neto	637,515.06	535,728.64
EFECTIVO LIBERADO (O ABSORBIDO) EN INVERSIONES Y DIVIDENDOS	3,289.[illegible]	[illegible]046.43
	B$ 3,935,928.82	2,693,296.18

Pasivo y Patrimonio Social		
EFECTIVO LIBERADO ANTES DE FINANCIAMIENTO		
Pasivo circulante		
Sobregiros y pagarés bancarios	B$ 648,962.[illegible]	275,000.00
Sumar: Aumento de préstamos a corto plazo		
Cuentas por pagar:		
Comerciales	78,916.14	113,553.55
Stant Manufacturing Co.	66,041.99	113,632.74
Aumento de préstamos a largo plazo		
Purolator Products Co. (1968 - $179,495.43)	807,729.45	549,224.39
Dividendos por pagar	13,058.64	-
Aumento de capital social		
Otras	10,849.01	4,167.39
Total cuentas por pagar	968,595.23	780,578.07
Deducir: Disminución de la deuda a corto plazo		
Gastos acumulados por pagar	189,345.88	85,672.86
Impuesto sobre la renta	125,933.08	51,741.28
Disminución de la deuda a largo plazo		
Pasivo circulante	1,932,836.55	1,192,992.21
Apartado para prestaciones sociales	119,312.24	84,309.62
EFECTIVO GENERADO POR FINANCIAMIENTO		
Patrimonio social (nota 3)		
Capital - 2,000 acciones de B$1,000.00 cada una	2,000,000.00	2,000,000.00
Menos suscripciones por cobrar	768,584.26	907,409.62
CAMBIO EN LA CUENTA DE CAJA	1,231,415.74	1,092,590.38
Reserva legal	83,412.60	53,467.77
Utilidades no distribuidas	568,951.69	269,936.20
Total patrimonio social	1,883,780.03	1,415,994.35
	B$ 3,935,928.82	2,693,296.18

Véanse las notas que acompañan los estados financieros.

Balance General
30 de septiembre de 1968
con cifras comparativas para 1967

Activo		1968	1967
Activo circulante:			
Caja y bancos	Bs	68,909.55	71,179.38
Documentos y cuentas por cobrar:			
Documentos, menos documentos descontados por Bs360,101.08		142,547.47	-
Cuentas comerciales		1,382,708.10	760,504.29
Funcionarios y empleados		43,886.84	57,654.42
Otros		6,970.86	5,833.77
Total documentos y cuentas por cobrar		1,576,113.27	823,992.48
Inventarios, al menor de costo (promedio) o mercado:			
Productos terminados		594,461.79	458,030.16
Materias primas y en proceso		1,010,479.28	765,933.62
Total inventarios		1,604,941.07	1,223,963.78
Gastos pagados por anticipado		38,159.92	26,385.47
Total activo circulante		3,288,123.81	2,145,521.11
Inversiones en club y asociaciones		7,000.00	7,000.00
Planta y equipos, al costo (nota 1)		1,065,033.60	846,847.89
Menos depreciación acumulada		427,518.54	311,119.25
Planta y equipos, neto		637,515.06	535,728.64
Gastos de organización y preoperacionales, menos amortización acumulada de Bs45,959.99 (Bs42,465.00 en 1967)		3,289.95	5,046.43
	Bs	3,935,928.82	2,693,296.18

Pasivo y Patrimonio Social			
Pasivo circulante:			
Sobregiros y pagarés bancarios	Bs	648,962.36	275,000.00
Cuentas por pagar:			
Comerciales		70,916.14	113,553.55
Stant Manufacturing Company		66,041.99	113,632.74
Purolator Inc., compañía afiliada (1968 - $179,495.43)		807,729.45	549,224.39
Dividendos por pagar		13,058.64	-
Otras		10,849.01	4,167.39
Total cuentas por pagar		968,595.23	780,578.07
Gastos acumulados por pagar		189,345.88	85,672.86
Impuesto sobre la renta		125,933.08	51,741.28
Total pasivo circulante		1,932,836.55	1,192,992.21
Apartado para prestaciones sociales		119,312.24	84,309.62
Patrimonio social (nota 2):			
Capital - 2,000 acciones de Bs1,000.00 cada una		2,000,000.00	2,000,000.00
Menos suscripciones por cobrar		768,584.26	907,409.62
Capital pagado		1,231,415.74	1,092,590.38
Reserva legal		83,412.60	53,467.77
Utilidades no distribuidas		568,951.69	269,936.20
Total patrimonio social		1,883,780.03	1,415,994.35
	Bs	3,935,928.82	2,693,296.18

Véanse las notas que acompañan los estados financieros.

Estado de Ganancias y Pérdidas y Utilidades no Distribuidas

Año terminado el 30 de septiembre de 1968
con cifras comparativas para 1967

	1968	1967
Ventas netas	Bs 4,177,358.13	3,112,922.71
Costo de ventas	2,747,823.92	2,168,758.31
Utilidad bruta	1,429,534.21	944,164.40
Gastos de operación:		
De ventas	184,247.67	182,037.92
Propaganda	71,569.73	99,115.47
De administración	352,692.74	241,640.87
	608,510.14	522,794.26
Utilidad en operaciones	821,024.07	421,370.14
Otros ingresos	4,333.00	168.35
	825,357.07	421,538.49
Otras deducciones:		
Intereses	43,010.55	55,052.95
Asistencia técnica local	-	10,323.36
	43,010.55	65,376.31
Utilidad antes del impuesto sobre la renta	782,346.52	356,162.18
Impuesto sobre la renta	183,450.00	72,018.81
Utilidad neta	598,896.52	284,143.37
Apartado para reserva legal	29,944.83	14,207.17
	568,951.69	269,936.20
Utilidades no distribuidas al comienzo del año	269,936.20	295,687.31
Menos dividendos y capitalización de utilidades no distribuidas (nota 2)	269,936.20	295,687.31
	-	-
Utilidades no distribuidas al final del año	Bs 568,951.69	269,936.20

Las utilidades en operaciones son después de deducir gastos de depreciación de Bs117,224.29 (1967 - Bs94,307.00) y amortización de gastos de organización y preoperacionales de Bs3,494.99 (1967 - Bs8,940.00).

Véanse las notas que acompañan los estados financieros.

Notas a los Estados Financieros

30 de septiembre de 1968

(1) Compromisos de Compra de Equipos

Al 30 de septiembre de 1968 la compañía tenía situada una orden con proveedores en el exterior para la compra de equipos por un importe aproximado a los B$140,000.00. Este compromiso de compra no está reflejado en los estados financieros.

(2) Dividendos y Capitalización de Utilidades no Distribuidas

Durante el año terminado el 30 de septiembre de 1968, la compañía acordo la capitalización de B$138,825.36 proveniente de las utilidades no distribuidas al 30 de septiembre de 1967, cuya cantidad fue aplicada a las suscripciones por cobrar a accionistas resultante del aumento de capital ocurrido durante el año anterior. Como resultado de esto, de las 2,000 acciones que forman el capital de la compañía, 1,000 de ellas están pagadas totalmente y las 1,000 acciones restantes están pagadas en un 23.1416%, quedando B$768,584.26 de suscripciones por cobrar a los accionistas.

Además de la capitalización de B$138,825.36 antes mencionada, la compañía declaró un dividendo por el resto de las utilidades no distribuidas al 30 de septiembre de 1967 ascendente a B$131,110.84, que representó un 12% del capital pagado en esa fecha.

Utilidad Neta		599
Depreciación	117	
Amort. Gast.Organización	3	
Provisión Impuesto s/la Renta	183	303
Efectivo Generado en Operaciones		902
+△ Cuentas por Pagar	168	
+△ Gastos Acumulados	104	
-△ Cuentas por Cobrar	(1.125)	
-△ Inventarios	(381)	
Efectivo Absorvido por inversión de trabajo		(1.234)
SUB TOTAL		(332)
Inversión en Planta		(219)
Efectivo Absorvido después de inversión Planta		(551)
-△ Funcionarios y Empleados	14	
+△ Otros Pasivos	7	
+△ Prestaciones Sociales	35	
+△ Otros Activos	(1)	
+△ Gast.Pagos Anticipados	(12)	
Gast. Org. y Preoperación	(2)	
Impuestos Pagados	(109)	
Efectivo Absorvido por otras cuentas		(67)
Efectivo Absorvido antes inversión y dividendos		(618)
Dividendos Pagados	(118)	
Efectivo Absorvido en inversiones y Dividendos		(118)
Efectivo Absorvido antes de Financiamiento		(736)
+△ Efectos Descontados	360	
+△ Sobregiros y Pagarés	374	
Efectivo generado por Financiamiento		734
TOTAL CAMBIO EN LA CUENTA CAJA		- 2

AU/mpt.

OK. M

CREDITO

El crédito es la confianza del hombre en el hombre, y el sistema circulatorio, la sangre de la economía.

El análisis de crédito no es el producto final del análisis de los estados financieros. La gerencia de la empresa solicitante juega un importante papel en el análisis de crédito. El factor gerencial unido a los factores financieros y económicos, forman los ingredientes del análisis de crédito que lleva a la decisión definitiva.

Los requisitos para el buen funcionamiento de un sistema de crédito son:

1- Un código de conducta establecido y aceptado. Los profesionales, tanto de la banca como de las otras actividades económicas, se deben comportar de manera que exista equilibrio entre los intereses de las partes.

2- Un buen sistema legal que permita el ejercicio de reclamos.

3- Una unidad monetaria razonablemente estable

4- Un sistema de información adecuado. Los tres pasos fundamentales que deben seguirse son:

- Investigar
- Analizar
- Decidir

El banquero debe conocer bien el individuo que solicita el préstamo. Esto se logra a través de la entrevista personal que puede ser llevada a cabo de la siguiente manera:

A.- Entrevista en las oficinas del banco; se observa el comportamiento del individuo dentro de esta atmósfera.

B. -Entrevista en las oficinas del individuo; es preferible, ya que se pueden observar aspectos importantes tales como actividad de la empresa, ambiente de trabajo, administración, y dinamismo de la gerencia en su campo de acción.

El funcionario de crédito debe saber escuchar, pero también debe formular preguntas relevantes, ya que el individuo puede inocentemente ó deliberadamente, omitir datos pertinentes.

Los siguientes puntos deben ser cubiertos satisfactoriamente:

1- Quien es el prestatario y a que se dedica

2- La administración de la compañía está centralizada en un sólo individuo, ó está bien diversificada.

3- Que indujo al individuo a dirigirse a este banco (si no es cliente). Esto es necesario saberlo ya que puede haber venido al banco debido a: le fué negado el crédito por sus fuentes tradicionales, está insatisfecho con el servicio de esas fuentes, le subieron la tasa de interés, etc..

4- Cuanto es el monto del préstamo que solicita.

5- Cual es el propósito del préstamo y como solucionará su problema financiero.

6- De que manera van a necesitar los fondos: el monto total de una vez, ó escalonadamente.

7- Como y cuando van a reembolsar el préstamo.

8- Información financiera actual, pasada, y proyecciones futuras.

9- Que representará este préstamo para el banco y para el prestatario, desde el punto de vista de la rentabilidad de la operación. Como norma general, resulta más provechoso para el banco, los préstamos a empresas que los préstamos perso-

Colaterales.

10- Experiencia previa del solicitante en otros bancos y proveedores.

Una vez realizada la entrevista, ya se habrán cubierto varios de los aspectos del análisis de crédito que básicamente son los siguientes:

Las cinco "C" del crédito

Carácter

Es uno de los factores más importantes, ya que tiene sustituto.

La integridad y honestidad del prestatario así como la experiencia pasada, son factores de peso en la decisión de otorgar ó rechazar el crédito.

Capacidad

Tanto de la gerencia como de la empresa, para llevar adelante el negocio de una manera exitosa.

Capital

Indica la capacidad de absorber riesgos y la confianza de los accionistas en la compañía, es su producto y su futuro.

Colateral

En muchos, se obtiene una garantía para contrarrestar una debilidad en una ó varias de las otras "C". No puede sustituir carácter ni capacidad. La garantía no convierte un préstamo malo en uno bueno, pero si convierte un préstamo bueno en uno mejor. En algunos casos tomamos una garantía para reforzar una debilidad en capital, pero en estos casos, se debe estar seguro del carácter y capacidad de la gerencia. No se debe otorgar un préstamo, si la única fuente de reembolso conocida al momento del préstamo es la ejecución de la garantía.

Condiciones

Se deben tomar en consideración las condiciones económicas generales del país, de la industria, ó ramo de actividad y de la empresa dentro de ese marco económico.

Luego nos servimos de la información para completar el estudio de la empresa. Tres tipos básicos de información:

1- Histórica: Análisis de la historia de la compañía, de sus accionistas, y de la gerencia.

2- Investigación: En la compañía (a través de la visita), en otros bancos (record de pago), en el mismo banco (archivos)

y con los proveedores.

3- Financiera: Se obtiene de los auditores, y a través del análisis, de los estados financieros, realizado por el departamento de crédito del propio banco.

Después que se ha obtenido información histórica, de investigación y financiera, se analiza tomando en cuenta tres factores importantes antes de tomar la decisión:

FACTORES

1- Personales. Se hace énfasis en la honestidad, integridad y habilidad de la gerencia.

2- Económicos.

a) Situación de la empresa en la industria

b) Situación económica del país y otros paises con los cuales tiene relación la actividad de la empresa, (proveedores, clientes, afiliadas ó subsidiarias pueden estar en otros paises).

c) Disposiciones gubernamentales que puedan afectar la compañía.

3- Financieros. Este paso es una revisión de la información financiera para asegurarse que la empresa, puede reembolsar el préstamo. Este reembolso sólo puede provenir de tres fuentes.

1- Conversión de activos en efectivo.

a) Cobro de cuentas y efectos por cobrar.

b) Venta de inventarios.

c) Venta de inversiones tales como bonos ó acciones.

d) Venta de activos fijos.

2- Ingresos, ganancias ó nuevos aportes de capital.

a) Ingreso personal y/o salario.

b) Beneficio neto de la empresa.

c) Fondos provenientes de la venta de nuevas acciones de la compañía.

3- *Préstamos de otras fuentes.*

a) Rotación del préstamo con otro banco.

b) Cancelación definitiva del préstamo con fondos provenientes de otros créditos, ya sea de otro banco u otras instituciones financieras (compañías de seguros, institutos gubernamentales etc..)

c) Venta de bonos.

INDICACIONES GENERALES

1- No se debe ser complaciente al revisar los activos de una - compañía, en el sentido de confiar ciegamente en las cifras que presentan. Sólo los pasivos valen 100% en el balance - general. La venta forzada, liquidación ó cobranza puede reducir rápidamente el valor de los activos.

2- Las compañías bien capitalizadas con operaciones exitosas,- son más merecedoras de crédito que las empresas marginales- y altamente endeudadas.

3- Todas las salidas de un préstamo, deben permanecer accesibles. La rotación a veces es peligrosa cuando se trata de un préstamo debil, ya que el banco puede tener el préstamo en su cartera, cuando la compañía entre en problemas.

4- Si se requiere un acuerdo ó una garantía para el préstamo,- es necesario que todos los detalles, sean cumplidos satis-- factoriamente, antes de otorgar el préstamo, ya que después es demasiado tarde.

Como premisa, se puede siempre tener presente que,

" Un préstamo bien colocado está 50% cobrado"

PRESTAMOS AGROPECUARIOS

En estos casos, es esencial que se tome en consideración la necesidad de fondos del solicitante. Cuando no es posible aprobar una solicitud de la manera que es presentada, un análisis del negocio puede revelar que un préstamo podría ser otorgado de otra manera, pudiendo así otorgar el crédito necesario. Si el préstamo no puede ser otorgado, por el monto necesario, de una manera segura, la solicitud debe ser rechazada. Al otorgar préstamo a la agricultura, el banco debe financiar la operación completa y no simplemente otorgar un préstamo y convertirse en otro acreedor. Estos créditos representan mayores riesgos y por lo tanto, la tasa de interés agrícola, debe ser, sin excepción, mayor que la tasa comercial.

Orden de Exposición

1- Prestatario

2- Posición financiera

3- Capacidad de pago

4- Motivo del préstamo, colateral, supervisión y modalidades.

1. Prestatario

Analizar el carácter del individuo, ya que es sumamente importante. Son típicamente independientes, individuales, aventureros y además, no tienen preparación gerencial. Lo más común es que todo el control, éxito ó fracaso esté concentrado en un sólo individuo. Investigar si es trabajador ó pasivo. Hay ciertos indicadores de responsabilidad:

1- Analizar su pasivo, comportamiento de pago, si ha sido demandado y asegurarse que las deudas son presentadas en su totalidad (dada las características de administración y gerencia el sistema contable por lo general es pobre).

2- Su record de producción, si la vende totalmente, y también investigar el mercado donde opera. Si ha tenido fracasos debido a mala administración, es un indicador negativo para el otorgamiento de un préstamo.

2- Posición Financiera

Lo típico es encontrar las siguientes características:

Efectivo: en un monto muy pequeño

Cuentas a cobrar: casi no presenta

Inventario: su monto fluctúa radicalmente con las épocas de co

secha. Casi no presenta productos terminados (sólo cuando hay-

cosecha almacenada), ya que por lo general, su inventario se -

encuentra en fase de proceso.

También aparece como inventario, el ganado cuando está destina-

do para engorde, ya que el ganado para producción puede conside

rarse como activo fijo.

Activo Fijo: se debe obtener una descriminación que especifique:

edificios, maquinaria, edad, depreciación y valor. Lo más resal

tante del balance es el terreno y es necesario conocer la base

en que está presentado: costo de adquisición ó valor resultan-

te de una evaluación (investigar quien efectuó el avalúo). Ave

riguar la extensión de los terrenos y ver como fluctúa el valor

resultado de la evaluación en relación a las fluctuaciones del

mercado.

Los pasivos corrientes que presentan normalmente son los si- -

guientes:

- Deuda bancaria

- Deuda Comercial

- Otras obligaciones

Estas deudas merecen una consideración especial. Los factores-

importantes que hay que tomar en cuenta son los siguientes:

1- Monto y número de las deudas.

2- Con quien se tienen las deudas y cuando se hacen exigibles.

3- Cuando y con que propósito se incurrió en esas deudas.

4- Si las deudas están ó no garantizadas, y naturaleza de la - garantía.

Las hipotecas sobre los terrenos por lo general, constituyen - la mayor parte de las obligaciones por lo que es importante - averiguar, el plazo de los préstamos y las condiciones que los rigen. Las hipotecas de segundo grado son un síntoma negativo- ya que a menudo ocurre que son destinadas para financiar pérdi das operativas.

Capital: está reflejado en el terreno. Siempre es aconsejable- solicitar estados financieros correspondientes a períodos ante riores para determinar la tendencia financiera de las operacio nes del solicitante.

3- Capacidad de pago

Este es uno de los factores más importantes del crédito, ya que el éxito del negocio depende tanto de la gerencia, como de las

posibilidades potenciales de ingreso.

Los factores que influyen en la capacidad de pago son básica--mente los siguientes:

1- Las fincas pequeñas, generan pequeños ingresos. Si todos - los factores permanecen iguales, un terreno grande genera - ingresos mayores (economía de escala.)

2- Baja producción por unidad, debido a tierras menos fértiles tamaño inadecuado etc...

3- Precios bajos debido a mercados pobres, mala gestión de mercadeo, mala calidad ó condiciones de precio desfavorables - en toda la economía.

4- Altos gastos de producción debido a fertilizantes costosos, mano de obra y reemplazo de implementos.

5- Altos gastos fijos por intereses, impuestos, reparación y - mantenimiento etc...

6- Altos gastos de subsistencia debido a extravagancia, enfermedad, educación de los hijos etc...

Los tres primeros factores afectan los ingresos y los tres últimos afectan los gastos.

Algunos factores son controlables por el individuo pero otros están fuera de su control.

Factores que están fuera de su control:

1- Nivel de precios de los productos agrícolas.

2- Elementos de la naturaleza como clima, suelo y topografía.

3- Costos de mercadeo que estan determinados por la distancia y el tipo de mercado.

Los factores que puede controlar mejor son:

1- Tipo de operación que va a emprender.

2- *Producción, rendimiento, calidad y algo sobre los precios.*

3- Tamaño del negocio.

4- Planificación técnica de sus operaciones.

5- Selección del producto.

Los préstamos deben estar basados principalmente en la capacidad de pago y no en la garantía que nos ofrecen.

4- Motivos de los préstamos.

Existen tres categorias:

A) Necesidades primordiales: son las cosas necesarias para la continuidad de la operación tales como: semillas, fertilizantes, insecticidas etc..

B) Necesidades para mejoras: no son indispensables, pero si las anteriores están cubiertas, se pueden financiar. Ejemplos: tractor nuevo, cercas, implementos nuevos etc...

C) Necesidades personales: mejoras a la casa de habitación, nuevo automóvil, electrificación etc... Sólo se debe financiar esta categoría si las anteriores están bubiertas y las operaciones son exitosas.

COLATERAL Y SUPERVISION DEL PRESTAMO

Una garantía de primera, no implica un reembolso seguro, pero es lo primero que viene a la mente. Según el tipo de colateral, se puede contar con cierto grado de liquidez; terreno, maquinaria, cosecha. La cosecha no tiene liquidez sino cuando está lista para recolectar. Algunas partes del terreno son fácilmente liquidables, y otras no. La maquinaria también tiene cierto valor de realización. El ganado tiene valor de liquidación inmediata especialmente si es de raza.

Estos préstamos deben ser vigilados, supervisando las operaciones, exigiendo el pago de acuerdo al ciclo de la cosecha. Se -

NO

puede condicionar la venta de los productos de manera que el banco, reciba el pago directamente. Siempre existe el peligro de no liquidar el préstamo con la cosecha, por lo que se requiere una vigilancia constante de manera que no se tenga que prolongar el préstamo a otro período involuntariamente.

Si se toman en consideración el prestatario, la Posición Financiera, la Capacidad de Pago y los motivos del préstamo como factores principales del crédito, el colateral se tomará con el fin de afianzar el préstamo y no como razón primordial para otorgarlo.

PRESTAMOS A GANADEROS

Este tipo de préstamos requiere la presencia de especialistas en materia agropecuaria al servicio del banquero. Es necesario estimar la calidad, tanto del ganado como de los pastos, para alimentarlos. Son préstamos a más largo plazo, por lo que hay que tomar en cuenta la capacidad para operar del individuo que a su vez, tiene que tener un record exitoso. El ganado como colateral (pignoraciones) es una práctica común.

Es necesario otorgar el crédito por un monto adecuado, dejando un margen de seguridad, de manera que la línea de crédito no sea tan alta que financie el ganado, el alimento y el ganadero.

PRESTAMOS A PRODUCTORES DE LECHE

Aqui, el aspecto gerencial es importante para lograr una gran producción a costo económico. Son préstamos que duran más que otros préstamos a la producción, de manera que el prestamista, debe tener confianza en la habilidad del productor, para continuar el negocio durante la vida del préstamo. El productor de leche es como un hombre que percibe un salario, ya que los ingresos son regulares (semanales, quincenales ó mensuales), por lo que estos préstamos deben contemplar amortizaciones mensuales ó bimensuales. El análisis de la capacidad de pago en estos casos, es quizás más importante que en otro tipo de créditos agropecuarios. El monto del crédito debe ser tal, que su reembolso sea factible en un período razonable de tiempo. Los préstamos a productores de leche, son generalmente garantizados por el ganado, equipos, alimento ó propiedades personales del productor.

PRESTAMOS A AGRICULTORES EN GENERAL

Algunas cosechas que son financiadas de una manera efectiva, son las de algodón, tabaco, caña, ajonjolí, y café.

Algunos agricultores, se dedican a operaciones especializadas tales como la cria de aves, cultivo de frutas, hortalizas etc. El

financiamiento de estas actividades involucra mayores riesgos que en otros créditos agrícolas, pero se puede realizar una vez analizado y programado de una manera apropiada.

NO

PRESTAMOS A LA CONSTRUCCION

Se trata aquí de un tipo especial de financiamiento ya que la industria de la construcción, presenta caracteristicas bastante particulares. Vamos a hacer un resumen de las características principales de este tipo de préstamos.

Tipos de Contratistas

1- Construcción de edificios y viviendas

2- Construcción de carreteras, calles, puentes, etc..

3- Contratistas especializados: plomería, aire acondicionado, instalaciones eléctricas, pintura, techado, etc..

También se puede hacer una distinción entre contratista y subcontratista, siendo el primero un coordinador de trabajo y el responsable ante el dueño de la obra, y el subcontratista el que ejecuta la obra ó parte de ella.

La Industria

Se caracteriza por el gran número de compañías que entran y salen cada año, de ese tipo de actividad.

Esto se debe primordialmente a:

1- La relativa facilidad de entrar en esa industria, ya que - la inversión es relativamente baja.

2- Muchas compañías se forman con el objeto de acometer una - obra determinada y una vez terminada, se liquidan.

3- Dadas las caracteristicas de pocos activos e inestabilidad de su clientela, los empresarios prefieren crear una firma nueva, antes de comprar una ya existente.

Tipos de contrato

La siguiente clasificación no lleva los nombres técnicos utilizados en los contratos en Venezuela, pero el contenido es el mismo.

1- Precio fijado. El contratista se compromete a ejecutar la- obra por un monto determinado. Estos contratos se ganan por limitación pública y son el tipo más común en Venezuela.

2- Precio unitario. El contratista recibe un monto prefijado- por cada unidad de obra terminada. Se utiliza en la cons-- trucción de carreteras y en excavaciones.

3- Reembolso del costo. El propietario paga todos los costos- directos contemplados en el contrato, más un monto específi

co ó porcentaje para cubrir el beneficio del contratista. Son utilizados cuando los costos no son fácilmente determinables, ó cuando lo que el propietario desea es rapidez en la conclusión de la obra antes que economía.

4- Costo máximo garantizado. El propietario paga los costos hasta un monto predeterminado, y el contratista recibe un monto adicional prefijado ó variable.

5- Tiempo y materiales. El propietario paga la mano de obra directa y los materiales al costo. El presupuesto de salarios por mano de obra directa, es suficientemente alto para incluir mano de obra indirecta y beneficios. (Se utilizan en reparaciones y en obras donde no es posible determinar, la duración del trabajo).

Los que presentan mayor riesgo son los dos primeros: Precio fijado y Precio unitario.

ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los pagos sobre la base de progreso en la construcción, deben ser considerados como un pasivo bajo contratos de precio fijado, ya que es una manera de financiamiento recibido del propietario. Algunos contratistas consideran estos pagos como cuentas a cobrar.

El propietario por lo general no pagará el 100% de la factura presentada por el contratista, sino retendrá de un 5% a un 15% de la misma para protegerse hasta que la obra haya sido terminada. Este 5% a 15% por lo general excede el beneficio del contratista quien a su vez, retendrá el pago a subcontratistas.

A menudo ocurre lo opuesto a la retención y es cuando el cliente ó propietario, permite que el contratista le envie facturas por encima del costo de la parte completada, lo cual indica financiar los costos iniciales de un trabajo. Esta práctica es peligrosa ya que no da, en los balances, una idea realista de la situación, resultando que los ingresos pueden estar muy inflados en las primeras etapas del contrato.

CONTABILIZACION DEL INGRESO

1- El método de entradas y salidas de caja. Se registran los ingresos cuando son recibidos y los gastos cuando son pagados. Este método, es complejo y difícil de analizar por el banquero.

2- Método de acumulación.

a) Porcentaje de obra terminada

b) Contrato completado

a) Porcentaje de obra terminada

1- Estimar los costos que faltan para finalizar el contrato y sumar los ya incurridos - costo total estimado.

2- Deducir la cifra del costo total del monto (precio)- a recibir por el contrato y obtener beneficios esperados.

3- Estimar que porcentaje de la obra ha sido completado y multiplicar, ese porcentaje por el beneficio total esperado, y de esta manera obtener el beneficio reconocible a la fecha.

b) Método de "Contrato Completado"

Se reconocen los ingresos únicamente cuando el contrato está terminado (ó sustancialmente: 95%). Durante el período de construcción, se acumulan costos incurridos y facturas, pero los beneficios se reconocen sólo al final.

La ventaja de este método es que está basado en los resultados una vez determinados finalmente, en vez de estimaciones que pueden resultar en costos imprevistos y pérdidas. La desventaja del método es que reconoce los-

ingresos con irregularidad y no refleja la situación corriente del contratista, ya que muchos contratos sobrepasan el período contable.

La acumulación de costos y facturas dá lugar a dos cuentas significativas en los balances: " costo de contratos incompletos en exceso de facturas correspondientes" Esta cuenta es un activo corriente. " facturas sobre contratos incompletos en exceso de costos correspondientes" Esta partida es un pasivo corriente.

Es importante saber si los gastos de administración y generales, están siendo imputados a los costos y si es así, determinar si han sido diferidos en exceso.

¿ Cuál método utilizar?

a) Método de contrato completado, es conveniente para:

1- Contratos de corta duración

2- Contratos de larga duración y ALTO RIESGO

3- Cuando el contratista no tiene un sistema contable desarrollado

b) Método del porcentaje de obra terminada, es conveniente para:

1- Contratos a más de 12 meses

2- Cuando el riesgo e incertidumbre no es excesivo.

3- Cuando el contratista tiene un buen sistema contable.

ANALISIS DEL BALANCE GENERAL

Cuentas por cobrar: a) Corrientes

b) Retenciones: hasta terminación del contrato.

Se desearía la siguiente información:

1- Cuentas por cobrar por contrato terminado

2- Facturas por progreso en contratos incompletos

a) Aprobadas por el contratante - liquidos

b) No aprobadas; si es un monto muy alto el contratista es liberal en sus estimaciones sobre la obra terminada.

3- Retenciones: por lo general son corrientes, pero a veces hay contratos donde se extiende la retención a más de un año, debido a que la fecha de terminación del contrato excede ese período.

4- Reclamos: pueden ocurrir por cambios en los términos del contrato aprobado por el cliente, y estos serían corrientes, pero a la vez los reclamos pueden ser originados por-

numerosos desacuerdos y en estos casos es mejor investigar a fondo.

Es conveniente obtener, si es posible, una clasificación de la cartera por vencimiento y un esquema explicativo de las fechas en que las retenciones van a ser cobradas.

5- Costos en exceso de facturas correspondientes. Esta partida, aparece en el activo corriente de esta manera, cuando se utiliza el método de contrato completado.

6- Costos y ganancias estimados en exceso de facturas correspondientes - Se presenta de esta forma, cuando se usa el método de porcentaje de obra completada.

Cuando la estimación de costos indica una pérdida, es conveniente hacer una reserva por el monto de la pérdida total y no esperar hasta el período que se realiza.

7- Inventario de materiales y suministros. - Los no imputables a contratos en proceso, deben ser mostrados separadamente ya que no tienen la misma liquidez.

8- Inversiones conjuntas. - Este es el caso cuando dos ó varios contratistas unen sus fuerzas para acometer una obra. Esto representa algo similar a una inversión en una subsi-

diaria, y debe ser considerado como no corriente, a menos de que vaya a ser liquidado con seguridad a corto plazo.

Información adicional necesaria:

1- Activos (de la inversión conjunta)

2- Pasivos

3- Resultado de las operaciones del trabajo conjunto

PASIVO 4- Quienes son los otros contratistas

1- 5- Han realizado ya ganancias ó pérdidas

6- La inversión es elevada al costo ó valor según libro

7- Cuando se completa el contrato y cuando se liquida la - inversión

9- Activos fijos

Al analizar esta cuenta surgen las siguientes preguntas:

1- a) Cuanto representa equipo propio y cuanto es alguilado

b) Es el nivel alto, bajo ó adecuado según el tipo de sus- contratos

1- Nuevos contratos obtenidos en el período

c) Edad del equipo

d) Método de depreciación

e) Están los activos fijos, garantizando alguna obligación

f) Terrenos: propósito para el cual fueron adquiridos (para la renta ó especulación), base de evaluación, están- ó no garantizando obligaciones.

PASIVO

1- Cuentas a pagar a subcontratistas

a) Vencido y por pagar por contratos terminados

b) Vencido y por pagar por contratos no terminados

c) Retenciones todavía no vencidas y por pagar

2- Cuentas por pagar. Estas son por lo general a proveedores de materiales y suministros.

3- Impuestos por pagar

Información adicional que se debe solicitar del contratista, para reforzar nuestro análisis de los Estados Financieros:

1- Nuevos contratos obtenidos en el período

2- Cuanto se facturó durante el período

3- Que tipos de contratos están llevando a cabo

4- Se terminaron algunos contratos durante el período

5- Cuanto era el monto de trabajo pendiente al final del período (Este monto lo llamaremos BACKLOG)

Es importante relacionar ese monto de trabajo pendiente, con el capital de trabajo y el capital neto.

$$\frac{\text{Backlog}}{\text{Cap. Neto}} \quad y \quad \frac{\text{Backlog}}{\text{Cap. de Trabajo}}$$

El Backlog será demasiado alto dependiendo de:

a) La duración de los contratos

b) Monto de trabajo subcontratado

c) Términos de pago por progreso en la construcción

d) Monto de las retenciones

Un contratista puede tener problemas si tiene un backlog grande y tiene que terminarlo en 6 meses por ejemplo. Por lo general, es más fácil, financiar los contratos, para el contratista que subcontrata, que para el que no lo hace. Como regla general, el back-

log no debe ser mayor que 15 veces el capital de trabajo ni 10 veces el capital neto.

Una clasificación por tipo de contratos involucrados en el backlog es util para medir el riesgo. Un tunel ó un puente representan mayor riesgo que un edificio. Los contratos de precio prefijado ó precio unitario, implican mayor riesgo. Muchos contratos de montos regulares, representan menos riesgo que pocos contratos muy grandes. Es interesante saber si alguno ó algunos de los contratos exceden el 10% de las operaciones anuales ó excede el capital neto para investigar más detalladamente esos contratos específicos.

ANALISIS DE CONTRATOS EN PROCESO

Interesa saber:

a) Si el contratista va a poder terminar los contratos

b) Si se ha hecho provisión adecuada para pérdidas

c) Que no ha habido acumulación de utilidades en exceso

Datos que se deben pedir:

1) Descripción de los trabajos

2- Precio del contrato

3- Monto de los costos incurridos a la fecha

4- Estimación de los costos por incurrir, hasta la terminación del contrato

5- Beneficio bruto estimado (Total) por el contrato

6- Porcentaje de obra terminada

7- Monto de ganancias acumuladas por adelantado sobre el contrato

8- Monto facturado hasta la fecha

9- Exceso de facturación sobre los costos incurridos ó viceversa

10- El Backlog

11- Programa de terminación de los contratos en proceso

Los siguientes índices, sirven para verificar los datos recibidos:

$$\frac{\text{Costo incurrido (fecha)}}{\text{Costo estimado total}} = x\% \text{ vs } \%\text{ de obra terminada}$$

Las ganancias acumuladas se verifican así:

Beneficio bruto estimado total x % de obra terminada

También debe existir relación entre el porcentaje de facturación a la fecha, y el porcentaje de costos incurridos a la fecha:

$$\frac{\text{Facturación a la fecha}}{\text{Precio del contrato}} = x\% \text{ vs } \frac{\text{Costo incurrido}}{\text{Costo Est.Total}}$$

CAUSAS PRIMORDIALES DE PERDIDA

a) Subestimación en los costos

Debido a:

1- Falta de buenos sistemas y procedimientos de estimación

2- Inexperiencia en los trabajos en que se licita

3- Trabajos licitados muy por debajo con el objeto de aumentar, el volumen de operaciones.

4- Provisiones inadecuadas para cubrir costos adicionales y contingencias.

5- Falta de atención a detalles de importancia exigidos en el contrato.

b) Sistema contable y controles malos

1- No evalúan periódicamente la rentabilidad del contrato-

en una base realista

2- Control inadecuado en la estimación y licitación de nuevos contratos.

3- Registro inadecuado de costos

4- Malos procedimientos de facturación

5- Mal control de equipo y falta de registro de costos del mismo.

6- Mal control de nómina en el lugar de trabajo, y de otros desembolsos.

c) Exceso de trabajo

d) Exceso de concentración (pocos contratos grandes)

e) Mala gestión gerencial

f) Retrasos ó errores de subcontratistas

g) Mal control de costos indirectos

h) Cuestiones de la industria y de la naturaleza: lluvias, huelgas, retrasos en la llegada de materiales etc...

FINANCIAMIENTO BANCARIO

Siempre existe un vacio entre el momento de efectuar los gastos necesarios para pagar a los trabajadores a tiempo, y el momento de recibir los ingresos por progreso en la obra, por lo que el contratista requiere del crédito bancario.

El monto del crédito dependerá básicamente de los siguientes factores:

1- La relación existente entre el volumen de operaciones del contratista, y su capital de trabajo.

2- La frecuencia con que recibe pagos, por progreso realizado

3- El monto de retención efectuado por los clientes del contratista.

4- El monto de fondos dedicados a inversiones conjuntas.

5- El monto de crédito que el contratista recibe de los proveedores y subcontratistas.

No hay reglas generales en cuanto al monto de crédito que se debe dar a los contratistas. Esto depende de la confianza del banquero en la habilidad del contratista, para terminar contratos con

una ganancia. Hay que tomar en consideración el monto de crédito recibido por el contratista, ya que por lo general los bancos están en una posición desventajosa frente a los proveedores. Las fianzas de fiel cumplimiento, son un buen respaldo para los créditos a los contratistas.

La siguiente fórmula, nos dá una base con la cual estimar la capacidad de endeudamiento del contratista:

% cuentas a cobrar a 90 días Bs. _____

% Costos incurridos recuperables y no facturados Bs. _____

MENOS

Facturas cobradas, adelantos Bs. _____

Ctas. a pagar a proveedores, subcontratistas (incluyendo retenciones) Bs. _____

Reclamos Bs. _____

RESUMEN DE LA INFORMACION QUE EL BANQUERO DEBERIA TENER

Base de endeudamiento _____

El porcentaje de costos incurridos recuperables y no factura-

dos, varía según la experiencia pasada del contratista en pérdidas digamos que podemos financiar hasta 85% de esos costos. Esta fórmula es una guía y no una ley ! puede y debe ser ajustada según las circunstancias.

El hecho de que los créditos a contratistas sean casi siempre libres, se debe a la dificultad de obtener una buena garantía. -

El activo más obvio que se ve es los contratos en proceso. -

La diferencia entre el financiamiento de cuentas por cobrar - convencionales, y el de contratos, es fundamental. En las cuentas a cobrar convencionales, el prestatario ya ha realizado una operación mediante la entrega de un producto terminado por lo que estas cuentas son un activo autoliquidable por excelencia. El cobro de las - cuentas por cobrar bajo contratos, depende de la habilidad del - - prestatario para completar la obra. Por lo que el banco ó restamista, corre el riesgo de ver como los activos que respaldan su crédito, se encogen ó desaparecen como resultado del incumplimiento del prestatario.

RESUMEN DE LA INFORMACION QUE EL BANQUERO DEBERIA TENER

1- Estados Financieros auditados: informe anual incluyendo el método utilizado y si es posible estados trimestrales.

2- Estado de situación de los contratos: a recibir mensual ó al menos trimestralmente. Estos reportes deben incluir: monto del contrato; costos incurridos hasta la fecha, costo estimado para terminación del contrato, beneficio bruto final estimado, porcentaje de obra terminada, ganancias acumuladas hasta la fecha y el monto facturado hasta la fecha.

3- Proyección de entradas y salidas de caja.

4- Datos adicionales:

a) Contratos principales durante los últimos 5 años, naturaleza de ellos, costo total y monto de ganancias ó perdidas.

b) Clasificación por vencimiento de las cuentas a cobrar y facturas por progreso con un plan de cobro de los montos retenidos.

c) Análisis de las cuentas a pagar a proveedores y subcontratistas (con retenciones separadamente).

d) Equipo utilizado: si es propio, método de depreciación, si es alquilado, términos del contrato de alquiler.

PRESTAMOS A LARGO PLAZO

1- Estados auditados y proyecciones del Cash Flow son un requisito normal.

2- Se necesita conocer bien los métodos de contabilidad utilizados: evaluación de activos, reservas y políticas sobre impuestos y dividendos.

3- El análisis tiene que ser profundo. El prestamista vivirá con sus errores, mientras dure el préstamo.

4- El análisis comparativo, no se debe menospreciar, y especial atención se debe dar a " obligaciones contractuales" , contingentes y asuntos relacionados con el impuesto sobre la renta.

5- Las preguntas que el banquero hará, varían de industria a industria, pero por lo general se cubren los siguientes puntos.

a) Característica de la industria: riesgos y como se miden.

Chequear con competidores importantes, proveedores y clientes.

b) Posición de la compañía en la industria: compañía vs.-

competencia en calidad, aceptación, eficiencia en la -
producción y distribución, investigación, planificación
fuerza financiera y operaciones, etc..

c) Gerencia, administración, relaciones laborales etc..

d) El préstamo tiene sentido económico ?

e) Es el préstamo adecuado ? monto y plazo ?

f) Circunstancias generales del mercado, del banco de la -

economía etc..

CONSIDERACIONES GENERALES

1- El banquero no debe adelantar ningún comentario favorable,
pero si debe ser rápido en efectuar el análisis y tomar la

decisión.

2- No se debe depender mucho en las proyecciones, ya que por-
lo general serán optimistas. Analizar independiente, la ex

periencia pasada es una buena guía para la futura actuación.

3- No se debe depender mucho en la depreciación - El fondo ge
nerado por depreciación puede resultar necesario para acti
miento.

vos fijos (reemplazo) aunque la empresa no lo anticipe.

4- Las condiciones económicas pueden variar en la vida del préstamo; es necesario estar seguros que la empresa sobrevivirá situaciones adversas.

5- Es necesario ser más cuidadosos cuando un préstamo requiere una amortización grande al final del período, (40 ó 50%) especialmente si el vencimiento es liberal. Si no se le dá un plazo más largo dada su generación de fondos, que nos hace pensar que la amortización final va a poder ser refinanciada ?

6- Estos préstamos no se basan en el valor de los activos, sino en los fondos que generan. Si no generan suficientes fondos para cancelar su deuda, quien va a desear comprarlos en un momento de liquidación ?

7- Los bancos prefieren no dar préstamos libres a compañías nuevas ó que dependen de un sólo producto especializado, vulnerable a obsolescencia rápida.

8- Los préstamos a largo plazo, no son seguros si las compañías tienen gerencia que ha demostrado habilidad en manipulaciones financieras, pero no en operaciones de alto rendimiento.

EL ACUERDO DE PRESTAMO

El acuerdo de préstamo es un compromiso entre la necesidad - del prestamista de mantener la seguridad del préstamo, y la necesidad del prestatario de tener libertad y flexibilidad en sus operaciones.

El acuerdo especifica el monto del préstamo, tasa de interés, plan de amortización, vencimiento final y términos de los pagos - adelantados. También comprende una serie de convenios afirmativos- que prescriben que la empresa, mantenga un mínimo capital de trabajo, envie balances auditados en fechas específicas, que paguen los impuestos, etc.. Los convenios negativos son flexibles, pero por - lo general, incluyen la prohibición ó limitación de otorgar activos en garantía, adelantos a compañías afiliadas, obligaciones contingentes, nuevos préstamos, dividendos, venta de acciones ó propiedades, cambios de gerencia etc...

Originalmente - cláusula aceleradora a través de la experiencia - control del préstamo a través del control de la compañía, - restringiéndola de actividades que pongan en peligro el reembolso.

PRESTAMOS HIPOTECARIOS

Se piensa que un inmueble, por ser tangible y de fácil reconocimiento, tiene valor absoluto e intrínsico. Esto no es tan cierto como parece ser. Otra utoía es pensar que se puede asignar un valor al terreno y otro valor a la construcción; esto no se puede hacer- ya que ambos componentes forman parte de una unidad económica de - valor conjunto.

El valor resultante del avaluo, puede ser basado en diferentes principios:

a) Costo de reconstruir: para el banquero no tiene ningún valor.

b) Valor de mercado: tiene valor para el banquero, pero a manera de guía, ya que no adelantará un préstamo por el 100% del avaluo.

c) Valor de liquidación: este es el valor en el cual si está- el banquero interesado. Analizar todos los factores que influyen en la determinación del valor de realización, es el objetivo primordial.

Debemos analizar los siguientes puntos:

1- El inmueble es de uso limitado (clínica) ó puede ser destinado a muchos usos.

2- Está el inmueble en condiciones de venta inmediata (en buen estado).

3- Condiciones del mercado.

4- Ubicación del inmueble.

5- Está el mercado manejado por profesionales (corredores, comisionistas) ó está en condiciones de venta difíciles.

6- Estudiar transacciones similares a la supuesta en la misma zona (tiempo que tomó en venderse, condiciones de pago etc.)

El banquero debe buscar la seguridad de los fondos colocados,- obtener un rendimiento y promover el desarrollo de la comunidad. - Minimizar el riesgo y maximizar el rendimiento del capital. Por lo general, el evaluador, ve el inmueble desde el punto de vista empresarial, y no de banquero. Es necesario que sea un evaluador independiente. La responsabilidad del banquero está en analizar la información suministrada por el evaluador, y luego tomar una decisión considerando las necesidades del cliente y las normas crediticias-

del banco. Como regla general, si se utilizan los servicios de un evaluador profesional, los honorarios nunca deben ser como porcentaje del avalúo. El valor de un inmueble es lo que produce (a la excepción de terrenos que por lo general ocasionan gastos).

II - Los inmuebles según su tipo, tienen distintos grados de liquidez:

1- Una casa pequeña, poco lujosa, es casi el tipo de inmueble más fácil de liquidar, ya que tiene más demanda, no presenta una gran inversión y hay más capacidad de pago en el mercado.

2- Los locales comerciales pequeños donde hay bastante movimiento y la inversión, no es muy grande.

3- Edificios de apartamentos y de oficinas ó casas lujosas, están en el tercer grado de liquidez.

4- Lo más dificil de liquidar, son las propiedades en el campo, castillos y plantas industriales de uso especializado.

5- La última categoría son aquellos inmuebles de muy dificil liquidación tales como iglesias, hospitales públicos y lugares de espectáculos.

Al analizar el balance correspondiente a un edificio (que al-

U.C.A.B. BIBLIOTECA

BIBLIOGRAFIA

I - Curso de Crédito dictado en el Banco Mercantil y Agrícola, - por el Sr. Robert W. Chandler , Jr.

II - Credit Analysis Manual
The Chase Manhattan Bank, N.A.

III - The Banker's Handbook
William H. Baughn y Challs E. Walker
Dow Jones - Irwin, Inc.
Homewood, Illinois 1966

IV - Basic Business Finance
3a. Edición
Pearson Hunt, Charles M. Williams, Gordon Donaldson
Richard D. Irwin, Inc.
Homewood, Illinois, 1966

V - Export - Import Banking
William S. Shaterian.
The Ronald Press Company
2da. Edición 1956

VI - Investigación Práctica

producir renta es igual a una empresa) debemos tomar en cuenta la tasa de ocupación, los gastos de operación, y si está solvente de impuestos.

Los principios generales son:

1- Si se anticipa la ejecución de la hipoteca, para cancelar el préstamo, el crédito no debe ser otorgado.

2- La tasa de interés cobrada en estos préstamos, debe ser más alta, ya que los plazos son más largos y el riesgo mayor.

3- Se debe prestar hasta un máximo de 60% del valor del inmueble.