



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE AGUASCALIENTES**

**CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**MAESTRIA EN FINANZAS Y NEGOCIOS**

**CASO PRÁCTICO**

**ANÁLISIS FINANCIERO Y COMPARATIVO DE DOS PRODUCTOS  
BANCARIOS DE CREDITO PARA LA VIABILIDAD DE SU  
OTORGAMIENTO EN EL MERCADO**

**QUE PRESENTA:**

**ING. CANDIDO RODRIGUEZ LUJAN**

**ASESOR:**

**DR. FELIPE LEAL MEDINA**

**DICIEMBRE DE 2008.**



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE AGUASCALIENTES  
Centro de Ciencias Económicas y Administrativas  
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN  
POSGRADO

**DICTAMEN DE TESIS**

MAESTRIA: EN FINANZAS Y NEGOCIOS

No. de expediente

DATOS DEL SUSTENTANTE	
NOMBRE DEL SUSTENTANTE (incluir un e-mail) CANDIDO RODRIGUEZ LUJAN	NO. DE REGISTRO: 40011
LUGAR DE TRABAJO, TELEFONO BBVA BANCOMER S.A., TEL (458) 9440095, 9440078	PUESTO/CARGO EJECUTIVO DE OPERACIÓN "A"

TITULO	TESIS ( )	TRABAJO PRACTICO ( X )
ANALISIS FINANCIERO Y COMPARATIVO DE DOS PRODUCTOS BANCARIOS DE CREDITO PARA LA VIABILIDAD DE SU OTORGAMIENTO EN EL MERCADO		
OBJETIVO		
EL OBJETIVO ES LA DETERMINACION DE COSTOS OPTIMOS, A TRAVÉS DEL ANÁLISIS FINANCIERO ENTRE DOS PRODUCTOS DE CRÉDITO BANCARIO, PARA PROMOVER SU COLOCACION EN EL MERCADO DE NUESTRA CARTERA DE CLIENTES A CORTO PLAZO.		

OBSERVACIONES:

CUERPO ACADÉMICO	LINEA GENERAL DE APLICACIÓN DE CONOCIMIENTO (LGAC)
Desarrollo local	Finanzas Corporativas

ASESOR DE TESIS		FIRMA
NOMBRE DR. FELIPE LEAL MEDINA		
	Vo. Bo.	
	NOMBRE	FIRMA
Jefe de Departamento	M.A. Mireya Castañeda Martínez	
Consejero Académico	Dr. Felipe de Jesús Salvador Leal Medina	
Secretario de Investigación	Dra. Laura Romo Rojas	
Secretaria Técnica	M.M. Laura López Rosales	

Aguascalientes, Ags., A 15 de diciembre de 2008.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE AGUASCALIENTES  
Centro de Ciencias  
Económicas Administrativas

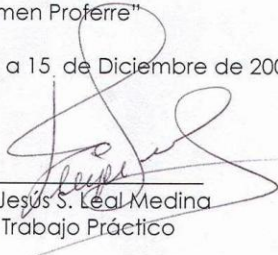
DRA. MARIA DEL CARMEN MARTÍNEZ SERNA  
DECANA DEL CENTRO DE CIENCIAS  
ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS.  
P R E S E N T E

De acuerdo con la designación que se me confirió como asesor del trabajo práctico del alumno: **CANDIDO RODRIGUEZ LUJAN**, con ID **40011**, para obtener el grado de Maestría en Finanzas y Negocios con el tema de trabajo práctico: **"ANÁLISIS FINANCIERO Y COMPARATIVO DE DOS PRODUCTOS BANCARIOS DE CRÉDITO PARA LA VIABILIDAD DE SU OTORGAMIENTO EN EL MERCADO"**, le informo a usted que ha concluido el trabajo práctico. Por lo anterior, se da cumplimiento a los requisitos que marca el Reglamento General de Docencia para que el alumno proceda a la impresión y publicación de su trabajo práctico.

Sin otro particular para el momento, aprovecho la oportunidad para enviarle un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E  
"Se Lumen Proferre"

Aguascalientes, Ags., a 15 de Diciembre de 2008

  
\_\_\_\_\_  
Dr. Felipe de Jesús S. Leal Medina  
Asesor de Trabajo Práctico

c.c.p.- Interesado  
c.c.p.- Secretaría de Investigación  
c.c.p.- Secretaría Técnica  
c.c.p.- Jefatura del Depto. de Finanzas  
c.c.p.- Consejero Académico  
c.c.p.- Minuta ST

## AGRADECIMIENTOS

Agradezco principalmente a Dios que me permitió terminar este sueño, que representa mucho esfuerzo en todos los aspectos.

Le doy las gracias infinitas a mis padres Ma. De La Luz y Mario Rodríguez, por apoyarme en este proyecto que hoy culmina, gracias por su apoyo moral también a mi hermana Ma. Del Carmen, y a mis hermanos.

Quiero agradecer también a mi asesor, por su apoyo y paciencia que mostro en cada momento.

A mis compañeros de trabajo que me brindaron su apoyo.

## **RESUMEN**

El presente trabajo, contiene el análisis financiero de dos productos de crédito bancario, la tarjeta de crédito tradicional y el préstamo personal inmediato, en el cual se hace un estudio comparativo, en el que se determinan los parámetros de rentabilidad respectivamente, por las ventas de su colocación anual en una sucursal del grupo financiero BBVA Bancomer S.A.

Tomando en cuenta que se manejan datos reales de cifras de venta anual, por lo que se tiene un panorama de visión real de las condiciones de colocación de los productos en este caso de crédito en la banca comercial.

La magnitud de la sucursal que hablamos es de tipo b, clasificación que se asigna dentro de la banca de acuerdo al nivel de captación, que concretamente contempla más de 200 mdp, con más de 7,000 clientes. Dicha sucursal cuenta con una distribución en sus productos de crédito, de la siguiente manera, en préstamos personales inmediatos a la fecha tiene 500, y en tarjeta de crédito tradicional 700.

La importancia del presente estudio, radica en la problemática presentada en la sucursal objeto de estudio, debido a que la colocación de los productos financieros de crédito ha venido provocando impagos periódicamente, y en algunos casos pasan a formar parte de la cartera vencida desembocando en incobrabilidad, aspecto determinante para el negocio del grupo financiero.

Dentro del presente se incluye una serie de propuestas, que previenen el incremento en la incobrabilidad observada dentro de la sucursal bancaria, con tendencias de su aplicación a nivel divisional. En lo que se refiere a las tarjetas de crédito las medidas propuestas para disminuir el incremento en la deuda, es aumentar el pago mínimo para reducir el capital, el aumento sugerido es del 30% de la deuda total, esta medida se toma en referencia a la magnitud de la crisis financiera que se vive actualmente. La legislación del país actualmente regula esta

disposición de aplicación como medida para disminuir el aumento en la cartera vencida.

Del mismo modo en los préstamos personales inmediatos, al igual que en tarjeta de crédito tradicional, se sugiere reducir las líneas de crédito y en ambos casos, hacer un estudio socioeconómico más detallado a cada uno de los otorgantes, en el que se compruebe la capacidad de pago, así se incrementará el nivel de confianza en el pago de los productos mencionados.

## **INDICE DE CONTENIDO**

### **INTRODUCCION**

#### **CAPITULO 1 LA BANCA EN MEXICO**

1.1 Antecedentes .....	21
1.2 Clasificación de las Operaciones Bancarias.....	22
1.3 Clasificación de la Banca.....	23

#### **CAPITULO 2 METODOLOGIA**

2.1 Definición y Formulación del Problema.....	27
2.2 Justificación.....	27
2.3 Objetivos.....	28
2.4 Marco conceptual y Técnicas de Investigación .....	28

#### **CAPITULO 3 EL CREDITO BANCARIO**

3.1 Antecedentes.....	30
3.2 Importancia, Ventajas, Desventajas y Formas de Utilización.....	31
3.3 Línea de Crédito.....	32
3.4 Importancia, Ventajas, Desventajas y Formas de Utilización.....	32
3.5 Tarjeta de Crédito.....	34
3.6 Importancia, Ventajas, Desventajas y Formas de Utilización.....	34
3.7 Forma y Origen.....	35
3.8 Préstamo Personal Inmediato.....	36
3.9 Criterios de Elegibilidad de PPI.....	37

#### **CAPITULO 4 ANALISIS FINANCIERO**

4.1 Antecedentes.....	38
4.2 Características Principales.....	38
4.3 Estados de Resultados Anuales y Balance General de TDC Y PPI.....	41
4.4 Gráfica de Utilidad .....	46
4.5 Razones Financieras.....	48

## CAPITULO 5 PLAN DE ACCION

5.1 Estrategia de Colocación de TDC.....	51
5.2 Criterio para el pago de las saldos de TDC.....	52
5.3. Estrategias de Colocación de PPI.....	52
CONCLUSIONES.....	53
ANEXOS O APENDICES.....	55
GLOSARIO .....	61
BIBLIOGRAFIA.....	63



# ANÁLISIS FINANCIERO Y COMPARATIVO DE DOS PRODUCTOS BANCARIOS DE CREDITO PARA LA VIABILIDAD DE SU OTORGAMIENTO EN EL MERCADO

## PARTE I

### INTRODUCCION

#### A) ANTECEDENTES DEL GRUPO FINANCIERO BANCOMER S.A.

- HISTORICOS

**1932:** Se funda Bancomer en la ciudad de México bajo el nombre de Banco de Comercio.

**1982:** El gobierno mexicano nacionalizó la banca mexicana, incluyendo a Bancomer.

**1991:** Con la privatización bancaria, se forma Grupo Financiero Bancomer (GFB) que retoma el control de Bancomer.

**Junio 1995:** Se crea el negocio de transferencias de dinero bajo el nombre de Bancomer Transfer Services.

**Diciembre 1996:** Se crea la administradora de fondos de pensiones del Sistema de Ahorro para el Retiro bajo el nombre de Afore Bancomer, así como la empresa especializada en bancaseguros llamada Seguros Bancomer.

**Mayo 1997:** Se crea el negocio de pensiones bajo el nombre de Pensiones Bancomer.

**Julio 2000:** BBVA capitaliza a Bancomer con USD 1,400 millones y nace Grupo Financiero BBVA Bancomer (GFBB) de la fusión de Grupo Financiero BBV-Probursa con Grupo Financiero Bancomer.

**Agosto 2000:** GFBB adquiere Banca Promex, un banco con fuerte presencia en la región centro y occidente del país y se consolida la mayor institución financiera de México.

**Junio 2002:** Grupo Financiero BBVA Bancomer se convierte en sociedad controladora filial de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria como consecuencia de que este último llegó a detentar más del 51% de las acciones representativas del capital social del Grupo.

**Febrero – Junio 2004:** BBVA lanza una Oferta Pública de Recompra por aproximadamente la tenencia accionaria restante de BBVA Bancomer en manos de inversionistas minoritarios, logrando una tenencia total al cierre de la operación de 98.88%.

- MISION

Generar confianza al servir más y mejor a nuestra clientela, con transparencia e integridad, ofreciendo siempre productos y servicios de la más alta calidad

Proporcionar a nuestros colaboradores las mejores condiciones para su desarrollo integral

Ser solventes y ofrecer rendimientos atractivos a nuestros accionistas

Apoyar el bienestar social como una resultante de la actividad de negocio

- VISION

Ser BBVA Bancomer, el mejor grupo financiero de Latinoamérica.

- DESCRIPCION

**Grupo Financiero BBVA Bancomer (GFBB)** es la mayor institución financiera privada en México en términos de depósitos, que ascienden a Ps. 384,043 millones a septiembre de 2005, y número de clientes bancarios, que actualmente supera los 11 millones. A la misma fecha, GFBB registró activos por Ps. 575,438 millones, capital contable de Ps. 75,507 millones y 30,803 empleados.

GFBB es una empresa controladora filial de Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), uno de los grupos financieros más grandes de la Zona Euro en términos de capitalización de mercado que ascendía a 49,973 millones de euros al cierre de septiembre de 2005. BBVA es un grupo financiero con una elevada solvencia y rentabilidad, tiene presencia en 37 países del mundo con 91,770 empleados, 33 millones de clientes y 7,208 oficinas, destacando su compromiso con la región latinoamericana donde forma la franquicia financiera líder de la región.

La principal subsidiaria de GFBB es **BBVA Bancomer**, institución bancaria líder que opera una banca de servicios universales mediante una red comercial a septiembre de 2005 de 1,706 sucursales y 4,286 cajeros automáticos, que representan 25.0% y 19.8% respectivamente de participación de mercado del sistema bancario mexicano, al mes de agosto de 2005

El modelo de negocios de BBVA Bancomer se orienta exclusivamente a cada segmento de cliente mediante unidades que atienden necesidades y deseos específicos, diseñando una oferta de productos y servicios a la medida, respaldados por la calidad y solidez de la marca Bancomer. Asimismo, cada

unidad especializada para individuos o empresas tiene su propia red de distribución dedicada.

## B) ANTECEDENTES DE LA SUCURSAL BANCARIA ESTUDIADA

La sucursal bancaria estudiada es una institución, que pertenece al Grupo Financiero BBVA Bancomer S.A., de clasificación B, debido a que sus niveles de captación total son a la fecha de mas de 200 mdp, con una cartera de clientes de 7,000, cuenta con una segmentación de la clasificación de sus clientes del 20% que pertenecen al ámbito preferente, dicho segmento se refiere al promedio en saldos que mantienen en sus cuentas, tanto personas físicas como morales, por encima de los 100 mil pesos.

El segmento de clientes preferentes, representa el 60% de la captación total en sucursal, de ahí su importancia para la sucursal. El otro 40% son clientes con niveles de saldos promedio en cuentas que son inferiores a los 100 mil pesos.

De la sucursal bancaria estudiada, analizaremos la distribución en la colocación de los productos de crédito, haremos referencia específicamente en tarjetas de crédito tradicional y préstamos personales inmediatos.

En tarjetas de crédito tradicional se cuenta con una emisión a la fecha de 700, en préstamos personales inmediatos con 500, la diferencia entre los dos productos financieros es significativa, por lo que es importante conocer las condiciones bajo las cuales se rige su asignación.

## C) CONTEXTO EN EL QUE SE DESARROLLA LA SUC. BANCARIA ESTUDIADA

Dentro del ámbito nacional, el Grupo Financiero BBVA Bancomer, es una institución que se encuentra posicionada como uno de los principales proveedores de los servicios financieros en el país.

El presente trabajo tiene como principal objetivo analizar una situación muy particular dentro del ámbito de la banca comercial, específicamente una sucursal perteneciente a la red minorista, dicha sucursal es de tipo B de acuerdo a su nivel de captación de recursos según el rango que establece el grupo financiero al que pertenece.

El banco al que se hace referencia, se encuentra ubicado en una plaza donde la principal competencia cuenta con una participación de mercado al tercer trimestre del 2005 del 55%, mientras que la sucursal bancaria estudiada cuenta con un 40% y el otro 5% le pertenece a instituciones del perfil de cajas de ahorro.

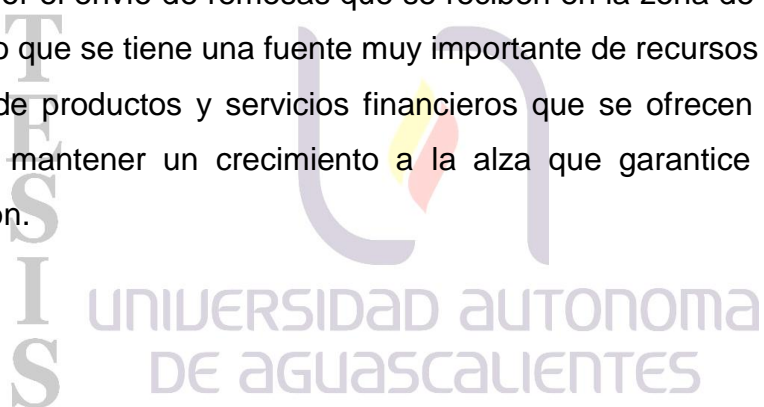
El ambiente de competitividad existente en la plaza, ha permitido poco a poco ir aumentando la cartera de clientes, ya que hace apenas unos años el principal competidor contaba con más de un 60% del mercado y la sucursal estudiada con aproximadamente 34%, el aumento en la cartera de clientes se debe en parte al crecimiento sostenido que se da año con año en el mercado, de los clientes que requieren de los servicios financieros, además de la calidad que se otorga en productos y servicios tanto a personas físicas como morales.

Con relación a la captación se incrementó de un 25% en el 2004 a un 34% en lo que corresponde al tercer trimestre del 2005, con lo cual se logra escalar de sucursal tipo C a la B, categoría que se mantiene actualmente. Las clasificaciones corresponden al valor que representa determinada sucursal en captación, por ejemplo en el caso analizado se rebasó a finales del tercer trimestre del 2004 los 100 millones de pesos, y actualmente el valor de la sucursal asciende a más de

200 millones de pesos, esto habla del potencial de crecimiento que ofrece la plaza, además de la capacidad como sucursal bancaria para atraer y mantener clientes potenciales que contribuyan al crecimiento y desarrollo del propio banco.

Lo anterior habla de las expectativas de crecimiento que se esperan para el 2006, por lo que se pretende mantener el ritmo de crecimiento y aumentarla, así como mejorar la infraestructura física y personal de la institución estudiada para garantizar el servicio y calidad en los servicios que se ofrecen.

La característica de la sucursal bancaria en cuestión, es muy particular debido a que la principal actividad que mantiene la economía de la región, es sostenida en gran parte por el envío de remesas que se reciben en la zona de cobertura que se cubre. Por lo que se tiene una fuente muy importante de recursos que permitirán la colocación de productos y servicios financieros que se ofrecen en la institución, además de mantener un crecimiento a la alza que garantice el crecimiento y consolidación.



## **PARTE II**

### **CONCEPTOS, METODOS Y TECNICAS QUE PERMITEN ABORDAR LA PROBLEMÁTICA**

#### **A) PROBLEMÁTICA**

Dentro de la sucursal objeto de estudio, se presenta la asignación de productos de crédito como son préstamos personales inmediatos y tarjetas de crédito tradicional, que últimamente han presentado impagos y con ello el incremento en la cartera vencida del 20%, ¿como reducir el porcentaje de cartera vencida de los productos de crédito?

#### **B) CONCEPTOS METODOS Y TECNICAS**

##### **Análisis Financiero**

Los Estados Financieros nos muestran la situación actual y la trayectoria histórica de la empresa, de esta manera podemos anticiparnos, iniciando acciones para resolver problemas y tomar ventaja de las oportunidades.

Los Indicadores Financieros obtenidos en el análisis nos sirven para preparar Estados Financieros Proyectados, en base a la realidad.

##### **Características Principales**

Cantidad ilimitada de bases creadas por el usuario: las fórmulas definibles pueden ser creadas en una cantidad ilimitada, se detallan a continuación algunos ejemplos:

- . Costos directos
- . Costo de ventas
- . Capital de trabajo
- . Necesidades operativas de fondos
- . Créditos por ventas
- . Ganancias totales
- . Gastos variables
- . Utilidad neta
- . Utilidad bruta
- . Ventas totales
- . Mano de obra directa
- . Ratios (liquidez, endeudamiento, rentabilidad, actividad etc..)

### **Clasificación de los Métodos de Análisis**

#### Métodos de análisis financiero

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables. Para el análisis financiero es importante conocer el significado de los siguientes términos:

**Rentabilidad:** es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.

**Tasa de rendimiento:** es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado.

**Liquidez:** es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.



De acuerdo con la forma de analizar el contenido de los estados financieros, existen los siguiente métodos de evaluación:

**Método De Análisis Vertical:** Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.

**Método De Análisis Horizontal:** Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

A diferencia del análisis vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo, este procedimiento es dinámico porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos o disminuciones de un periodo a otro. Muestra también las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

### **Análisis de la Información Financiera**

Los diferentes tipos de análisis que se conocen no son excluyentes entre sí, ninguno se puede considerar exhaustivo ni perfecto, pues toda la información contable financiera esta sujeta a un estudio más completo o adicional.

Permite al analista aplicar su creatividad en el análisis mismo, además de encontrar nuevas e interesantes facetas. Para obtener una buena información de la situación financiera y del funcionamiento de un negocio, se requiere cuando

menos disponer de un estado de situación financiera y de un estado de resultados. Es recomendable contar con estados financieros de años anteriores ya que podrán utilizarse un mayor número de tipos de análisis diferentes.

Una clasificación de los tipos de análisis se presenta a continuación:

### **Por la clase de información que se aplica.**

#### Métodos Verticales.

Aplicados a la información referente a una sola fecha o a un solo período de tiempo.

#### Métodos Horizontales.

Aplicados a la información relacionada con dos o más fechas diversas o dos o más períodos de tiempo.

#### Análisis factorial.

Aplicado a la distinción y separación de factores que concurren en el resultado de una empresa.

### **Por la clase de información que maneja.**

#### Métodos Estáticos.

Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a una fecha determinada.

#### Métodos Dinámicos.

Cuando la información sobre la que se aplica el método de análisis se refiere a un período de tiempo dado.

### Métodos Combinados.

Cuando los estados financieros sobre los que se aplica, contienen tanto información a una sola fecha como referente a un período de tiempo dado. Pudiendo ser estático- dinámico y dinámico-estático.

### **Por la fuente de información que se compara.**

#### Análisis Interno.

Cuando se efectúa con fines administrativos y el analista esta en contacto directo con la empresa, teniendo acceso a todas las fuentes de información de la compañía.

#### Análisis Externo.

Cuando el analista no tiene relación directa con la empresa y en cuanto a la información se verá limitado a la que se juzgue pertinente obtener para realizar su estudio. Este análisis por lo general se hace con fines de crédito o de inversiones de capital.

### **Por la frecuencia de su utilización.**

#### Métodos Tradicionales.

Son los utilizados normalmente por la mayor parte de los analistas financieros.

#### Métodos Avanzados.

Son los métodos matemáticos y estadísticos que se aplican en estudios financieros especiales o de alto nivel de análisis e interpretación financieros.

#### Métodos Verticales.

Son aquellos en donde los porcentajes que se obtienen corresponden a las cifras de un solo ejercicio.

De este tipo de método tenemos al:

- . Método de Reducción de la información financiera.
- . Método de Razones Simples.
- . Método de Razones Estándar.
- . Método de Por cientos integrales.

#### Métodos Horizontales.

Son aquellos en los cuales se analiza la información financiera de varios años. A diferencia de los métodos verticales, estos métodos requieren datos de cuando menos dos fechas o períodos.

Entre ellos tenemos:

- . Método de aumentos y disminuciones.
- . Método de tendencias.
- . Método de Control Presupuestal.
- . Métodos Gráficos.
- . Combinación de métodos.

#### **Punto de Equilibrio**

En muchas ocasiones hemos escuchado que alguna empresa está trabajando en su punto de equilibrio o que es necesario vender determinada cantidad de unidades y que el valor de ventas deberá ser superior al punto de equilibrio; sin embargo creemos que este termino no es lo suficientemente claro o encierra información la cual únicamente los expertos financieros son capaces de descifrar.

Sin embargo la realidad es otra, el punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

Por costos fijos, aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, como son la renta del local, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones, etc. Además debemos conocer el precio de venta de él o los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades producidas.

### **Modelo Dupont**

Hace parte de los índices de rentabilidad o rendimiento y en él se conjugan dos de los índices usados con mas frecuencia. El sistema de análisis DuPont actúa como una técnica de investigación dirigida a localizar las áreas responsables de desempeño financiero de la empresa; el sistema de análisis DuPont es el sistema empleado por la administración como un marco de referencia para el análisis de los estados financieros y para determinar la condición financiera de la compañía.

El sistema DuPont reúne, el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, y la rotación de activos

totales, que indica cuán eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas.

Se calcula así:

Análisis Dupont: Rentabilidad con relación a las ventas \* Rotación y capacidad para obtener utilidades.

### **RAZONES FINANCIERAS:**

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las **Razones Financieras**, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Las **Razones Financieras**, son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales, a continuación se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas.

### **RAZONES DE LIQUIDEZ:**

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

**CAPITAL NETO DE TRABAJO (CNT):** Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos sus derechos corrientes.

$$\text{CNT} = \text{Pasivo Corriente} - \text{Activo Corriente}$$

**ÍNDICE DE SOLVENCIA (IS):** Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

$$\text{IS} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**ÍNDICE DE LA PRUEBA DEL ACIDO (ACIDO):** Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

$$\text{ACIDO} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

**ROTACION DE INVENTARIO (RI):** Este mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.

$$\text{RI} = \frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventario promedio}}$$

**PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO (PPI):** Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.

$$\text{PPI} = \frac{360}{\text{Rotación del Inventario}}$$

**ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (RCC):** Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.

$$RCC = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

Promedio de Cuentas por Cobrar

**PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (PPCC):** Es una razón que indica la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa.

$$PPCC = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

Rotación de Cuentas por Cobrar

**ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR (RCP):** Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

$$RCP = \frac{\text{Compras anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$$

Promedio de Cuentas por Pagar

**PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR (PPCP):** Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa.

$$PPCP = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Rotación de Cuentas por Pagar

#### **RAZONES DE ENDEUDAMIENTO:**

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.



**RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO (RE):** Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$RE = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

**RAZÓN PASIVO-CAPITAL (RPC):** Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.

$$RPC = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

**RAZÓN PASIVO A CAPITALIZACIÓN TOTAL (RPCT):** Tiene el mismo objetivo de la razón anterior, pero también sirve para calcular el porcentaje de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, incluyendo las deudas de largo plazo como el capital contable.

$$RPCT = \frac{\text{Deuda a largo plazo}}{\text{Capitalización total}}$$

**EL ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS ES UNA DE LAS FORMAS DE MEDIR Y EVALUAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA Y LA GESTIÓN DE SUS ADMINISTRADORES**

#### **RAZONES DE RENTABILIDAD:**

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

**MARGEN BRUTO DE UTILIDADES (MB):** Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

$$\text{MB} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}}{\text{Ventas}}$$

**MARGEN DE UTILIDADES OPERACIONALES (MO):** Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

**MARGEN NETO DE UTILIDADES (MN):** Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

**ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL (RAT):** Indica la eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas.

$$\text{RAT} = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$$

**RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN (REI):** Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$$\text{REI} = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$$

**RENDIMIENTO DEL CAPITAL COMÚN (CC):** Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable.

$$CC = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos} - \text{Dividendos preferentes}}{\text{Capital contable} - \text{Capital preferente}}$$

**UTILIDADES POR ACCIÓN (UA):** Representa el total de ganancias que se obtienen por cada acción ordinaria vigente.

$$UA = \frac{\text{Utilidades disponibles para acciones ordinarias}}{\text{Número de acciones ordinarias en circulación}}$$

**DIVIDENDOS POR ACCIÓN (DA):** Esta representa el monto que se paga a cada accionista al terminar el periodo de operaciones.

$$DA = \frac{\text{Dividendos pagados}}{\text{Número de acciones ordinarias vigentes}}$$

#### **RAZONES DE COBERTURA:**

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa.

**VECES QUE SE HA GANADO EL INTERÉS (VGI):** Calcula la capacidad de la empresa para efectuar los pagos contractuales de intereses.

$$\text{VGI} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Erogación anual por intereses}}$$

Erogación anual por intereses

**COBERTURA TOTAL DEL PASIVO (CTP):** Esta razón considera la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses y la capacidad para rembolsar el principal de los préstamos o hacer abonos a los fondos de amortización.

$$\text{CTP} = \frac{\text{Ganancias antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses más abonos al pasivo principal}}$$

Intereses más abonos al pasivo principal

**RAZÓN DE COBERTURA TOTAL (CT):** Esta razón incluye todos los tipos de obligaciones, tanto los fijos como los temporales, determina la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros.

$$\text{CT} = \frac{\text{Utilidades antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos}}{\text{Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamientos}}$$

Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamientos

Al terminar el análisis de las anteriores razones financieras, se deben tener los criterios y las bases suficientes para tomar las decisiones que mejor le convengan a la empresa, aquellas que ayuden a mantener los recursos obtenidos anteriormente y adquirir nuevos que garanticen el beneficio económico futuro, también verificar y cumplir con las obligaciones con terceros para así llegar al objetivo primordial de la gestión administrativa, posicionarse en el mercado obteniendo amplios márgenes de utilidad con una vigencia permanente y sólida frente a los competidores, otorgando un grado de satisfacción para todos los órganos gestores de esta colectividad.

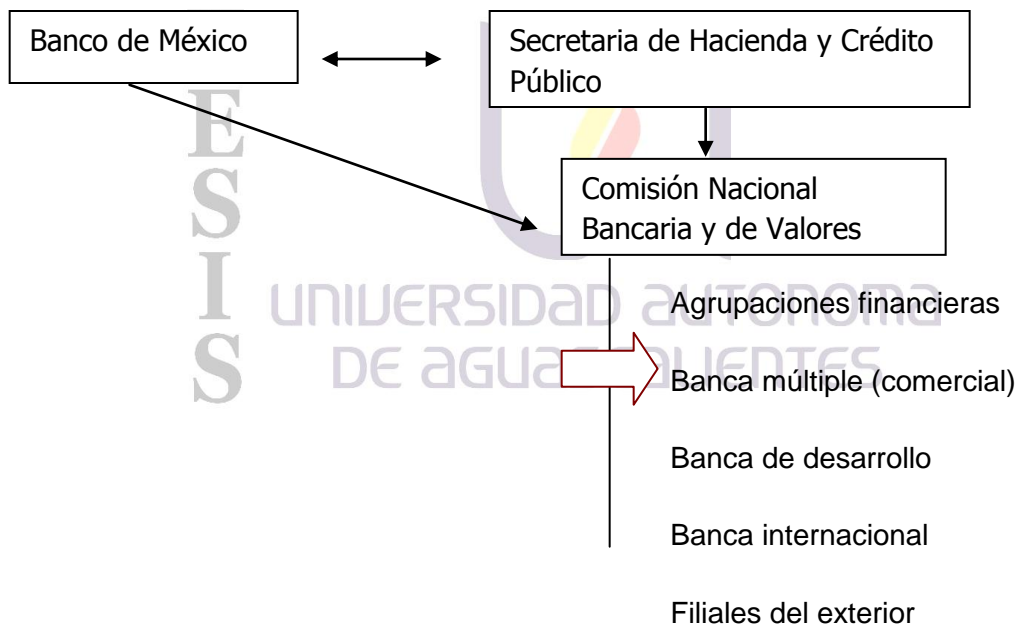
## CAPITULO I

### LA BANCA EN MEXICO

#### 1.1 Antecedentes

Este apartado presenta conceptos básicos de la temática a tratar en los siguientes capítulos, de donde se parte para abordar con mayor facilidad la temática, desde los elementos más importantes que engloba una institución financiera, que a continuación se describe.

El sistema bancario mexicano, se encuentra integrado como a continuación se detalla en el siguiente esquema:



La CNVB es un órgano desconcentrado de la SHCP, que tiene autonomía técnica, con facultades ejecutivas, para llevar a cabo las funciones de control, inspección y vigilancia de las entidades financieras, organismos auxiliares del crédito, sistema bursátil e indirectamente a los sistemas de ahorro popular.

Para efectos concretos del presente estudio se analizaran las funciones de la banca múltiple o comercial,

Se constituyen como Sociedad Anónima.

Se autorizan por la SHCP.

Con domicilio en territorio nacional por tiempo indefinido.

Su objetivo es prestar el servicio de la banca y el crédito, mediante las operaciones activas, pasivas y neutras.

Se rige por la ley de instituciones de crédito de 1990.

## **1.2 Clasificación de las operaciones bancarias**

Dentro de las operaciones pasivas se encuentran:

### 1. Depósitos bancarios de dinero

- A la vista
- Días preestablecidos
- Ahorro
- Plazo previo aviso

### 2. Aceptaciones bancarias

### 3. Emisión de bonos bancarios

### 4. Obligaciones subordinadas

Operaciones activas

### 1. Otorgamiento de créditos.

### 2. Créditos de descuento.

### 3. Descuento en libros.

### 4. Apertura de crédito comercial.

### 5. Habilitación y avió y refaccionario.

### 6. Inversión en valores.

Operaciones neutras o de servicios

1. Fideicomiso.
2. Mandatos y comisiones.
3. Operaciones de oro, plata y divisas.
4. Cajas de seguridad.
5. Depósitos bancarios de títulos.
6. Representación.
7. Avaluós.
8. Albaceazgos.

Se habla de la banca y sus actividades, pero “se denomina con este término a la actividad que realizan los bancos comerciales y de desarrollo en sus diferentes modalidades que conforman el sistema bancario y constituyen instituciones de intermediación financiera. Esto es que admiten dinero en forma de depósito, otorgando por ello un interés (tasa pasiva), para posteriormente, en unión de recursos propios, conceder créditos, descuentos y otras operaciones financieras por las cuales cobra un interés (tasa activa), comisiones y gastos en su caso”.

Con referencia a los bancos, estos se denominan como “Institución que realiza operaciones de banca, es decir es prestatario y prestamista de crédito; recibe y concentra en forma de depósitos los capitales captados para ponerlos a disposición de quienes puedan hacerlos fructificar”

La captación es una de sus principales actividades de las instituciones financieras, y a este concepto se le denomina “proceso mediante el cual el sistema financiero recoge recursos del público ahorrador y los utiliza como fuente del mercado financiero. En el caso de la captación bancaria son todos los recursos que la banca obtiene a través de sus instrumentos de captación (cuenta de cheques, cuenta de ahorros, depósitos a plazo fijo, etc.), que conforman los pasivos del sistema bancario e incluyen recursos en moneda nacional y extranjera”..

### 1.3 Clasificación de la banca

**Banca Comercial:** Se denomina así a las instituciones de crédito autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros del público y otorgar a su vez créditos, destinados a mantener en operación las actividades económicas. Por estas transacciones de captación y financiamiento, la banca comercial establece tasas de interés activas y pasivas.

**Banca de Desarrollo:** Instituciones que ejercen el servicio de banca y crédito a largo plazo con sujeción a las prioridades del Plan Nacional de Desarrollo y en especial al Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo, para promover y financiar sectores que le son encomendados en sus leyes orgánicas de dichas instituciones. Por ejemplo a Nacional Financiera (NAFIN), se le encomienda promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y en general, al desarrollo económico nacional y regional del país. Las instituciones de banca de desarrollo tienen por objeto financiar proyectos prioritarios para el país.

**Banca Electrónica:** Operaciones bancarias que se realizan mediante sistemas de computo.

**Banca Extranjera:** Está constituida por el conjunto de entidades financieras cuyas oficinas matrices radican en el exterior y son regidas por las leyes de los países a los que pertenecen.

**Banca Múltiple:** Situación jurídica especial que permite a las instituciones de crédito realizar por sí solas todas las funciones de banco, financiera, hipotecaria, fiduciaria y compraventa de valores.

**Banca Privada:** son las instituciones financieras de propiedad particular que realizan funciones de captación y financiamiento de recursos, persiguiendo con



ello una utilidad o beneficio como resultado del diferencial entre las tasas de interés activas y pasivas.

Banca Central: El Banco de México, institución oficial que controla y regula la política monetaria y crediticia del país. Sus funciones más importantes son: a) Regular la emisión y la circulación de la moneda y del crédito, así como los cambios sobre el exterior. b) Fungir como banco de reserva respecto de las instituciones de crédito y organizaciones auxiliares, a las cuales proporciona, además, servicio de cámara de compensación. c) Actuar como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito interno y externo y en la emisión de empréstitos públicos, asimismo prestarle servicio de tesorería. D) Representar al Gobierno Federal en el Fondo Monetario Internacional de Reconstrucción y Fomento.”

Conocer la clasificación de los diferentes servicios que ofrece la banca nos permite canalizar a los clientes que requieren de productos específicos como los que ofrece la banca de desarrollo.

“Los fondos proporcionados a los mercados de dinero y de capital se originan en su mayor parte de los ahorradores individuales. Los ahorros personales se pueden definir como el exceso de ingresos personales sobre los gastos de consumo, impuestos y otros pagos al gobierno.

Mediante un bien desarrollado proceso de ahorro e inversión, los ahorradores se acumulan primero en instituciones financieras. Estas instituciones, a su vez, desempeñan la función de prestar e invertir los ahorros.

Las unidades comerciales y gubernamentales también pueden ahorrar cuando los ingresos exceden a los gastos. Sin embargo, si bien los individuos representan como grupo una unidad de ahorros-excedentes (esto es, son ahorradores netos),

el comercio y el gobierno suelen ser unidades de ahorro-deficitario, por lo que buscan fondos de los mercados financieros en vez de ser proveedores de ellos”.

“La sociedad anónima es una entidad legal que esta facultada para poseer propiedades, contraer deudas y dedicarse a determinadas actividades.

La selección de la forma de organización de una empresa depende primero de las características personales de los propietarios, de sus activos personales, de su actitud hacia el riesgo, del deseo de tener la certeza del control.

La forma de sociedad anónima es mas adecuada para reunir grandes cantidades de dinero debido a la responsabilidad ilimitada de los propietarios, de la facilidad de la transferencia de las acciones y de su permanencia”.

Por lo anterior las grandes empresas con presencia internacional, como es el caso constituyen este tipo de sociedades, logrando consolidarse en el mercado a través de su crecimiento y competitividad.

Todas las empresas independientemente de su tipo diseñan su plan de estrategias de acuerdo al objetivo que se desea lograr, llegando a concluir en el objetivo general de sostener su rentabilidad a través de la maximización continua de sus acciones, como a continuación se mencionan las pretendidas por la empresa estudiada.

“Todo esfuerzo de Grupo Financiero BBVA Bancomer marcha encauzado hacia dos objetivos primordiales: *rentabilidad y crecimiento*. Así, se busca la satisfacción simultánea de los intereses tanto de clientes como de accionistas”.

## **CAPITULO 2**

### **METODOLOGIA**

#### **2.1 Definición y formulación del problema**

Actualmente, debido a las condiciones macroeconómicas y financieras de crisis que afectan a nuestro mundo globalizado, es determinante la necesidad de hacer cambios en el sector financiero, específicamente dentro de la banca comercial y analizar las condiciones del otorgamiento de los créditos mas comerciales y demandados en el mercado, por lo que en este trabajo se abordan la tarjeta de crédito tradicional y el préstamo personal inmediato, ya que es de vital importancia reducir el nivel de la cartera vencida, que se ha incrementado en los últimos años, esto provocado por el otorgamiento irracional por las entidades financieras del país en los dos productos financieros objeto de este estudio.

Bbva Bancomer S.A., en la sucursal estudiada, oferta estos dos tipos de crédito y necesitamos en lo sucesivo aplicar mas restricciones que permitan la optima colocación del crédito en ambos productos, debido a que últimamente con las condiciones económicas del país de inestabilidad laboral, se ha incrementado su incobrabilidad en ambos productos y por lo tanto el aumento en la cartera vencida significativamente.

#### **2.2 Justificación**

El presente estudio, se realiza con la finalidad de reducir el grado de incobrabilidad en los dos productos de crédito bancario: tarjeta de crédito tradicional y préstamo personal inmediato, tomando en cuenta las medidas estratégicas que nos permitan su óptima colocación en la cartera de clientes.

Con esta investigación conoceremos el nivel de reducción en la cartera vencida y los costos de la misma, de manera que en los créditos a colocar en lo sucesivo conlleven un riesgo implícito menor a los ya otorgados.

### **2.3 Objetivo**

El objetivo es la determinación de costos óptimos, a través del análisis financiero entre dos productos de crédito bancario, para promover su colocación en el mercado de nuestra cartera de clientes a corto plazo.

### **2.4 Marco conceptual y técnicas de investigación**

Dentro de la sucursal bancaria objeto de estudio, se ha observado la disminución en la periodicidad de pago en los préstamos personales inmediatos ocasionando el cobro de intereses y en las tarjetas de crédito el cliente abona únicamente el pago mínimo, lo que implica que su deuda no disminuya y se apliquen los intereses correspondientes al saldo deudor, con lo que se incrementa su deuda o bien solo se limite a cubrir los intereses o parte de ellos, sin sustancialmente reducirla de forma significativa.

Esta situación de impagos, merece un estudio que permita conocer las condiciones del otorgamiento del crédito dentro del grupo financiero, y cabe mencionar que las políticas internas de su colocación se aplican en base al ingreso percibido por el cliente, de manera que se toma como referencia el 40% y de ahí se parte para otorgar una línea de esa magnitud, esto independientemente de si cuenta con mas tarjetas de crédito de otra entidad financiera, por lo que es necesario reducir las líneas de crédito, dadas las condiciones económicas del país.

En esta investigación utilizaremos el análisis financiero, para efectos de conocer las condiciones de ingreso de cada producto bancario de crédito y determinar las condiciones de su otorgamiento futuro, en base al grado de incobrabilidad respectivamente.

Las técnicas utilizadas para llevar a cabo el presente estudio, son el análisis foda, el cual nos permite conocer los 4 elementos fundamentales objeto de estudio, fortalezas, oportunidades, amenazas y oportunidades, lo que implica ahora hacer un ejercicio de mayor concentración en donde se determine, teniendo como referencia a la misión y la visión de la institución, como afecta a cada uno de los elementos foda. Después de obtener una relación lo mas exhaustiva posible, se ponderan y ordenan por importancia cada uno de los foda a efecto de quedarse con los que revisten mayor importancia.



## **CAPITULO 3**

### **EL CREDITO BANCARIO**

#### **3.1. Antecedentes**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Actualmente, debido a las condiciones macroeconómicas y financieras de crisis que afectan a nuestro mundo globalizado, es determinante la necesidad de hacer cambios en el sector financiero, específicamente dentro de la banca comercial y analizar las condiciones del otorgamiento de los créditos mas comerciales y demandados en el mercado, por lo que en este trabajo se abordan la tarjeta de crédito tradicional y el préstamo personal inmediato, ya que es de vital importancia reducir el nivel de la cartera vencida, que se ha incrementado en los últimos años, esto provocado por el otorgamiento irracional por las entidades financieras del país en los dos productos financieros objeto de este estudio.

Bbva Bancomer S.A., en la sucursal estudiada, oferta estos dos tipos de crédito y necesitamos en lo sucesivo aplicar mas restricciones que permitan la optima colocación del crédito en ambos productos, debido a que últimamente con las condiciones económicas del país de inestabilidad laboral, se ha incrementado su incobrabilidad en ambos productos y por lo tanto el aumento en la cartera vencida significativamente.

## **3.2 Importancia, ventajas, desventajas y forma de utilización**

### **Importancia**

El Crédito bancario es una de las maneras mas utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente

### **Ventajas**

Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades

Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital

### **Desventajas**

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa

Un crédito bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por conceptos de interés

## **Formas de utilización**

Cuando la empresa, se presente con el funcionario del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente.

Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los siguientes datos:

- a) La finalidad del préstamo
- b) La cantidad que se requiere
- c) Un plan de pagos definido
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa
- e) Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo
- f) Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo

Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

### **3.3 Línea de crédito**

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

### **3.4 Importancia, ventajas, desventajas y formas de utilización**

#### **Importancia**

Es importante ya que el banco esta de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite.



Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

### **Ventajas**

Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta

### **Desventajas**

Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. Este tipo de financiamiento, esta reservado para los clientes mas solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía, colateral antes de extender la línea de crédito.

Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

### **Formas de Utilización**

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

El presente trabajo aborda la el análisis financiero y comparación de entre dos productos bancarios de crédito, la tarjeta de crédito y el prestamos personal, por lo que a continuación se analiza su concepto.

### **3.5 Tarjeta de Crédito**

Una tarjeta de crédito es una tarjeta de plástico con una banda magnética, a veces un microchip, y un número en relieve que sirve para hacer compras. Por su capacidad de realizar pagos se les llama también dinero plástico o dinero de plástico. Tarjeta que sirve para hacer compras y pagarlas en fechas posteriores. Entre las más conocidas del mercado están: Visa, American Express, Mastercard, Diners, Italcared y otras.

### **3.6 Ventajas, desventajas y formas de utilización**

Los usuarios tienen límites con respecto a la cantidad que pueden cargar, pero no se les requiere que paguen la cantidad total cada mes. En lugar de esto, el saldo (o "revolvente") acumula interés, y sólo se debe hacer un pago mínimo. Se cobran intereses sobre el saldo pendiente

La mayor ventaja es la flexibilidad que le da al usuario, quien puede pagar sus saldos por completo cada mes o puede pagar en parte. La tarjeta establece el pago mínimo y determina los cargos de financiamiento para el saldo pendiente. Las tarjetas de crédito también se pueden usar en los cajeros automáticos o en un banco para servirse de un adelanto de efectivo aunque, a diferencia de las tarjetas de débito, se cobra un interés.

Un pago con tarjeta de crédito es un pago con dinero M1 (dinero crediticio) que como todo agregado monetario distinto de M0 no es creado por los bancos centrales sino por los bancos privados al dar créditos. Por tanto, el hacer efectivo un cobro con tarjeta de crédito depende de la solvencia de la entidad emisora de la tarjeta.

Ejemplo de tarjeta de crédito cuando se compra con una tarjeta de crédito, normalmente la entidad financiera carga el importe en cuenta a principios del mes siguiente sin intereses. También hay otra modalidad de pago en la que se paga

una parte de las compras cada mes, pero, generalmente, tiene la desventaja de que se cobran intereses. En ambos casos, se suele cobrar una cuota anual.

Cuando se paga con tarjeta en el comercio, el cobrador suele pedir una identificación (identificación, personal, permiso de conducir, etc.) y exige la firma del recibo para acreditar que se es propietario de la tarjeta.

En caso de uso fraudulento no hay más que anular el cargo y el banco debe demostrar que la compra ha sido hecha por el propietario.

Las compras con tarjeta de crédito pueden tener diversos seguros.

### **3.7 Forma y Origen**

Materialmente la tarjeta de crédito consiste en una pieza de plástico, cuyas dimensiones y características generales han adquirido absoluta uniformidad, por virtualidad del uso y de la necesidad técnica.

Cada instrumento contiene las identificaciones de la entidad emisora y del afiliado autorizado para emplearla; así como el periodo temporal durante el cual ese instrumento mantendrá su vigencia. Suele contener también la firma del portador legítimo y un sector con asientos electrónicos perceptibles mediante instrumentos adecuados. Estos asientos identifican esa particular tarjeta y habilitan al portador para disponer del crédito que conlleva el presentarla, sin estampar su firma.

Con respecto al origen, podemos decir que apareció en los comienzos del siglo XX en los Estados Unidos, bajo la modalidad de las tarjeta de compañía, se insinuó con su forma mayoritaria alrededor de la década del 40 y tomo difusión desde la mitad del siglo.

La difusión internacional fue producto del empleo en otras naciones de las tarjetas emitidas en aquel país, y del establecimiento local de sucursales de las emisoras durante las quinta y sexta décadas.

Algunas instituciones bancarias ofrecen a sus clientes nuevas alternativas para obtener tarjetas de crédito. En países como México, bancos como Banamex,

BBVA Bancomer y Scotiabank Inverlat otorgan tarjetas denominadas "aprobación segura" o "aprobación garantizada". El modo en que estas tarjetas operan es sencillo: El interesado debe acudir a su banco a completar una solicitud de crédito, misma que será analizada en las sociedades de información crediticia. Posteriormente, en caso de que el individuo carezca de información negativa en su historial, el banco le otorgará automáticamente la tarjeta de crédito, con la única condición de que deje un depósito en garantía que puede variar entre los 250 y 2000 dólares, dicho depósito permanecerá por un plazo determinado por el banco, mientras el usuario puede hacer uso de la tarjeta. Al cabo de dicho plazo y tras el buen manejo de la tarjeta de crédito, el usuario recuperará su dinero y podrá conservar la tarjeta. El sistema entre sus desventajas contempla que los precios y tasas de interés pueden ser mayores que las de una tarjeta convencional. Entre sus ventajas se encuentra el hecho de no tener que comprobar ingresos o historial crediticio.

### **3.8 Préstamo personal inmediato**

El Préstamo personal es un producto financiero, otorgado por una institución bancaria a las personas físicas y morales con y sin actividad empresarial, a través de un procedimiento de estudio y análisis en el buro de crédito, para determinar la posibilidad de que le sea asignado. Dicho análisis, se lleva a cabo para verificar la frecuencia de sus pagos, a aquellas personas que cuentan ya anteriormente con créditos bancarios de diferentes modalidades.

Una de las finalidades más importantes del estudio de buró de crédito, es prevenir la incobrabilidad del producto financiero, en la que pudiera llegar a caer el poseedor del mismo, por lo que su estudio reduce significativamente esta posibilidad.

Sin hablar propiamente de una tarjeta de crédito, es conveniente destacar que ocasionalmente, cuando se otorgan los préstamos personales, estos son

transferidos a tarjetas de crédito o débito, cuando se trata de clientes de una institución bancaria.

### **3.9 Criterios de elegibilidad del PPI**

Actualmente en este 2008, el grupo financiero al que pertenece la sucursal bancaria estudiada en el presente trabajo, aplica los siguientes criterios de elegibilidad a las personas físicas candidatas al otorgamiento de un préstamo personal:

Personas físicas con y sin actividad empresarial

Tener entre 18 y 69 años de edad 11 meses de edad

Ingreso bruto mensual mínimo de \$5,000

Contar con un año de antigüedad en tu empleo

Comprobantes de ingresos de 3 meses

## CAPITULO 4

### ANÁLISIS FINANCIERO

#### 4.1 Antecedentes

Los Estados Financieros nos muestran la situación actual y la trayectoria histórica de la empresa, de esta manera podemos anticiparnos, iniciando acciones para resolver problemas y tomar ventaja de las oportunidades.

Los Indicadores Financieros obtenidos en el análisis nos sirven para preparar Estados Financieros Proyectados, en base a la realidad.

#### 4.2 Características Principales

Cantidad ilimitada de bases creadas por el usuario: las fórmulas definibles pueden ser creadas en una cantidad ilimitada, se detallan a continuación algunos ejemplos:

- . Costos directos
- . Costo de ventas
- . Capital de trabajo
- . Necesidades operativas de fondos
- . Créditos por ventas
- . Ganancias totales
- . Gastos variables
- . Utilidad neta
- . Utilidad bruta
- . Ventas totales
- . Mano de obra directa
- . Ratios (liquidez, endeudamiento, rentabilidad, actividad etc..)

El análisis de la información financiera se hizo en base a las ventas de tarjetas de crédito tradicionales y los préstamos personales inmediatos, asignados en la sucursal bancaria estudiada, tomando en como referencia los siguiente información,

## **ISR** Impuesto sobre la Renta

### **Artículo 10**

Las personas morales deberán calcular el impuesto sobre la renta, aplicando el resultado fiscal obtenido en el ejercicio la tasa del 28%.

El resultado fiscal del ejercicio se determina como sigue:

1. Se obtendrá la utilidad fiscal disminuyendo de la totalidad de los ingresos acumulables obtenidos en el ejercicio, las deducciones autorizadas por este Título.
- 2.
2. a la utilidad fiscal del ejercicio se le disminuirá, en su caso, las pérdidas fiscales pendientes de aplicar de ejercicios anteriores.

**PTU** Participación de los Trabajadores en las utilidades como lo define la Ley Federal del trabajo

### **Artículo 117**

Los trabajadores participarán en las utilidades de las empresas de conformidad con el porcentaje que determine la Comisión Nacional para la participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas.

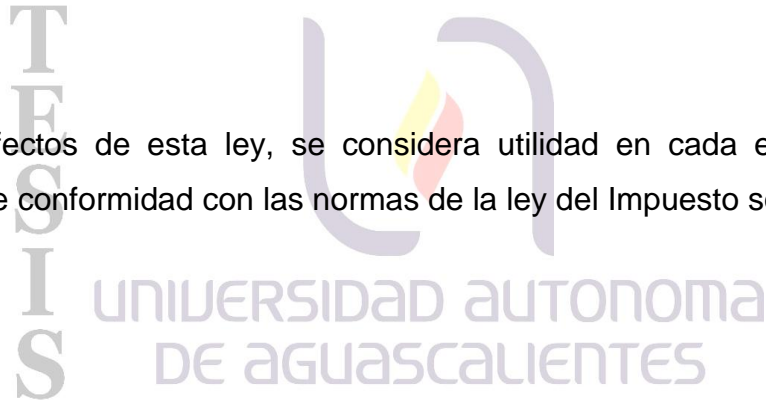
### **Artículo 118**

Para determinar el porcentaje a que se refiere el artículo anterior, la Comisión Nacional practicara las investigaciones y realizara los estudios necesarios y apropiados para conocer las condiciones generales de la economía nacional y tomará en consideración la necesidad de capital a obtener un interés razonable y la necesaria reinversión de capitales.

### **Artículo 120**

El porcentaje fijado por la Comisión constituye la participación que corresponderá a los trabajadores en las utilidades de cada empresa.

Para los efectos de esta ley, se considera utilidad en cada empresa la renta gravable, de conformidad con las normas de la ley del Impuesto sobre la Renta.





#### 4.3 Estado de resultados anual y Balance general para TDC y PPI

<b>ESTADO DE RESULTADOS DE OPERACIÓN TDC</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Ingresos:</b>			
Ingresos por comisión anual	\$ 26,000	\$ 29,240	\$ 32,400
<b>Costos y gastos:</b>			
Costo de plásticos	1,950	2,720	3,600
Gastos fijos de personal y depreciaciones	3,900	4,760	5,760
Estimación de bonificaciones y cuentas incobrables	5,200	5,848	6,480
PTU	1,495	1,591	1,656
	12,545	14,919	17,496
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>13,455</b>	<b>14,321</b>	<b>14,904</b>
<b>ISR</b>	<b>3,767</b>	<b>4,010</b>	<b>4,173</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 9,688</b>	<b>\$ 10,311</b>	<b>\$ 10,731</b>
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>			
Porcentaje de recuperación	80.00%	80.00%	80.00%
Ventas recuperables	20,800	23,392	25,920
<b>Comprobación de ventas</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Cobranza %	91.67%	91.67%	91.67%
Cobranza en \$ en el propio año	19,067	21,443	23,760
Clientes cobrables al siguiente año	1,733	1,949	2,160
<b>Comprobación de clientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Cobranza de 2005	<b>4,000</b>		
<b>Cobranza total</b>	<b>23,067</b>	<b>23,176</b>	<b>25,709</b>
<b>DESEMBOLSOS:</b>			
Costo pagado	(1,950)	(2,720)	(3,600)
Gastos fijos de personal pagados	(1,550)	(2,410)	(3,410)
ISR y 'PTU del año pasado	(7,400)	(5,262)	(5,601)
Pago de cuentas por pagar	(2,300)		
<b>Pagos totales</b>	<b>(13,200)</b>	<b>(10,392)</b>	<b>(12,611)</b>
<b>SALDO INICIAL EFECTIVO</b>	<b>22,000</b>	<b>31,867</b>	<b>44,651</b>
<b>SALDO FINAL EFECTIVO</b>	<b>31,867</b>	<b>44,651</b>	<b>57,749</b>

## Balance general de TDC

<b>BALANCE GENERAL DE LA SUCURSAL BANCARIA ESTUDIADA TDC</b>				
<b>CONCEPTOS</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>ACTIVOS</b>				
Efectivo	\$ 22,000	31,867	44,651	57,749
Clientes	5,000	7,933	13,997	20,688
Estimación de cuentas incobrables	(1,000)	(6,200)	(12,048)	(18,528)
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>26,000</b>	<b>33,600</b>	<b>46,600</b>	<b>59,909</b>
Terreno	5,000	5,000	5,000	5,000
Construcciones	15,000	15,000	15,000	15,000
Mobiliario y equipo	16,000	16,000	16,000	16,000
Depreciación acumulada	(2,350)	(4,700)	(7,050)	(9,400)
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>33,650</b>	<b>31,300</b>	<b>28,950</b>	<b>26,600</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>59,650</b>	<b>64,900</b>	<b>75,550</b>	<b>86,509</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>				
<b>PASIVO</b>				
Cuentas por pagar	2,300	0	0	0
ISR y PTU	7,400	5,262	5,601	5,829
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>9,700</b>	<b>5,262</b>	<b>5,601</b>	<b>5,829</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>				
Capital social	45,000	45,000	45,000	45,000
Utilidades retenidas	2,800	4,950	14,638	24,949
Utilidades del ejercicio	2,150	9,688	10,311	10,731
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>49,950</b>	<b>59,638</b>	<b>69,949</b>	<b>80,680</b>
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>\$ 59,650</b>	<b>\$ 64,900</b>	<b>\$ 75,550</b>	<b>\$ 86,509</b>

## Estado de resultados de PPI

<b>ESTADO DE RESULTADOS DE OPERACIÓN PPI</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
<b>Ingresos:</b>			
Ingresos por comisión apertura	\$ 13,000	\$ 14,960	\$ 18,000
<b>Costos y gastos:</b>			
Costo estudios crediticios	2,600	3,060	4,320
Gastos fijos de personal y depreciaciones	6,500	6,800	7,200
Estimación de bonificaciones y cuentas incobrables	650	748	900
PTU	325	435	558
	10,075	11,043	12,978
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>2,925</b>	<b>3,917</b>	<b>5,022</b>
<b>ISR</b>	<b>819</b>	<b>1,097</b>	<b>1,406</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 2,106</b>	<b>\$ 2,820</b>	<b>\$ 3,616</b>
	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Porcentaje de recuperación	95.00%	95.00%	95.00%
Ventas recuperables	12,350	14,212	17,100
<b>Comprobación de ventas</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Cobranza %	91.67%	91.67%	91.67%
Cobranza en \$ en el propio año	11,321	13,028	15,675
Clientes cobrables al siguiente año	1,029	1,184	1,425
<b>Comprobación de clientes</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Cobranza de 2005	<b>4,000</b>		
<b>Cobranza total</b>	<b>15,321</b>	<b>14,057</b>	<b>16,859</b>
Costo pagado	(2,600)	(3,060)	(4,320)
Gastos fijos de personal pagados	(4,150)	(4,450)	(4,850)
ISR y 'PTU del año pasado	(7,400)	(1,144)	(1,532)
Pago de cuentas por pagar	(2,300)		
	(16,450)	(8,654)	(10,702)
<b>SALDO INICIAL EFECTIVO</b>	<b>22,000</b>	<b>20,871</b>	<b>26,274</b>
<b>SALDO FINAL EFECTIVO</b>	<b>20,871</b>	<b>26,274</b>	<b>32,431</b>

## Balance general de PPII

<b>BALANCE GENERAL DE LA SUCURSAL BANCARIA ESTUDIADA PPI</b>				
CONCEPTOS	2005	2006	2007	2008
<b>ACTIVOS</b>				
Efectivo	\$ 22,000	20,871	26,274	32,431
Clientes	5,000	2,679	3,582	4,723
Estimación de cuentas incobrables	(1,000)	\$ -1,650	\$ 2,398	\$ -3,298
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>26,000</b>	<b>21,900</b>	<b>27,458</b>	<b>33,856</b>
Terreno	5,000	5,000	5,000	5,000
Construcciones	15,000	15,000	15,000	15,000
Mobiliario y equipo	16,000	16,000	16,000	16,000
Depreciación acumulada	(2,350)	(4,700)	(7,050)	(9,400)
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>33,650</b>	<b>31,300</b>	<b>28,950</b>	<b>26,600</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>59,650</b>	<b>53,200</b>	<b>56,408</b>	<b>60,456</b>
<b>PASIVO Y CAPITAL CONTABLE</b>				
<b>PASIVO</b>				
Cuentas por pagar	2,300	0	0	0
ISR y PTU	7,400	1,144	1,532	1,964
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>9,700</b>	<b>1,144</b>	<b>1,532</b>	<b>1,964</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>				
Capital social	45,000	45,000	45,000	45,000
Utilidades retenidas	2,800	4,950	7,056	9,876
Utilidades del ejercicio	2,150	2,106	2,820	3,616
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>49,950</b>	<b>52,056</b>	<b>54,876</b>	<b>58,492</b>
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>\$ 59,650</b>	<b>\$ 53,200</b>	<b>\$ 56,408</b>	<b>\$ 60,456</b>

Analizando la información financiera contenida en las anteriores tablas, podemos observar que en el estado de resultados que corresponde a la venta de las TDC de los tres años, aumenta considerablemente, debido a que la meta de colocación va en incremento desde el 2006 al 2008, generando ingresos que van creciendo respecto al año anterior.

En el 2006 el ingreso por ventas es de \$31,867, para el 2007 la venta de TDC es de \$44,651 y para el 2008 es de \$57,749.

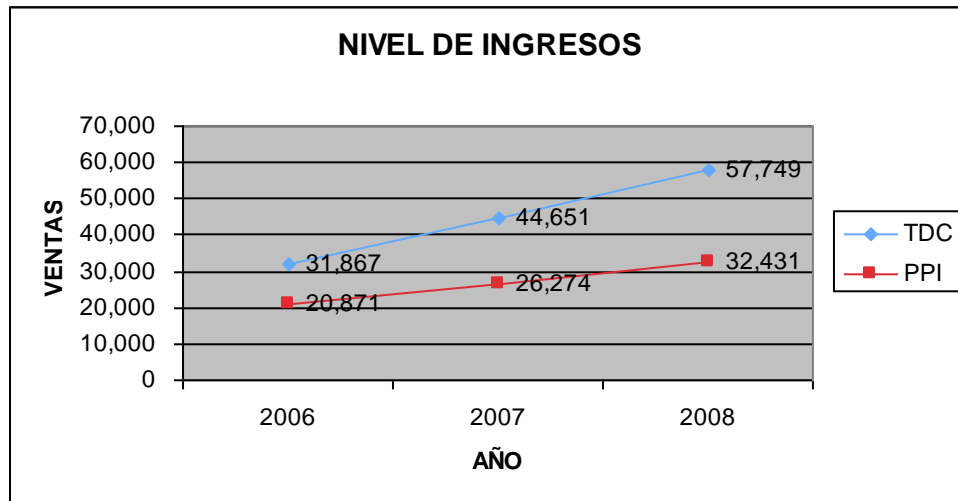
Los ingresos anteriores son netos y ya contemplan el riesgo de incobrabilidad que maneja este producto, la cual es del 20%. El riesgo es alto, pero se trata de un producto que se puede denominar de alto riesgo para la institución financiera, pero si hablamos de rentabilidad, su manejo por el cliente representa el producto de mayor rentabilidad para cualquier institución bancaria que la oferta.

En el balance general para TDC, igualmente se puede observar que la tendencia de crecimiento en el activo se incrementa en relación a los años anteriores, por lo que la tendencia para los próximos años, se considera igualmente a la alza, pero es de considerar que según los pronósticos financieros que imperen en el país para el próximo año, disminuyan esta tendencia, ya que las condiciones financieras de inestabilidad económica provocaran en el manejo del crédito, el crecimiento de la cartera vencida.

En cuanto al producto de crédito PPI, se observa que la tendencia de crecimiento en sus ventas es de orden ascendente, pero cabe mencionar que a diferencia de la TDC, en el PPI se maneja un margen de recuperación mayor, es decir su recuperación es del 95%, debido a que su incobrabilidad es considerablemente menor, por la su naturaleza que contempla para su otorgamiento, como base un aval que de alguna forma garantiza el retorno del préstamo a la institución otorgante.

Igualmente en el balance general, se dan a conocer las características del PPI, que en base a sus activos, estos son menores a los que se tienen para TDC, pero es de mayor confianza para la institución el PPI.

#### 4.4 Gráfica de utilidad neta de TDC vs PPI



La presente muestra el margen de utilidad obtenido anualmente en cuanto a la colocación de los productos financieros en cuestión, se observa que si se colocan igual número de estos por la institución de crédito, se obtienen mayores rendimientos por la colocación de la TDC que por el PPI respectivamente.

Por lo que es de vital importancia, la venta de este producto para las sucursales bancarias, ya que se obtienen mayores rendimientos por la colocación de la TDC que por el por financiero.

Cabe mencionar que los dos productos financieros analizados gráficamente, llevan en su coloca con dentro de la cartera de clientes o usuarios un riesgo implícito de incobrabilidad, por lo que se manejan análisis de buró de crédito rigurosos a las personas físicas y morales candidatos a adquirir uno de estos productos respectivamente.

## Razones Financieras para TDC y PPI

	2006	2007	2008
<b>RAZONES FINANCIERAS PARA TDC</b>			
<b>LIQUIDEZ DE LA EMPRESA</b>			
Razón del circulante= (activos circulantes)/(pasivos circulantes)	7	9	10
Razón de prueba del ácido= (activos circulantes-inventarios)/ (pasivos circulantés)	7	9	10
Rotación de inventarios= (costo de ventas)/inventario	0.0	0.0	0.0
<b>RENTABILIDAD DE LA OPERACIÓN</b>			
Rendimiento de los ingresos de la operación sobre la inversión= (ingresos de operación)/(total de activos)	46%	57%	65%
Margen de utilidad de operación= (utilidades de operación)/(ventas)	29%	30%	30%
Rotación de activos totales= (total de activos)/(ventas)	2.37	2.43	2.51
<b>FINANCIAMIENTO</b>			
Razón de deuda = (total de deuda)/(total de activos)	0.0	0.0	0.0
<b>RENDIMIENTO DEL CAPITAL</b>			
Razón de rendimiento del capital = (ingresos netos)/capital común	58%	65%	72%

#### 4.5 Razones financieras PPI

	2006	2007	2008
<b>RAZONES FINANCIERAS PARA PPI</b>			
<b>LIQUIDEZ DE LA EMPRESA</b>			
Razón del circulante= (activos circulantes)/(pasivos circulantes)	19	18	16
Razón de prueba del ácido= (activos circulantes-inventarios)/ (pasivos circuclantes)	19	18	16
Rotación de inventarios= (costo de ventas)/inventario	0	0	0
<b>RENTABILIDAD DE LA OPERACIÓN</b>			
Rendimiento de los ingresos de la Operación sobre la inversión= (ingresos de operación)/(total de activos)	24%	27%	29%
Margen de utilidad de operación= (utilidades de operación)/(ventas)	16%	19%	23%
Rotación de activos totales= (total de activos)/(ventas)	4.09	3.77	3.40
<b>FINANCIAMIENTO</b>			
Razón de deuda = (total de deuda)/(total de activos)	0	0	0
<b>RENDIMIENTO DEL CAPITAL</b>			
Razón de rendimiento del capital = (ingresos netos)/capital común	29%	33%	40%

Es importante mencionar, que el ejercicio del 2005, se toma como origen o punto de partida para efectos de elaboración del balance general de cada uno de los



productos y por lo tanto el cálculo de las razones financieras no aplica, en el año 2005.

El cálculo de las razones financieras para los dos productos, nos proporciona la siguiente información de la empresa:

En la razón del circulante, en TDC, nos da un valor de 7, que representa que de cada peso que se debe a la empresa le queda el resto, es decir que con el activo circulante se pagan los pasivos de la empresa y se alcanzan a cubrir 7 veces.

En relación de la misma razón de circulante, para PPI se observa que se pueden cubrir más veces los pasivos que los de la TDC, pero este en los años subsecuentes se va reduciendo, como se puede observar en el cálculo de la tabla respectivamente.

La razón de prueba del ácido para ambos productos se considera el mismo valor de la razón anterior, debido a la naturaleza de los productos que se trata aquí no se le toma tanta importancia ya que no se tienen inventarios en la sucursal bancaria, debido a que los productos son, el PPI es de disposición inmediata y la TDC también, porque únicamente se elaboran las que se autorizan. Esta reflexión anterior es aplicable al índice de inventarios debido a que no se tienen en la sucursal inventarios de ninguno de los productos estudiados.

El índice de rentabilidad de la operación, se obtiene en ambos productos en el orden creciente, lo que significa que la operación es muy rentable para la institución y es de entenderse, debido a que los dos productos pertenecen al segmento de crédito, ámbito determinante para la rentabilidad de las instituciones financieras.

A demás el margen de utilidad que se obtiene para ambos productos, es para la TDC de orden del 30%, mientras que para el PPI, es menor y va desde un 16%

hasta un 23%, con lo que una vez más podemos ver que el mejor producto de los dos en cuestiones rentables es la TDC.

En el índice de rotación de activos, tenemos que para TDC, el índice es de 2.37, 2.43 y 2.51 respectivamente de los años analizados, lo que significa que por cada peso invertido en activos fijos se genera mas de 2 pesos en ventas, lo anterior es aplicable también al PPI, donde se observa que el grado de ganancia en ventas es mayor que en TDC, debido a que se cuanta con menor porcentaje de perdida en incobrabilidad.

En la el índice de financiamiento, se considera que la institución financiera, cuanta con recursos propios para generar los productos de crédito que ofrece, por este supuesto las deudas de la sucursal son de cero.

Por último, se analiza el rendimiento del capital, este epígrafe nos da la información de que en TDC, se tiene un rendimiento por encima del 50%, a simple vista resulta atractivo este valor, pero se debe considerar que se lleva un riesgo de incobrabilidad en cada producto. Y en PPI se genera un porcentaje hasta del 40 lo que muestra lo interesante de manejar estos productos en la institución financiera.

## CAPITULO 5

### PLAN DE ACCION

#### 5.1 Estrategia de Colocación de TDC

Para dar cumplimiento a la reducción cuantitativa a la cartera vencida con la que se cuenta en la sucursal bancaria estudiada que es del 20% en TDC, se deben elegir estrategias de enfoque a este objetivo, por lo que se plantea hacer un estudio socioeconómico riguroso a cada cliente con necesidades de crédito, así como utilizar criterios razonados en cuanto a la línea de crédito a otorgar.

Los criterios para la colocación de la TDC son los siguientes:

Tomando en cuenta el total de ingresos de una persona con necesidad de crédito, es necesario saber los siguientes datos:

- Ingresos total comprobable
- Antigüedad en el trabajo debe ser como mínimo mayor o igual a 3 años

En base a estos datos podemos otorgar una TDC, donde la línea de crédito se otorgue de un 25% de los ingresos comprobables, aplicando la siguiente igualdad:

$$LC = \sum [(total\ de\ ingresos) (25\%)]$$

Esta fórmula o igualdad representa el parámetro para el otorgamiento de las TDC, ya que actualmente en el grupo financiero objeto de estudio, la línea de crédito en TDC es del 40% del ingreso total comprobable.

Con la igualdad anterior podemos partir para el otorgamiento de las TDC futuras, con lo que se reducirán los montos en disputa por este concepto y se generará una disminución de forma cualitativa a la cartera vencida.

Es importante considerar que el sujeto de crédito debe tener como mínimo un ingreso de 10,000.00, esto aumenta conforme se incremente el salario mínimo en el país.

## **5.2 Criterios para el pago de saldos de las TDC.**

El pago mínimo se debe aumentar de un 10% en montos que sobre pasan los \$1,000.00 a un 30% de la deuda total, este parámetro garantizara de forma más efectiva que incremente la posibilidad de que un consumidor de TDC termine de pagar el saldo deudor, de manera que aplicando este supuesto se paga mensualmente tanto intereses como parte del capital.

Los intereses que se cobran en el grupo financiero estudiado, nos da a conocer que la tasa de interés aplicable mensualmente es del orden del 5% mensual sobre el saldo, de tal manera que, si se aplica el pago mínimo propuesto se abonaría directo a capital un 25% del total de la deuda de forma mensual.

## **5.3 Estrategias de colocación de PPI**

Para PPI el riesgo de incobrabilidad es un supuesto de 5% por su naturaleza de que cuenta con un aval que respalda el crédito otorgado, no es de vital importancia una modificación en los parámetros de su otorgamiento, sino que debe aumentarse el numero de la meta anual a colocar, debido a que se cuenta con un margen de recuperación del 95%.

## CONCLUSIONES

La aplicación del análisis financiero, permitió evaluar las metas de venta anuales de 3 años consecutivos, en los que se observó una tendencia de incremento irregular en las mismas, por lo que los cálculos financieros en el epígrafe de utilidad en ambos productos bancario, sigue un patrón a la alza de forma considerable.

En el estado de resultados de la venta de TDC, observa un incremento importante en la utilidad neta, en comparación con de PPI, pero cabe mencionar que la TDC, es un producto de crédito de alto riesgo, debido a que no hay un estudio socioeconómico previo que sea aplicado a cada uno de los adquirentes.

Este estudio no es aplicado a detalle por otros grupos financieros, ya que se otorgan tarjetas de crédito tradicional a personas físicas y morales aun sin tener la solvencia económica necesaria que garantice el retorno del monto otorgado, con lo que se incrementa la cartera de vencida y la pérdida del negocio para la institución.

El otorgamiento de PPI, contempla al adquirente un aval que respalde a la institución de crédito la magnitud del monto, por lo que el riesgo implícito es menor al considerado en las TDC, los estimados por su naturaleza son para TDC 20% y para el PPI es de 5%.

Es importante hacer mención, que el análisis de las razones financieras, nos da a conocer el incremento consecutivo anual que tiene el rendimiento de la inversión con referencia en las TDC, el cual es mayor que el valor que se da en los PPI.

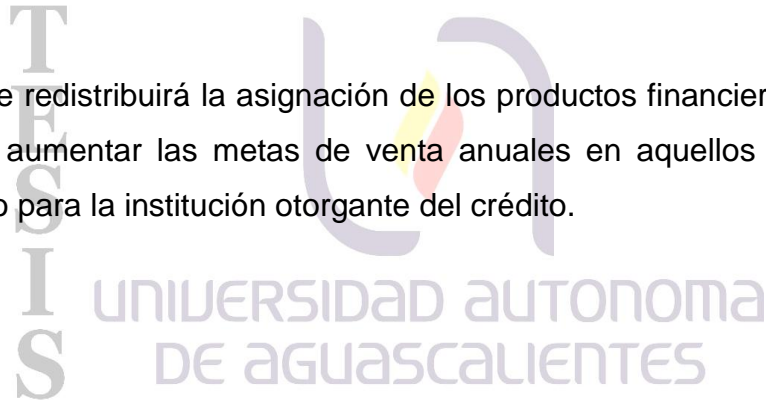
En conclusión se debe estructurar un método de evaluación interna para cada uno de los productos de crédito que se ofrecen en el grupo financiero objeto de estudio, que pueda medir el nivel de solvencia económica a los solicitantes, a

demás de restringir las líneas de crédito en cada producto, en base a los ingresos mensuales percibidos. En el la institución objeto de estudio se aplica una línea de crédito del 40% del ingreso neto, con lo que se garantiza el monto del la línea de crédito que se autoriza.

Otras instituciones financieras otorgan líneas de crédito por encima de los ingresos mensuales percibidos. Un ejemplo de lo anterior es el grupo financiero Santander Serfin, quienes otorgan montos del mayores del 50% de los ingresos.

Con la aplicación de las restricciones podemos prevenir, de forma considerable el crecimiento en la cartera vencida del grupo financiero BBVA Bancomer, a corto plazo.

A demás, se redistribuirá la asignación de los productos financieros de crédito por sucursal, y aumentar las metas de venta anuales en aquellos que representen menor costo para la institución otorgante del crédito.



## ANEXOS O APENDICES

Tablas de estados de resultados para las TDC

<b>ESTADO DE RESULTADOS PARA 65 CLIENTES</b>			
<b>ANUALES 2006</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>IMPORTES</b>	<b>%</b>	<b>AI 2006</b>
Ventas netas	\$ 400	100	\$ 26,000
Costo de ventas	\$ 40	10.00	\$ 2,600
Utilidad bruta	\$ 360	90.00	\$ 23,400
Gastos fijos operativos*	\$ 100	27.78	\$ 6,500
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 260	72.22	\$ 16,900
Intereses	0.00	0.00	\$ -
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 260</b>	<b>72.22</b>	<b>\$ 16,900</b>
<b>Impuestos ( cuota fija )</b>	<b>\$ 101</b>	<b>28.17</b>	<b>\$ 6,591</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 159</b>	<b>44.06</b>	<b>\$ 10,309</b>

<b>ESTADO DE RESULTADOS PARA 68 CLIENTES</b>			
<b>ANUALES 2007</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>IMPORTES</b>	<b>%</b>	<b>AL 2007</b>
Ventas netas	\$ 430	100	\$ 29,240
Costo de ventas	\$ 45	10.47	\$ 3,060
Utilidad bruta	\$ 385	89.53	\$ 26,180
Gastos fijos operativos*	\$ 100	25.97	\$ 6,800
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 285	74.03	\$ 19,380
Intereses	0.00	0.00	0.00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 285</b>	<b>74.03</b>	<b>\$ 19,380</b>
<b>Impuestos ( cuota fija )</b>	<b>\$ 111</b>	<b>28.87</b>	<b>\$ 7,558</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 174</b>	<b>45.16</b>	<b>\$ 11,822</b>



<b>ESTADO DE RESULTADOS PARA 72 CLIENTES ANUALES 2008.</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>IMPORTES</b>	<b>%</b>	<b>AL 2008</b>
Ventas netas	\$ 450	100	\$ 32,400
Costo de ventas	\$ 50	11.11	\$ 3,600
Utilidad bruta	\$ 400	88.89	\$ 28,800
Gastos fijos operativos*	\$ 100	25.00	\$ 7,200
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 300	75.00	\$ 21,600
Intereses	0.00	0.00	\$ 0.00
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 300</b>	<b>75.00</b>	<b>\$ 21,600</b>
<b>Impuestos ( cuota fija )</b>	<b>\$ 117</b>	<b>29.25</b>	<b>\$ 8,424</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 183</b>	<b>45.75</b>	<b>\$ 13,176</b>

Tabla de estados de resultados anuales para PPI

<b>ESTADO DE RESULTADOS EN META ANUALIZADA AL 2006 DE PPI, PARA 65 CLIENTES</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>%</b>	
Ventas netas	\$ 200	100	\$ 13,000
Costo de ventas	\$ 40	20.00	\$ 2,600
Utilidad bruta	\$ 160	80.00	\$ 10,400
Gastos fijos operativos*	\$ 100	250.00	\$ 6,500
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 60	150.00	\$ 3,900
Intereses	0.00	0.00	\$ -
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 60</b>	<b>150.00</b>	<b>\$ 3,900</b>
<b>Impuestos ( cuota fija )</b>	<b>\$ 23</b>	<b>58.50</b>	<b>\$ 1,521</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 37</b>	<b>91.50</b>	<b>\$ 2,379</b>

<b>ESTADO DE RESULTADOS EN META ANUALIZADA AL 2007 DE PPI PARA 68 CLIENTES</b>			
<b>CONCEPTOS</b>	<b>IMPORTE</b>	<b>%</b>	
Ventas netas	\$ 220	100	\$ 14,960
Costo de ventas	\$ 45	20.45	\$ 3,060
Utilidad bruta	\$ 175	79.55	\$ 11,900
Gastos fijos operativos*	\$ 100	250.00	\$ 6,800
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 75	187.50	\$ 5,100
Intereses	0.00	0.00	\$ -
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 75</b>	<b>187.50</b>	<b>\$ 5,100</b>
<b>Impuestos ( cuota fija )</b>	<b>\$ 29</b>	<b>73.13</b>	<b>\$ 1,989</b>
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 46</b>	<b>114.38</b>	<b>\$ 3,111</b>

<b>ESTADO DE RESULTADOS EN META ANUALIZADA AL 2008, PARA 72 CLIENTES</b>			
		%	AL 2008
Ventas netas	\$ 250	100	\$ 18,000
Costo de ventas	\$ 50	20.00	\$ 3,600
Utilidad bruta	\$ 200	80.00	\$ 14,400
Gastos fijos operativos*	\$ 100	250.00	\$ 7,200
Utilidad antes de intereses e impuestos	\$ 100	250.00	\$ 7,200
Intereses	0.00	0.00	\$ -
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	\$ 100	250.00	\$ 7,200
<b>Impuestos ( cuota fija )</b>	\$ 39	97.50	\$ 2,808
<b>Utilidad neta</b>	\$ 61	152.50	\$ 4,392

## **GLOSARIO**

**Análisis Financiero:** Los Estados Financieros nos muestran la situación actual y la trayectoria histórica de la empresa, de esta manera podemos anticiparnos, iniciando acciones para resolver problemas y tomar ventaja de las oportunidades. Los Indicadores Financieros obtenidos en el análisis nos sirven para preparar Estados Financieros Proyectados, en base a la realidad.

**Rentabilidad:** es el rendimiento que generan los activos puestos en operación.

**Tasa de rendimiento:** es el porcentaje de utilidad en un periodo determinado.

**Liquidez:** es la capacidad que tiene una empresa para pagar sus deudas oportunamente.

**Razones Financieras:** Son Índices financieros que pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad

**Estado de resultados:** Las ventas netas se muestran en la parte superior de cada estado; a partir de ellas, se sustraen varios costos incluyendo los impuestos sobre ingresos, par obtener el ingreso neto disponible para los accionistas comunes. En la parte inferior de este documento se presenta un informe acerca de las utilidades y de los dividendos por acción. En la administración financiera la utilidades por acciones (EPS) se conocen como “la línea del fondo”, lo cual denota que de todas las partidas del estado de resultados, las utilidades por acción son las mas importantes

Balance general: En la parte superior del Balance General se muestran los activos de la empresa mientras que en la parte inferior de este muestra los pasivos y el capital contable. Los activos se listan en el orden de su "liquidez" o tomando como base el periodo que generalmente se necesita para convertirlos en efectivo. Los derechos sobre los activos se listan de acuerdo con el orden en que deben ser liquidados, las cuentas por pagar se deben liquidar por lo general en un termino de 30 días, los documentos de deben pagar en un termino de 90 días y así sucesivamente, hasta llegar a las cuentas de capital contable de los accionistas, las cuales representan la propiedad de la empresa y por lo tanto nunca deben liquidarse

Banca Comercial: Se denomina así a las instituciones de crédito autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros del público y otorgar a su vez créditos, destinados a mantener en operación las actividades económicas. Por estas transacciones de captación y financiamiento, la banca comercial establece tasas de interés activas y pasivas.

Crédito: Obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. El crédito bancario (en términos más estrictos, apertura de crédito en cuenta corriente), es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, el cual deberá de devolver con intereses y sumándole una comisión según los plazos pactados

TDC: Tarjeta de Crédito Tradicional

PPI: Préstamo Personal Inmediato

Interés: Provecho, utilidad y ganancia. Lucro producido por el capital. Valor que en sí tiene una cosa.

## BIBLIOGRAFIA

1. [www.bancomer.com](http://www.bancomer.com)
2. Perdomo Moreno Abraham, Toma de Decisiones Financieras, Editorial ECAFSA, Segunda Edición, México D. F. 1998.
3. R.W. Johnson R.W. Melicher, Administración Financiera, Editorial CECSA, Cuarta Edición, Séptima reimpresión, México D. F. 1998.
4. Perdomo Moreno Abraham, Planeación Financiera, Editorial ECASA, Tercera Edición, Primera Reimpresión, México D. F. 1990.
5. Concepción Pérez Ramírez, Adminístrate Hoy, Editorial Gasca Sicco, Edición 139, México D. F. Noviembre 2005.
6. Quigley, J. Visión: Cómo la desarrollan los líderes, la comparten y la sustentan. Editorial Mc Graw Hill, Colombia, 1996.
7. Fuente: “Análisis e Interpretación de la Información Financiera I” , Acosta Altamirano Jaime A. E.S.C.A.

TESIS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE AGUASCALIENTES