

*UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE
HIDALGO*

FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TEMA DE TESIS: FORD CREDIT, FINANCIAMIENTO, AUDITORIA Y PROGRAMAS
CONTABLES.**



ASESOR: C.P. ARMANDO P. ORTIZ

TESIS QUE PARA SUSTENTAR EL TITULO DE LICENCIADO EN CONTADURIA PRESENTA:

GABRIELA ROMERO CORREA

FEBRERO 2008

INTRODUCCION

El presente trabajo se presenta con la finalidad de dar una breve introducción hacia las empresas automotrices, su funcionamiento, contabilidad y procesos y sobre todo tratando de hacer una simple pero sustanciosa explicación de cómo son llevadas a cabo sus operaciones además de enfatizar en el ultimo tema como las nuevas tecnologías como son los ERP entre otros sistemas contables “nuevos” están impactando tanto a las empresas como a la profesión por si misma.

También se expone una de las partes mas importantes para cualquier empresa, es decir como son sus procesos contables, ya que esta información no solo concierne a los contadores, sino a accionistas, socios, colaboradores, clientes y proveedores ya que nos da un panorama mucho mas amplio de la situación de la empresa, solvencia y forma en que se esta desarrollando y nos provee además de información consistente para llegar a la toma de decisiones mas adecuada.

El trabajo de investigación se desarrollo de tal manera que sea comprensible para el publico en general, por tal motivo se maneja un glosario de términos detallado, y cada tema cuenta con su explicación de cómo se lleva a cabo cada situación, se desarrollo de esta manera ya que en muchas ocasiones estos trabajos de investigación solo pueden ser consultados por compañeros de profesión o con cierto nivel de estudio y lo que aquí se pretende es que un momento dado pueda servir como apoyo en alguna consulta que haga cualquier persona, tratando de que no le quede duda alguna.

INDICE

PAGINA

I.- FINANCIERA FORD CREDIT

1 INFORMACION GENERAL	1-3
2 EL PROGRAMA.....	3-7
3 LA COMPAÑÍA	7-14
4 INFORMACION FINANCIERA.....	14-20
5 ADMINISTRACION.....	21-22
6 GLOSARIO DE TERMINOS	23-25

II AUDITORIA

AUDITORIA A DISTRIBUIDORES.....	26-30
QUIEN LA REALIZA.....	30
PROCEDIMIENTOS.....	30-42
FUNDAMENTACION	42

III PROGRAMAS CONTABLES

CONCEPTO	43
EVOLUCION TECNOLOGICA	43-44
IMPORTANCIA	44-45
APLICACIÓN.....	45
CONCLUSIONES.....	54
COMENTARIOS.....	54



I. INFORMACIÓN GENERAL

Ford Credit

Ford Credit es una sociedad financiera de objeto limitado cuya actividad principal consiste en proporcionar financiamiento para la adquisición de autos, camiones, partes y accesorios automotrices, tanto por parte de Distribuidores Elegibles como por parte de Compradores y, en general, financiar cualquier proyecto relacionado con el sector automotor. En 2003, 2002 y 2001 la Compañía tuvo una utilidad neta equivalente a \$687,963,000.00, \$598,141,000.00 y \$455,011,000.00, respectivamente, mientras que durante el primer semestre de 2004, la compañía presentó una utilidad neta de \$347,853,000.00. Al 30 de junio de 2004, los activos totales de la Compañía ascendieron a \$19,727,316,000.00, mientras que sus pasivos totales representaban \$16,587,377,000.00 y su capital contable era igual a \$3,139,939,000.00.

Durante el primer semestre de 2004, Ford Credit financió la adquisición de 39,247 autos y camiones Ford, Lincoln, Jaguar, Volvo y Land Rover. Durante el primer semestre de 2004, Ford Credit financió la adquisición de aproximadamente el 47% del total de autos y camiones marca Ford vendidos en México por Distribuidores Elegibles, lo que equivale a un total de 38,737 autos y camiones. Asimismo, durante los primeros seis meses de 2004 financió el 98% de las ventas de autos y camiones marca Ford a los Distribuidores Elegibles.

Las operaciones de la Compañía se concentran principalmente en los siguientes tres segmentos:

1Financiamiento al Mayoreo: La Compañía otorga financiamiento a los Distribuidores Elegibles, a fin de que los mismos adquieran de la Armadora correspondiente autos y camiones nuevos. También otorga financiamiento a los Distribuidores Elegibles para que adquieran autos y camiones usados de particulares.

Lo anterior, para que los Distribuidores Elegibles cubran sus necesidades de inventario que les permita contar con existencias suficientes para su promoción y comercialización. El financiamiento al mayoreo es otorgado por la Compañía a través de la implementación de diversos planes.

Dentro de sus actividades de financiamiento al mayoreo, Ford Credit otorga financiamiento a todos los Distribuidores Elegibles a través de su plan “Partes y Accesorios

Financiamiento al Menudeo: La Compañía otorga financiamiento principalmente a Compradores de autos y camiones marca Ford. En menor medida, la Compañía otorga financiamiento a Compradores de autos y camiones de otras marcas. Dicho financiamiento se otorga ya sea directamente o a través de los Distribuidores Elegibles. El financiamiento al menudeo es otorgado por la Compañía a través de sus dos planes maestros denominados “Crédito Directo” y “Multi-Opción”. El plan Crédito Directo comprende las modalidades denominadas “Plan Sin Riesgo”, “Plan de Riesgo Compartido”, “Plan de Garantía Limitada” y “Plan de Garantía Completa”.

Préstamos de Capital: Ford Credit ha desarrollado un programa de préstamos de capital con la finalidad de apoyar las necesidades de capital de los Distribuidores Elegibles. Los términos y condiciones de dichos créditos se determinan caso por caso, siempre en términos de mercado, y tras haber realizado un análisis exhaustivo de la situación financiera del Distribuidor Elegible y previo el otorgamiento de garantías principalmente fiduciarias.

Como parte de una estrategia global de Ford Motor Company, Ford Credit actualmente enfoca su actividad de financiamiento principalmente a los Distribuidores Elegibles de autos y camiones marcas Lincoln, Land Rover, Jaguar y Volvo y a Compradores de autos y camiones marcas Ford, Lincoln, Land Rover, Jaguar y Volvo. Ford Credit espera aprovechar sus vínculos con Ford de México y los Distribuidores Elegibles a efecto de continuar ofreciendo esquemas de financiamiento atractivos dentro de un contexto de servicio automotor integral. Derivado de dicha estrategia, Ford Credit ha limitado el financiamiento de autos y camiones de marcas distintas a las anteriormente señaladas.

La mayoría del capital social de Ford Credit es propiedad de Ford Credit International, Inc. la cual, a su vez, es subsidiaria de FMCC. Ford Credit International, Inc., la principal subsidiaria operativa de FMCC, es una sociedad cuyo objeto principal consiste en prestar servicios financieros a Ford Motor Company y a sus distribuidores, habiendo extendido su campo de acción fuera del sector automotor a actividades de seguros, financiamiento a compañías arrendadoras y préstamos directos al público.

Desde hace 45 años que inició sus operaciones, FMCC ha logrado establecerse en mas de 36 países del mundo para financiar a más de 11 millones de clientes a través de más de 12,500 distribuidores. En el caso específico de México, inició sus actividades en el año de 1980, a través de la sociedad denominada Ford Motor Compañía Comercial, S.A. de C.V., misma que tenía por objeto el otorgar crédito y financiamiento a distribuidores, operadores de flotillas y a los compradores de autos y camiones en general, a través del otorgamiento de créditos directos y la realización de operaciones de descuento con los Distribuidores Elegibles. En el año de 1995, FMCC, se transformó en Ford Credit a través de Ford Credit International, Inc., misma que le asignó la actividad crediticia antes desarrollada por Ford Motor Compañía Comercial, S.A. de C.V.

2.-EL PROGRAMA

Para poder comprender un poco mas a cerca de Ford Credit describiremos la manera en que opera y como esta constituido, uno de los tantos programas mediante los cuales pone a disposición emisiones de acciones y las características de las mismas.

PROGRAMA DE CERTIFICADOS BURSÁTILES

MONTO TOTAL AUTORIZADO

\$8,000,000,000.00

(OCHO MIL MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.)

Emisor: Ford Credit de México, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado.

Tipo de Instrumento: Certificados Bursátiles.

Monto Total Autorizado del Programa: \$8,000,000,000.00 (OCHO MIL MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.) de carácter revolvente.

Valor Nominal de los Certificados Bursátiles: Será determinado para cada emisión, en el entendido que será de \$100.00 (CIEN PESOS 00/100 M.N.) o 100 (CIEN) Unidades de Inversión o sus múltiplos.

Vigencia del Programa: 48 meses.

Plazo: Será determinado para cada emisión, en el entendido que no podrá ser menor a 1 ni mayor a 7 años.

Depositorio: S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores.

Posibles Adquirentes: Personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera, Instituciones de Seguros y de Fianzas, Organizaciones Auxiliares del Crédito, Sociedades de Inversión, Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro y fondos de pensiones o jubilaciones de personal o de primas de antigüedad conforme a la legislación que las rige.

Representante Común: Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, en el entendido que, para cualquier emisión al amparo de este Programa se podrá, y para cualquier emisión en la que Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat actúe como intermediario colocador se deberá, designar a otro Representante Común, lo cual será informado en el Suplemento correspondiente.

2.1 GASTOS RELACIONADOS EL PROGRAMA

Los gastos relacionados con el establecimiento del Programa se detallan a continuación:

1. Derechos por Estudio y Trámite de la CNBV	\$ 14,228.00
2. Autorización Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.	\$ 0.00
3. Agentes Estructuradores	\$ 0.00
4. Auditor	\$ 232,000.00
5. Asesores Legales	\$ 266,800.00
6. Prospecto y Publicaciones*	\$ 156,726.00
7. Representante Común	\$ 100,000.00
Total	\$ 769,754.00

2.2 CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Descripción del Programa

El Programa a que se refiere el presente Prospecto permitirá la existencia de varias Emisiones de Certificados, conforme a características de colocación independientes. El precio de emisión, el monto total de la emisión, el valor nominal, la fecha de emisión y liquidación, el plazo, la fecha de vencimiento, la tasa de interés aplicable y la forma de calcularla (en su caso), y la

periodicidad de pago de intereses, entre otras características de los Certificados Bursátiles de cada Emisión, serán acordados por el Emisor con el colocador respectivo en el momento de cada Emisión mediante el Suplemento respectivo.

Los Certificados Bursátiles emitidos conforme al Programa podrán denominarse en Pesos o en UDIs, y podrán estar indizados al tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en moneda extranjera pagaderas en la República Mexicana. Conforme al Programa, el Emisor podrá realizar una o varias Emisiones de Certificados Bursátiles hasta por el Monto Total Autorizado.

Mediante sesión del Consejo de Administración de fecha 13 de agosto de 2004 Ford Credit fue discutida y aprobada por unanimidad de los Consejeros el establecimiento de un programa para la emisión, colocación y oferta pública de títulos de deuda denominados "Certificado Bursátil" por un monto equivalente a \$ 8,000,000,000.00 (OCHO MIL MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.), para ser colocados en el mercado de valores nacional, designado para actuar en representación de la Sociedad haciendo todo tipo de promociones, escritos y negociaciones ante autoridades y particulares, así como obligar a la Sociedad suscribiendo los títulos de crédito que amparen las emisiones del Programa a los señores Mauricio Raúl Azcárraga

Martínez y Joel David Starr respectivamente.

Monto Total Autorizado del Programa

La CNBV autorizó la inscripción de los Certificados Bursátiles que emita la Compañía conforme al Programa por un monto de hasta \$8,000,000,000.00 (OCHO MIL MILLONES DE PESOS 00/100 M.N.).

Vigencia del Programa

El Programa tendrá una duración de 48 meses, durante los cuales el Emisor podrá realizar una o varias Emisiones de Certificados Bursátiles hasta por el Monto Total Autorizado del Programa.

Monto por Emisión

El monto de cada Emisión será determinado para cada Emisión sin más restricción que la de no exceder del Monto Total Autorizado, menos el monto correspondiente a previas Emisiones de Certificados.

Valor Nominal

El valor nominal de los Certificados Bursátiles será determinado para cada Emisión, en el entendido que será un múltiplo de \$100.00 (CIEN PESOS 00/100 M.N.) o 100 (CIEN) UDIs cada uno.

Plazo

El plazo de cada Emisión de Certificados Bursátiles será determinado para cada Emisión, en el entendido que dicho plazo no podrá ser menor a 1 ni mayor a 7 años, contados a partir de la fecha de emisión correspondiente.

Tasa de Interés

Los Certificados Bursátiles podrán devengar intereses desde la fecha de su emisión y en tanto no sean amortizados en su totalidad. La tasa a la que devenguen intereses los Certificados Bursátiles podrá ser fija o variable y el mecanismo para su determinación y cálculo se fijarán para cada Emisión y se indicará en el Suplemento correspondiente.

Fechas de Pago de Intereses

Los intereses devengados por los Certificados Bursátiles serán pagados con la periodicidad que se indique para cada Emisión en el Suplemento correspondiente.

Lugar y Forma de Pago de Principal e Intereses

El principal y los intereses devengados conforme a los Certificados se pagarán el día de su vencimiento, mediante transferencia electrónica, en el domicilio de S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores, ubicadas en Paseo de la Reforma No. 255, Piso 3, Colonia Cuauhtémoc, C.P. 06500, México D.F. o, en caso de mora, en las oficinas del Emisor ubicadas en Circuito Guillermo González Camarena No. 1500, tercer piso, Centro de Ciudad Santa Fe, C.P. 01210 México, Distrito Federal.

Amortización

La amortización de los Certificados Bursátiles se llevará a cabo de la manera que se indique en el Suplemento correspondiente.

Obligaciones de Hacer, Obligaciones de No Hacer y Casos de Vencimiento Anticipado

Los Certificados Bursátiles podrán contener obligaciones de hacer, obligaciones de no hacer y casos de vencimiento anticipado conforme se indique en el Suplemento respectivo.

Adquirentes

Los Certificados Bursátiles podrán ser adquiridos por personas físicas o morales de nacionalidad mexicana o extranjera, Instituciones de Seguros y de Fianzas, Organizaciones Auxiliares del Crédito, Sociedades de Inversión, Sociedades de Inversión Especializadas en

Fondos para el Retiro y fondos de pensiones o jubilaciones de personal o de primas de antigüedad conforme a la legislación que las rige.

Intermediarios Colocadores

Acciones y Valores de México, S.A. de C.V. Casa de Bolsa Integrante del Grupo Financiero Banamex e Ixe Casa de Bolsa, S.A. de C.V. Ixe Grupo Financiero o cualquier otra casa de bolsa que se indique en el Suplemento respectivo para futuras emisiones de Certificados Bursátiles al amparo del Programa.

3.- LA COMPAÑÍA

3.1 HISTORIA Y DESARROLLO DE LA COMPAÑÍA

Datos Generales

Denominación Social. Ford Credit de México, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado.

Ubicación de sus Oficinas Principales. Circuito Guillermo González Camarena No. 1500, Tercer Piso, Centro de Ciudad Santa Fe, C.P. 01210 México, Distrito Federal

Otros Datos. Teléfono 11-03-30-00. La página de Internet de la Compañía es www.fordcredit.com.mx. La información contenida en la página de Internet de la Compañía o en cualquier otro medio no forma parte de este Prospecto.

Historia Corporativa. La Compañía es una sociedad anónima de capital variable constituida el 29 de febrero de 1980 y transformada en una sociedad financiera de objeto limitado el 3 de julio de 1995. Ford Credit tiene una duración indefinida.

Evolución de la Compañía

Ford Credit es subsidiaria indirecta de Ford Motor Company, la cual es una importante empresa armadora a nivel mundial, que a partir de 2002 implementó una nueva estrategia de "revitalización" orientada a reenfocarse en su negocio central (manufactura y venta de vehículos de la marca Ford). La utilidad antes de impuestos de Ford Motor Company en el primer semestre de 2004 mejoró por \$0.8 billones de dólares contra el primer semestre de 2003 (De \$0.7 a \$1.4). Adicionalmente, de acuerdo a información pública Ford Motor Company cuenta con un alto nivel de efectivo disponible por más de E.U.A. \$26.8 billones a finales de junio 2004, para hacer frente a cualquier eventualidad.

Con la finalidad de contar con el apoyo financiero y proporcionar servicios necesarios para lograr la consolidación de su negocio automotor, Ford Motor Company cuenta con una división

financiera bajo el nombre de Ford Motor Credit Company. FMCC realiza operaciones financieras comerciales y de consumo, seguros, y arrendamientos tanto directamente como a través de sus subsidiarias y afiliadas, incluyendo entre éstas a: Ford Credit International, Inc., The American Road Insurance Company y USL Capital Corporation.

FMCC inició sus operaciones internacionales en 1962 en Canadá, y en Latinoamérica en 1963, a través de su oficina en Puerto Rico. Actualmente, a escala mundial, FMCC presta servicios financieros aproximadamente a 12,500 distribuidores y 11 millones de clientes en más de 36 países.

FMCC inició sus actividades en México en el año de 1980, a través de la sociedad denominada Ford Motor Compañía Comercial, S.A. de C.V., misma que tenía por objeto el otorgar crédito y financiamiento a distribuidores, operadores de flotillas y a Compradores en general. Entre los servicios principales que prestaba dicha sociedad se encontraban el otorgamiento de créditos para la adquisición de autos y camiones Ford y la realización de operaciones de descuento con los Distribuidores Ford con relación a financiamiento directo otorgado por los mismos Distribuidores Ford a sus clientes.

En 1995, y como consecuencia de la firma del Tratado de Libre Comercio para América del Norte y de las reformas a la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras y la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, entre otras, Ford Credit International, Inc. obtuvo autorización de la SHCP para el establecimiento de un grupo financiero integrado por Grupo Financiero Ford como sociedad controladora y Ford Credit, AFL, Páragon y Servicios como subsidiarias. A partir de la creación del grupo financiero, las actividades en México de Ford Credit International, Inc. se distribuyeron entre Ford Credit, que se haría cargo de la actividad crediticia, Páragon que se haría cargo de las operaciones de factoraje y descuento, y AFL que se encargaría de la celebración de arrendamientos financieros. Por razones estratégicas, en diciembre de 2001 se inició un proceso de reestructura corporativa con la desincorporación de Servicios del grupo financiero para concluir en diciembre de 2002 con la fusión de Grupo Financiero Ford, AFL, Páragon y Ford Credit, desapareciendo Grupo Financiero Ford, AFL y Páragon como sociedades fusionadas y subsistiendo Ford Credit como sociedad fusionante. La fusión antes mencionada fue autorizada por la SHCP el 2 de abril de 2002.

3.2 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Actividad Principal

Ford Credit es una sociedad financiera de objeto limitado dedicada a proporcionar financiamiento para la adquisición de autos y camiones tanto a Distribuidores Elegibles como a Compradores.

Las operaciones de la Compañía se concentran principalmente en los siguientes segmentos ya antes mencionados pero que ahora tocaremos un poco mas analíticamente.

Financiamiento al Mayoreo: La Compañía otorga financiamiento a los Distribuidores Elegibles, a fin de que los mismos adquieran de las Armadoras respectivas (tratándose de autos y camiones nuevos) o, en su caso, de particulares (tratándose de autos y camiones usados), autos y camiones para cubrir sus necesidades de inventario y que les permita contar con existencias suficientes para su promoción y comercialización.

Actualmente, el financiamiento al mayoreo otorgado por la Compañía se lleva a cabo a través de los siguientes planes:

Vehículos Nuevos: Por medio de este plan, el Distribuidor Elegible hace pedidos de autos y camiones a su Armadora, con cargo a una línea de crédito revolvente aprobada por Ford Credit que devenga intereses pagaderos cada 30 días, los cuales podrán ser subsidiados por la Armadora.

El principal es pagadero en la fecha de venta de la unidad, o, en su caso, al vencer el plazo del financiamiento que se haya otorgado. Una vez concluido dicho plazo, el principal y los intereses deberán ser liquidados a Ford Credit, independientemente de que la unidad haya sido vendida.

Vehículos Usados: Por medio de este plan, el Distribuidor Elegible obtiene de Ford Credit recursos, con los cuales puede adquirir autos y camiones ligeros marca Ford u otras marcas de Ford de México. Existe un plazo máximo de financiamiento; una vez concluido, tanto el principal como los intereses deberán ser liquidados a Ford Credit, independientemente de que la unidad haya sido vendida.

Partes y Accesorios: Por medio de este plan, el Distribuidor Elegible hace pedidos de partes y Accesorios de camiones Ford y/o de autos marca Ford, Lincoln, Land Rover, Jaguar y Volvo a la Armadora cargando su precio en contra de una línea de crédito que Ford Credit le mantiene abierta y que devenga intereses pagaderos cada 30 días. El principal es pagadero en la fecha de venta de las partes. El plazo máximo del financiamiento es de 90 días naturales. Una vez concluido dicho plazo, el principal y los intereses deberán ser liquidados a Ford Credit, independientemente de que la parte o accesorio haya sido vendido.

Las tasas de interés con base en las cuales Ford Credit otorga financiamiento al mayoreo se determinan de manera semanal por Ford Credit, con base en tasas variables disponibles en el mercado.

Las condiciones de los planes conforme a los cuales Ford Credit otorga financiamiento al mayoreo (incluyendo plazos y periodicidad de pago de intereses) son revisadas constantemente por Ford Credit, con base en la situación económica vigente en ese momento, entre otras consideraciones, razón por lo cual dichos planes pueden variar periódicamente.

Financiamiento al Menudeo: La Compañía otorga financiamiento principalmente a Compradores de autos o camiones marca Ford. En menor medida, la Compañía otorga financiamiento a Compradores de autos y camiones de otras marcas. Dicho financiamiento se otorga ya sea directamente o a través de los Distribuidores Elegibles. El financiamiento al menudeo es otorgado por la Compañía a través de sus dos planes maestros denominados “Crédito Directo” y “Multi-Opción”.

Cabe mencionar que Ford Credit a través de “boletines” enviados a las Gerencias de Distribuidores; marca las pautas para los respectivos pagos a realizar por estos, así como las promociones, subsidios, bonos, tasas de interés que se manejarán durante la vigencia de estos.

Préstamos de Capital: Con la finalidad de apoyar las necesidades de capital de los Distribuidores Elegibles, Ford Credit tiene un programa de préstamos de capital. Los términos y condiciones de dichos créditos se determinan caso por caso, siempre en términos de mercado, y tras haber realizado un análisis exhaustivo de la situación financiera del Distribuidor y previo el otorgamiento de garantías principalmente fiduciarias. A escala nacional, 40 Distribuidores Elegibles contaban con créditos contratados bajo este esquema al finalizar junio de 2004.

Préstamos en Moneda Extranjera: La mayoría de las operaciones activas de la Compañía se denominan en Pesos. Sin embargo, la Compañía tiene planes de financiamiento en Dólares a Distribuidores Elegibles y a Compradores de autos de lujo (por ejemplo autos marca Lincoln, Land Rover, Jaguar y Volvo).

A efecto de tener acceso a financiamiento en Dólares, los Distribuidores Elegibles deben cumplir con requisitos consistentes en niveles de redeviabilidad razonables, estar al corriente en todos sus pagos frente a Ford Credit, contar con estrategias de ventas definidas y una cartera de clientes potenciales con una alta calificación crediticia. De la misma manera, Compradores a los cuales Ford Credit les otorgue financiamiento en Dólares deberán demostrar un historial crediticio sano, contar con ingresos denominados en Dólares o indexados al tipo de cambio, o comprobar recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones de pago independientemente de las fluctuaciones del valor del Peso frente al Dólar.

Procedimientos de Aprobación de Créditos: En sus operaciones al mayoreo, Ford Credit mantiene una línea de crédito revolviente a favor de cada uno de los Distribuidores Elegibles, en contra de la cual pueden hacer cargos de manera continua y periódica, mediante aviso que dé Ford de México a Ford Credit y previa entrega de las facturas a Ford Credit por parte de Ford de México. En el caso de partes y accesorios, actualmente la Compañía únicamente otorga dicha línea de crédito a Distribuidores Elegibles de las marcas Ford, Lincoln, Land Rover, Jaguar y Volvo. En tanto los Distribuidores Elegibles no incumplan en el pago de sus adeudos bajo dicha línea de

crédito, Ford Credit no les negará financiamiento a través de la misma. El monto de las líneas abiertas a los Distribuidores Elegibles varía según la calificación que Ford Credit les haya otorgado en las auditorías que les practica; estas se llevan a cabo de manera continua y aleatoria durante el año calendario.

La aprobación de préstamos de capital es un proceso en el cual se analizan caso por caso elementos como la capacidad financiera del Distribuidor Elegible, su historial crediticio con la Compañía y con otros acreedores, las garantías y demás características que pueden aportar elementos para tomar una decisión acertada de crédito.

En sus operaciones al menudeo, el procedimiento de aprobación inicia en el momento en el que el personal del Distribuidor Elegible hace la solicitud del crédito en nombre del Comprador. Una vez recibida la solicitud, Ford Credit hace una investigación a través de una sociedad de información crediticia y con base en los resultados de dicha investigación aprueba o no el otorgamiento del crédito. El proceso de aprobación de créditos tarda aproximadamente 8 horas.

La Compañía ha implementado su sistema denominado FSCAR (*Financiamiento y Seguros, Crédito con Autorización por Red*). Con base en dicho sistema, se han homologado los criterios de otorgamiento de créditos, automatizándose el proceso y asegurando una adecuada integración de las solicitudes correspondientes.

Los créditos en Dólares otorgados por la Compañía son aprobados en la misma forma que los denominados en Pesos, siempre y cuando se hayan cumplido con los requisitos antes mencionados y conforme a procedimiento aplicable, según se trate de préstamos al mayoreo, menudeo o préstamos de capital.

Documentación de Créditos: Los créditos al mayoreo otorgados por la Compañía a los Distribuidores elegibles (incluyendo partes y accesorios) son documentados a través de un Contrato de Apertura de Crédito en Cuenta Corriente, un Contrato de Prenda sobre las unidades financiadas (salvo en el caso de partes y accesorios), y un pagaré suscrito por el monto total de la línea de crédito, avalado por un tercero.

En ciertos casos, además de los anteriores documentos, a juicio de Ford Credit, ésta requiere el otorgamiento de garantías adicionales, ya sean reales o personales.

Los créditos al menudeo que otorga Ford Credit se documentan mediante un Contrato de Apertura de Crédito Simple y se suscribe un pagaré por el monto total del financiamiento. Los créditos al menudeo no cuentan con garantía específica, con algunas excepciones en el caso de ventas de flotillas y otros casos específicos en los cuales se exige un avalista o fiador.

Tratándose de préstamos de capital, los mismos se documentan en Contratos de Crédito Simple y se otorgan garantías inmobiliarias, generalmente a través de la celebración de Contratos de Fideicomiso Irrevocable de Garantía.

Cartera Vencida: Conforme a lo dispuesto por los Criterios Contables, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado deben registrar en cartera vencida el saldo insoluto de los créditos otorgados:

- a) tratándose de créditos con pagos periódicos parciales de principal e intereses, cuando los mismos presenten 90 o más días de vencidos;
- b) tratándose de créditos con pago único de principal al vencimiento y con pagos periódicos de intereses, cuando los pagos de intereses presenten 90 o más días de vencidos o el pago de principal tenga 30 o más días de vencido;
- c) tratándose de créditos con pago único de principal e intereses al vencimiento, cuando los mismos presenten 30 o más días de vencidos; y
- d) tratándose de créditos revolventes, cuando presenten dos periodos mensuales de facturación o en su caso, 60 o más días de vencidos.

Durante el ejercicio de 2002 y con la finalidad de reducir sus niveles de cartera vencida, la Compañía implementó las siguientes medidas:

- 1 Establecimiento del Centro de Servicio y Cobranzas, el cual es un área de Ford Credit que monitorea el cumplimiento de las obligaciones de pago de sus clientes de manera continúa.
- 2 Establecimiento del Área de Cobranza Legal, a través de la cual Ford Credit recupera los créditos vencidos, mediante abogados internos y externos.

Certificación en ISO 9000 de dos procesos de cobranza.

- a) Cobranza administrativa, a través de gestiones telefónicas que efectúa la Compañía, por medio de 8 pasos que se encuentran estandarizados y que son medidos; y
- b) Cobranza extrajudicial, por conducto de agencias externas (asignación de contratos y monitoreo de la cobranza de los mismos, este proceso permite incrementar las herramientas y procedimientos para hacer más eficiente la cobranza.

- 1 Implementación de un programa de entrenamiento formal, alineado a las políticas y necesidades regionales de la Compañía, tanto para el personal de nuevo ingreso, como para reforzar áreas de oportunidad y mejoras dentro de la operación.
- 2 Elaboración de procesos y procedimientos que permiten que el Centro de Servicio y Cobranzas así como el Área de Cobranza Legal se vean fortalecidos en la eficiencia y desarrollo de sus funciones.

3 Establecimiento continuo de procedimientos de análisis de cartera y otorgamiento de créditos.

4 Reconocimiento de cartera que no era recuperable, la cual estaba reservada al 100%.

Como resultado de las medidas descritas, a partir de mayo de 2002, los niveles de cartera vencida han mostrado tendencia a la baja. A partir del año 2003, la Compañía logró estandarizar la morosidad de la cartera vencida; es decir, el porcentaje de morosidad se sostuvo en rangos constantes, sin que existieran aumentos de forma abrupta.

3.3 Canales de Distribución

Actualmente Ford Credit contacta a los Compradores potenciales a través de los Distribuidores Ford ubicados en los 32 Estados de la República Mexicana, a través de sus 3 sucursales localizadas en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey y a través de Internet. La ubicación de dichos Distribuidores Elegibles le otorga acceso a Ford Credit a todos los Estados de la República Mexicana. Tenemos 131 distribuidores Ford en la República Mexicana, así como 47 distribuidoras Lincoln y PAG
(Incluyendo Jaguar, Land Rover y Volvo)

Durante el proceso del otorgamiento de los créditos, la Compañía no tiene contacto directo con los Compradores, ya que el proceso de solicitud, obtención y firma de los créditos al menudeo se llevan a cabo por el Comprador directamente con personal de ventas de los Distribuidores Elegibles, salvo por aquellas solicitudes remitidas vía electrónica a través de las páginas de Internet de la Compañía.

3.4 Propiedad Intelectual, Patentes, Licencias, Marcas y Otros Contratos

No existen patentes, licencias, marcas, franquicias, contratos industriales o comerciales o de servicios financieros que sean importantes para el desarrollo de los negocios de la Compañía. Los derechos de propiedad intelectual que utiliza Ford Credit en el curso ordinario de sus negocios, y que consisten básicamente en el uso de las palabras “Ford”, “Ford Credit” y “Multi-Opción” son propiedad de Ford Motor Company.

3.5 Situación Fiscal

La Compañía es contribuyente del Impuesto Sobre la Renta, el Impuesto al Activo y el Impuesto al Valor Agregado, conforme a las leyes respectivas y demás disposiciones aplicables.

La Compañía no se beneficia de subsidio fiscal alguno, ni está sujeta al pago de impuestos especiales.

Actualmente, la Compañía no está sujeta a auditorías o procedimientos por parte de las autoridades hacendarias y no cuenta con pérdidas fiscales pendientes de amortizar.

3.6 Recursos Humanos

La Compañía no cuenta con empleados. La Compañía satisface sus necesidades de recursos humanos

con personal de Servicios, proporcionado en los términos de un contrato de prestación de servicios celebrado entre la Compañía y Servicios.

3.7 Desempeño Ambiental

En virtud de la naturaleza de sus operaciones, la Compañía no está sujeta a normas de carácter ambiental.

3.8 Información de Mercado y Ventajas Competitivas

Aún cuando en el sector de financiamiento al mayoreo históricamente no se ha presentado competencia que sea de tomarse en cuenta, la Compañía estima que en el caso que se diera, cuenta con las siguientes ventajas competitivas:

- 1 *Tasas Competitivas:* La estrategia de fondeo de Ford Credit le permite ofrecer a los Distribuidores Elegibles tasas sumamente competitivas, sin menoscabar su utilidad.
- 2 *Plan de Incentivos:* Ford Credit le ofrece a los Distribuidores Elegibles un plan denominado Plan de Incentivos conforme al cual se puede reducir la tasa de financiamiento al mayoreo a los Distribuidores Elegibles, si estos presentan a Ford Credit un determinado número de créditos al menudeo.
- 3 *Cercanía a Ford de México:* La cercanía a Ford de México le ha permitido a Ford Credit establecer mecanismos de financiamiento conforme a los cuales Ford de México subsidia algunos de los intereses pagaderos por los Distribuidores Ford durante cierto periodo de tiempo.

4.-INFORMACIÓN FINANCIERA

La información financiera de la Compañía que se presenta a continuación con respecto de cada uno de los períodos que comprenden el 30 de junio de 2004, 2003 y 2002. Además se presenta la información financiera correspondiente a los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001. Se deriva de, y debe ser leída en conjunto con, los estados financieros de la Compañía y sus notas que se incluyen en este Prospecto. PricewaterhouseCoopers ha realizado una revisión a los estados financieros de la

Compañía correspondientes a los ejercicios limitados el 30 de junio de 2004, 2003 y 2002 que se incluyen en este Prospecto.

La información financiera de la Compañía que se presenta en éste Prospecto respecto del ejercicio limitado al 30 de junio de 2004 es la más reciente.

Las cifras de la Compañía que se incluyen para los períodos limitados al 30 de junio de 2004, 2003 y 2002, además de los periodos terminados en 2003, 2002 y 2001 en esta sección (incluyendo la siguiente tabla), se expresan en miles de Pesos al 30 de junio de 2004.

Información Financiera

Ford Credit de México, S.A. de C.V.

BALANCES GENERALES (CIFRAS EN MILES DE PESOS CONSTANTES DEL 30 DE JUNIO DE 2004*)

ACTIVO	31 de diciembre de			30 de junio de		
	2001	2002	2003	2002	2003	2004
DISPONIBILIDADES	170,510	256,682	129,973	124,396	289,830	106,519
INSTRUMENTOS FINANCIEROS:						
Títulos para Negociar	205,506	—	—	—	—	—
Títulos recibidos en reporto	—	439,483	182,950	17,887	9,779	15,417
Total Instrumentos Financieros	205,506	439,483	182,950	17,887	9,779	15,417
CARTERA DE CRÉDITO VIGENTE:						
Cartera Comercial	7,684,520	9,843,747	8,976,479	7,974,486	7,696,209	6,583,819
Cartera de Consumo	17,150,291	18,598,103	9,226,432	13,826,731	17,315,061	11,117,671
Total de Cartera de Crédito Vigente	24,834,811	28,441,850	19,206,911	26,901,190	25,011,270	17,701,490
CARTERA DE CRÉDITO VENCIDA:						
Cartera Comercial	63,539	95,699	233,173	57,451	124,318	131,206
Cartera de Consumo	799,270	582,691	239,537	762,467	310,317	145,331
Total de Cartera de Crédito Vencida	862,809	678,390	472,710	819,918	434,635	276,537
Total Cartera de Crédito	25,701,629	29,120,240	19,684,621	27,721,108	25,445,905	17,978,027

PASIVO	31 de diciembre de			30 de junio de		
	2001	2002	2003	2002	2003	2004
PASIVOS BURSÁTILES	11,323,433	14,469,380	12,760,374	14,663,325	14,568,373	11,439,702
PRÉSTAMOS BANCARIOS Y DE OTROS ORGANISMOS:						
De Corto Plazo	10,099,075	8,735,701	1,891,379	5,783,158	5,479,897	2,812,335
De Largo Plazo	3,032,561	3,913,173	2,646,249	5,414,716	3,023,939	1,550,000
	13,130,636	12,648,874	4,537,628	11,197,874	8,503,836	4,362,335
OTRAS CUENTAS POR PAGAR:						
Impuesto sobre la Renta por Pagar	—	236,551	41,903	86,550	34,995	82,293
Acreed. Div. y otras Cuentas por Pagar	492,643	568,565	591,016	373,841	516,350	350,173
	492,643	805,116	632,919	460,391	551,345	432,466
CRÉDITOS DIFERIDOS	79,343	74,155	227,666	75,624	58,975	262,674
Total Pasivo	25,026,060	27,996,025	13,159,087	26,402,714	23,673,030	16,587,377
CAPITAL CONTABLE						
CAPITAL CONTRIBUIDO:						
Capital Social	309,790	433,205	433,205	309,790	433,205	433,205
CAPITAL GANADO:						
Reservas de Capital	50,363	90,256	90,256	50,363	90,256	90,256
Resultado de Ejercicios Anteriores	536,480	1,393,407	1,691,549	991,491	1,691,549	2,379,512
Insuficiencia de la Act. del Capital Contable	(78,159)	(110,887)	(110,887)	(73,199)	(110,887)	(110,887)
Resultado Neto	455,011	596,141	687,963	355,919	253,297	347,653
Total Capital Contable	1,273,445	2,104,122	2,792,086	1,629,264	2,367,420	3,139,939

Ford Credit de México, S.A. de C.V.

ESTADOS DE RESULTADOS
(CIFRAS EN MILES DE PESOS CONSTANTES DEL 30 DE JUNIO DE 2004*)

	31 de diciembre de			30 de junio de		
	2001	2002	2003	2002	2003	2004
Ingresos por Intereses	4,677,983	5,035,982	4,484,221	2,490,592	2,351,191	1,294,700
Gastos por Intereses	(2,946,925)	(2,813,245)	(2,318,024)	(1,411,626)	(1,334,801)	(737,972)
Perdida por Posición Monetaria Neta	(34,366)	(40,959)	(64,234)	(21,830)	(20,726)	(15,479)
Margen Financiero	1,696,692	2,181,778	2,101,963	1,057,136	995,664	541,249
Estimación Preventiva para Riesgos Crediticios	620,542	752,851	181,314	438,232	205,030	(69,290)
Margen Financiero Ajustado por Riesgos Crediticios	1,076,150	1,428,927	1,920,649	618,904	790,634	610,539
Comisiones y Tarifas Cobradas	122,968	73,635	62,031	52,194	43,456	49,150
Comisiones y Tarifas Pagadas	(16,485)	(31,066)	(31,870)	(13,909)	(17,105)	(14,499)
	106,483	42,569	30,161	38,285	26,351	34,651
Ingresos Totales de la Operación	1,182,633	1,471,496	1,950,810	657,189	816,985	645,190
Gastos de Administración	531,761	621,022	710,834	308,217	346,662	310,425
Resultado de la Operación	650,872	850,474	1,239,976	348,972	470,323	334,765
Otros Productos	39,003	36,004	113,669	16,478	35,484	170,779

4.1 INFORMACIÓN FINANCIERA POR LÍNEA DE NEGOCIO, ZONA GEOGRÁFICA Y VENTAS DE EXPORTACIÓN

De la cartera total de Ford Credit al 30 de junio de 2004, el 53% fue originado en la sucursal del Distrito Federal, el 26% fue originado en la sucursal de Guadalajara y el 21% en la sucursal de Monterrey.

4.2 INFORME DE CRÉDITOS RELEVANTES

La Compañía califica sus créditos dentro de dos categorías: a corto plazo, que son aquellos con un plazo de 1 a 360 días, y a largo plazo, que son aquellos con un vencimiento superior a los 360 días. Al 30 de junio de 2004, los créditos de la Compañía se encontraban distribuidos en \$8,575,572,600.00 de créditos a corto plazo, y \$7,150,000,000.00 de créditos a largo plazo.

A continuación se enumeran aquellos créditos que representan el 10% o más del pasivo total de los Estados Financieros; si que en su conjunto constituyan el 100% de los pasivos. Dichas cifras se presentan al 30 de junio de 2004.

Tipo de Crédito	Monto	Días para Vencimiento
Certificados Bursátiles de Corto Plazo	\$2,463,027,600	1 – 147
Bancario	\$2,173,000,000	2 – 874
Pagarés de Mediano Plazo y Certificados Bursátiles	\$8,944,500,000	30 – 1,043

A la fecha Ford Credit se encuentra al corriente en el pago de los intereses y del principal de las obligaciones antes descritas, encontrándose todas ellas en el mismo nivel de prelación en relación con cualesquier otro pasivo de la misma especie contratados por Ford Credit.

4.3 COMENTARIOS Y ANÁLISIS DE LA ADMINISTRACIÓN SOBRE LOS RESULTADOS DE OPERACIÓN Y SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

La información que se presenta a continuación deberá ser leída y analizada conjuntamente con los estados financieros de la Compañía que se incluyen en este Prospecto, por lo que dicha información está sujeta a lo establecido en los mismos.

Resultados de Operación

Análisis Comparativo de los Seis Meses Terminados el 30 de Junio de 2004 y 2003
Las cifras presentadas en esta sección son cifras aproximadas en Pesos constantes al 30 de junio de 2004 y derivan de los estados financieros internos de Ford Credit a esa fecha, que se adjuntan a este Prospecto.

INGRESOS POR INTERESES

Los ingresos por intereses de la Compañía consisten en intereses recibidos por créditos otorgados en el curso ordinario de sus negocios.

Los ingresos por intereses se redujeron en un 44.9% durante el primer semestre de 2004 en comparación con el mismo periodo de 2003. Al cierre del primer semestre de 2004, la Compañía obtuvo ingresos por intereses por \$1,294,700,000.00 mientras que en el mismo periodo

de 2003 dichos ingresos alcanzaron \$2,351,191,000.00. Dicho efecto se debió principalmente a la disminución de la cartera crediticia de la Compañía derivado de la venta de una parte de la misma llevada a cabo en septiembre y diciembre de 2003.

GASTOS POR INTERESES

Los gastos por intereses de la Compañía consisten en los intereses pagados por créditos recibidos.

Los gastos por intereses de la Compañía de los primeros seis meses de 2004 alcanzaron \$737,972,000.00, lo que representó una disminución del 44.7% con relación a los \$1,334,801,000.00 gastados durante el mismo periodo de 2003. Dicha disminución se debe a la reducción en los niveles de endeudamiento de la Compañía derivada de los flujos de Efectivo recibidos por operaciones de venta de cartera celebradas durante el segundo semestre de 2003.

MARGEN FINANCIERO

Los ingresos netos por intereses, o margen financiero disminuyó en 45.6% de \$995,664,000.00 durante el primer semestre de 2003 a \$541,249,000 para el mismo periodo de 2004. Los movimientos en este renglón obedecen a las mismas razones expuestas con anterioridad con relación a los ingresos y los gastos por intereses de la Compañía.

RESERVAS

Conforme a lo señalado en los Criterios Contables, la Compañía ha instituido una política interna conforme a la cual crea sus reservas para riesgos crediticios por un porcentaje mínimo del 100% del monto total de su cartera vencida.

El monto de las reservas registradas en resultados por la Compañía disminuyó de \$205,030,000.00 por los primeros seis meses de 2003 a menos \$69,290,000.00 al 30 de junio de 2004. La disminución en la provisión para 2004 se debió principalmente a las acciones tomadas por la compañía para el control y manejo de la cartera vencida, que ha permitido reducirla. El porcentaje de cartera vencida respecto de la cartera total durante el primer semestre de 2004 representó un 1.5%, en comparación con el 1.7% presentado en el primer semestre de 2003.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Los gastos de administración de la Compañía se integran principalmente por salarios, honorarios, gastos de promoción, publicidad, comercialización e impuestos no acreditables.

Los gastos administrativos de la Compañía durante los primeros seis meses de 2004 disminuyeron 10.5% con relación a los gastos administrativos por el mismo periodo de 2003. Dichos gastos representaron \$310,425,000.00 en el periodo citado mientras que para el 2003 representaron

\$346,662,000.00. Dicha reducción se debió principalmente a disminuciones en gastos de promoción, gastos legales y servicios.

UTILIDAD O PÉRDIDA OPERATIVA

La utilidad operativa de la Compañía disminuyó 28.8% durante los primeros seis meses de 2004, de \$470,323,000.00 en el primer semestre de 2003 a \$334,765,000.00 en el mismo periodo de 2004. El movimiento en la utilidad operativa de la Compañía se debió a las razones antes mencionadas.

OTROS GASTOS Y PRODUCTOS

La Compañía incluye dentro de su estado de resultados, renglones denominados “otros productos” y “otros gastos”.

Dentro del rubro de “otros productos” se registran ingresos y ganancias por inversiones y aquellos que no son usuales o recurrentes. Estos ingresos consisten en cancelación de cuentas de acreedores diversos, reconocimiento de ingresos no identificados, y la cancelación de cheques por antigüedad.

Adicionalmente, “otros gastos” representan gastos o pérdidas inusuales, así como la pérdida cambiaria y la pérdida por posición monetaria que no proviene de partidas que generan margen financiero.

Otros productos se incrementaron en 381.3% en el primer semestre, de \$35,484,000.00 durante el primer semestre de 2003 a \$170,779,000.00 durante el mismo periodo de 2004.

Otros gastos se incrementaron 230.6%, de \$10,364,000.00 durante los seis primeros meses de 2003 a \$34,259,000.00 durante el mismo periodo de 2004.

El resultado neto de otros gastos y productos representó un ingreso de \$136,520,000.00 durante el primer trimestre de 2004 comparado con un ingreso de \$25,120,000.00 para el mismo periodo de 2003.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA

La provisión del impuesto sobre la renta de la Compañía disminuyó 27.1%, de \$225,850,000.00 durante los primeros seis meses de 2003 a \$164,637,000.00 para el mismo periodo de 2004. Este movimiento de disminución en la provisión del Impuesto sobre la Renta, se debió al decremento en la creación de reservas preventivas para riesgos crediticios en los primeros seis meses de 2004, además de tener una menor base gravable de impuestos para el mismo periodo.

El impuesto sobre la renta diferido representó costo equivalentes a \$16,296,000.00 en el primer semestre de 2003 en comparación a los \$41,205,000.00 de ingreso durante el mismo periodo de 2004. Dicha reducción es explicada por el efecto de la disminución gradual de la tasa

efectiva de impuesto. Debido a que la Compañía no tiene empleados, no tiene responsabilidad por participación de los trabajadores en las utilidades

UTILIDAD O PÉRDIDA NETA

La utilidad neta se incrementó 37.3% durante los primeros seis meses de 2004 con relación a la utilidad neta correspondiente al mismo periodo de 2003, pasando de \$253,297,000.00 durante dicho periodo de 2003 a \$347,853,000.00 durante dicho periodo de 2004. El incremento se debió al efecto de disminución del margen financiero, gastos de administración e impuesto sobre la renta, además del efecto positivo generado por una menor provisión de reservas para riesgos de cartera vencida.

4.4 Control Interno

La administración de Ford Credit es responsable de la preparación e integridad de los estados financieros adjuntos, así como de mantener un sistema de control interno. Este tipo de control sirve para dar a los accionistas, a la comunidad financiera y a otras partes interesadas, una certidumbre razonable que las transacciones son ejecutadas de acuerdo con las directrices de la administración, que los archivos y registros financieros son confiables como base de la preparación de los estados financieros, que los activos son reflejados en los estados financieros a los valores que efectivamente les corresponden y que los activos están protegidos contra pérdidas.

Para cumplir con sus responsabilidades en cuanto a la integridad de la información financiera, la administración mantiene y confía en el sistema de control interno de la Compañía. Este sistema se basa en una estructura organizativa que delega eficazmente responsabilidades y asegura la selección y la capacitación de personal. Además, el sistema incluye políticas que se comunican a todo el personal a través de los canales apropiados.

El sistema de control interno está apoyado con auditorías internas constantes, que reportan los resultados obtenidos a la administración, durante todo el año. Por otra parte, la Compañía cuenta con sistemas informáticos modernos y eficientes, que permiten obtener información al día en tiempo real y que mantiene bases de datos confiables; estos sistemas también facilitan la preparación eficiente de informes financieros.

La administración considera que hasta la fecha, el sistema de control interno de la Compañía ha proporcionado razonable certidumbre de que se han evitado errores significativos o irregularidades o que los mismos han sido detectados oportunamente.

Adicionalmente, como entidad integrante del sistema financiero mexicano, la compañía se encuentra sujeta a la supervisión de la CNBV.

5.-ADMINISTRACIÓN

5.1 AUDITORES EXTERNOS

PricewaterhouseCoopers, S.C. son los auditores de la Compañía desde la fecha de su constitución. Durante toda la existencia de la Compañía, no se ha emitido opinión con salvedad o negativa por dichos auditores, como tampoco se ha omitido emitir opinión acerca de los estados financieros de la Compañía. PricewaterhouseCoopers, S.C. ha prestado durante el año 2004 servicios de asesoría fiscal y de otro tipo a la Compañía en adición a los servicios de auditoría. La designación del auditor externo lo lleva a cabo el Consejo de Administración de la Compañía, tomando en cuenta la independencia, profesionalismo y experiencia del despacho que es designado como auditor externo.

5.2 ADMINISTRADORES Y ACCIONISTAS

Administración

La administración de la Compañía está confiada a un Consejo de Administración. Conforme a los estatutos sociales de Ford Credit, dicho Consejo de Administración estará integrado por un mínimo de cinco y un máximo de quince consejeros propietarios, según lo decida la asamblea general ordinaria de accionistas que los nombre, en el entendido que durarán en el desempeño de su cargo por el término de un año.

El Consejo de Administración tiene las más amplias facultades para la administración, conducción y dirección de los negocios de la Compañía, para celebrar y cumplir todos los contratos, actos y negocios relativos al objeto social y representar a la Compañía ante toda clase de autoridades administrativas y judiciales, contando para ello con poder amplísimo para pleitos y cobranzas, administrar bienes, ejercer actos de dominio y suscribir títulos de crédito, sin limitación alguna.

Mediante asamblea general anual ordinaria de accionistas de Ford Credit de fecha 9 de julio de 2004, se modificó el Consejo de Administración de la Compañía para quedar integrado como se indica más adelante, manteniéndose en funciones hasta que tomen posesión del cargo los consejeros que se nombren en la asamblea general anual ordinaria de accionistas del 2005, o en cualquier otra fecha que la misma asamblea determine:

Mauricio Raúl Azcárraga Martínez Presidente

Cesar Alejandro Tinajero Oñate Consejero

Martín Philip Lang Consejero

Joel David Starr Consejero

Domingo Augusto Reyes Núñez Consejero

El secretario del consejo de administración es el Lic. Alberto Javier Barona Lavín y el pro-secretario es María Eugenia Retteg Amieva ambos sin ser miembros del mismo.

El señor José Ángel Salazar Tapia es el comisario de la Compañía.

La estructura corporativa de la Compañía cuenta con un Comité Ejecutivo, un Comité de Crédito, un Comité de Ventas y Operaciones, un Comité de Comunicación y Control y Comité de Auditoría. Con la finalidad de tener un mayor control de las operaciones de la Compañía, actualmente se implementa una nueva estructura de gobierno corporativo que dará nacimiento a nuevos comités que permitirán tener un mayor control sobre las decisiones más relevantes de Ford Credit, así como, dar seguimiento puntual de los programas implementados. La nueva estructura de Gobierno Corporativo contempla la creación de un Comité de Regulación y Cumplimiento, un Comité de Valoración para riesgos de Consumo, un Comité para la atención de asuntos fiscales, un Comité de tecnología y sistemas, un Comité de desarrollo de personal y un Comité de prescios, estos adicionales a los ya establecidos.

Actualmente el Comité Ejecutivo lleva a cabo la función de análisis respecto de las principales estrategias de negocio de la Compañía, mismas que son presentadas al Consejo de Administración para su discusión y aprobación, el establecimiento de las políticas internas de la Compañía así como su supervisión y cumplimiento, y la preparación y presentación al Consejo de Administración del presupuesto de la Compañía.

El Comité de Crédito de la Compañía tiene como principal objetivo analizar, evaluar y autorizar el otorgamiento de créditos comerciales y el establecimiento de líneas de crédito a Distribuidores Elegibles y otros clientes, que por el monto de sus operaciones, tengan relevancia para la operación del negocio de la Compañía. Adicionalmente realiza las funciones de seguimiento y control de los créditos otorgados a Distribuidores Elegibles mediante revisiones periódicas de las condiciones financieras, corporativas y jurídicas de los clientes.

El Comité de Ventas y Operaciones esta encargado de la vigilancia, supervisión y control de la cartera de la Compañía.

El Comité de Auditoria, integrado por distintos directores de área de la Compañía, esta encargado de dar seguimiento y atención a los requerimientos hechos por las entidades supervisoras de la Compañía e instrumentar mecanismos y estructuras de control corporativo.

El Comité de Comunicación y Control es el órgano encargado de prevenir, detectar y reportar cualquier conducta de los clientes que presumiblemente pudiera estar involucrada en el delito de lavado de dinero. También se encarga de capacitar al personal de la Compañía sobre este respecto.

6.-GLOSARIO DE TÉRMINOS Y DEFINICIONES

“Armadora”: La planta armadora de automóviles o, camiones, de cualquier marca.

“Autorización” La autorización para operar como una sociedad financiera de objeto limitado otorgada a Ford Credit por la SHCP de fecha 7 de abril de 1995.

“BMV” Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.

“Boletín B-10” El Boletín B-10 emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

“Certificados” o “Certificados Bursátiles” Los Certificados Bursátiles que pueden ser emitidos por Ford Credit al amparo del Programa.

“CNBV” Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

“Compradores” Las personas físicas y morales que adquieren autos y camiones de cualquier marca a través de los Distribuidores Elegibles.

“CPP” El Costo Porcentual Promedio de Captación que publique periódicamente el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación o cualquier tasa que lo suceda.

“Criterios Contables” Los “Criterios de Contabilidad para Sociedades Financieras de Objeto Limitado” contenidos en la Circular 1459 de la CNBV (según se modificaron por la Circular 1491 de la CNBV).

“Distribuidores Elegibles” Los Distribuidores Ford, los Distribuidores de autos marca Lincoln, Land Rover, Jaguar y Volvo y los demás Distribuidores de autos y camiones de otras marcas que han suscrito, o que en el futuro suscriban un contrato de adhesión a los planes de financiamiento de la Compañía.

“Distribuidores Ford” Las agencias distribuidoras de autos y camiones de la marca Ford ubicadas dentro del territorio nacional.

“Dólar”, “Dólares” o “E.U.A.\$” Dólares de los Estados Unidos de América.

“Emisión” Cualquier emisión de Certificados Bursátiles que el Emisor lleve a cabo

de conformidad con el Programa.

“Estados Unidos” o “E.U.A.” Estados Unidos de América.

“Ford Credit”, el “Emisor”, o la “Compañía” Ford Credit de México, S.A. de C.V., Sociedad Financiera de Objeto Limitado.

“Ford de México” Ford Motor Company, S.A. de C.V.

“Garante” o “FMCC” Ford Motor Credit Company.

“INPC” El Índice Nacional de Precios al Consumidor que publique periódicamente el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación o cualquier índice que lo suceda.

“México” Los Estados Unidos Mexicanos.

“Peso”, “Pesos”, o “\$” La moneda de curso legal en México, en el entendido que todas las cifras en Pesos contenidas en este Prospecto se expresan en Pesos constantes al 31 de junio de 2004, salvo que se indique algo distinto.

“Programa” El Programa para la emisión de Certificados Bursátiles establecido por Ford Credit que se describe en el presente Prospecto.

“Prospecto” El presente Prospecto del Programa de Certificados Bursátiles de Ford Credit.

“Reglas” Las “Reglas Generales a que deberán sujetarse las Sociedades a que se refiere la Fracción IV del Artículo 103 de la Ley de Instituciones de Crédito” publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 14 de junio de 1993.

Representante Común” Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat, en el entendido que, para cualquier emisión al amparo de este Programa se podrá, y para cualquier emisión en la que Scotia Inverlat Casa de Bolsa, S.A. de C.V., Grupo Financiero Scotiabank Inverlat actúe como intermediario colocador se deberá, designar a otro Representante Común, lo cual será informado en el Suplemento correspondiente.

“RNV” El Registro Nacional de Valores que mantiene la CNBV.

"Score Card" Hoja de calificación de riesgos.

"Securities Act of 1933" Ley que regula en los Estados Unidos de América la oferta inicial de valores en los mercados, que en conjunto con la Securities and Exchange

Act of 1934 que regula el mercado secundario de valores y la Investment

Company Act of 1940 que regula las sociedades de inversión son el equivalente a la Ley del Mercado de Valores de México.

"Regulation S del Securities Act de 1993" Regulación que describe la limitante de que los valores no podrán ser ofrecidos o vendidos o de otra forma transferidos o en los Estados Unidos.

"Servicios" Servicios Ford Credit, S.A. de C.V.

"SHCP" La Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

"Suplemento" Cualquier suplemento al presente Prospecto que se prepare con relación a, y que contenga las características correspondientes a, una Emisión de Certificados Bursátiles al amparo del Programa.

"Tenedores" Los tenedores legítimos de los Certificados Bursátiles.

"TIIE" La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio que publique periódicamente el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación o cualquier tasa que la suceda o sustituya.

"UDIs" Unidades de Inversión cuyo valor en Pesos se publica por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación.

"VFMG" Valor Futuro Mínimo Garantizado.

II.-AUDITORIA

1.-AUDITORIA A DISTRIBUIDORES

Como se ha mencionado en temas anteriores Ford Credit y Ford Motor Company son monstruos de compañía, hablando en tamaño; que se rigen por diversas políticas antes de otorgar cualquier financiamiento o mercancía ya sea a una persona física o a un Distribuidor Elegible.

En este breve pero interesante tema describiremos que la auditoria realizada a Distribuidores Elegibles es un proceso mediante el cual se lleva a cabo la revisión de la empresa, desde sus estados financieros, sus inventarios físicos, boletines aplicados, hasta las políticas de atención al cliente que cada marca define para sus empleados.

Ford Credit principalmente otorga líneas de Crédito a Distribuidores Elegibles, esto es la base de las agencias automotrices ya que mediante esta es que se obtienen las unidades, planes de financiamiento, subsidios y otra clase de apoyos como puede ser en los gastos de publicidad.

Línea de Crédito

Cuando se va a solicitar una línea de crédito con FMCC y Ford Credit Company se tiene que llenar una serie de requisitos como capital de inversión, acta constitutiva de la sociedad que la solicita, estados financieros de las personas integrantes de la sociedad y de esta en si misma, esto con el fin de garantizar la liquidez y solvencia para hacer frente a las obligaciones que se adquirirán con Ford ya que como sabemos Ford Credit Company no solo financia autos Marca Ford, sino marcas de lujo como son Volvo, Lincoln, Jaguar y Land Rover principalmente de la cuales las unidades oscilan entre los 350,000 p y 850 000 pesos y hasta el año de 2006, al momento de liquidar pasivos con la Financiera se tenia que cubrir la unidad completa al momento de pago lo que implicaba una descapitalización para la agencia que además de cubrir sus deudas con la financiera también tiene que cubrir sus gastos operativos normales, posteriormente Ford Credit Company regresa a sus Distribuidores Elegibles las utilidades obtenidas por las mismas mediante Transferencia Electrónica a las cuentas otorgadas por el Distribuidor y le manda un K8-25 este es el nombre que Ford Credit de México da al documento presentado a Continuación del cual daremos algunos detalles.

Jan 12, 07 20:01		stdin		Page 3/7					
REPORT: K825	GENERATED: 20 OCT 0006 09:04	RUN: FRIDAY 12JAN2007 20:01		PAGE 3					
LFOCUS/PACRQPR									
FCM/FORD CREDIT DE MEXICO, S.A. DE C.V.									
DEALER REMITTANCE SCHEDULE									
TEST RUN									
BANK NUMBER 1									
SUC. VOLVO									
GUILLERMO GONZALEZ CAMARENA 1500									
COL. CENTRO CIUDAD SANTA FE									
01210 1103-3000									
ATTENTION: ACCOUNTS DEPARTMENT									
SUBJECT: CONTRACTS PURCHASED TODAY									
DEALER: 08218 BIL MINERVA, SA DE CV-VOLVO BID 8218 (PE									
CONTRACT	PAY STA	SOURCE	CUSTOMER NAME	UNIT DESCRIPTION MAKE/MODEL/BODY	YR REGN NUMBER	AMOUNT	CHEQUE AMOUNT	STA SP COMP	CHG #/ SCH DT
42005302		CAPIT. FINANCIADO	NO. SERIE YV1MS685762173813			215,850.00			
42005302		COMISION APERTURA					0.00	-	
42005302		IVA COMISION APER					0.00	-	
42005302		EXTENSION DE GARA					0.00	-	
42005302		GTOS PROMO VENTAS				8,824.67-			
42005302		IVA GTOS PRO VENTAS				1,323.70-			
42005302		PAGO NETO DISTR.	CALDERON SANCHEZ Y ASOC, S.C.	VOLVO S40 SEDAN	06	205,701.63	205,701.63	F	
TOTAL A PAGAR PRESTAMO						:	42005302	205701.63	
42005516		CAPIT. FINANCIADO	NO. SERIE YV1CZ595071352850			341,752.73			
42005516		COMISION APERTURA					0.00	-	
42005516		IVA COMISION APER					0.00	-	
42005516		EXTENSION DE GARA					0.00	-	
42005516		SEGURO FINANCIADO				2,239.62-			
42005516		GTOS PROMO VENTAS				14,014.83-			
42005516		IVA GTOS PRO VENTAS				2,102.22-			
42005516		PAGO NETO DISTR.	ESPINOSA REYNOSO, JOSE DE JESU	VOLVO XC90 SUV	07	323,396.06	323,396.06	F	
TOTAL A PAGAR PRESTAMO						:	42005516	323396.06	
42005524		CAPIT. FINANCIADO	NO. SERIE YV1CN592271363821			165,741.00			
42005524		COMISION APERTURA					0.00	-	
42005524		IVA COMISION APER					0.00	-	
42005524		EXTENSION DE GARA					0.00	-	
42005524		PAGO NETO DISTR.	VILLALOBOS RANGEL, LEONILA	VOLVO XC90 SUV	07	165,741.00	165,741.00	F	
TOTAL A PAGAR PRESTAMO						:	42005524	165741.00	
42005539		CAPIT. FINANCIADO	NO. SERIE YV1CM855171351079			322,750.00			
42005539		COMISION APERTURA					0.00	-	
42005539		IVA COMISION APER					0.00	-	
42005539		EXTENSION DE GARA					0.00	-	
42005539		GTOS PROMO VENTAS				4,167.86-			
42005539		IVA GTOS PRO VENTAS				625.18			
42005539		PAGO NETO DISTR.	MENDEZ MONTOYA, PAUL	VOLVO XC90 SUV	07	327,956.96	327,956.96	F	
TOTAL A PAGAR PRESTAMO						:	42005539	327956.96	
42005584		CAPIT. FINANCIADO	NO. SERIE YV1CY592X61302500			269,311.45			
42005584		COMISION APERTURA					0.00	-	
42005584		IVA COMISION APER					0.00	-	
42005584		EXTENSION DE GARA					0.00	-	

Como podemos observar en el documento anterior se muestran datos como:

Nombre del Distribuidor, la BID del mismo, este es un numero mediante el cual Ford Identifica a sus distribuidores y se asigna cuando se otorga la línea de crédito y la agencia comienza a realizar operaciones;, los cargos y abonos que hace hasta el momento por cada unidad de la cual también anexa el nombre del cliente numero de serie de la unidad, marca, modelo, precio.

Pero los K8-25 no solo son datos informativos sino que sirven al distribuidor para realizar el pago de sus obligaciones con la Financiera.

Como datos meramente informativos: el número BID de un distribuidor en Ford es de 4 dígitos, sólo la primera posición tiene un significado (1, 2, y 3) en caso de que un BID empiece con un 1 es que es un distribuidor del área metropolitana o del sureste, si inicia con 2 es de Guadalajara o el Bajío y si inicia con 3 es de Monterrey o del norte del país, los otros tres números son consecutivos del 001 al 699. En el caso de refacciones los últimos 3 números bid van del 701 al 999 y Ford Credit antepone un 8 a los números bid de Ford.

NETEO

Es un término usado dentro de las agencias automotrices para determinar el monto que se pagara a Ford Credit por cada unidad vendida con Financiamiento

La formula mediante la cual se determina es:

Valor Menudeo (Valor factura –enganche)

(+) comisión por apertura + IVA

(-) Valor de mayoreo

(=) monto a pagar

A continuación mostraremos un ejemplo real de neteo

Reporte de Instrucciones de Neteo del Distribuidor								ANEXO A	
Utilice hoja diferente para el tipo de moneda : (Marque X) Pesos () Dólares (X)									
Distribuidor MORELIA				DISTRIBUIDOR : BIL MORELIA SA DE CV BID 235				fecha	No.de hojas
Nombre de la persona que envía este reporte: GABRIELA ROMERO				Nombre de la persona que envía este reporte					
N°	NOMBRE DEL CLIENTE	VALOR FAC MENOS ENGANCHE	COMISION	TOTAL EN MENUDEO	N°: DE SERIE	UNIDAD EN MAYOREO	REBATE	DIFERENCIAS	
		IMPORTE	IMPORTE	IMPORTE		IMPORTE			
1	EDUARDO CAMPBELL	43,230.01		43,230.01	285993	432,299.99		389,069.98	
2				0.00				0.00	
3				0.00				0.00	
4								0.00	
5								0.00	
6								0.00	
7								0.00	
8								0.00	
9								0.00	
#								0.00	
#								0.00	
#								0.00	
#								0.00	
				289,447.63		273,506.00		389,069.98	
Trans. A favor del Distribuidor \$ _____ / Saldo por pagar a Ford Credit \$								389,069.98	
Elaborado en la Distribuidora por :				Procesado en la sucursal					
Nombre: GABRIELA ROMERO				Nombre					
Firma				Firma					
14/02/2007				/ Fecha					

Cabe mencionar que esta determinación de saldos es hecha por el distribuidor antes de que la auditoria llegue ya que muchas unidades no se pagan por compromiso de auditoria sino por vencimiento con la Financiera.

En años anteriores este procedimiento no era llevado a cabo, es decir la unidad al momento de cumplirse el plazo tenía que ser pagada en su totalidad es decir a precio de costo o valor de la remisión, esta obligación era cubierta en dólares lo cual además de significar una descapitalización para el Distribuidor en ocasiones también causaba una perdida cambiaria ya que en ocasiones el Tipo de Cambio del dólar no favorecía al distribuidor

2.-QUIEN LA REALIZA

Como se ha mencionado con anterioridad las auditorias se realizan de manera aleatoria durante el año de calendario, lo mismo ocurre con sus auditores, son designados aleatoriamente. PricewaterhouseCoopers, S.C. son los auditores de la Compañía desde la fecha de su constitución. Por lo que los lineamientos a los que los auditores que Ford Credit contrata tienen que apegarse a los lineamientos que dicta dicha firma.

Los auditores son contratados por la planta Ford Motor Company ya la mayoría forman parte o por lo menos se encuentran empapados del comité de auditoria de la compañía.

La designación del auditor interno la lleva a cabo el departamento de contraloría en conjunto con el departamento de cobranza de Ford Credit ya que dependiendo del resultado de la auditoria anterior o de la situación del Distribuidor Elegible al momento de enviarla será la magnitud de la misma.

Generalmente y como lo demuestran los papeles de trabajo que mostramos se llevan a cabo de manera rápida sencilla y apegado a los procedimientos de auditoria comunes, lo que en ocasiones limita o hace lento el trabajo del auditor puede ser que la información que esta requiriendo en ocasiones tiene que llegar desde otras agencias ya que en muchas ocasiones las unidades son cedidas entre un distribuidor y otro por lo que hay que solicitar papeles o pruebas de que efectivamente la operación se haya dado o también la auditoria puede tardar un poco mas cuando el auditor requiere pagos para ese mismo día ya que tiene que esperar hasta que le informen que el dinero ha entrado en firme a la cuenta de Ford.

La designación del auditor externo lo lleva a cabo el Consejo de Administración de la Compañía, tomando en cuenta la independencia, profesionalismo y experiencia del despacho que es designado como auditor externo.

El sistema de control interno de Ford Credit está apoyado con auditorias internas constantes, que reportan los resultados obtenidos a la administración, durante todo el año. Por otra parte, la Compañía cuenta con sistemas informáticos modernos y eficientes, que permiten obtener información al día en tiempo real y que mantiene bases de datos confiables; estos sistemas también facilitan la preparación eficiente de informes

3.-PROCESO Y PROCEDIMIENTOS DE AUDITORIA

A continuación describiremos como se lleva a cabo una auditoria a un distribuidor dentro de una operación normal.

1En un día cualquiera dentro del mes Ford Credit México envía sin previo aviso a uno de sus auditores.

2Este llega se presenta con el gerente general y gerente administrativo de la agencia y solicita autorización para realizar un inventario físico de la unidades en piso, en reparación y en caso de haber alguna en prueba de manejo revisar la salida de esta autorizada y firmada; mediante este proceso el auditor determina que unidades han sido vendidas hasta ese día.

Por lo que da comienzo el segundo paso, solicitar al gerente administrativo la documentación necesaria para soportar estas operaciones; solicita factura, notas de crédito o de cargo en caso de haberlas, el estatus de la operación es decir, si la unidad fue liquidada de contado o a crédito ya que esto implica un procedimiento diferente de calculo para determinar el monto que se pagara por esa unidad así como los intereses que el financiamiento generara.

El auditor no solo revisa las entradas y salidas de unidades sino también los inventarios de refacciones, ya que en la mayoría de la agencias cuentan con taller para reparación de las unidades ya sea al publico o del mismo distribuidor por lo que FMCC provee de accesorios y de auto partes a estos por lo cual también se tiene que realizar un pago mensual de capital así como de intereses que estos generan, los intereses los determina Ford Credit México en un estado de cuenta que ford hace llegar a sus distribuidores a través de su pagina de intranet los cuales solo se pueden consultar si se ha otorgado el acceso.

A continuación se mostraran algunos documentos los cuales arrojan cuando el auditor realiza la auditoria a los distribuidores elegibles: (siguiente pagina)



Ford Credit de México, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado

REPORTE DE AUDITORIA

FECHA: 10 10 97
NOMBRE DEL CONC.: EUROCLAYSA S.A. DE C.V. (MORELIA)
NUMERO DEL CONC.: 595

A: GERENTE ADMINISTRATIVO

COMENTARIOS: EL RESULTADO DE LA DESARROLLO AUDITORIA ES EL SIGUIENTE

6 UNIDADES FISICAS
3 UNIDADES POR AUDITOR
1 UNIDAD EX-AMPLIADO POR INTERCAMBIO
2 UNIDADES PALANCA FORTES DE AUDITORIA (SIN INVENTARIO)
2 UNIDADES UNIDADES NO PAGADAS (SIN UNIFICACION)
TOTAL 14 UNIDADES AUDITADAS

1 UNIDAD FICHA FORTI FORTI SIN INVENTARIOS

AUDITOR:

RODOLFO PAREDES SORIA
P.P.S. NOMBRE Y FIRMA 10/10/97

RECIBI

[Firma]
NOMBRE Y FIRMA

C. C. P. GERENTE GENERAL



Ford Credit de México, S.A. de C. V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado
Grupo Financiero Ford Credit de México

SUPLEMENTO

INVENTARIO AUDITORIA MAYOREO

CONCESSIONARIO A-575			ORIGEN		FECHA DE ASIGNACION		PAGINA							
UNIDAD	FECHA	NUMERO DE SERIE	ANO	MARCA	MODELO	SA DO DE UNDA	ODRINO	CODIGO	AYLAR	FECHA DE VENTA	FECHA DE PAGO	DIAS MOL	FECHA DE ADAPACION	INDL
LINEA	Nº. CONTROL	AUDITORIA/EXPLICACION	Nº. PLACA	(SMB)										
1	70	12/19/06	1085172	107	LINCOLN	NAVIGATOR	49987314	D2						
2	11	10/02/07	107648	102	LINCOLN	NAVIGATOR	37040046	D2						
3														
4														
5														
6														
7														
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														
16														
17														
18														
19														
20														
21														
22														

TOT 2 CK A W* T B C1 C2 D1 R P F K
C=1
PC=1
(W= EN TRANSITO DEMO)



Ford Credit de México, S.A. de C. V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado
Grupo Financiero Ford Credit de México

SUPLEMENTO

INVENTARIO AUDITORIA MAYOREO

FRANQUEARIO A8235		DIRECCION		FECHA DE ASIGNACION		PAGINA	
D/L MORELIA S.A. DE C.V.		GUADALAJARA		10 12 07		1 DE 1	
UNIDAD	FECHA	NÚMERO DE SERIE	AÑO	MARCA	MODELO	SERIE DE SERIO	CÓDIGO
UNIDAD	NÚM. CONTROL	ADICION EXPLICACION	NÚM. PLACA	(SIRVE)	ADICION	FECHA DE VENTA	FECHA DE ADICION
1	08/07/07	302977	07	VOLVO	540	3554125	D2
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							

TOT. OK A W* T B C1 C2 D1 R P F K

<=1

*(W= EN TRANSITO DEMO)

BIL MORRIS J. H. DE C. V.

HORA: 10:00

[illegible]



Ford Credit de México, S.A. de C.V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado

REPORTE DE AUDITORIA

FECHA: 10 18 07

NOMBRE DEL CONC.: B/L MORELIA S.A. DE C.V.

NUMERO DEL CONC.: 8235

A: GERENTE ADMINISTRATIVO

COMENTARIOS: EL RESULTADO DE LA PRESENTE AUDITORIA ES EL SIGUIENTE

16 UNIDADES FÍSICAS
3 UNIDADES POR AUDITOR
2 UNIDADES EN DEMOSTRACION
1 UNIDAD VEDADA NO PAGADA (SIN VIOLACION)
TOTAL 22 UNIDADES AUDITADAS

1 UNIDAD FISICA FACTURADA SIN INGRESOS

1 UNIDAD CONSUMO MENOR AL 10 Y.

AUDITOR:

RODOLFO PIMENTEL SORIA
P.R.S. NOMBRE Y FIRMA

RECIBI

NOMBRE Y FIRMA

C. C. P. GERENTE GENERAL



Ford Credit de México, S.A. de C. V.
Sociedad Financiera de Objeto Limitado

REPORTE DE AUDITORIA

FECHA: 10/18/07

NOMBRE DEL CONC.: EUROCAUSA S.A. DE C.V. (MORELIA)

NUMERO DEL CONC.: 535

A: GERENTE ADMINISTRATIVO

COMENTARIOS: EL RESULTADO DE CONCEPTOS ES EL SIGUIENTE

UNIDAD ORIGINARIA ANTES DE AUDITORIA (DOCUMENTADA EN AUDITORIA)
UNIDAD VERDADERA NO PAGADA (DOCUMENTADA EN AUDITORIA)

TOTAL 2 UNIDADES REPORTADAS EN CONCEPTOS

AUDITOR:

RODOLFO PIMENTEL SOLÍS
RPS NOMBRE Y FIRMA 10/18/07

RÉCIBI

NOMBRE Y FIRMA

C. C. P. GERENTE GENERAL



Morelia Michoacán a 18 de Octubre de 2007

**HUGO TORRES
PRESENTE**

Por medio de la presente y como resultado de la Auditoria Practicada por Ford Credit el día de Hoy, extendemos esta Carta Compromiso para garantizar el pago de los siguientes conceptos el próximo 19 de Octubre de 2007:

6D2	\$56,148.52
6D7	1,527.23
6D9	3,994.00 Dlls.
TOTAL	\$57,675.75
	3,994.00 Dlls.

Sin más quedo a sus órdenes para cualquier comentario.

LCP Carlos Alberto Espinoza Vázquez.
Gerente Administrativo
Bil Morelia, S.A. de C.V.

www.bilmorelia.com

BIL MORELIA S.A. DE C.V.
Av. Ebanistas No. 2109, Fracc. Las Américas
C.P. 58270, Morelia, Mich.

Teléfono
(443) 113 3300

*Recibí original
Rafael
Rodolfo Pineda Tel. 14/10/07
P.S.*

Como se menciona anteriormente lo primero que hace el auditor y sobre todo lo mas importante dentro de su planeación de la auditoria es el inventario físico de unidades por lo cual podemos decir que el auditor se apoya en el procedimiento de la inspección en el cual ahondaremos un poco mas adelante

Una vez determinados las unidades en existencia se determinan las unidades en plan piso, las vendidas las que se encuentran en transito y es así como el auditor procede a cotejar los pagos ya realizados de estas obligaciones con la Financiera y a realizar el cobro de los aun pendientes determinando mediante documentos (remisión de la unidad) el costo que a partir de 2007 ha sido expresado en pesos ya que hasta 2006 las transacciones con Ford Motor Company y Ford Credit se realizaban en dólares.

Posteriormente el auditor procede a la revisión de documentos de las unidades, comenzando por las facturas las cuales no siempre solicita en original lo que a nivel personal es poco cuidadoso ya que con copias fotostáticas pueden manipularse las fechas y montos. Solicita también notas de crédito, de cargo, papeleo de la solicitud del crédito estatus de las unidades ya que una unidad se considera vendida cuando cumpla con alguna de las siguientes condiciones:

Contado /Crédito Comercial: son aquellas en las que el distribuidor ha recibido el pago completo del valor de la unidad y/o existe un crédito comercial por parte del distribuidor.

Financiadas: son aquellas que el distribuidor y el comprador un contrato autorizado por ford credit para la adquisición de la unidad y el enganche ha sido pagado.

Pagos Diferidos (DPP): Son aquellos en los que el distribuidor establece un plan de pago diferido con un cliente de flotillas a recibir el pago del valor de los vehículos en una fecha posterior

Entrega del vehiculo: es cuando el vehiculo es entregado al cliente.

PROCEDIMIENTOS

Para poder acceder a este tema es necesario conocer las normas en las que se encuentra fundamentada la auditoria, las cuales las dividimos en normas personales normas de ejecución del trabajo y normas de información, como sabemos estas se subdividen y son las bases para que el auditor realice su trabajo pero estas solo las tocaremos de manera breve.

Una vez tocado el tema del proceso que lleva a cabo el auditor cuando llega hacer revisión al distribuidor elegible ahondaremos mas en el aspecto contable primero que nada haremos hincapié en que la base de los procesos métodos y procedimientos son hasta el día de hoy las NIF que sustituyen a los que anteriormente conocíamos como principios de contabilidad.

Como se menciona en apartados anteriores los procedimientos que realizan los auditores a distribuidores elegibles son distintos de una auditoria normal ya que generalmente los auditores son los encargados de la revisión de estados financieros así como de papeles de trabajo y en este caso se le da relevancia a los inventarios, las ventas y los pasivos ya que es lo que determina las obligaciones con la financiera.

Por lo que el auditor se basa principalmente en los procedimientos de auditoria de aplicación general expresados en el boletín 5010 los que describiremos como el conjunto de técnicas de investigación aplicables a una partida o a un grupo de hechos y circunstancias relativas, mediante los cuales el contador se sirve para fundamentar su opinión.

El auditor que es enviado a cualquier agencia comienza por el estudio general.-el cual se refiere a la apreciación y estudio de la naturaleza; es decir aplicado a nuestro caso será principalmente analizar si el distribuidor lo es de autos y refacciones o de solo una de estas.

Realiza también un análisis principalmente de saldos pero en nuestro caso no será de estados financieros sino de cartera vencida, ventas y pasivos con Ford Credit Company y Ford Motor Company.

Realizara también un análisis de movimientos que en este caso serán los saldos acumulados de los pasivos que se tienen con la financiera y la planta,(los cuales ford carga en una cuenta llamada 6-B0 y da a conocer mediante el intranet) requerirán de aclaración en cualquier diferencia que el auditor tenga con la agencia auditada, dentro de este mismo procedimiento el auditor realiza inspección la cual es un examen físico de los bienes materiales o de los documentos con el objeto de cerciorarse de la existencia de un activo (unidades o refacciones) o de una operación realizada (venta, cesión o pago al distribuidor).

Dentro del desarrollo de la auditoria el auditor necesitara de confirmaciones, tenemos que mencionar que estas solamente son solicitadas cuando las operaciones realizadas lo ameritan que en nuestro caso será principalmente cuando se ceden unidades a otros distribuidores pero las unidades siguen cargadas en nuestro inventario (esto por el sistema que maneja ford) el auditor habrá de solicitar al distribuidor al que se le dio la unidad los documentos pertinentes que acrediten la operación de manera adecuada; con esto el auditor puede formarse un juicio sobre la cobrabilidad de los saldos que existen pendientes con Ford Credit Compay.

Dado los montos con los que los Distribuidores trabajan, es decir el valor de las unidades como ya mencionamos antes es alto, esta es una técnica de aplicación continua ya que representan importes significativos que cuando surgen el auditor debe determinar la integración de los mismos

Por ultimo el auditor procede al último paso que es el cobro de los pasivos determinados y la emisión de un reporte de auditoria es decir un dictamen de la misma, el cual en este tipo de auditorias solo puede resultar limpio o con salvedad los pasivos antes mencionados son exigibles al día de la auditoria o en su defecto pacta una fecha para el cumplimiento de los mismos y procede al cobro inmediato de los ya vencidos para los primeros elabora una carta compromiso como la antes mostrada para soportar la determinación de la obligación del Distribuidor y fijar por escrito fechas de pago con este hecho podemos decir que el auditor se apoya en el boletín 3010 ya que este menciona:- el auditor debe documentar los aspectos importantes de la auditoria que proporcionan evidencia de que su trabajo se llevo a cabo de acuerdo con las normas de auditoria.

4.-Fundamentación

En este tema solo haremos alusion a las bases en las que apoyamos el tema anterior:

NIF –A2

Normas y procedimientos de auditoria

Normas de auditoria Boletín 1010

Pronunciamientos sobre las normas personales Boletín 2010

Documentación de la auditoria Boletín 3010

Procedimientos de auditoria de aplicación general BOLETIN 5010

Como se puede notar en el tipo de auditorias que envia Ford Credit Company a sus distribuidores elegibles quedan fuera muchos de los procedimientos que los contadores estamos acostumbrados a llevar a cabo durante una auditoria de carácter normal, esto es debido a que estas son realizadas mensualmente por lo que el periodo a revisar es pequeño y lo mas relevante de las mismas es solo la determinación de las deudas del Distribuidor con la Planta y la Financiera

por lo que los rubros mas relevantes son los inventarios, las ventas, la documentación que ampara las mismas así como las obligaciones o cuentas por pagar, es por esto es que el auditor se vale de procedimientos sencillos y no rebuscados ya que por política de Ford dicha auditoria solo debe durar un día y casi siempre es en horas hábiles por lo que el auditor procede de manera rápida y sencilla

III.-PROGRAMAS CONTABLES

1.-CONCEPTOS

CONCEPTO DE SOFTWARE

Son las instrucciones responsables de que el hardware (la máquina) realice su tarea. Como concepto general, el software puede dividirse en varias categorías basadas en el tipo de trabajo realizado. Las dos categorías primarias de software son los sistemas operativos (software del sistema), que controlan los trabajos del ordenador o computadora, y el software de aplicación, que dirige las distintas tareas para las que se utilizan las computadoras. Por lo tanto, el software del sistema procesa tareas tan esenciales, aunque a menudo invisibles, como el mantenimiento de los archivos del disco y la administración de la pantalla, mientras que el software de aplicación lleva a cabo tareas de tratamiento de textos, gestión de bases de datos y similares. Constituyen dos categorías separadas el software de red, que permite comunicarse a grupos de usuarios, y el software de lenguaje utilizado para escribir programas.

CONCEPTO DE HARDWARE

Hardware: Dispositivo electrónico apto para interpretar y ejecutar comandos programados para operaciones de entrada, salida, cálculo y lógica.

Todo sistema de cómputo tiene componentes de hardware dedicados a estas funciones:

Dispositivos de entrada

Dispositivos de salida

Unidad central de procesamiento.

Memoria y dispositivos de almacenamiento

EVOLUCION TECNOLOGICA

Hoy en día la conocemos la informática se puede considerar como una ciencia relativamente moderna, sus primeros orígenes tuvieron lugar como respuesta a una de las más viejas aspiraciones del hombre: simplificar sus tareas.

Hace 3000 años, en la cultura China se utilizaba un instrumento denominado ábaco como herramienta indispensable para efectuar transacciones comerciales, de manera rápida y eficaz. Se esperó hasta el siglo XVII para que en francés Blaise Pascal, inventase un aparato a la cual denominó maquina calculadora.

Con posterioridad, aparecieron un gran número de máquinas similares, fue en el siglo XX que John Von Neumann, propuso el uso de un programa interno, para que la máquina pueda realizar la manera automática su trabajo, su idea tuvo sólo fundamento teórico, pero en 1944 un grupo de científicos en los Estados Unidos elaboro lo que sería el primer tipo de ordenador el E.N.I.A.C. (Electronic Numerical Integrator and Calculator), vinculada a la trayectoria de proyectiles.

A mitad de la década de los 50 la tecnología electrónica avanzaba de manera vertiginosa, a partir de ello podemos distinguir cinco generaciones debidamente diferenciales.

a.- Primera Generación.- Se caracterizó por reunir todas aquellos ingenios que incluían válvulas como elemento electrónico fundamental en su diseño.

b.- Segunda Generación.- Se caracterizó por el uso del transistor como elemento principal de su diseño, de tamaño más reducido que la válvula.

C.- Tercera Generación.- Se perfecciona los componentes electrónicos, de menor tamaño, se fabrica el primer circuito integrado, se esgrimió el concepto de multiprogramación (correr varios programas a la vez independientemente).

D.- Cuarta Generación.- Surge el primer microprocesador o CHIP, o surge la microelectrónica. Esta es la generación de actualidad con relación al hardware.

e.- Quinta Generación.- Es el avance de la inteligencia artificial, robótica, cibernética, ello esta íntimamente relacionado al uso del software.

Las rápidas avances tecnológicas en el área de la microelectrónica y la informática, determinan y potencian cambios de los patrones de producción y comercio en relación con el progreso de un determinado Estado.

Es por ello necesario afirmar que estamos ante una sociedad de la información, una sociedad que se caracteriza por su rápido crecimiento en las diversas ramas de conocimiento humano, creemos nosotros que la informática pertenece, a las denominadas ciencias culturales.

2.-IMPORTANCIA

Nos encontramos en la era de la tecnología y la sistematización, donde todas o por lo menos la gran mayoría de las personas son usuarias de las computadoras, y toda profesión como la Contaduría Pública necesita del uso de ellos.

La informática le permite un ahorro significativo de tiempo al Contador, porque éste ya no tiene que clasificar ni registrar datos, (estas actividades se convertían en algo repetitivo y rutinario), que al final no constituyen funciones finales de la contabilidad. El desarrollo y sistematización de la contabilidad ha liberado al Contador de esta fase del proceso, lo que le permite encargarse de otras cosas como el análisis y la interpretación de la información que brindan los programas informáticos. Hoy en día no se cataloga al Contador como la persona que solo cuenta cifras, hoy el Contador es alguien distinto, y gracias al avance tecnológico, éste juega un papel muy importante dentro de la organización como interprete de las cifras que le ofrecen los paquetes contables y otros sistemas.

La materia de informática le brinda al contador destrezas en el uso de paquetes y programas informáticos, lo que conlleva a un análisis y síntesis de la información, capacidad de razonamiento, capacidad de percepción en las operaciones cotidianas de la empresa para lograr máxima eficiencia y cumplimiento de metas y habilidad de visualizar a la empresa como una unidad.

El objetivo primordial de la contabilidad es suministrar información a los usuarios de la misma, y la informática permite que esa información le llegue a los usuarios más rápida, completa, confiable, comprensible, objetiva y oportuna.

Gracias a la informática, la contabilidad se puede aplicar en todo tipo de empresa, en organizaciones del Estado y en entidades sin ánimo de lucro, convirtiéndose ésta en una poderosa herramienta de información.

El uso de la informática le permite al Contador, vivir siempre al tanto de las necesidades que demanda la sociedad, el mercado, la empresa y entre otros, por ello no solo hay que aprender informática dentro de la carrera, sino que pos a ella, hay que ir actualizándose continuamente, porque es de gran importancia las bases que los sistemas le brindan al contador.

La informática brinda soporte para el desempeño laboral por medio de Software, como por ejemplo, EXCEL, ACCES, y Paquetes Contables, que permiten simplificación y rapidez en el trabajo. Le permite llevar la información ordenada y siempre a tiempo, siendo está, un muy buen sistema de información

Considero que la informática es fundamental en la formación integral de todo Contador Público, porque le brinda herramientas primordiales en el desarrollo de su vida profesional, permitiéndole una actualización constante a los cambios de la sociedad, y a optimizar su trabajo, dándole oportunidades de desempeñarse en cargos altos dentro de una organización, siendo éste, clave en la interpretación, análisis y toma de decisiones dentro de la entidad.

3.-APLICACIÓN

La contabilidad es uno de los principales sistemas de información que reflejan el fruto de la toma de decisiones de las empresas, así como un excelente banco de datos para producir el futuro de las empresas.

La información es una herramienta de competencia que marca la diferencia a la hora de realizar acciones que impactaran en la salud financiera de la organización.

A continuación describiremos brevemente el uso de

Softwares que son considerados como paquetes contables y que se aplican en empresas concidas por nosotros volvo, lincoln y Cinépolis con solomon IV y People Soft respectivamente.

Primero mencionaremos cual es el impacto de el establecimiento de un software dentro de una empresa que va inciendo operaciones o la migración de un sistema obsoleto de alguna empresa que lleva varios años en operación a un sistema moderno.

Como primer punto se debe tomar en cuenta que información requerimos como empresa para así poder escoger el programa mas adecuado; estas decisiones principalmente competen a los dueños, los gerentes y los contadores que son las personas que mas empapadas estarán del mismo.

Algunas de las consideraciones que se deben hacer a la hora de escoger el nuevo software serán:

Que giro tiene nuestra empresa

Que información requeriremos

Se pueden hacer modificaciones al software para adecuarlo a nuestras necesidades

Tiempo aproximado de implantación

Funcionamiento

Operación sencilla

Existe alguna empresa que lo haya manejado anteriormente y porque

El costo del software y de su implementación dentro de la empresa

Recursos Humanos que se necesitaran para la operación del mismo.

Se considera importante para nosotros contadores en la época actual contar y conocer sistemas eficientes ya que nos permitirán realizar nuestro trabajo de una manera mas simplificada siempre y cuando se elija adecuadamente.

Ahora ahondaremos un poco mas en un caso mas practico; solomon IV es en términos comunes una base de datos contable y en lenguaje mas técnico un ERP.

Este sistema fue implementado en 2 de los Distribuidores Elegibles de los que hablábamos anteriormente denominados Bil Morelia y Eurocavsa ; volvo y Lincoln respectivamente en el año 2006.

Eurocavsa Morelia a diferencia de volvo es sucursal de Cavsa SA de CV por lo cual solo alimenta dicho programa con sus operaciones pero los estados financieros se consolidan en la

ciudad de Guadalajara por lo que en un inicio no se sintió el impacto de la implantación de solomon IV en dicha empresa.

Sin embargo en Bil Morelia que es una empresa independiente el impacto fue mayúsculo ya que cuando se inicio el proceso de ponerlo en operación se necesito como primer paso realizar la capacitación del capital humano para comenzar, pero fue paso a paso ya que se inicio por módulos, es decir no se capacito a todos para manejar todo solomon sino solo ciertas partes, esto es parte de un ERP trabajar por módulos pero eso lo tocaremos un poco mas adelante, los principales obstáculos que se presentaron fueron el desconocimiento del sistema al 100% y lo lento que trabajaba el sistema en ese entonces lo cual genero rezago en la información contable y por lo tanto poca confiabilidad en los reportes generados y por lo tanto en los estados financieros a finales de 2006.

Pero ahora el punto esencial que a nosotros concierne como contadores y generadores de la información financiera de una empresa, que hacer cuando esto sucede y sobre todo cuando la empresa se encontraba siendo requerida por Ford Credit Company con respecto a estados financieros ya que es de suma importancia relatar que Ford solicita mensualmente estados financieros a sus Distribuidores Elegibles, esto con el fin de monitorear las operaciones así como asegurar si se seguirá otorgando la línea de crédito en base a la liquidez de la empresa.

La solución en ese momento fue trabajar a marchas forzadas para poder alimentar correctamente a nuestro Software y lograr tener a tiempo la información financiera requerida que hasta mediados de 2007 aun no era del todo confiable lo que puso a Ford Credit u foco rojo sobre la empresa y casi causa el retiro del crédito pero en este caso que fue lo que fallo? Haciendo un análisis principalmente fue la capacitación que se dio ya que esta se dio de una manera demasiado rápida y cuantiosa lo que influyo en que quienes la recibieron no fueron capaces de retener tanto en tan poco tiempo por lo que en esta caso concluimos que lo ideal a la hora de elegir un software es también tener en cuenta que sus técnicos puedan dar soporte las 24 horas del día ya que como usuarios de la información financiera el resultado a pagar en ocasiones por no detectar esto a tiempo puede ser demasiado alto.

También tocaremos el tema de una migración de información como se esta dando el Cinépolis pero antes una breve reseña de concepto de ERP y aplicaciones

(ERP) ENTERPRISE RESOURCE PLANNING

Es indudable que el ambiente competitivo en el que se vive en el ámbito empresarial actualmente, requiere de promover los procesos y actividades de negocio que generan las ventajas competitivas de las compañías ante sus más fuertes competidores.

Por esto, desde hace ya varios años, se ha dado mayor importancia a las Tecnologías de Información y su alineación con las estrategias del negocio para mejorar sus procesos clave de

negocio. Prueba de ello, es el incremento tan sustancial de adquisiciones de paquetes de software empresariales tales como el ERP (Enterprise Resource Planning), con el cual los directivos de las compañías esperan tener integradas todas las áreas o departamentos de la compañía que apoyan para la generación de sus productos y servicios.

Hoy más que nunca las empresas requieren de herramientas que les proporcionen control y centralización de su información, esto con el fin tomar las mejores decisiones para sus procesos y estrategias de negocios. Los ERP son una solución robusta para aquellas empresas que buscan una solución universal a la centralización de su información.

La implementación de un sistema de ERP por lo general es largo y complejo, ya que implica rediseñar los esquemas de trabajo. Su implementación es de alto riesgo, ya que envuelve complejidad, tamaño, altos costos, un equipo considerable de desarrollo, además de inversión de tiempo.

En la mayoría de las empresas, se requiere remplazar la infraestructura existente, lo que implica inversión de capital adicional, especialización y hasta la posibilidad de parar el negocio temporalmente para la implementación: por otra parte es importante señalar que el grado de experiencia de los proveedores es un factor importante para el buen funcionamiento del sistema.

Por esto, desde hace ya varios años, se ha dado mayor importancia a las Tecnologías de Información y su alineación con las estrategias del negocio para mejorar sus procesos clave de negocio. Prueba de ello, es el incremento tan sustancial de adquisiciones de paquetes de software empresariales tales como el ERP (Enterprise Resource Planning), con el cual los directivos de las compañías esperan tener integradas todas las áreas o departamentos de la compañía que apoyan para la generación de sus productos y servicios.

¿QUE ES UN ERP?

El ERP es un sistema integral de gestión empresarial que está diseñado para modelar y automatizar la mayoría de procesos en la empresa (área de finanzas, comercial, logística, producción, etc.). Su misión es facilitar la planificación de todos los recursos de la empresa. Por otro lado, Kumar y Hillengersberg (2000) definen al Enterprise Resource Planning (ERP) como "paquetes de sistemas configurables de información dentro de los cuales se integra la información a través de áreas funcionales de la organización". Los sistemas ERP son extremadamente costosos, y una vez que los sistemas ERP se implantan con éxito trae una serie de beneficios importantes para las empresas.

Reuther, D. (2004) en su artículo "Critical Factors for Enterprise Resources Planning System Selection and Implementation Projects within Small to Medium Enterprise" menciona que K.C. Laundon y J.P. Laundon, (2000) definen los sistemas de planeación de recursos empresariales (ERP) como un sistema de administración de negocios que integra todas las facetas del negocio, incluyendo planeación, manufactura, ventas y finanzas (esto lo podemos representar en la figura

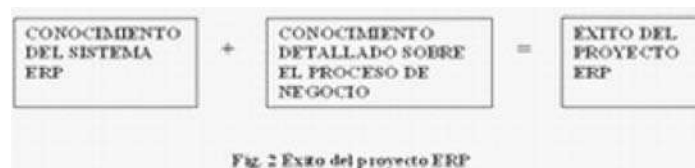
que a continuación se muestra. El software ERP planea y automatiza muchos procesos con la meta de integrar información a lo largo de la empresa y elimina los complejos enlaces entre los sistemas de las diferentes áreas del negocio.



Lo más destacable de un ERP es que unifica y ordena toda la información de la empresa en un solo lugar, de este modo cualquier suceso queda a la vista de forma inmediata, posibilitando la toma de decisiones de forma más rápida y segura, acortando los ciclos productivos. Con un ERP tendremos la empresa bajo control e incrementaremos la calidad de nuestros servicios y productos. La implantación de un ERP conlleva la eliminación de barreras inter departamentales, la información fluye por toda la empresa eliminando la improvisación por falta de información.

Los ERP (Enterprise Resource Planning) son una evolución de los sistemas MRP, los cuales estaban enfocados únicamente a la planificación de materiales y capacidades productivas. Los ERP disponen de herramientas para efectuar la planificación de los trabajos en planta. Esta planificación se efectúa enfrentando los requerimientos de materiales y capacidad de los productos a fabricar contra las existencias y capacidades sin asignar. Los ERP más completos ofrecen módulos para planificar a capacidad finita. Los ERP son el núcleo de otras aplicaciones como pueden ser el CRM (Gestión de las relaciones con los clientes), Data Mining (Conversión de datos en información útil)

El equipo debe incluir gente técnica (que sabe como trabajar con el sistema ERP) y gente de negocios que entiende como opera la compañía, aunque se debe reconocer que de ambos es mas importante el personal experto en el negocio. La persona adecuada para administrar un proyecto de ERP debe conocer de ambas áreas.



En resumen, los sistemas ERP unifican información de las diferentes áreas (finanzas, recursos humanos, ventas, manufacturación, tesorería, contabilidad, etc.) de la empresa en un solo lugar, haciendo más fácil la toma de decisiones dentro de la empresa. El software ERP planea y automatiza muchos procesos con la meta de integrar información a lo largo de la empresa y elimina los complejos enlaces entre los sistemas de las diferentes áreas del negocio

La implementación de los ERPs no son fáciles, se requiere de un largo período de implementación, además de integrar varios factores que conlleven al éxito de la puesta en marcha. Todas las áreas de la empresa juegan un papel importante, desde la alta dirección hasta el departamento de Tecnologías de Información. Es importante que los usuarios estén convencidos de los beneficios que se obtendrán con los ERPs, pues esto facilitará la implementación en la empresa.

Anteriormente sólo las grandes empresas podían adquirir este tipo de sistemas, esto debido a los altos costos, sin embargo en la actualidad las pequeñas y medianas empresas están incursionando en la implementación de dichos sistemas.

Beneficios e impactos

Varios son los puntos de vista en cuanto a los diferentes beneficios que se esperan en una implementación de un ERP, así como los impactos que este tendrá en la organización.

Es importante mencionar que las diferentes marcas creadoras de software ERP (SAP, Oracle, etc.) tienen sus beneficios característicos. Sin embargo la mayoría de los ERP tienen en común varios beneficios: Aquí algunos de los beneficios que podrían adquirirse al implementar cualquiera de ellos:

Solo un sistema para manejar muchos de sus procesos comerciales

Integración entre las funciones de las aplicaciones

Reduce los costos de gerencia

Incrementa el retorno de inversión

Fuente de Infraestructura abierta

Éstos son simplemente varios beneficios que usted puede lograr al implementar un software ERP para su negocio. Como se mencionó anteriormente, hay varias marcas desarrolladoras de ERP, siempre es bueno asegurarse de los beneficios que ofrece cada uno de ellos, para esto es importante poner una versión de prueba antes de que decidamos elegir a alguno de ellos.

Se menciona que 5 de las principales razones por las cuales las empresas desean emprender un ERP.

Integración de la información financiera. - El CEO (Chief Executive Officer) siempre busca tener información financiera verás, en su búsqueda financiera se puede encontrarse con muchas versiones diferentes a la real. Cada departamento tiene por lo regular sus propios números financieros, finanzas tiene su propio juego de números, el área de ventas tiene otra versión y las diferentes unidades comerciales de la empresa pueden tener sus números propios referente a

cuanto están contribuyendo para la empresa. Con la implementación de los ERP todos tendrán solo una versión de los números, con esto no habrá vuelta de hojas, todo estará unificado.

Integración de la información de los pedidos de los clientes - Con los sistemas ERP es posible centralizar y darle un seguimiento a los pedidos de los clientes, desde que se recibe el pedido hasta que se surte la mercancía. Esto en lugar de tener varios sistemas los cuales se encarguen del seguimiento de los pedidos, ya que por lo regular se originan problemas de comunicación entre los sistemas. Con los ERPs esto será más fácil.

Estandarizar y agilizar los procesos de manufacturación – Compañías manufactureras – los sistemas de ERP vienen con los métodos estándares para automatizar algunos de los pasos de un proceso de fabricación. Estandarizar esos procesos y usar un solo sistema informático, integrado pueden ahorrar tiempo, aumentar productividad y reducir la cuenta principal.

Minimiza el inventario - Los ERPs agiliza el flujo del proceso industrial más fácilmente, y mejora la visibilidad del proceso de cumplimiento de orden por parte de la empresa. Eso puede origina que los inventarios sean reducidos, ayuda a los usuarios para que desarrollen mejores planes de entrega con respecto a los pedidos de los clientes. Claro esta que para mejorar realmente el flujo de la cadena de suministro, sería necesario implementar un sistema que administre dicha, sin embargo los ERPs ayudan en gran parte.

Estandarización de la información de RH (Recursos Humanos) – Especialmente en compañías con múltiples unidades de negocios, RH puede no tener un simple método unificado, para seguir el tiempo de los empleados y comunicarse con ellos sobre beneficios y servicios. ERP puede encargarse de eso.

Para arreglar estos problemas, las compañías a menudo pierden de vista el hecho de que los sistemas o paquetes ERP no son más que unas representaciones genéricas de las formas típicas de hacer negocio en las empresas. Mientras que la mayoría de los paquetes son exhaustivamente integrales, cada industria tiene sus características que lo hacen único.

La mayoría de los sistemas de ERP fueron diseñados para ser usados para las compañías industriales discretas. Sin embargo hay industrias que se han relacionado fuertemente con los vendedores de ERP para que estos desarrollen su centro de negocios en base a las necesidades de la empresa.

Pero definitivamente no todo lo que rodea a un ERP es bueno, también tienen sus desventajas

Son muy caros.

Requiere cambios en la compañía y procesos para su instalación.

Son complejos y muchas compañías no pueden ajustarse a ellos, cabe decir que hay pocos expertos en ERPs.

En todo el mundo hay casos exitosos de la implementación de un ERP, aunque no todos son igual de sorprendentes, solo por mencionar algunos, tenemos a los siguientes:

Cinsa que utilizó un ERP de ORACLE, GAN AHMSA que utilizó el ERP de SAP, KODAK que utilizó el FOURTH SHIFT, MEXICANA DE TELECOMUNICACIONES que utilizó el ERP de iBaan, SOFT CHOICE que utilizó el ERP de ORACLE y por último CASA MARZAM que utilizó el CARDINAL y como hemos mencionado CINEPOLIS se encuentra pasando por un proceso de implantación de ERP el cual está siendo soportado por MAS NEGOCIO con instalaciones en MEXICO D.F. es por tal motivo que analizar este tema es factible debido a que aquí mismo en Morelia Michoacán el impacto de la tecnología para los contadores está siendo alto ya que estamos conociendo nuevos programas, nuevos tipos de empresas etc.

Como podemos ver todas las empresas anteriores son exitosas y aunque no se deba precisamente a la implementación del sistema en ellas, sí tiene mucho que ver en sus logros. De nada les serviría su crecimiento si no supieran manejarlo y adaptarse a la nueva situación del mundo donde el manejo de la información es vital.

En resumen, los beneficios que ofrece un ERP son bastantes, hay que tomar en cuenta que cada marca desarrolladora de ERPs ofrece diversas ventajas, aquí lo recomendable antes de adquirir o implementar un ERP es hacer un estudio de los beneficios que se requieren para la empresa, así como hacer una prueba piloto del ERP que se desea poner en marcha.

En ocasiones las empresas recurren a consultores expertos en el área, con el fin de apoyarse en sus conocimientos. A menudo esta práctica es saludable para las empresas, sin embargo es importante mencionar que son muy caras. Sin embargo el costo de estas asesorías se vuelve nada cuando el ERP comienza a manejarse de manera adecuada por el capital humano de la empresa.

Como ya se mencionó anteriormente en la Ciudad de Morelia Michoacán ya contamos con una empresa que se encuentra a la vanguardia con respecto a tecnología y es muy conocida por todos; Cinépolis la cual se encuentra en un proceso de implantación de ERP (People Soft) y de migración de información de su sistema de bancos anteriormente usado, es por esto que es importante tocar de manera breve mediante este trabajo de investigación que para las generaciones nuevas de contadores públicos estos son los nuevos retos a los que nos enfrentaremos, no solo a los aspectos técnicos de la contabilidad sino al conocimiento de paquetes contables y financieros más complejos ya que a la velocidad que avanza la tecnología este será el futuro de la profesión.

CONCLUSION

En la actualidad las tecnologías de información juegan un papel importante en las estrategias de negocios, ya que están cambiando la forma en que las empresas realizan sus procesos. Los sistemas de información permiten a las compañías lograr ventajas competitivas de diferentes maneras: coordinando actividades de valor en localidades que se encuentran en una amplia geografía, o también mediante la creación de nuevas interrelaciones entre los negocios, ampliando el alcance de las industrias.

Asimismo le sirve a las empresas para soportar sus estrategias competitivas, ya sea para ir un paso delante de la competencia o reducir las ventajas que la misma pueda presentar.

4.-EVOLUCION DE LA CONTABILIDAD

La contabilidad como se conoce actualmente, es el producto de toda una gran cantidad de prácticas mercantiles disímiles que han exigido a través de los años, el mejorar la calidad de la información financiera en las empresas.

La contabilidad hacia el siglo XXI se ve influenciada por tres variables :

- Tecnología.
- Complejidad y globalización de los negocios.
- Formación y educación.

La tecnología a través del impacto que genera el aumento en la velocidad con la cual se generan las transacciones financieras, a través del fenómeno INTERNET. La segunda variable de complejidad y globalización de los negocios, requiere que la contabilidad establezca nuevos métodos para el tratamiento y presentación de la información financiera. La última variable relacionada con la formación y educación requiere que los futuros gerentes dominen el lenguaje de los negocios.

Un sistema de información contable comprende los métodos, procedimientos y recursos utilizados por una entidad para llevar un control de las actividades financieras y resumirlas en forma útil para la toma de decisiones. La información contable se puede clasificar en dos grandes categorías: la contabilidad financiera o la contabilidad externa y la contabilidad de costos o contabilidad interna. La contabilidad financiera muestra la información que se facilita al público en general, y que no participa en la administración de la empresa, como son los accionistas, los acreedores, los clientes, los proveedores, los analistas financieros, entre otros, aunque esta información también es de mucho interés para los administradores y directivos de la empresa. Esta contabilidad permite obtener información sobre la posición financiera de la empresa, su grado de liquidez y sobre la rentabilidad de la empresa. La contabilidad de costos estudia las relaciones costos – beneficios – volumen de producción, el grado de eficiencia y productividad, y permite la planificación y el control de la producción, la toma de decisiones sobre precios, los presupuestos y la política del capital. Esta información no suele difundirse al público. Mientras que la contabilidad financiera tiene como objetivo genérico facilitar al público información sobre la situación económica – financiera de la empresa; y la contabilidad de costos tiene como objetivo esencial facilitar

información a los distintos departamentos, a los directivos y a los planificadores para que puedan desempeñar sus funciones.

El propósito de la contabilidad es proporcionar información financiera sobre una entidad económica. Quienes toman las decisiones administrativas necesitan de esa información financiera de la empresa para realizar una buena planeación y control de las actividades de la organización. El papel del sistema contable de la organización es desarrollar y comunicar esta información. Para lograr estos objetivos se puede hacer uso de computadoras, como también de registros manuales e informes impresos es aquí donde debemos analizar hasta donde estamos dispuestos a llegar para estar actualizados en cuanto a tecnologías se refiere y que reestructuraciones se tendrán que hacer a los organigramas, procesos y métodos de trabajo respetando siempre la esencia pura de la contabilidad pero sabiendo que esta tendrá que adaptarse a la época

CONCLUSIONES FINALES

Este trabajo de investigación y narración se lleva a cabo principalmente con el fin de dar a conocer la operación de un Distribuidor, mejor conocido como agencia automotriz ya que con el mismo existen futuras generaciones que tendrán siquiera una breve noción de la operatividad de estas, se pretende que este texto pueda servir como tema de consulta por lo que se trato de elaborar de manera sencilla y explicita.

Además se tocan puntos relevantes como el impacto de la tecnología a la contaduría dado que como generación recién egresada hemos vivido en carne propia los pros y los contras de los mismos ya en operación diaria, y hemos detectados que muchos de los errores que se cometen a diario suceden por no darnos cuenta que la contabilidad sigue evolucionando a pasos agigantados no solo en sus normas y procesos sino en la manera en que se lleva a cabo los registros ya que hace 20 años los estos eran a lápiz y ahora nos enfrentamos a hardware y software recién diseñado para eficientar la operatividad por lo que a largo plazo la contaduría tendrá que mutar como la ha hecho en múltiples ocasiones para adaptarse a las nuevas épocas.

COMENTARIOS:

En este trabajo de investigación mencionamos marcas registradas, de las cuales no necesitamos autorización para tocar la información presentada dado que esta puede ser consultada en las paginas de Internet <http://www.anahuac.mx/economia/clases/ProspectoFordCredit.pdf>;

<http://sipres.condusef.gob.mx/home>; por cualquier tipo de persona sin que esto derive en alguna obligación para con Ford, en las paginas anteriores la Condusef y Ford mismo presenta su información financiera dado que es regida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la SHCP y la CONDUSEF directamente, es por esto que debe registrarse bajo las normas de estas, principalmente de la Condusef la cual solicita transparencia mediante su portal www.portaltransparencia.gob.mx.

-Con respecto a las reformas fiscales aplicables para 2008 no se tocan a fondo debido a la fecha de elaboración de este trabajo de investigación, sin embargo este tipo de empresas y establecimientos son sujetos de IETU e IDE que son los impuestos que mas van a impactar debido a los movimientos financieros de las empresas así como la derogación del IMPAC por lo que habra que analizar de que manera reaccionaran con sus diversas estrategias fiscales.

Bibliografía.

<http://www.anahuac.mx>

<http://sipres.condusef.gob.mx/home>

www.fordcredit.com.mx

www.lincoln.com.mx

www.impc.com

El impacto de un ERP en la Empresa

<http://www.infojobs.net>

ERP Sistema de Gestión

www.adpime.com

ERP Software Benefits

<http://www.chozamsoftware.com>

www.mx.solomon.com

Biblioteca Digital ITESM [on-line database].

www.itesm.com.mx

www.monografias.com

Normas y procedimientos de auditoria y normas para atestiguar

Instituto mexicano de contadores públicos.Mexico D.F. 2005

SANDERS, Donald H. INFORMATICA PRESENTE Y FUTURO. Mc Graw Hill. Impacto Social.

SINISTERRA, Gonzalo, POLANCO Luis Enrique, HENAO, Harvey.

CONTABILIDAD, Sistema de Información de la Organizaciones. Mc. Graw Hill

MEIGS, CONTABILIDAD, La Base para decisiones gerenciales. Mc Graw Hill