

88/202

12
20
7



UNIVERSIDAD ANAHUAC

VINCE IN BONO MALUM

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS
FINANCIEROS COMO HERRAMIENTA BASICA
PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITO**

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

SEMINARIO DE INVESTIGACION
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACION
PRESENTAN

PAUL YVES GERARD ARAKELIAN
ARIE ELLSTEIN MOLINASWISH

MEXICO

ORDEN DEL COMANDO DE INVESTIGACION
S.P. Y L.A.S. NORRADO ROSA SALAS

1986



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

PROLOGO.....	I	
INTRODUCCION.....	III	
CAPITULO I	PLANEACION DE LA INVESTIGACION.....	1
1.1	Tema.....	2
1.2	Objetivos.....	2
1.2.1	General.....	2
1.2.2	Específico.....	2
1.3	Problema (Planteo del problema)....	2
1.4	Diseño de la Hipótesis.....	3
1.4.1	Variable dependiente.....	3
1.4.2	Variable independiente.....	3
CAPITULO II	CREDITO.....	4
2.1	Concepto de crédito.....	5
2.2	Aspectos legales del crédito.....	7
2.2.1	Legislación de las operaciones de crédito bancario.....	7
2.2.2	Aspectos legales que debe cubrir el solicitante de un crédito.....	10
2.2.3	Requisitos legales al contratarse el crédito.....	14
2.2.4	Vigilancia y Recuperación legal del crédito.....	16
2.3	Los créditos y su clasificación....	18
2.3.1	Bases de clasificación de los créditos.....	19
2.3.2	Clasificación de crédito.....	20
2.3.2.1	Clasificación del crédito tra- dicional.....	22
2.3.2.1.1	Documentos de cobro inmediato.....	23

2.3.2.1.2	Remesas en camino.....	23
2.3.2.1.3	Préstamo directo o quirografario..	24
2.3.2.1.4	Préstamo prendario.....	26
2.3.2.1.5	Descuentos mercantiles.....	28
2.3.2.1.6	Crédito de habilitación o avío....	29
2.3.2.1.7	Crédito refaccionario.....	30
2.3.2.1.8	Crédito simple con garantía hipotecaria.....	32
2.3.2.1.9	Crédito simple en cuenta corriente.....	33
2.3.2.1.10	Hipotecas industriales, agríco las o ganaderas.....	33
2.4	Factores a considerar en todo tipo de crédito.....	34
2.5	Pasos a seguir para el otorga- miento de un crédito.....	36
2.6	Consideraciones sobre las garan- tías en los créditos bancarios....	38
2.6.1	Garantía personal.....	39
2.6.2	Garantía real.....	42
2.6.3	Garantías exigidas por la ley....	43
2.6.4	Garantías convencionales o adicionales.....	43
2.6.5	Recuperación del crédito hacien- do efectiva la garantía.....	43

CAPITULO III	ANÁLISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS.....	45
3.1	Marco conceptual del análisis de crédito.....	46
3.1.1	Importancia del análisis de Estados Financieros.....	47
3.1.1.1	La comparación en el análisis....	48
3.1.1.2	La correlación en el análisis....	49
3.1.1.3	Necesidad de datos externos.....	50
3.2	Las políticas contables y su in- fluencia en los principales Es- tados Financieros.....	52

3.2.1	El Balance General.....	52
3.2.1.2	Comentarios a algunas partidas del Balance.....	52
3.2.1.2.1	Las tasas de depreciación y amortización y su importancia en el análisis de crédito.....	59
3.2.1.2.2	Algunos conceptos sobre la utilidad neta.....	61
3.2.2	El Estado de resultados.....	66
3.2.3	Estado de cambio en la situación financiera.....	71
3.3	Métodos de Análisis e interpretación de Estados Financieros.....	84
3.3.1	Comparación con Fuentes externas..	85
3.3.2	Comparación con Fuentes internas..	86
3.3.2.1	Métodos de análisis vertical.....	86
3.3.2.1.1	Método de razones.....	86
3.3.2.1.2	Método de reducción de Estados Financieros a Porcientos.....	120
3.3.2.2	Métodos de análisis horizontal....	123
3.3.2.2.1	Análisis de tendencias.....	123
3.3.2.2.2	Comparación con cifras presupuestadas.....	127
3.4	Estructura, importancia y significado de otros Estados Financieros.....	131
3.4.1	El Estado de costo de producción y ventas.....	131
3.4.2	Estado de modificaciones al Capital Contable.....	142
3.4.3	Estados Financieros Proyectados...	151
3.4.4	Estado de Flujo de efectivo.....	163
3.5	Estructura Financiera y el Análisis de riesgo.....	167
3.5.1	Apalancamiento Financiero.....	167
3.5.2	Factores que influyen en la estructura Financiera.....	172

3.5.3	Apalancamiento operativo.....	174
3.5.4	Evaluación del riesgo de crédito..	175
ANEXOS.....		179
A - 1	BOLETIN B10.....	180
A - 2	BOLETIN B11.....	185
PROCESO DE ANALISIS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS REALIZADO POR LAS INSTITUCIONES BANCARIAS.....		191
CONCLUSIONES.....		198
RECOMENDACIONES.....		201
BIBLIOGRAFIA.....		204

PROLOGO

La elección de este tema se realizó, dada la importancia que tiene en la actualidad para las empresas la obtención de Financiamiento a través de créditos bancarios.

El análisis e interpretación de Estados Financieros-- está considerado como una herramienta importante para la toma de decisiones en el otorgamiento de créditos a las empresas.

Por medio de esta investigación se pretende conocer-- los métodos eficientes existentes en esta actividad para lograr la disminución de riesgo de la institución de crédito,-- así como lograr realizar esta actividad con mayor agilidad,-- para de esta forma proporcionar un mejor servicio al cliente.

Se hace patente el más profundo agradecimiento al apoyo recibido de la Dirección de la Escuela de Contaduría y Administración; y de una forma muy especial, al Lic. Horacio Rocha Salas.

Es deseable expresar también el más amplio reconocimiento a todas aquellas personas que de una forma u otra colaboraron a la realización de la presente investigación, ya que sin su valiosa ayuda y desinteresado apoyo, hubiera sido casi imposible concretar eficientemente una labor tan ardua como-- la que nos ocupa.

INTRODUCCION

El objetivo al realizar esta investigación, ha sido-- proporcionar un conocimiento amplio sobre el análisis e interpretación de Estados Financieros como herramienta básica para el otorgamiento de créditos.

Para el logro de este objetivo, el presente trabajo-- ha sido distribuido como sigue:

En el primer capítulo se expone la Planeación de la-- Investigación, los lineamientos necesarios para que una investigación cuente con parámetros útiles y logre el éxito.

A lo largo del segundo capítulo se expone el concepto de crédito, así como los aspectos legales de éste.

Asimismo se hace la clasificación de crédito, haciendo énfasis en los principales tipos de crédito.

En el tercer capítulo se trata lo referente al análisis e interpretación de los Estados Financieros, dentro de éste se muestra el efecto provocado por el manejo de distintas-- políticas contables sobre los estados financieros.

Asimismo, se presentan los principales métodos de análisis al igual que la importancia del análisis de Estados Fi-

nancieros complementarios.

Por último, se analiza el riesgo financiero, el cual depende de la estructura financiera de la empresa.

Posteriormente se verán las conclusiones obtenidas y las recomendaciones que se pueden hacer para aquellas Instituciones interesadas en disminuir su riesgo crediticio al igual que proporcionar un mejor servicio al cliente.

CAPITULO I

PLANEACION DE LA INVESTIGACION

1.1.- TEMA.- Análisis e interpretación de Estados Financieros como Herramienta básica para el otorgamiento de crédito.

1.2.- OBJETIVOS.

1.2.1.- GENERAL.

El objetivo general de esta investigación es lograr proporcionar un conocimiento amplio sobre los métodos de análisis e interpretación de Estados Financieros como herramienta de las instituciones bancarias para el otorgamiento de créditos a las empresas.

1.2.2.- ESPECIFICO.

El objetivo específico es, por lo tanto, conocer la eficiencia de los métodos existentes para el análisis e interpretación de estados financieros para lograr disminuir el riesgo de la Institución de Créditos en el otorgamiento del servicio al cliente.

1.3.- PLANTEO DEL PROBLEMA.

¿Cuáles son los principales métodos de análisis que-

deben ser utilizados por las Instituciones Bancarias, para -- realizar el Análisis e Interpretación de Estados Financieros para el otorgamiento de créditos a empresas, en la Ciudad de México durante el año de 1985?.

1.4.- DISEÑO DE LA HIPOTESIS.

A través de la utilización de los métodos existentes para el Análisis e Interpretación de Estados Financieros, se logrará la disminución de riesgos de la Institución de Crédito, así como la agilización del otorgamiento del crédito.

1.4.1.- VARIABLE DEPENDIENTE.

Disminuir los riesgos de la Institución de crédito,- así como lograr la agilización del otorgamiento del crédito.

1.4.2.- VARIABLE INDEPENDIENTE.

Utilizar los métodos existentes para el Análisis e-- Interpretación de Estados Financieros.

CAPITULO II

CREDITO

2.1.- CONCEPTO DE CREDITO.

La vida económica moderna exige en sus transacciones comerciales e industriales el uso del crédito; el cual ha permitido el rápido desarrollo de las sociedades actuales.

Por medio del crédito se desenvuelven y multiplican los capitales y se realiza la producción; éste es considerado como generador de riquezas.

"En un sentido amplio, crédito vale tanto como confianza y equivale al respeto que inspira una persona por sus dotes morales, por sus conocimientos profesionales o incluso por su posición económica". (1)

El crédito es el permiso de utilizar el capital de otras personas en provecho propio, con la obligación de devolver dicho capital en un plazo determinado.

El Lic. Octavio A. Hernández (2), opina que el crédito es la institución económica-jurídica en cuya virtud una--

(1) Joaquín Rodríguez Rodríguez, "Derecho Bancario". Ed. Porrúa, S.A. 6a. Edición. México, 1980. Pág. 13.

(2) Octavio A. Hernández. "Derecho Bancario Mexicano". Ed. Porrúa, S.A. 6a. Edición. México, 1980. Pág. 83.

persona entrega a otra un bien presente a cambio de la promesa de que se le entregará al vencimiento de la obligación -- otro bien o su equivalente.

El concepto de crédito denota formas de confianza -- que incluyen seriedad y seguridad en el cumplimiento de las obligaciones.

Para que una persona o institución pueda otorgar un crédito a otra, ésta deberá ser sujeto de crédito, es decir, deberá tener lo que se llama derecho de crédito, que es la facultad de una persona de exigir de otra una determinada -- prestación.

El Lic. Raúl Cervantes (3), considera que habrá un negocio de crédito cuando el sujeto activo, que recibe la designación de acreditante, traslade al sujeto pasivo, que se llama acreditado, un valor económico actual, con la obligación del acreditado a devolver tal valor o su equivalente en dinero en el plazo convenido.

La misión fundamental de las instituciones de crédito, es actuar como intermediarias en el crédito, de tal for-

(3) Raúl Cervantes A. "Títulos y Operaciones de Crédito". Ed. Herrero, 11a. Edición, México, 1979. Pág. 208.

ma que, realizan operaciones pasivas, es decir, aquellas mediante las cuales obtienen recursos financieros del ahorro-público contrayendo obligaciones, y, operaciones activas en donde invierten los recursos que obtuvieron.

2.2.- ASPECTOS LEGALES DEL CREDITO.

2.2.1.- LEGISLACION DE LAS OPERACIONES DE CREDITO BANCARIO.

El derecho bancario es el conjunto de normas que regulan las operaciones de creación e intermediación monetaria y crediticia a fin de cumplir con los principios de seguridad, liquidez, utilidad y beneficio social.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, publicada en 1932, es la base jurídica en la cual están contempladas las operaciones de crédito.

Partiendo de un análisis jurídico, las operaciones de crédito y servicios bancarios son de tres tipos:

- Tipos de Operaciones Pasivas: depósitos, emisión de valores, emisión de títulos de capitalización.
- Tipos de Operaciones Activas: son los créditos ---

otorgados por la institución a terceros.

- Tipos de operaciones de servicios: fideicomiso, administración de capitales, promoción de inversiones, cajas de seguridad, pago de servicios, etc.

Para efectos de la presente investigación, se analizarán solamente el tipo de operaciones activas, que son los créditos otorgados por las instituciones a terceros.

Las operaciones activas son aquellas por las que las instituciones de crédito se constituyen en acreedores de sus clientes en razón de los créditos que les otorgan.

La cartera de un banco, es la parte de su activo constituido por los contratos y/o títulos de crédito que representan la realización de diversas operaciones, tales como -- descuentos y préstamos otorgados a los usuarios del crédito.

Las operaciones activas pueden clasificarse:

- Por su disposición en:
 - Simples.
 - En cuenta corriente.
- Por su objeto, en:

- Dinero.
 - Firma.
 - Bienes y servicios.
- Por los recursos en:
- Financiamiento propio.
 - Refinanciamiento.

Son simples las que al ser concedidas se agotan por su disposición, es decir, los abonos hechos por el acreditado se tomarán como pagos parciales, hasta la liquidación total del crédito.

Los créditos en cuenta corriente consisten en que el acreditado al disponer del préstamo y abonar una cantidad,-- podrá disponer nuevamente de otra similar a la abonada, volviendo así a tener crédito a su favor.

Un préstamo será en dinero, cuando el acreditante se obligue a poner a disposición del acreditado una suma efectiva de moneda nacional o divisa, a fin de que se disponga de ella en los términos pactados.

Cuando lo que el acreditante otorga, es su obligación frente a terceros a fin de que el acreditado pueda disponer sumas de dinero o bienes, el objeto es la firma. Este

es el caso del "Aval Bancario".

El objeto son los bienes y servicios cuando mediante planes específicos para la adquisición de bienes o servicios la institución se obliga a pagar a quienes los ofrecen, cobrando posteriormente a los adquirentes o usuarios. Es el caso de la Tarjeta de Crédito.

Financiamiento propio, es cuando la institución otorga los créditos, haciendo labor de intermediación en el crédito, utilizando recursos procedentes de depósitos de más -- operaciones pasivas que celebre con terceros.

El refinanciamiento, es la operación también conocida como "redescuento", que consiste en utilizar recursos de la banca oficial, de bancos extranjeros o de fondos de fomento o desarrollo (fideicomisos). La banca analiza el crédito y, de autorizarlo, lo instrumenta y posteriormente "descuenta" con los organismos mencionados los créditos concedidos.

2.2.2.- ASPECTOS LEGALES QUE DEBE CUBRIR EL SOLICITANTE DE UN CREDITO.

Todo sujeto de crédito debe cubrir los siguientes aspectos legales:

- Personalidad Jurídica
- Capacidad para obligarse
- Representación para obligar a un tercero

La personalidad es la característica que tiene el individuo de ser sujeto de derechos y obligaciones. Por lo tanto, se puede decir, que la personalidad jurídica, la tienen las personas físicas y morales, siempre y cuando, cubran los atributos de las personas, que son:

- Nombre y Razón Social
- Domicilio
- Patrimonio
- Capacidad

La capacidad jurídica, es la aptitud para ser sujeto de derechos y hacerlos valer. La capacidad implica la facultad de obligarse. Tratándose de personas físicas, éstas deberán tener el pleno dominio de sus facultades mentales. Si se trata de personas morales, deberán estar constituidas conforme al Derecho y tener definidas las facultades de sus órganos de representación.

La representación consiste en la capacidad de obligarse en nombre y por cuenta de terceras personas. Es un --

mandato que se formaliza mediante un contrato por el cual el mandatario se obliga a realizar por cuenta del mandante, los actos jurídicos que éste le encarga.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito-- (4), con respecto a la representación, menciona lo siguiente: "La representación para otorgar o suscribir títulos de crédito, se confiere:

I.- Mediante poder debidamente inscrito en el Registro Público de Comercio, y

II.- Por simple declaración escrita dirigida al tercero con quien habrá de contratar el representante.

En el caso de la Fracción I, la representación se entenderá conferida respecto de cualquier persona, y en la Fracción II, sólo respecto de aquella a quien la declaración escrita haya sido dirigida.

En ambos casos, la representación no tendrá más lími

(4) Leyes y Códigos de México. "Código de Comercio y Leyes-- Complementarias". Art. 9. Ley Gral. de Títulos y Operaciones de Crédito. Ed. Porrúa, S.A. 35a. Edición. México 1979, Pág. 232.

tes que los que expresamente le haya fijado el representante en el instrumento o declaración respectivos.

Para que una persona pueda ser considerada como deudor en una relación crediticia, deberá acreditar su "capacidad" y en su caso si representa a una tercera persona, igualmente deberá comprobar la representación a través del poder-(mandato) que le faculte para obligar a su representado.

Si se trata de persona moral, ésta deberá estar debidamente constituida conforme a las leyes mexicanas, y si es extranjera deberá acreditar su debida constitución según las leyes de su país, pero además, para operar en México, deberá respetar las leyes nacionales. Los representantes para obligar a una persona moral en una relación crediticia, deberán estar facultados a través del contrato de mandato que proceda.

Existen tres tipos de poderes en cuanto a la representación:

- Los que se otorgan para que una persona física represente a otra persona física.
- Los que se otorgan para que una persona física represente a una persona moral.
- Los que se otorgan para que una persona moral re--

presente a otra persona moral.

2.2.3.- REQUISITOS LEGALES AL CONTRATARSE EL CREDITO.

Uno de los principales requisitos al contratarse un crédito, es la instrumentación del mismo, ya que es esto lo que acredita el otorgamiento de un préstamo, descuento o --- apertura de crédito y asegura la recuperación.

Existen tres formas de instrumentar los créditos:

- Por medio de la suscripción de títulos de crédito, ejemplo: Préstamos directos o quirografarios.
- Por medio de la celebración de un contrato, ejemplo: Préstamo Hipotecario.
- En forma mixta, ejemplo: Préstamo refaccionario.

La suscripción de títulos de crédito se realizan en operaciones tales como los préstamos para los cuales se emiten pagarés, los descuentos cuyo instrumento son las letras de cambio y/o pagarés, el cobro inmediato y las remesas encamino las cuales se instrumentan por medio de cheques o similares. Para este tipo de créditos se requiere que exista un aval como garantía.

Para llevar a cabo la apertura de un crédito, es ne-

cesario celebrar un contrato, que en este caso va a ser el--
instrumento del préstamo y en el cual se van a establecer --
tanto las condiciones del acreditante, como los derechos y--
obligaciones del acreditado, así como las garantías que res-
palden el crédito; estas garantías pueden ser prendas o hipo-
otecas dependiendo del tipo de crédito que se esté otorgando.

El Código Civil (5), establece en su artículo 1793--
que: "los convenios que producen o transfieren las obligacio-
nes y derechos toman el nombre de contratos".

Un contrato debe contar con dos elementos esencia--
les que son: el consentimiento y el objeto; para que dicho--
contrato sea válido, el consentimiento deberá estar represen-
tado por la capacidad de obrar, el poder de disposición y la
legitimación para contratar, y el objeto del contrato deberá
ser lícito.

En un contrato de apertura de crédito, intervienen--
dos partes, ambas cuentan con derechos y obligaciones.

La primera parte, es la que se denomina acreditante,

(5) Leyes y Códigos de México. "Código Civil". Ed. Porrúa,--
S.A. 47a. Edición. México, 1980. Pág. 325.

el cual tiene la obligación de proporcionar la cantidad pactada del crédito y el derecho a cobrar la cantidad prestada y sus intereses.

La otra parte que interviene en un contrato de apertura de crédito, es el acreditado quien tiene el derecho de recibir la cantidad pactada y la obligación de pagar la misma más sus intereses.

Un contrato de apertura de crédito debe contener los siguientes elementos:

- Domicilio
- Monto del Crédito
- Plazos
- Forma de pago
- Estipulación de intereses
- El objeto del crédito
- La forma de inversión y disposición del crédito
- Las causas de vencimiento anticipado
- Las garantías

2.2.4.- VIGILANCIA Y RECUPERACION LEGAL DEL CREDITO.

La función de la vigilancia del crédito, consiste en la verificación de las operaciones de crédito, cuidando que-

Estas estén dentro de los márgenes de seguridad adecuados.

Esta función tiene gran importancia puesto que permite detectar oportunamente desviaciones y riesgos adicionales y por lo tanto aplicar las medidas necesarias para asegurar la recuperación de los créditos y cuidar los intereses de la institución.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, en su Artículo 327, exige la supervisión de los créditos --- otorgados por las instituciones, en especial los créditos refaccionarios y de habilitación o avfo con el fin de proteger los intereses de los mismos, y dice que: "Quienes otorguen--- crédito de refacción o de habilitación o avfo deberán cuidar de que su importe se invierta precisamente en los objetos de terminados en los contratos". (6)

Independientemente de los ordenamientos legales, la vigilancia del crédito es un factor decisivo en la recuperación oportuna y eficaz, lo que permite el buen funcionamiento de las instituciones de crédito.

Todo crédito debe pagarse en su fecha de vencimiento,

(6) Op. Cit. Leyes y Códigos de México, Pág. 324.

ya que de lo contrario, los intereses de las instituciones--
acreedoras se ven afectados.

En el caso de incumplimiento de pago, dicha institu-
ción deberá tramitar el cobro del adeudo más los intereses--
moratorios y gastos que se originen, así como los daños y --
perjuicios que en su caso se hayan causado.

Existen dos procedimientos para la recuperación ex--
temporánea de los adeudos que se emplean a criterio de la --
institución acreedora:

El primero es en forma extrajudicial por medio de --
llamadas telefónicas, cartas, visitas a los deudores, etc.;-
esta recuperación implica pocos gastos. En el caso de deudo
res bancarios, este método resulta efectivo, ya que éstos --
prefieren pagar que perder su crédito mercantil.

El otro procedimiento es el judicial. Cuando una --
deuda no es pagada extrajudicialmente, se procede a formular
y presentar una demanda ante los tribunales o juzgados.

2.3.- LOS CREDITOS Y SU CLASIFICACION.

2.3.1.- BASES DE CLASIFICACION DE LOS CREDITOS.

Los créditos son clasificados por las instituciones- acreedoras en base a tres factores:

- Al destino del crédito para un determinado tipo de cliente.
- Al número de necesidades.
- Al destino del crédito de las operaciones banca-
rias.

En cuanto al destino del crédito para un determinado tipo de cliente, éstos son:

- Financiamientos de activos circulantes a corto y-
mediano plazo.
- Financiamientos de activos fijos a mediano y largo
plazo.
- Financiamientos para consolidación de pasivos a me-
diano y largo plazo.

En cuanto a número de necesidades son:

- Financiamientos aislados.
- Paquete de financiamientos.

En cuanto al destino del crédito de las operaciones- bancarias de los créditos son:

- Para financiar operaciones en tránsito (cobro inme-
diato y remesas en camino).
- Para financiar operaciones no definidas (Créditos-

directos).

- Para el financiamiento de ventas (descuentos en -- sus varios tipos).
- Para el fomento o desarrollo industrial (créditos de habilitación o avfo, refaccionarios, hipotecarios industriales, etc.).
- Para la distribución (préstamos directos, prendarios).
- Para la construcción o adquisición de viviendas o edificios (créditos hipotecarios en sus diferentes tipos).
- Para el consumo (préstamos personales, para la adquisición de bienes de consumo, tarjeta de crédito).
- Para servicios de caja.

2.3.2.- CLASIFICACION DE CREDITO.

La banca múltiple clasifica los créditos en dos: los créditos tradicionales y los créditos menudeo.

El crédito tradicional es otorgado a los sujetos de crédito dedicados a la producción y/o a la distribución; este tipo de crédito financia:

- Las operaciones en tránsito, por medio de documen-

- tos de cobro inmediato y las remesas en camino.
- Las necesidades temporales de tesorería, otorgando los préstamos directos y los préstamos prendarios.
 - Ventas a crédito mediante los descuentos mercantiles.
 - Créditos al fomento o desarrollo, por medio del -- otorgamiento de créditos de habilitación o avío, -- créditos refaccionarios y créditos simples con garantía hipotecaria, créditos simples en cuenta corriente, e hipotecas industriales, agrícolas o ganaderas.
 - El fomento a la distribución, otorgando préstamos directos o descuentos.

El crédito menudeo, se destina a personas físicas -- que consumen y tienen necesidades de crédito. El crédito menudeo se caracteriza por:

- Los préstamos personales, que son créditos al menudeo otorgados mediante contratos de apertura de -- crédito y documentados por pagarés.
- Los préstamos A B C, que son los créditos que tienen por objeto la adquisición de bienes de consumo duradero, no suntuarios, que al mismo tiempo impulsan la producción y venta de los mismos.
- La tarjeta de crédito, este tipo de financiamiento

consiste en la expedición de tarjetas por parte de la institución bancaria autorizada, con base en un contrato de apertura de crédito en cuenta corriente, por el cual el acreditado podrá adquirir bienes y servicios en los establecimientos afiliados, mediante la presentación de su tarjeta y la suscripción de pagarés a la orden de la institución emisora, obligándose el acreditado a liquidar los importes de los consumos en un plazo determinado.

2.3.2.1.- CLASIFICACION DEL CREDITO TRADICIONAL.

Como se mencionó anteriormente, el crédito tradicional está dirigido a financiar determinado tipo de operaciones y necesidades de producción y distribución, para las cuales se creó un tipo de crédito específico, atendiendo a sus características.

En el caso de las Operaciones en Tránsito, los usuarios más comunes son personas físicas o morales que reciben dinero en documentos de fácil realización, como cheques o giros telegráficos. Estas personas acuden a una institución de crédito para que les anticipe el importe de los documentos, abonando dichos documentos en firme, dando origen al --

crédito. En este caso existe el riesgo de no poder cobrar-- dichos documentos. Existen dos tipos de operaciones en tránsito: los documentos de cobro inmediato y las remesas en camino.

2.3.2.1.1.- DOCUMENTOS DE COBRO INMEDIATO.

Este tipo de crédito implica el pago en firme de giros telegráficos o cheques pagaderos en la misma plaza del-- banco que otorga el crédito.

2.3.2.1.2.- REMESAS EN CAMINO.

Las remesas en camino, son operaciones similares, la diferencia es que los documentos son pagaderos en otras plazas de México o del extranjero. Este tipo de crédito suele-- ser peligroso, por lo que solamente es otorgado a aquellas-- personas que habitualmente reciben este tipo de documentos-- en el curso de sus operaciones normales.

Para satisfacer las necesidades temporales de tesore-- ría, la banca múltiple otorga Préstamos Directos o Préstamos Prendarios.

2.3.2.1.3.- PRESTAMO DIRECTO O QUIROGRAFARIO.

El préstamo directo o quirografario, es aquel en el cual el banco acreditante entrega una determinada cantidad de dinero al acreditado, quien se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida, más el pago del interés pactado, en caso de que éste no haya sido cobrado por anticipado.

En otras palabras, es el financiamiento que se otorga a una persona física o moral sin más garantía que su solvencia económica y moral, con su sola firma; y a veces, con la concurrencia de avales.

El objeto de este crédito, es proporcionar al usuario fondos para cubrir necesidades transitorias de caja. Es otorgado a cualquier persona física o moral legalmente capaz de contratar y obligarse, con adecuada solvencia moral y económica y suficiente capacidad de pago, establecida en el país, con un mínimo de dos años en su actividad.

Estos créditos deben estar destinados al financiamiento del capital del trabajo. Sin embargo, debe ser un financiamiento esporádico y no una fuente continua de apoyo al capital de trabajo del acreditado. Jurídicamente se realiza

bajo un contrato denominado "mutuo" que se formaliza con la suscripción de un pagaré.

Los principales tipos de préstamos directos son los siguientes:

- Préstamos directos específicos a algún giro:
 - Préstamos a ganaderos
 - Préstamos a agricultores
- Préstamos directos con garantías personales adicionales:
 - Con aval de personas físicas
 - Con varios avales personales
 - Con aval de personas morales
 - Con garantía bancaria
 - Con carta fianza
- Préstamos directos con garantía colateral (documentos):
- Préstamos directos para la exportación, preexportación y sustitución de importaciones.
- *Préstamo Prendario (la garantía es la prenda sobre mercancías o valores).

* Para algunos banqueros el préstamo prendario no es una modalidad del préstamo directo, por lo que a continuación se analiza por separado.

2.3.2.1.4.- PRESTAMO PRENDARIO.

El préstamo prendario es una operación de crédito mediante la cual el banco presta a un cliente una determinada cantidad de dinero y éste garantiza el pago, generalmente firmando un pagaré y entregando bienes no perecederos de amplio mercado y fácil realización; o facturas, títulos de crédito u otros documentos que representen mercancías o valores sobre los que se constituye prenda.

El Código Civil, en su Artículo 2856, establece el siguiente concepto de prenda: "La prenda es un derecho real, constituido sobre un bien mueble enajenable, para garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago". (7)

La cantidad que presta el banco corresponde a un tanto por ciento del valor del bien que recibe en garantía, considerando que en un momento dado -por falta de pago del acreditado- pueda recuperar el capital prestado, más los intereses, costos y gastos de juicio, honorarios de abogados, etc., al efectuarse la venta de la garantía.

(7) Op. Cit. Leyes y Códigos de México. Pág. 488.

El préstamo prendario normalmente se otorga para dar liquidez al capital de trabajo del acreditado, a base de des congelar inventarios que temporalmente se hayan atados en inversiones improductivas a corto y mediano plazo, siendo también un recurso de financiamiento a aquellos usuarios de crédito que carecen de papel susceptible de descuento.

Este crédito debe destinarse a hacer frente a compromisos inmediatos, de los que puedan obtenerse beneficios adicionales a adquirir materia prima que va a escasear, que se prohibirá su importación, o que no se va a producir más; a financiar inventarios de artículos manufacturados de origen nacional que estén destinados a la exportación; y por último a financiar valores y acciones de alta liquidez que las casas de bolsa adquieran por cuenta propia o de garantía de créditos que conceden a sus clientes.

Este tipo de crédito se otorga a cualquier persona física o moral legalmente capaz de contratar y obligarse, con adecuada solvencia moral y económica y suficiente capacidad de pago, ya que la prenda sólo constituye un elemento adicional de seguridad. El solicitante deberá residir permanentemente en el país; tener cuando menos dos años en su actividad, negocio o empleo y los productos que maneja tener constante demanda en el mercado.

Para el financiamiento de las ventas a crédito las-- instituciones bancarias utilizan los descuentos mercantiles.

2.3.2.1.5.- DESCUENTOS MERCANTILES.

Los descuentos mercantiles son créditos mediante los cuales las instituciones bancarias adquieren en propiedad -- temporal títulos de crédito no vencidos, deduciendo del va-- lor nominal del documento una suma equivalente a intereses y gastos de cobranza.

La caracterfstica principal de este crédito es la au to liquidación, ya que existe una segunda firma que es la -- obligada al pago del documento. Los sujetos que intervienen en estas operaciones son el descontador (banco) y el descon-- tatario (usuario del crédito).

Este crédito se dará a quien realmente, por la natu-- raleza de su giro, reciba este tipo de documentos los cuales deben ser generados por una verdadera operación comercial.

El descuento no es renovable, si al vencimiento no-- es pagado, la institución se reserva el derecho de cobrar di rectamente al usuario del crédito.

Los descuentos mercantiles pueden ser:

- Descuentos a corto plazo.- Son letras sin aceptar, hasta por un término de diez días vista acompañadas de facturas o conocimiento de embarque.
- Descuento de crédito en libros.- "Los créditos --- abiertos en los libros de los comerciantes podrán ser objeto de descuento, aún cuando no estén amparados por títulos de crédito suscritos por el deudor". (8)
- Descuento sin garantía real.
- Descuentos con garantía (generalmente prenda).

Para financiar el fomento o desarrollo de las empresas, existen los siguientes tipos de crédito:

- Créditos de Habilitación o Avfo.
- Créditos Refaccionarios.
- Créditos simples con garantía hipotecaria.
- Créditos simples en cuenta corriente.
- Hipotecas industriales, agrícolas o ganaderas.

2.3.2.1.6.- CREDITO DE HABILITACION O AVIO.

El crédito de habilitación o avfo se caracteriza prin

(8) Op. Cit. Leyes y Códigos de México. Art. 288. L.G.T.O.C. Pág. 314.

principalmente por estar destinado específicamente al fomento de la producción.

La L.G.T.O.C. (9), establece en su Artículo 321, con respecto a los créditos de habilitación o avfo lo siguiente:

"En virtud del contrato de crédito de habilitación o avfo, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa".

2.3.2.1.7.- CREDITO REFACCIONARIO.

Al igual que el crédito de habilitación o avfo, el crédito refaccionario tiene por objeto fomentar la producción.

"El préstamo refaccionario tiene por objeto sostener los gastos de la explotación agrícola, minera o industrial, y debe reproducirse pronto con la cosecha, con la explota---

(9) Op. Cit. Leyes y Códigos de México. Pág. 322.

ción de la mina o con la venta de los productos de la fábrica". (10)

La L.G.T.O.C. (11), en cuanto a créditos refaccionarios dice: "En virtud del contrato de crédito refaccionario, el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa -- del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste use con motivo de la misma, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte, asimismo, de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiera incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o inmuebles,

(10) Op. Cit. Raúl Cervantes. Pág. 280.

(11) Op. Cit. Leyes y Códigos de México. Art. 323. Pág. 323.

o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos y operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato".

Los créditos refaccionarios se garantizan con todo--aquello que sea objeto del crédito, construcciones, maquinarias, productos, etc.

2.3.2.1.8.- CREDITO SIMPLE CON GARANTIA HIPOTECARIA.

El crédito simple con garantía hipotecaria es un ---préstamo cuyo fin sea el fomento de negocios comerciales, industriales, agrícolas o ganaderos, con garantía real de inmuebles (terrenos y edificios urbanos destinados para habitación o explotación comercial), garantía que siempre deberá--estar a favor de la institución.

El monto de estos créditos podrá ser de hasta el 50% del valor comprobado de la garantía.

Este tipo de crédito es uno de los más importantes--actualmente, debido a que, la garantía con la que cuenta es, probablemente, la más segura de todas.

El Lic. Octavio A. Hernández (12), define la hipoteca como "el derecho real constituido sobre bienes inmuebles o muebles (generalmente inmuebles) que no se entregan al acreedor, y que da derecho a éste, en el caso de que el deudor no cumpla con la obligación principal, a ser pagado con el valor de los bienes hipotecados, en el orden de preferencia que la ley establece".

2.3.2.1.9.- CREDITO SIMPLE EN CUENTA CORRIENTE.

Este tipo de crédito implica disposición de efectivo mediante la expedición de cheques a cargo del banco acreditante, cuantas veces se quiera y, cuando el monto de lo dispuesto no exceda del monto máximo contratado.

También son considerados créditos simples en cuenta-corriente los préstamos personales, los préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero y los préstamos "Plan de Piso".

2.3.2.1.10.- HIPOTECAS INDUSTRIALES, AGRICOLAS O GANADERAS.

Estos créditos son préstamos estipulados en contra-

(12) Op. Cit. Octavio A. Hernández. Pág. 146.

tos donde el acreditante recibe como garantía real la hipoteca sobre toda la unidad industrial, agrícola o ganadera. Estos tipos de crédito son otorgados por las financieras y --- eventualmente por hipotecarias, así como por instituciones-- de banca múltiple.

Los financiamientos para el fomento a la distribu--- ción simplemente son modalidades de préstamos directos o des--- cuentos, ya antes mencionados en la sección correspondiente, cuya única diferencia sería el destino y objeto del crédi--- to.

2.4.- FACTORES A CONSIDERAR EN TODO TIPO DE CREDITO.

Para llevar a cabo una operación de crédito, es necese--- sario que se analicen los siguientes factores:

- COSTO.

Si éste es fijo a variable.

Los intereses, si son cobrados por anticipado, durante o al final del plazo; si se cobran sobre el total de la operación o sobre saldos insolutos; y si el interés es normal o moratorio.

Las comisiones, que en algunos casos son por apertura o bien, por renovación o por pago anticipado. Y otros gastos, que pueden ser reciprocidades, por

contratación, etc.

- PLAZO.

Invariablemente prefijado.

Posiblemente negociado.

Si es el determinado por la ley.

* El factor plazo es muy importante, ya que el valor del dinero en el tiempo es diferente.

- DESTINO DEL CREDITO.

Todo financiamiento debe ser utilizado, para generar una cantidad igual a la prestada, más su costo y una utilidad. Por tal razón, los créditos deberán tener un destino predeterminado.

- GARANTIAS.

Si éstas son ofrecidas por el propio acreditado, o si son ofrecidas al acreditante por terceras personas.

- EL RIESGO.

En todo crédito hay riesgos para el acreedor por lo que se debe hacer un análisis de los riesgos -- normales y anormales. Se debe realizar un análisis financiero para tener conocimiento de cómo se ha desenvuelto el deudor, cuál es la proyección de su estructura financiera a futuro. Es necesario -- analizar también cuál es su capacidad de pago real, la experiencia crediticia con que cuenta y la exis

tencia de otros acreedores. Por otra parte, se debe llevar a cabo un análisis de la administración del negocio, del giro del deudor, y de otros aspectos.

- PERIODO DE GRACIA.

En algunos créditos, se puede establecer que el pago de capital e intereses, cuando se ha pactado plazos, se inicie después de cierto período.

- DISPOSICION DEL FINANCIAMIENTO SEGUN UN CALENDARIO.

En créditos por cantidades grandes, otorgados con un contrato, las disposiciones del dinero pueden -- ser periódicas, obteniendo el deudor la ventaja de no pagar intereses mientras no disponga del dinero.

- CONDICIONES.

En algunos créditos, en el contrato se pueden establecer ciertas condiciones que obligan al acrecido a cumplir con determinados requisitos o a abstenerse de realizar ciertos actos.

- RENEGOCIACIONES.

Son arreglos entre las partes para alargar los plazos y/o asegurar la recuperación del crédito.

2.5.- PASOS A SEGUIR PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CREDITO.

Para que una institución acreedora otorgue un crédito

to a un cliente, es necesario seguir un procedimiento:

El operador del crédito deberá conocer a su cliente- la actual y potencial; esto implica saber quiénes son, los -- clientes a qué se dedican, qué resultados han tenido en su- actividad, cuál es su situación financiera, cuáles son sus- proyecciones, etc.

Como siguiente paso, se deberá llevar a cabo una en- trevista con el cliente.

Se deberá realizar una investigación preliminar, con el fin de conocer la personalidad del solicitante, su capaci- dad de pago, su condición económica y financiera, asimismo-- se deberá recabar información crediticia del cliente (esta- dos financieros, registros públicos, registros bancarios, -- otros bancos, proveedores, etc.).

Una vez conocidas las necesidades del cliente y su- capacidad como sujeto de crédito, el banquero deberá evaluar si el préstamo solicitado es el adecuado, basándose en el -- destino del crédito.

Como siguiente paso, se analizará el crédito (en au- torizaciones especiales y líneas de crédito), la situación--

financiera del solicitante, su moralidad y experiencia, el-- destino, monto plazo y capacidad de pago.

Hecho el análisis, se llega el momento de la toma de decisión, ya sea el otorgamiento o el rechazo del crédito.-- El otorgamiento de un crédito debe ser negocio para las dos partes, el acreditado y el acreditante.

Otorgado un crédito, se debe vigilar con el fin de-- comprobar si éste se destinó para los fines pactados. Tam-- bién hay que vigilar la situación de las garantías, así como el cumplimiento de las condiciones pactadas.

El último paso es la recuperación del crédito, la -- cual se puede llevar a cabo de las siguientes maneras:

- Normal al vencimiento.
- Anticipada, por existir suficientes elementos que conduzcan a un posible incumplimiento, o a la existencia de algún riesgo.
- Forzada por incumplimiento de pago.

2.6.- CONSIDERACIONES SOBRE LAS GARANTIAS EN LOS CREDITOS -- BANCARIOS.

Las garantías están consideradas como factores indig

pensables en toda operación de crédito. Estas son consideradas como la seguridad dada contra una eventualidad cualquiera, que asegura el cumplimiento de una obligación o convenio.

Las garantías pueden ser de diversos tipos; pero para efectos prácticos se atiende a la siguiente clasificación:

- La primera clasificación, que se realiza atendiendo a la naturaleza de la garantía; y se divide en: garantía personal y garantía real.
- La segunda clasificación se hace atendiendo a los requisitos legales y económicos, y se divide en garantías exigidas por la ley y las garantías convencionales o adicionales.

2.6.1.- GARANTIA PERSONAL.

La garantía personal consiste en la obligación que toma una persona física o moral, ajena al convenio original para cumplir el posible incumplimiento del acreditado (deudor).

La forma de instrumentar esta garantía es a través de la firma puesta sobre un título de crédito o sobre un contrato, la cual representa el compromiso de pagar por el deudor, en caso de que éste no cumpla con su obligación. La --

Firma está respaldada por todos los bienes patrimoniales de quien la ofrece, dichos bienes deben ser embargables.

Se otorga garantía personal por medio de:

- Un Aval
- Una Fianza

El AVAL.- "Mediante el aval, se garantiza en todo o en parte el pago de un título de crédito o de la obligación convenida en una letra de cambio, pagaré o cheque". (13)

El Aval debe constar en el documento y se expresa -- "por aval".

A falta de que se mencione la cantidad, se entiende que el aval garantiza el importe total del documento.

El avalista que paga el documento tiene derecho judicial para demandar el pago al avalado y a los que están obligados con éste. Cuando a una firma puesta en el documento-- no se le pueda atribuir otro significado, se tendrá como --- aval.

(13) Op. Cit. Leyes y Códigos de México, L.G.T.O.C., Art. -- 109. Pág. 255.

Pueden otorgar aval todas aquellas personas físicas o morales que tengan bienes suficientes en su patrimonio para responder con ellos, ante el posible incumplimiento del obligado.

Es un hecho que para una misma operación crediticia pueda haber uno o más avales, otorgados por personas físicas o morales. Hay dos tipos de responsabilidad: la solidaria, que obliga por el total de la deuda; y la mancomunada, que implica una obligación porcentual en el pago de la deuda.

En el caso de los avales otorgados por personas físicas, el avalista deberá ser capaz y deberá tener bienes suficientes para garantizar el pago de la obligación. Y, en el caso de avales otorgados por personas morales, la persona que firme en representación de la sociedad, deberá tener poder expreso concedido por la asamblea de accionistas, o de los socios o asociados; puesto que al ofrecer este tipo de garantía está comprometiendo su patrimonio.

LA FIANZA.- Esta garantía personal, se instrumenta en forma de un contrato accesorio. La Fianza es un contrato por medio del cual una persona, ya sea física o moral, se compromete con el acreedor a pagar por el deudor si éste no lo hace.

A las fianzas otorgadas por personas físicas o morales son aplicables los mismos procedimientos y consideraciones señalados al hablar de "aval".

2.6.2.- GARANTIA REAL.

La garantía real, es el gravamen que impone un propietario, o un legítimo representante de éste, sobre un objeto. Los bienes gravados pueden ser muebles o inmuebles, o derechos sobre bienes representados en documentos.

Por lo general, cuando la garantía se establece sobre un bien mueble, estaríamos hablando de una prenda. Cuando el gravamen recae sobre un inmueble, la instrumentación de la garantía se hace a través de un contrato de hipoteca. Por último, está la garantía fiduciaria que se formaliza mediante la entrega del bien a un fiduciario para garantizar la obligación.

Los bienes gravados en garantía, deben ser valuados, para conocer su valor real a través de peritos valuadores, corredores públicos, instituciones de crédito o empresas especializadas. Tratándose de garantías reales, dichos bienes deberán asegurarse, ya que su pérdida lesionaría los intereses del acreedor.

2.6.3.- GARANTIAS EXIGIDAS POR LA LEY.

En el caso del préstamo ABC, las garantías que exige la ley son los bienes que se compran con el crédito. El crédito de habilitación o avío se garantiza de igual forma con los bienes que se adquieren con el importe del crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes. El crédito refaccionario se garantiza de la misma manera, así como con los productos o frutos futuros, o ya obtenidos por la empresa a cuyo favor se destine el crédito. El préstamo prendario está garantizado por la ley con la mercancía o los títulos de crédito que la representen. Finalmente, los créditos con garantía hipotecaria se garantizan por terrenos, casas o edificios urbanos.

2.6.4.- GARANTIAS CONVENCIONALES O ADICIONALES.

Son todas aquellas garantías reales y personales, -- que las partes, en una relación crediticia, convienen como apoyos no exigidos por la ley para la operación específica.

2.6.5.- RECUPERACION DEL CREDITO HACIENDO EFECTIVA LA GARANTIA.

- Incumplimiento cuando hay garantías personales.

En estos casos se reclamará el pago extrajudicialmente a los avalistas o fiadores, los cuales responderán con todo su patrimonio; de no prosperar la reclamación, en tiempo para no perder acciones ejecutivas, se transmitirá el juicio ante las autoridades correspondientes.

- Incumplimiento cuando hay garantías reales.

El camino tradicional, de acuerdo al procedimiento judicial, es rematar al mejor postor el bien dado en garantía, para que con el producto de la venta se pueda pagar al acreedor la cantidad principal, los intereses moratorios y los gastos realizados para la recuperación de la deuda. En caso de que haya excedentes en la venta, una vez cubierta la obligación, éstos corresponderán a quien haya ofrecido su bien como garantía.

CAPITULO III

ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

3.1.- MARCO CONCEPTUAL DEL ANALISIS DE CREDITO.

El análisis y la interpretación de estados financieros son procesos, secuencias lógicas que ayudan a evaluar diversos aspectos de los clientes, para tomar una decisión que -- contribuya al logro de ciertos objetivos, tanto del banco co mo del cliente.

La decisión de crédito se toma a través del "Análi-- sis de Crédito" como un todo, y el "Análisis e Interpreta-- ción de la Información Financiera" es parte integrante de -- ese todo.

El Análisis de Crédito (proceso total), se podría de finir como sigue:

ANALISIS DE CREDITO.

Es el proceso que utiliza un conjunto de conocimien- tos y técnicas, que permiten determinar cantidad, tipo y con- diciones del préstamo que se puede estructurar a favor de un solicitante, de manera que su concesión sea rentable y de -- riesgo normal para el Banco, así como conveniente para el -- cliente.

3.1.1.- IMPORTANCIA DEL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Un gran número de personas está interesado en el empleo de los estados financieros:

- a) Los banqueros, quienes necesitan contar con suficientes elementos de juicio, con objeto de estudiar a fondo las solicitudes de crédito.
- b) Los administradores, quienes necesitan información adecuada para guiar el negocio.
- c) Los inversionistas, quienes fundamentalmente desean obtener información que les muestre si las empresas en las que tienen la intención de invertir han obtenido y continuarán obteniendo ganancias suficientes, que les garanticen su capital y sus beneficios.

Las conclusiones derivadas del análisis de los estados financieros no sólo se basan en la frialdad de las cifras, a menudo razonamientos diferentes a los contables deben aplicarse; normalmente las conclusiones a que se ha llegado no son las únicas posibles y en ocasiones no son las más correctas que pueden derivarse de los datos disponibles.

Es de importancia, como complemento de los resultados obtenidos del análisis de los estados financieros, el ejercicio cuidadoso del juicio, basado en el entrenamiento continuo; - tener presente la posible incorrección de las conclusiones.

3.1.1.1.- LA COMPARACION EN EL ANALISIS.

Análisis significa: "Distinción y separación de las partes de un todo, hasta llegar a conocer sus principios o elementos" (14); pero del análisis de los estados financieros, haciendo únicamente el examen aislado de sus diversos elementos componentes, no pueden esperarse conclusiones definitivas con respecto a las causas que han producido los cambios entre los resultados del pasado y los actuales, y el efecto que tales cambios puedan tener en el futuro, sino que es necesario hacer comparaciones entre sus diversos elementos componentes y examinar su contenido para poder medir la magnitud relativa de los mismos.

El analizador desde cualquier punto de vista, está más interesado en el funcionamiento del negocio que en su situación. El análisis debe hacerse considerando que la empre

(14) Enciclopedia Salvat, diccionario, Tomo I. Pág. 184. --- Salvat Editores, S.A.

sa continuará en sus negocios, con el fin de entender el movimiento de la misma. Por eso es importante el estudio comparativo de las cifras financieras durante un período de tiempo; los cambios operados en varios años en la situación financiera de un negocio son más significativos que el balance perteneciente a cada ejercicio. En consecuencia, sólo es factible emitir un juicio correcto sobre la capacidad de ganancias, por la comparación de los estados de resultados de varios ejercicios.

En conclusión, visto ampliamente el análisis de los estados financieros, es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos financieros de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de esos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios períodos sucesivos.

3.1.1.2.- LA CORRELACION EN EL ANALISIS.

Cuando se habla de correlación entre diversas variables, se refiere uno a la relación de dependencia existente entre ellas. Los cambios producidos en una variable pueden ser la causa o efecto directo de otras a su vez, los cambios en diversas variables pueden ser los efectos de una causa co

mún; algunas de las causas y efectos pueden tener recíproca-influencia; diversas causas independientes pueden estar operando sobre una misma variable y produciendo un solo efecto, pero debe existir alguna clase de relación de dependencia,-- si es que existe correlación. Existe relación de dependencia entre la población y el mercado, las ventas y la publicidad, los costos y la producción. Determinar con precisión-- cuál es la causa y cuál es el efecto puede ser difícil o imposible, pero el grado de correlación existente puede ser --cuantificado y analizado, por el coeficiente de correlación. Entender es conocer la correlación de las cosas.

3.1.1.3.- NECESIDAD DE DATOS EXTERNOS.

Las empresas no pueden considerarse como organismos-independientes, por tanto, es ilógico pretender que sólo el análisis de los datos internos es suficiente para dar opiniones adecuadas sobre la situación financiera y rentabilidad-- de un negocio. Para esto es necesario complementar el análisis de la información relativa a las condiciones que prevalecen dentro del negocio y sobre las cuales la administración-- tiene control, con el análisis de la información de las condiciones que prevalecen fuera del negocio, y sobre las cuales, la administración, ordinariamente, no tiene ningún gobierno.

Mientras sea mayor el entendimiento de las condiciones internas y externas, será mayor la claridad y precisión de los juicios acerca de la situación financiera y rentabilidad de las empresas.

Las condiciones externas más importantes y con una gran influencia sobre los negocios son:

- 1) Características etnográficas y poder de compra de la población.
- 2) Condiciones del mercado en general y en particular de la rama industrial a que pertenece la empresa.
- 3) Circulación monetaria.
- 4) Fluctuación del poder adquisitivo de la moneda.
- 5) Ciclo de los negocios.
- 6) Localización de la empresa con respecto a las fuentes de abastecimiento de materias primas y mano de obra.
- 7) Características de los transportes.
- 8) Problemas técnicos industriales.
- 9) Condiciones políticas, leyes mercantiles y tributarias.

3.2.- LAS POLITICAS CONTABLES Y SU INFLUENCIA EN LOS PRINCIPALES ESTADOS FINANCIEROS.

3.2.1.- EL BALANCE GENERAL.

El denominado "Balance General" o "Estado de situación financiera", es el estado financiero más importante. -- Muestra la posición de la empresa a una fecha determinada, -- es decir, es similar a una fotografía que revela cómo se encuentra contablemente la empresa en cierta fecha. Por tal razón se le denomina estado financiero "estático", a diferencia de otros estados financieros llamados "dinámicos", que pueden compararse con una película, ya que muestran lo que ocurrió contablemente en la empresa durante un período determinado.

3.2.1.2.- COMENTARIOS A ALGUNAS PARTIDAS DEL BALANCE.

Suele suceder que algunas empresas presenten balances muy diferentes al fisco, a sus accionistas, a su banco y a sus proveedores, lo cual no necesariamente es incorrecto. Sin embargo, para uniformar en lo posible tales presentaciones, es de suma importancia que los estados financieros sean firmados por el contador y por el gerente o director de la empresa y dictaminados por contador público o despacho de --

contadores independiente.

En México, la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., emite boletines de investigación contable, en los que se sostienen opiniones que tratan de marcar la pauta y el criterio contable. Si se siguen las recomendaciones de estos boletines, normalmente los estados financieros reflejarán razonable y uniformemente la situación de las empresas, pero dado que existen diferentes criterios, teóricamente sólidos, los resultados reflejados en los estados financieros pueden ser significativamente diferentes, dependiendo del criterio que se adopte para el registro de las operaciones.

Si se observaran dos empresas absolutamente idénticas en todos los aspectos: giro, tamaño, clientela, tecnología, instalaciones, administración, personal, volumen de pasivos, volúmenes de ventas, etc., pero con criterios contables distintos, sus estados financieros podrían reflejar situaciones radicalmente diferentes, simplemente como consecuencia de diferencias en las políticas seguidas en el registro de sus operaciones de:

- a) Cuentas por cobrar y ventas.
- b) Inventarios y costos y

c) Activos fijos y su depreciación.

a) Cuentas por cobrar y ventas:

En operaciones al contado no existe problema alguno, ya que el precio de venta se suele cargar a caja y abonar a ventas. El problema surge cuando se vende a crédito y el importe de la venta se carga a cuentas o documentos por cobrar con abono a ventas.

Los conceptos que pudieran afectar al registro de la operación podrían ser:

- * Las rebajas sobre ventas.
- * Las devoluciones sobre ventas.
- * Los impuestos sobre el valor agregado.
- * Los descuentos por pronto pago.
- * Los intereses sobre ventas.
- * Los gastos de transportes y fletes.
- * Los adelantos de clientes.
- * Las utilidades diferidas.
- * Las cuentas incobrables o de cobro dudoso.

Un director de empresas muy "optimista" que busca -- presentar a sus accionistas, bancos o acreedores en general -- una situación muy halagueña, puede hacer algunos de los si--

güientes "arreglos":

- * Posponer el registro de las rebajas o devoluciones sobre ventas.
- * Registrar como venta todo el valor de la factura, no obstante que incluya impuestos.
- * Registrar como venta los gastos de transporte o de otra índole.
- * Registrar una venta antes de realizarse, porque se recibió un anticipo parcial o total.
- * Posponer el registro de los descuentos por pronto-pago.
- * Registrar en cuentas por cobrar y ventas los intereses no devengados.
- * Contabilizar una venta porque se tiene el pedido-verbal o escrito.
- * Registrar como utilidades realizadas las utilidades diferidas, etc.

Por el contrario, un director de empresas "pesimista" que necesita presentar informes fiscales respecto de un período, puede orientar sus registros en el siguiente sentido:

- * No registrar ingresos y utilidades sino hasta que se realicen en efectivo.

- * Posponer el registro de intereses ya devengados.
- * Registrar anticipadamente pérdidas en cartera, --- cuando no se han agotado las gestiones de cobro o las posibilidades de recuperación.
- * Registrar como gastos propios, los fletes a cargo del cliente, etc.

b) Inventarios y Costos:

Estos renglones son aún más susceptibles de sufrir--- distorsiones por la aplicación de distintos criterios contables, que los renglones de cuentas por cobrar y ventas. Las cifras pueden ser establecidas de maneras muy diferentes, de--- pendiendo de las decisiones que se tomen respecto a:

Cuándo debe ser registrado el uso del inventario y--- cómo debe ser determinado el costo del mismo.

Ejemplo: Suponiendo que una empresa tiene un inventario inicial por: \$5,000, las compras netas son de \$50,000 y al in--- ventario final se le asigna un costo de \$15,000. De acuerdo a la fórmula que se conoce para determinar el costo de la--- mercancía vendida, se tendrá:

Inventario inicial.....	\$ 5,000
Compras netas.....	<u>\$ 50,000</u>

Costo de la mercancía disponible para venta..	\$ 55,000
Inventario final.....	\$ 15,000
Costo de la mercancía vendida.....	<u>\$ 40,000</u>

Al determinar el costo del inventario final, indirectamente se determina el costo de lo vendido y viceversa. -- Por lo general se atribuye más importancia al costo de la -- mercancía vendida, mientras que al inventario final se le da una consideración secundaria. La realidad es que los diferentes criterios para valorar los inventarios, tienen un impacto no sólo en el costo de lo vendido y en la utilidad neta, sino también en los saldos de inventarios que se presentan en el balance.

Si las cifras del inventario final son subestimadas, por error o voluntariamente, el costo de la mercancía vendida se verá aumentado y la utilidad neta estará subestimándose en la misma cantidad. Si el criterio de valuación no cambia, el efecto en el período siguiente será en sentido inverso, ya que el inventario final se convertirá en inventario-- inicial, que al estar subestimado afectará en el mismo sentido al costo de la mercancía vendida, por lo que la utilidad-- neta resultará exagerada.

Los métodos de valuación de inventarios con base en-

costos históricos son:

- Identificación específica.
- Costo promedio.
- Primeras entradas primeras salidas (PEPS).
- Últimas entradas primeras salidas (UEPS).
- Detallistas.

c) Activos fijos y su depreciación:

Cuando el activo fijo es nuevo se presenta en el balance a su valor de adquisición. El problema surge cuando transcorre el tiempo y se tiene que aplicar la correspondiente tasa de depreciación.

- Línea Recta.- "Consiste en cargar Fracciones iguales del costo total en cada uno de los años de la vida estimada". (15).
- Depreciación acelerada.- "Método en el cual los cargos por gastos de depreciación son mayores en el primer periodo y van disminuyendo en los siguientes". (16)

(15) Robert N. Anthony, "La Contabilidad en la Administración de Empresas", Ed. UTEHA, Ed. 1a. México 1978, Pág. 153.

(16) Op. Cit. Robert Anthony. Pág. 153.

- Método de doble tasa sobre saldos descendentes.- Se obtiene aplicando una tasa al valor en libros del activo al principio de cada año en vez del costo original". (17)

- Unidades de Producción.- "Considera al Activo como integrado de una cantidad de unidades de servicio, el costo de cada unidad resulta de la división del total del costo del activo entre esa cantidad de unidades. La depreciación por un período es el costo unitario multiplicado por el número de unidades producidas". (18).

3.2.1.2.1.- LAS TASAS DE DEPRECIACION Y AMORTIZACION Y SU IMPORTANCIA EN EL ANALISIS DE CREDITO.

Para la contabilidad llamada "Contabilidad Financiera" o "Contabilidad Administrativa", es decir, la que sirve para informar a las diferentes personas interesadas en la po

(17) Op. Cit. Robert Anthony. Pág. 153.

(18) Op. Cit. Robert Anthony. Pág. 154.

sición financiera y resultados, exceptuando precisamente al fisco, se pueden utilizar diferentes tasas a las marcadas -- por la ley, siempre y cuando también se apeguen a "principios de contabilidad generalmente aceptados".

Sobre todo en los que en los activos fijos de producción diferentes a los inmuebles, es conveniente que al aplicar sus tasas de depreciación, el cliente haya calculado la vida física y el valor de desecho de su activo, pero también la vida tecnológica, así como que haya evaluado la evolución y características del mercado del producto que se fabrica.

Al margen de que la vida física de la maquinaria y equipo en cierta empresa pueda ser muy larga, debe cuestionarse si la tecnología no volvería incosteable e improductiva esa maquinaria, por obsoleta; o bien, si el mercado no evoluciona en cuanto a hábitos de consumo y demanda, de tal manera que pronto el artículo pasara de moda o fuera muy difícil de colocar.

El factor Inflación:

Se puede decir que la aplicación de las tasas fiscales al valor histórico de la maquinaria y equipo, casi siempre provocará una descapitalización del negocio; por lo tan-

to, lo que se ha aceptado y se recomienda es que se revalde la maquinaria y el equipo y se apliquen tasas más reales, pero los valores de avalúo deben estar en todo tiempo justificados por la productividad del bien en términos de su contribución a generar ingresos, utilidades y favorables flujos de efectivo.

También debe tenerse presente que con frecuencia, -- ciertos activos fijos tienen valor si están en un negocio -- utilizándose productivamente; una vez desmantelados y ofrecidos en remate, su valor baja sensiblemente.

3.2.1.2.2.- ALGUNOS CONCEPTOS SOBRE LA UTILIDAD NETA.

Probablemente la utilidad neta es el renglón en el cual el empleo de diferentes criterios contables puede tener una mayor repercusión.

Los métodos de valuación de inventarios, de determinación del costo de ventas, de registro de las cuentas por cobrar y ventas, así como los métodos de depreciación de activos fijos y de amortización de cargos diferidos, tienen un impacto definitivo en la cifra obtenida como utilidad neta, pero además, existen algunas dificultades prácticas en el registro de las operaciones, que impiden que la utilidad neta-

sea tan exacta como sería deseable desde un punto de vista teórico.

La premisa conceptual básica de las utilidades establece que: La utilidad neta se mide a través de una comparación de los costos y gastos incurridos contra los ingresos obtenidos en un período determinado.

El criterio para la determinación de la utilidad se basa en la diferencia entre los activos recibidos y los activos consumidos en las actividades normales del negocio. Las entradas de activos, igualmente consistentes en efectivo o cartera por la venta de productos o servicios, producen una medida monetaria de los logros de la compañía en la satisfacción de las necesidades del consumidor o usuario. Del mismo modo, los diferentes activos consumidos en este proceso, ofrecen una expresión monetaria del costo de las actividades desarrolladas.

La diferencia entre los ingresos y los costos y gastos reflejan un índice periódico de la actuación de la empresa.

En realidad, las que se denominan "Cuentas de Resultados", son cuentas temporales de capital. Si se inicia to-

do periodo contable con una igualdad de activos con pasivo y capital, se observa que cualquier cambio en los activos asociado con las operaciones, produce cambios idénticos en el capital, para seguir conservando la igualdad. Las cuentas de resultados acreedoras registran incrementos en el capital a medida que fluyen los activos hacia el negocio por las operaciones, es decir, representan activos recibidos. Por otra parte, las cuentas de resultados deudoras registran las disminuciones al capital a medida que los activos son consumidos en la producción de ingresos, es decir, representan usos de activos.

Existen, sin embargo, problemas prácticos en la implementación de este modelo de medición de ingresos, cuando no se utilizan para efectos contables los criterios señalados en las Leyes Fiscales.

El principal problema que puede presentarse, se refiere a la determinación de cuáles son exactamente los ingresos contra los que deben ser confrontados determinados costos.

Cuando los costos pueden ser identificados con la venta de un producto, se pueden comparar en forma relativamente fácil con el ingreso que producen. El uso de algunos-

activos, sin embargo, no puede ser identificado exactamente contra ciertos ingresos.

En vez de estar asociados con una unidad específica de producto o con una operación de ingreso identificable, su uso está relacionado con las actividades que ocurren durante un período de tiempo.

Ejemplo:

- Los costos y gastos de capacitación.
- Los gastos de investigación y desarrollo de nuevos productos.
- Las campañas publicitarias, etc.

Indudablemente que estas actividades representan utilización de recursos, el problema es determinar el período o períodos contables a los que deberá aplicarse su costo. -- Estos tipos de costos se relacionan más con un período que con los ingresos dados de cierto período. Muchos de estos costos realmente benefician o pueden beneficiar, a más de un solo período contable. Por ejemplo, una campaña publicitaria institucional o el desarrollo de un importante producto mediante un programa de investigación, ayudarán a producir utilidades en lapsos futuros, y sólo parcialmente en el período en que se incurren los costos.

El problema es determinar qué parte del costo es --- aplicable a períodos futuros, cuántos períodos futuros recibirán beneficio y en qué medida será afectado cada período.

En estos casos es cuando la utilidad puede ser manipulada. Por ejemplo: los costos de investigación y desarrollo incluyen salarios, suministros, equipo perecedero y ---- otros costos indirectos. Casi siempre hay incertidumbre en la incidencia en el tiempo de los gastos de investigación y desarrollo y de los ingresos futuros.

Resumiendo, las dificultades contables surgen en dos puntos: Al determinar si un activo ha sido originado por los desembolsos y, si es así, al determinar los beneficios futuros. Contablemente tres tratamientos diferentes son considerados correctos:

- 1) Contabilizar los costos de investigación y desarrollo como un activo aplicable a un proyecto individual.
- 2) Contabilizar los costos de investigación y desarrollo como gasto de cada período.
- 3) Contabilizar los costos de investigación y desarrollo como un activo intangible, para ser amortizado en un período arbitrario.

Independientemente de que la situación de una empresa específica puede justificar la utilización de tal o cual criterio, el deseo de presentar una mayor o menor utilidad puede impulsar al contador o a la administración a adoptar el criterio más idóneo para lograr el fin buscado. Todo esto que se menciona para los costos de investigación y desarrollo es válido también para otro tipo de costos como la capacitación, la publicidad y otros. Lo usual es que en empresas grandes los criterios contables se identifiquen casi totalmente con los criterios fiscales, pero en empresas medianas y pequeñas, o cuando se presentan estados financieros no dictaminados por contador público, los resultados contables pueden ser muy diferentes a los resultados fiscales.

3.2.2.- EL ESTADO DE RESULTADOS.

La forma tradicional de presentación del estado de resultados es:

- * Ventas o ingresos netos.
- * Costo de Ventas.
- * Utilidad en Ventas.
- * Gastos de Ventas.
- * Gastos de Administración.
- * Gastos Financieros.

- * Otros ingresos o gastos de operación.
- * Utilidad en operación.
- * Otros ingresos o gastos.
- * Utilidad antes del impuesto sobre la renta y P.T.U.
- * Impuestos sobre la renta.
- * Participación de utilidades al personal.
- * Utilidad del ejercicio.

Igual que en la interpretación de todos los demás--- elementos de juicio que se utilizan en el análisis de crédito, la interpretación de las cifras de cada uno de los renglones del estado de resultados, debe ser lo suficientemente completa para valorar aspectos cualitativos y cuantitativos y para aplicar enfoques analíticos.

En otros términos, se debe evaluar el significado de cada partida considerándola en forma aislada, e interpretándola como un todo cuyas partes están a veces complejamente--interrelacionadas.

Enseguida se citan algunas preguntas que se pueden-- formular respecto a algunos de los renglones del estado de-- resultados:

- Ventas e ingresos:

¿Qué variaciones hubo respecto del ejercicio anterior?.

¿Qué tendencias se aprecian?.

¿Las ventas son de carácter cíclico?.

¿Si hubo incremento en ventas, se debió principalmente a aumento de volumen o de precios?.

¿Qué tipos de productos se venden?.

¿En qué volumen porcentual afecta cada uno de ---- ellos al total de las ventas?.

¿Es aceptable el grado de diversificación?.

¿A qué tipo de clientes se vende? (particulares, -- estatales o paraestatales, para consumo directo, mayoristas, sobre plaza, sobre interior, corporaciones importantes, etc.).

¿Las ventas se encuentran concentradas en pocos -- clientes?.

¿Qué participación en el mercado tiene la empresa?.

¿Su participación en el mercado ha venido aumentando o disminuyendo?.

- Rebajas y Devoluciones sobre ventas:

¿Es significativa la cifra de devoluciones?.

¿Las devoluciones se deben a mala calidad del producto?, ¿a retrasos en la entrega?.

- Gastos de Venta:

¿El incremento porcentual en gastos es inferior al incremento porcentual en ventas?

¿Qué tendencia muestran los gastos?

¿A qué se debe el aumento, si lo hay?

¿Se incrementaron las comisiones, los gastos de publicidad o promoción?

¿Aumentaron los gastos de distribución?

¿Hay un porcentaje fuerte de gastos de investiga--ción y desarrollo de productos?

¿Aumentó el renglón de sueldos? ¿Se debió a aumento de personal?

¿Los gastos fijos de venta contribuyen a un alto--grado de apalancamiento operativo?

- Gastos de Administración:

¿Qué tendencias se observan?

¿Si hay incremento, cuál es la causa?

¿Se retiran utilidades a través de esta cuenta?

¿Son excesivamente elevados los sueldos de los di--rectivos?

¿Cómo está formada porcentualmente la cifra total--de gastos de administración?

- Gastos Financieros:

¿Qué tendencias se aprecian? ¿A qué se deben los incrementos, si los hay?.

¿Son elevados por un alto grado de apalancamiento-financiero?.

¿Concuerdan aproximadamente con el volumen y tipo de pasivos?.

¿A qué tipo de acreedores se pagan? ¿bancos, financieras, particulares?.

- Otros gastos e ingresos de operación:

¿Qué tendencia se aprecia?.

¿De dónde provienen los gastos y los ingresos?.

¿Son consecuencia de actividades normales del negocio?.

- Utilidad neta:

¿Qué tendencia se aprecia?.

¿Qué porcentaje representa el promedio de recursos propios invertidos?.

¿Qué políticas de aplicación de utilidades tienen?

(dividendos, retiros, reinversiones, reservas, etc.)

3.2.3.- ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.

1.- Antecedentes.

Uno de los principios contables; el principio de revelación suficiente establece:

Los estados financieros, para cumplir con sus objetivos, deben contener en forma clara toda la información necesaria para evaluar la posición financiera y los resultados de las operaciones.

Para un mejor cumplimiento de este principio y como complemento a los datos que se presentan en el balance y en el estado de resultados, surgió el:

"Estado de cambios en la situación financiera", el cual revela información que no está claramente disponible y detallada ni en el balance ni en el estado de resultados.

Este estado que, originalmente se designó bajo los nombres de "Estado de Origen y aplicación de recursos", "Estado de Fondos", "Estado de Movimiento de Fondos", y "Estado de Cambio en la Posición Financiera", ha tenido y tiene diversas formas de presentación y es actualmente considerado--

una herramienta muy útil en la toma de decisiones, no sólo en el área financiera, sino en todas las demás áreas de la empresa.

El estado de cambios en la situación financiera pertenece al grupo de estados financieros denominados "dinámicos", por reflejar sucesos ocurridos en un período y muestra las fuentes de los recursos, es decir:

De dónde provinieron los fondos obtenidos, así como su aplicación, o sea el empleo que se dio a los mismos.

Los objetivos del estado de cambios en la situación financiera son:

- 1.- Proporcionar información completa sobre los cambios en posición financiera durante el período.
- 2.- Determinar y clasificar aquellas operaciones que ocasionaron la variación en el capital de trabajo.
- 3.- Resumir las actividades de una empresa en cuanto a origen y aplicación de fondos, es decir, en cuanto a obtención de financiamiento y canalización de recursos. Como elemento de juicio para el análisis de crédito, muestra la estrategia --

que sigue la administración para financiar las actividades a corto y a largo plazo de la Empresa, revelando cómo son captados los recursos, en qué renglones del activo se invierten y/o qué renglones del pasivo a largo plazo y del capital se afectan. También aporta valiosa información relativa al comportamiento de la liquidez. Indudablemente que la capacidad de la empresa para generar efectivo, debe evaluarse no sólo por su importancia en las operaciones del negocio, sino porque da una idea de la eficiencia con que se viene manejando el ciclo operativo. Proporciona también un panorama de la liquidez y capacidad de pago.

Si en un período disminuye el capital de trabajo, procede realizar un análisis de las causas que originaron tal reducción, así como de los efectos que provocaron y su posible influencia en las actividades futuras. Aun cuando un incremento adecuado del capital de trabajo, generalmente contribuye a mejorar el funcionamiento del negocio y fortalece su estabilidad financiera y su capacidad de pago, conviene hacer un análisis no sólo de la cantidad en la que se incrementó sino de la calidad del mismo, ya que si el incremento se refleja en aumentos en cartera lenta en alta propor---

ción o en inventarios obsoletos o de difícil realización, el impacto real en la liquidez puede no ser positivo.

La estructura del estado.

Las cifras de orígenes y aplicaciones de recursos se obtienen a través de la comparación de los balances presentados en forma de reporte.

Generalmente estos balances son de fin de ejercicio, en cuyo caso el estado de cambios en la situación financiera comprenderá el período de un año, lo que no significa que no se puedan formular por un lapso mayor a menor, según sean -- las fechas de los balances que se comparan.

Las diferencias entre los activos no circulantes, -- pasivos a largo plazo y capital contable, constituyen los -- orígenes y las aplicaciones.

Orígenes de Fondos:

- Disminución de la partida de activo.
- Aumento de la partida de pasivo.

Aplicaciones de Fondos:

- Aumento de la partida de activo.
- Disminución de la partida de pasivo. (19)

Los recursos se originan a partir de abonos a las -- cuentas de balance y las aplicaciones provienen de cargos.

Debe contarse con información detallada de los movimientos en las cuentas y aplicarse ciertos ajustes para obtener todos los orígenes y todas las aplicaciones, ya que la -- comparación de las cifras de balance sólo muestra variaciones netas. Por ejemplo: si en un ejercicio se aplica cierta depreciación pero se compran activos fijos y se vende maquinaria por la misma cantidad, habrá orígenes y aplicaciones, -- pero la comparación de los saldos podría mostrar sólo la dis-minución neta correspondiente a la depreciación.

En la teoría y en la práctica contable el término -- "recursos" ha sido utilizado en las siguientes formas distin-tas:

- a) Como efectivo.
- b) Como todos los activos.

(19) Weston y Brigham, "Administración Financiera de Empre--sas". Ed. Interamericana, 3a. edición. México 1975. - Pág. 80.

En el estado de cambios en la situación financiera-- se consideran como "recursos" todos los activos, pero se --- agrupa bajo un concepto específico, el total de capital de-- trabajo, ignorándose las operaciones compensadoras entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo. De esta manera, al comparar las variaciones entre los rubros de dos balances de fin de ejercicio, presentados en forma de reporte, los -- cambios ocurridos se agrupan en los siguientes cuatro rubros:

- 1) Capital de trabajo.
- 2) Activos no circulantes.
- 3) Pasivos a largo plazo.
- 4) Capital contable.

INDUSTRIAS PACIFICO, S.A.

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1984 Y 1983

ACTIVO

CIRCULANTE:	1984	1983
Efectivo y valores de inmediata realización	\$ 17,787,764	\$ 9,186,286
Cuentas y documentos por cobrar	56,600,458	36,056,372
Inventarios	62,802,302	48,443,791
Pagos anticipados y depósitos en garantía	406,960	395,021
	<u>\$ 137,597,484</u>	<u>\$ 94,084,470</u>

OTROS ACTIVOS:

Inversiones en acciones de compañías subsidiarias y otros	\$ 22,871,000	\$ 22,871,000
Documentos por cobrar a largo-plazo		681,251
	<u>\$ 22,871,000</u>	<u>\$ 23,552,251</u>

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO,--

al costo	\$ 145,514,841	\$ 139,174,425
Depreciación acumulada	78,661,004	67,314,182
	<u>\$ 66,853,837</u>	<u>\$ 71,860,243</u>

MARCAS, PATENTES Y OTROS; deducidos \$253,718 de amortización-acumulada; \$ 232,816 en 1983

	\$ 3,275	\$ 6,177
	<u>\$ 227,325,596</u>	<u>\$ 189,503,141</u>

PASIVO

A CORTO PLAZO:

Préstamos bancarios y vencimiento a un año del pasivo a largo plazo	\$ 14,113,327	\$ 13,762,611
Acreedores y pasivos acumulados	9,479,614	8,670,455
Proveedores	8,831,601	5,151,993
Anticipos de clientes	5,346,556	3,946,809
Compañías subsidiarias y afiliadas	3,867,137	2,981,858
Impuesto sobre la renta y participación del personal en la utilidad	15,228,125	6,124,104
	<u>\$ 56,866,360</u>	<u>\$ 40,637,830</u>

A LARGO PLAZO:

Préstamos bancarios y otros	\$ 6,149,811	\$ 11,500,000
-----------------------------	--------------	---------------

CONTINGENTE

Estimación para primas de antigüedad	3,043,995	3,043,995
--------------------------------------	-----------	-----------

DIFERIDO

Intereses cobrados por anticipado	60,557	160,974
-----------------------------------	--------	---------

Suma el Pasivo	<u>\$ 66,120,723</u>	<u>\$ 55,342,799</u>
----------------	----------------------	----------------------

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL

Representado por 1,008,458 acciones comunes, con valor nominal de \$100 cada una	\$ 100,845,800	\$ 100,845,800
----------------------------------------------------------------------------------	----------------	----------------

UTILIDADES ACUMULADAS

De ejercicios anteriores		
Reserva legal	\$ 1,152,821	
Por aplicar	17,034,851	\$ 10,258,121
Del ejercicio, según estado de resultados	42,171,401	23,056,421
	<u>\$ 60,359,073</u>	<u>\$ 33,314,542</u>

Suma del capital contable	<u>\$ 161,204,873</u>	<u>\$ 134,160,342</u>
	<u>\$ 227,325,596</u>	<u>\$ 189,503,141</u>

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
POR EL EJERCICIO ANUAL TERMINADO
EL 31 DE DICIEMBRE DE 1984

ORIGEN DE RECURSOS

Propios:	1984
Utilidad del ejercicio	\$ 42,171,401
Depreciación y amortización del ejercicio	11,429,869
Incremento a estimación para primas de anti- güedad	
	<hr/>
	\$ 53,601,270
Disminución de otros activos	681,251
Venta de activos fijos (valor neto en li- bros)	
	<hr/>
	20,840
	<hr/>
	\$ 54,303,361
 Ajenos:	
Préstamos a largo plazo	
	<hr/>
	149,811
	<hr/>
	\$ 54,453,172
	<hr/> <hr/>

APLICACION DE RECURSOS

AUMENTO EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 27,284,484
Dividendos decretados en efectivo	15,126,870
Adquisición de maquinaria y equipo industrial	6,441,401
Conversión de largo a corto plazo de présta- mos bancarios	5,500,000
Disminución de intereses cobrados por antici- pado	100,417
Inversión en acciones de filial neto	
	<hr/>
	\$ 54,453,172
	<hr/> <hr/>

ANÁLISIS E INTERPRETACION.

El análisis integral del estado de cambios en la situación financiera, puede ayudar a evaluar algunas políticas de financiamiento e inversión de la empresa, al permitir obtener información como la siguiente:

- 1.- ¿Cuánto se utilizó de financiamiento externo y cuánto de interno?
- 2.- ¿Generaron las actividades de la empresa adecuados flujos de efectivo?
- 3.- ¿Se pagaron dividendos desproporcionados en un ejercicio de bajas utilidades o de deficientes flujos de efectivo?
- 4.- ¿No se contrataron nuevos créditos a largo plazo, presentándose inclusive disminución en este renglón, a pesar de que durante el año se incrementó el activo fijo?. De ser así, ¿se realizó la inversión con recursos provenientes de aumento al capital social con utilidades retenidas, --- etc.?
- 5.- ¿Qué destino se le dio a las utilidades?
- 6.- ¿Cómo utilizó la compañía el dinero que recibió de la venta de activos fijos?
- 7.- ¿Qué factores causaron la variación en el capi--

tal de trabajo?

8.- ¿Por qué aumentó el capital de trabajo a pesar de que las utilidades disminuyeron?

9.- ¿Se está financiando el capital de trabajo con deuda a largo plazo?

10.- Otras consideraciones.

En la etapa de análisis y evaluación general de las condiciones financieras de la empresa, es conveniente recordar:

La información que contiene el estado de cambios en la situación financiera, adquiere su mayor valor en cuanto se le ubica e incorpora en el total de los datos, como parte de un total de elementos de juicio interrelacionados.

Sin olvidar esta premisa, se puede hacer una interpretación de lo que significa aisladamente cada renglón del estado de cambios en la situación financiera, determinando las causas y efectos de cada origen y aplicación mediante las siguientes consideraciones:

ORIGEN DE RECURSOS:

1.- Aumentos de capital contable.

En este renglón se debe considerar el análisis-- que se realice del estado de modificaciones al-- capital contable.

2.- Aumentos de pasivo a largo plazo.

A este respecto se puede investigar si el aumento se originó por créditos, así como sus posibles implicaciones.

3.- Disminución de activos no circulantes.

Aún cuando la depreciación se considere como un método de asignación de costos históricos y no-- como un método para reponer los activos, valdrá-- la pena estimar:

Si las tasas de depreciación y amortización aplicadas permitirán la reposición de los activos fijos.

Cuando se hayan vendido activos fijos podría profundizarse para conocer si fue debido a obsolescencia, a incosteabilidad, etc., así como si --- existen planes para la sustitución de esos activos.

4.- Disminución de capital de trabajo.

Es conveniente analizar su impacto en el desarrollo normal de las operaciones de la empresa.

APLICACIONES:

1.- Disminución del capital contable:

Si fue motivada por pérdidas del ejercicio, debe determinarse si fueron causas imputables a la administración, por condiciones especiales de mercado, etc.

2.- Aumentos de activos no circulantes:

Cuando se hayan realizado adquisiciones de bienes de capital, conviene determinar si para este efecto se utilizó capital propio o se obtuvieron créditos de proveedores o bancos. En su caso se deberá precisar también si tales activos están--sujetos a algún gravamen o si el vendedor los financió bajo reserva de dominio.

3.- Disminuciones de pasivo a largo plazo:

Las variaciones en este renglón suelen deberse--principalmente a:

- 1) Liquidación en efectivo.
- 2) Que la deuda a largo plazo se haya convertido en corto plazo.

En ambos casos se hace necesario estimar el im--pacto de estas variaciones en el capital de tra--bajo y la capacidad de pago del negocio.

4.- Aumentos de capital de trabajo:

Esta variación generalmente incide en forma favo--rable en la liquidez del negocio.

Finalmente, un resumen de la información recabada--- permitirá llegar a una conclusión de la información trascendente del estado de cambios en la situación financiera, la cual debe ser incorporada a las conclusiones obtenidas del análisis e interpretación del resto de elementos de juicio--- financieros y no financieros.

3.3.- METODOS DE ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS.

En ocasiones, tan sólo con un vistazo a los estados financieros, el banquero se dará una idea bastante completa de los resultados y de la posición financiera de la empresa, sin embargo, la mayoría de las veces es necesaria una investigación más a fondo, así como efectuar cálculos adicionales. Como resultado de tal investigación se obtienen ciertas cifras, las que para determinar si son buenas, malas o regulares, es necesario comparar contra algo, puesto que los números aislados o absolutos pueden no ser significativos.

Esa comparación debe ser factible y lógica, ya que--- de lo contrario no sólo no se obtendrán conclusiones válidas, sino que se llegará a inferencias erróneas y a juicios falsos.

COMPARACIONES.

a) FUENTES EXTERNAS: Firmas del mismo giro y similar tamaño.

	Métodos de Análisis Vertical	Razones
		Porcientos
b) COMPARACION CON FUENTES INTERNAS:	Métodos de Análisis Horizontal	Tendencias (cifras--históricas)
		Cifras presupuestales

3.3.1.- COMPARACION CON FUENTES EXTERNAS.

En México la utilización de esta herramienta de comparación se dificulta por las siguientes razones:

Para que este método conduzca a juicios acertados, se deben comparar los índices o razones significativos de la empresa en estudio, con los mismos índices promedio de un conjunto de empresas del mismo giro y similar magnitudes, representativas del universo al cual pertenece la empresa.

Desafortunadamente, en nuestro medio no es fácil actualmente obtener este tipo de datos estadísticos. En los Estados Unidos existen empresas privadas y organismos oficiales que mantienen actualizadas razones y proporciones financieras de un buen número de negocios de diversas ramas, pero

en México sólo NAFINSA, a través de FOGAIN, a principios de la década de los 60's y mediados de los 70's, levantó y computó índices financieros de 5,835 industrias medianas y pequeñas de diferentes giros que había atendido en crédito hasta 1970. Estos datos en un tiempo fueron valiosos, pero ahora no son aplicables por extemporáneos. En la actualidad, eventualmente se encuentran índices financieros disponibles en algunas cámaras.

3.3.2.- COMPARACION CON FUENTES INTERNAS.

3.3.2.1.- METODOS DE ANALISIS VERTICAL.

3.3.2.1.1.- METODO DE RAZONES.

ANTECEDENTES.

Este método es una valiosa herramienta en el análisis financiero, siendo también el más conocido por su extrema sencillez y utilidad.

El significado que se dará aquí al término "razón" es:

"Cociente entre dos números". (20)

(20) Diccionario Salvat. Pág. 2833. Tomo II.

En virtud de que en este método se utilizan cifras--
de los diferentes renglones de los dos principales estados--
financieros, el balance y el estado de resultados, las razo-
nes se suelen denominar:

ESTATICAS: Si sólo se incluyen cifras del balance.

DINAMICAS: Si se utilizan cifras únicamente del esta-
do de resultados.

ESTATICO-DINAMICAS: Si se emplean cifras de ambos es-
tados.

Se debe tener presente que:

Todas las cifras de los dos estados financieros y --
las razones que se consideran importantes, adquieren su real
significado sólo al considerarlas como partes de un todo com-
plejamente relacionado.

Una sola cifra o razón puede no conducir a conclusio-
nes válidas y lo que es más importante:

El análisis de razones es un "sistema de luces rojas"
que muy frecuentemente muestra sólo los efectos, no las cau-

sas. Lo que una razón insinúe o indique debe ser confirmado o desechado por investigación adicional.

Clasificación de las razones:

Para efectos de análisis de crédito se adoptará la siguiente clasificación:

De liquidez:

- CIRCULANTE:
$$\frac{\text{activo circulante}}{\text{pasivo a corto plazo}}$$
- PRUEBA DEL ACIDO:
$$\frac{\text{activo líquido}}{\text{pasivo a corto plazo}}$$
- RECUPERACION DE CARTERA:
$$\frac{\text{cartera} \times \text{No. de días del período}}{\text{ventas a crédito}}$$
- ROTACION DE INVENTARIOS:
$$\frac{\text{inventarios} \times \text{No. de días del período}}{\text{costo de ventas}}$$

Esta última fórmula es para usarse en una empresa comercial, ya que para una firma industrial debe utilizarse la mencionada al tratar el estado de costo de producción y ventas.

Es importante al hacer el análisis de estas razones tomar en cuenta el carácter estacional del negocio. Por ejem

plo:

Los saldos del balance al final del ejercicio pueden ser muy diferentes a los saldos promedio, con lo que la razón calculada se deformaría. Si se analiza el balance y el estado de resultados al 31 de enero de 1984 de una fábrica de juguetes, se podría encontrar bajos saldos en inventarios y elevados saldos en cartera y efectivo, lo cual podría llevar a la conclusión errónea de que la rotación de inventarios es muy rápida y el cobro de la cartera es lento. Dos o tres meses antes, la cartera sería mínima y elevados los saldos en inventarios.

De endeudamiento o estructura financiera:

- PASIVO A RECURSOS TOTALES:

pasivo total

activo total

- DE COBERTURA DE INTERESES:

utilidades antes de
intereses e impuestos

intereses pagados

De movilidad:

- ROTACION DE ACTIVO FIJO:

ventas netas

activo fijo

- ROTACION DEL ACTIVO TOTAL:	$\frac{\text{ventas netas}}{\text{activo total}}$
De rentabilidad:	
- MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS:	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$
- UTILIDAD SOBRE ACTIVO TOTAL:	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{activo total}}$
- UTILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE:	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$

Con el objeto de hacer más fácilmente comprensible-- el significado de cada una de las razones, a continuación se calcularán utilizando las cifras de una empresa hipotética-- cuyo balance a diciembre de 1984 se presenta en la siguiente hoja.

CIA. INDUSTRIAL EXCELSIOR, S.A.
BALANCE COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1964
(MILES)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y CAPITAL</u>	
Caja	3,600	Proveedores	4,800
Cartera	15,600	Adeudos por adquisición de activos fijos	12,000
Inventarios	20,400	Créditos bancarios	3,600
Activo circulante	39,600	Pasivo a corto plazo	20,400
Terreno	26,400	Proveedores de maqui- naria a largo plazo	44,400
Edificio (neto)	15,600		
Maquinaria y Equipo (neto)	<u>34,800</u>		
Activo fijo	76,800	Pasivo total	64,800
Cargos diferidos	3,650	Capital Social	42,000
		Utilidades de ejer- cicios anteriores	6,050
		Utilidades del ejer- cicio	<u>7,200</u>
		Capital contable	<u>55,250</u>
Activo total	<u><u>120,050</u></u>	Total pasivo y capital	<u><u>120,050</u></u>

CIA. INDUSTRIAL EXCELSIOR, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS POR EL EJERCICIO DE 1984
(MILES)

VENTAS NETAS	210,000
COSTO DE VENTAS	<u>147,600</u>
UTILIDAD BRUTA	62,400
GASTOS DE VENTA	18,000
GASTOS DE ADMINISTRACION	16,800
GASTOS FINANCIEROS	<u>14,400</u>
UTILIDAD DE OPERACION	13,200
IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y P.T.U.	6,000
UTILIDAD NETA	<u>7,200</u>

RAZONES DE LIQUIDEZ.

Razón Circulante:

$$\frac{\text{Activo circulante} \quad 39,600}{\text{Pasivo a corto plazo} \quad 20,400} = 1.94$$

Cuando el activo circulante y el pasivo a corto plazo, en lugar de utilizarse como el numerador y denominador, respectivamente, de un quebrado, se emplean como los elementos de una resta (activo circulante - pasivo a corto plazo) la cantidad obtenida es el capital de trabajo.

En el ejemplo, el cociente obtenido de 1.94 "significa" que por cada peso que la empresa debe a menos de un año, tiene \$1.94 para liquidarlo, en forma de efectivo, o bien, valores líquidos, cartera o inventarios, que muy probablemente van a convertirse en dinero en un lapso inferior a un año, es decir, la proporción con que los derechos de los acreedores a corto plazo están cubiertos por activos circulantes.-- Si éstos fueran liquidados a sólo el 52% de su valor, aún -- así se podría cubrir el total de pasivo a corto plazo.

Suele considerarse que entre más alta es la razón, -- mejor es la liquidez, pero:

Debe darse valor también a la naturaleza y calidad-- de los activos y pasivos.

Indudablemente que una firma que tenga más efectivo-- tendrá más capacidad de pago que otra que tiene más cartera, y éste estará en mejores condiciones que una tercera que posee gran cantidad de inventarios que se convertirán en cartera al mismo o superior plazo que la anterior.

Debe abandonarse por completo la antigua generaliza-- ción de que esta razón tiene que ser de 2 a 1, en virtud de-- que ni una sobreinversión en capital de trabajo es mejor, ni una proporción menor es negativa.

Existen diversos tipos de negocios que aún cuando--- tengan una razón circulante de 1. a 1 o aún menor.

Generan recursos suficientes para cumplir adecuada-- mente con sus obligaciones a corto plazo.

Es importante tener en cuenta que aún movimientos--- contables que no afectan la liquidez, modifican la razón. -- Si en el ejemplo se imagina que el 3 de enero de 1984 se ad-- quiere mercancía a crédito por \$15,000, el renglón de inven-- tarios y el de proveedores se incrementarán en esta cantidad,

con lo que la razón cambiará de 1,94 a 1,54, lo cual no necesariamente indica que la liquidez ha venido a menos; la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo (capital de trabajo) no se afecta, pero la razón disminuye.

Prueba del ácido:

$$\frac{\text{Activo líquido} \quad 39,600 - 20,400}{\text{Pasivo a corto plazo} \quad 20,400} = 0.94$$

Esta razón incluye en su numerador efectivo, cartera y valores de inmediata realización, cuando existen.

Se estima que indica la capacidad del negocio para liquidar sus compromisos a corto plazo, sin sufrir pérdidas, ya que suele considerarse que los inventarios son los activos circulantes menos líquidos y los que más pérdidas causan cuando su liquidación es forzosa.

Aunque esta razón es un índice más refinado que la anterior, es todavía una medida que carecerá de la precisión de un estado de flujo de efectivo.

Como en todas las razones que se calculan, debe ha--

cerse una consideración adicional de tipo cualitativo, ya--- que una "razón de ácido" más alta que otra no indica necesariamente más liquidez; las posibilidades estimadas del cobro de la cartera y la rapidez del ciclo efectivo-inventarios- - cartera-efectivo, deben valorarse. En otros términos, el capital de trabajo y las razones de liquidez o solvencia inmediata deben calificarse no sólo como expresiones cuantitativas, sino como relaciones cualitativas y de tiempo.

Un determinado cliente puede presentar una razón de liquidez inmediata muy favorable; pero si el pasivo venciera a los 60 días del balance y los activos (cartera básicamente) se convirtieran en efectivo a los ocho meses, la empresa deberá buscar financiamiento por el lapso comprendido entre el vencimiento del pasivo y la fecha de cobro de la cartera.

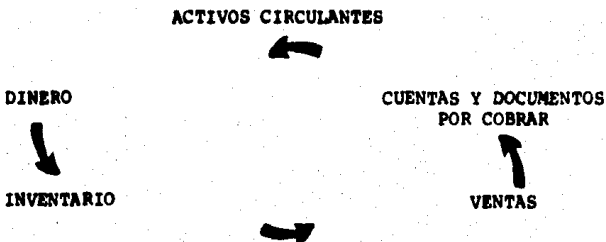
En otro caso puede suceder que siendo la razón de liquidez inmediata muy aceptable y habiendo congruencia entre los vencimientos del pasivo y el cobro de la cartera, se --- afronten problemas de liquidez, si una parte muy importante del pasivo a largo plazo vence a los 13 ó 14 meses de la fecha de balance que se está analizando. En este caso habría que preguntar lo siguiente:

¿Durante el curso del año se generarán recursos sufi

cientes para liquidarlo?

La razón actual es favorable, pero ¿cómo se podrán-- considerar las cifras en razón de liquidez inmediata del siguiente fin de ejercicio? Hay que recordar que una obligación es a largo plazo tan sólo si vence un año y uno o dos-- días después del balance del próximo fin de ejercicio.

También resulta obvio que si dos negocios de similar giro y tamaño tienen una razón de liquidez igual, se califica mejor en cuanto a este aspecto se refiere, al que tenga-- buen nivel de efectivo; cartera sana, documentada y líquida; inventarios de alta demanda y pasivo sólo a favor de provee-- dores sobre el que integra su razón a base de bajo nivel de-- efectivo; cartera morosa y no documentada; inventarios de -- lenta rotación o pasados de moda y pasivo a corto plazo por-- concepto de avíos, refaccionario, etc. a favor de otros ban-- cos.



CICLO ECONOMICO DE LA EMPRESA
FACTORES CLAVE: TIEMPO EMPLEADO, RECURSOS INVERTIDOS,
RIESGO INCURRIDO Y MARGENES DE UTILIDAD OBTENIDOS.

Recuperación de cartera:

$$\frac{\text{Cartera X No. de días del período}}{\text{Ventas a crédito}} = \frac{15,600 \times 360}{210,000} = 27 \text{ días}$$

Esta razón muestra el número de días, en promedio, - que tardan en cobrarse las cuentas y documentos por cobrar.- Si se eliminan el número de días, el recíproco indicará el número de veces que la cartera promedio se cobra en el período. En el ejemplo:

$$\frac{210,000}{15,600} = 13.45$$

Esto significa que el saldo de cartera se cobra en el año 13.45 veces. No debe olvidarse que esta razón, si bien es un índice adicional de la liquidez, en su cálculo pueden estar involucradas dos imprecisiones:

- a) Se está suponiendo que el saldo de cartera es un promedio, lo cual puede no ser cierto. En algu--

nos giros, si el incremento en la cartera a partir del saldo inicial, ha sido constante, puede ser más exacto obtener el promedio de la cartera inicial y la final; pero si el negocio tiene un ciclo muy marcado, tampoco esto proporcionará una cifra más precisa, dado que la cartera inicial, por ser la final del ciclo anterior, estará reflejando la estacionalidad del negocio.

Por otra parte, aún obteniendo una cifra promedio, justamente por eso puede estarse ocultando cartera vencida, de cobro difícil o virtuales pérdidas que no han sido cargadas a resultados.

- b) Igualmente, se está suponiendo que todas las ventas son a crédito, lo que no sucede en gran cantidad de ocasiones. Al considerar como ventas de ese tipo, operaciones que en realidad fueron de contado, se está incrementando el denominador de la primera fórmula y, por lo tanto, presentando como más corto el plazo en el que la cartera ha sido cobrada.

En una etapa de análisis previo, y siempre tomando en cuenta en cada caso el giro desarrollado, las condiciones

de mercado y los usos comerciales en la localidad, puede ser conveniente conocer qué plazos otorga a sus clientes el negocio que se está estudiando, con el objeto de compararlo con el plazo promedio de recuperación de cartera obtenido de los estados financieros. Si éste es superior hasta en un 10% -- del plazo nominal concedido a los clientes, la situación puede considerarse aceptable, ya que en una buena cantidad de empresas, sobre todo pequeñas y de ciertos giros, aunque el plazo acordado sea, por ejemplo de 60 días, se sabe de antemano que la liquidación ocurrirá hasta los 65 ó 70 días; pero si la diferencia fuera mucho mayor, debe investigarse si la cartera incluye montos importantes de cuentas por cobrar vencidas o de lento cobro.

Cuando el plazo teórico convenido es mucho menor al período promedio de recuperación de cartera, debe precisarse, dentro de lo posible, si se debe a pagos anticipados para -- aprovechar descuentos o a estricta política de crédito que, eventualmente, pudiera ocasionar algún perjuicio a la posición competitiva y de mercado de la empresa en estudio.

El plazo promedio de cobro puede ser también comparado con el plazo promedio de pago a proveedores, cuando esto sea posible. Un negocio que cobra su cartera en un plazo -- promedio de 90 días y paga a sus proveedores en un plazo pro

medio de 45, debe contar con fuentes adicionales de efectivo (líneas de crédito, avíos, etc.) que le permitan financiar-- el lapso que transcurre antes de efectuar sus ventas y la diferencia entre sus plazos de pago y los de cobro. La fórmula para obtener el plazo promedio de pago a proveedores se-- puede deducir a partir de la fórmula de recuperación de car-- tera.

Cuentas por pagar X 360 días

Compras netas del período

Es conveniente recordar que, además de calcular el-- tiempo en el que se recupera la cartera, debe valorarse el-- grado de certeza de convertirla en efectivo, tanto como lo-- permita la información de que se disponga.

Existen "reglas" arbitrarias para juzgar el índice-- de recuperación de cartera como la que sugiere que si los -- clientes se exceden en una tercera parte del plazo concedido, esto es aceptable; o aquella que sostiene que si una firma-- es muy estricta en el otorgamiento del crédito, debe ser li-- beral y elástica en la cobranza y por el contrario, si es -- muy elástica en el otorgamiento debe ser estricta en la co-- branza. No obstante, se considera que:

No existe una regla invariable para determinar si es bueno o malo un plazo promedio de cobranza real. En cada caso se llevará a cabo un análisis particularizado que considere el giro de actividad, modalidades de cobro y de pago, antecedentes históricos en este renglón, información disponible y/o susceptible de obtenerse de los clientes, etc., pero en todo caso, siempre será mejor contar con un estado de flujo de efectivo correctamente elaborado.

Rotación de Inventarios:

$$\begin{array}{r} \text{Inventarios X No. de días del período } 20,400 \times 360 \\ \hline \text{Costo de Ventas} \qquad \qquad \qquad 147,600 \end{array} = 50 \text{ días}$$

Todo lo que se mencione cuando se trate el estado de costo de producción y ventas debe ser rigurosamente considerado al interpretar esta razón, en la cual el costo de ventas incluye no sólo materia prima, sino mano de obra directa y cargos indirectos, y a su vez, también los inventarios de productos terminados incluyen mano de obra directa y gastos indirectos.

La fórmula de rotación de inventarios tiene dos características que posee también el cálculo de la recuperación de cartera y que son:

- a) Debe cuidarse que tanto el numerador como el denominador de la razón no estén seriamente afectados por la estacionalidad del negocio, es decir, que los datos sean representativos de todo el ejercicio.
- b) La presentación original de la fórmula indica el número de días en los cuales se rota el inventario; si se elimina el número de días de la fórmula, el recíproco de la cifra indica el número de veces que se rota el inventario en el período. -- En el ejemplo este cálculo se realizaría así:

$$\frac{\text{Costo de ventas } 147,600}{\text{Inventarios } 20,400} = 7.24$$

Que es el número de veces en el año que los inventarios se convierten en efectivo o cuentas y documentos por cobrar.

Cuando el número de días es muy elevado, puede deberse a:

se a:

- a) Sobreinversión de inventarios.
- b) Bajas ventas.

c) Ambas situaciones.

Cuando el número de días es bajo, puede deberse a:

a) Baja inversión de inventarios.

b) Agil rotación de los mismos o

c) Ambas situaciones.

En todo caso, lo que procede es llevar a cabo una--- investigación casual. Si el plazo de rotación es elevado y--- se deduce que está relacionado solamente con la administra--- ción de los inventarios, puede ser más o menos necesario ob--- tener información adicional. Pero si se aprecia que la len--- ta rotación de inventarios se debe a bajas ventas, lo cual - es ya competencia del área de mercadotecnia o comercializa--- ción de la firma.

Este es uno de los "focos rojos" en los que más aten--- ción debe poner el funcionario de línea o de crédito.

Muy frecuentemente la alta gerencia, aún con un buen índice de crecimiento de las ventas, debe decidir entre los--- costos de:

a) "Tener altos inventarios" (Manejo, almacenaje, --

costo de capital, etc.).

- b) "Mantener inventarios mínimos" (con posibles pérdidas de clientes, disminución en la penetración, utilidades no obtenidas, etc.).

Si la decisión es compleja por lo que respecta a manejo de inventarios en firmas que producen un solo artículo, ya se pueden imaginar los problemas en que manejan miles de artículos, de entre los cuales hay que determinar periódicamente cuáles son suficientemente rentables.

DE ENDEUDAMIENTO O ESTRUCTURA FINANCIERA.

Pasivos o recursos totales:

Pasivo Total	64,800	
-----	=	----- = 0.54
Activo Total	120,050	

Es la principal de las razones de estructura financiera y muestra el porcentaje de recursos que los acreedores han aportado al negocio.

En este inciso sólo se mencionan algunos aspectos, -- ya que es tal la importancia de este tema, que con posterioridad se ampliará su estudio.

Suele presentarse también colocando en el denominador del quebrado a la cifra de capital contable; en el ejemplo serían las siguientes cifras:

$$\frac{64,800}{55,250} = 1.17$$

Al interpretarla se diría que por cada peso que los dueños aportan al negocio, son aportados \$1.17 por los acreedores. Presenta el recíproco de esta razón, es decir:

Capital contable
-----;
Pasivo Total

que en el ejemplo originaría el siguiente quebrado:

$$\frac{55,250}{64,800} = 0.85, \text{ que es el recíproco de } 1.17$$

Al interpretar esta razón se diría que los accionistas aportan al negocio \$0.85 por cada peso que aportan los acreedores.

Las tres cifras que se presentan, en esencia, tienen el mismo significado, y lo importante es ubicarlas correctamente en el conjunto de elementos de juicio relativos al cliente.

Para efectos de análisis de crédito, es conveniente recordar que cuando existen deudas a largo plazo a favor de socios que otorgan su aval, tales obligaciones no se consideran pasivo real, sino partidas similares a las aportaciones pendientes de capitalizar, por lo que se adicionan al capital contable y, por lo tanto, incrementan la "capacidad crediticia".

Una empresa cuya estructura financiera está integrada por un monto desproporcionado de pasivos, por una parte-- percibirá mayores utilidades en relación a la inversión propia; debido a que los intereses pagados son totalmente deducibles para efectos del Impuesto Sobre la Renta, y por lo -- tanto, tendrá una menor utilidad gravable; y por la otra, como compensación afrentará un mayor riesgo financiero, en virtud de que el negocio adquiere una alta sensibilidad a variaciones en las utilidades, lo que ocasiona que cambios leves-- tengan un efecto amplificado en el rendimiento sobre el capi-- tal propio.

Si las utilidades mejoran, al negocio le "va" muy -- bien; si las utilidades disminuyen, al negocio le "va" muy-- mal, debido a que existe una gran cantidad de cargos fijos-- por intereses.

Obviamente, debe ser de más interés para los Bancos las empresas con riesgo y rendimientos "normales" que las -- firmas en las cuales se corre un "riesgo anormal" a cambio-- de utilidades extraordinarias y tal vez especulativas para-- los accionistas. Al financiar negocios con pasivos anorma-- les, se corre el riesgo "anormal" y los socios llevan las -- utilidades "extraordinarias".

No obstante esto, no se puede generalizar respecto-- de la proporción que deban guardar pasivo-capital en la es-- tructura financiera de los clientes.

Sería ilógico interpretar con el mismo criterio la-- estructura financiera de una institución de crédito, una con-- cesionaria de autos y una industria mediana, ya que en cada-- caso específico se debe considerar:

- Necesidades reales de inversión, determinadas por el giro de actividades de operación.
- Riesgo incurrido en los diferentes grados de endeudamiento.
- Estabilidad en el crecimiento de los ingresos y -- márgenes de utilidad.
- Que, en la gran mayoría de los negocios, la inversión de terceros debe ser sólo complementaria de--

la inversión propia.

Cobertura de intereses:

$$\begin{array}{r} \text{Utilidades antes de} \\ \text{intereses e impuestos} \quad 13,200 + 14,400 \\ \hline \text{Intereses pagados} \quad 14,400 \end{array} = 1.92$$

Este índice mide la capacidad de la firma para afrontar una disminución de utilidades, sin que existan problemas para liquidar los cargos fijos por intereses. En el numerador del quebrado no se incluyen los impuestos, ya que éstos son calculados después de haber considerado totalmente deducibles los intereses.

Un índice algo más refinado y que también suele usarse, incluye tanto en el numerador como en el denominador del quebrado, los cargos fijos por el arrendamiento financiero--de activos fijos, los cuales frecuentemente no se presentan en el pasivo de la firma. La fórmula quedaría así:

$$\frac{\text{Utilidad antes de intereses e imp. + pagos por arrendamiento}}{\text{Intereses + pagos por arrendamiento}}$$

Aunque el uso de estas razones es muy útil, debido a las limitaciones de que adolecen, su interpretación requiere

de sumo cuidado por lo siguiente:

- a) Supone que las utilidades obtenidas son iguales a los incrementos en el efectivo, lo cual no es necesariamente cierto.
- b) No considera la prioridad, preferencia o primacía que los diferentes acreedores pueden tener respecto del pago de sus deudas.
- c) No considera que el servicio de la deuda incluye tanto pago de capital como de intereses.
- d) El cálculo de riesgo financiero requiere de evaluaciones mucho más profundas que las siguientes razones de estructura financiera.

DE MOVILIDAD.

Rotación de activo fijo:

$$\frac{\text{Ventas } 210,000}{\text{Activo Fijo } 76,800} = 2.73$$

Esta cifra muestra las veces que los activos de producción fueron "vendidos" en el período. Entre más pequeño es el número, mayores probabilidades existen de que esté mostrando alguno de los siguientes hechos:

- a) Exceso de inversión en activos fijos, a cuyo costo hay que agregar los cargos por depreciación,-- gastos de conservación, etc.
- b) Bajas ventas en relación a los activos.
- c) Ambas situaciones.

Si se logra determinar que hay exceso de inversión-- en activos fijos, la administración del negocio se verá en-- la necesidad de tomar decisiones importantes en relación con el aprovechamiento racional de la capacidad instalada de la-- planta.

Desde luego, en caso de que sean solicitados crédi-- tos refaccionarios, hipotecas industriales, créditos simples u otros préstamos cuyo importe se vaya a canalizar a activos fijos, deberá presentarse previamente una rigurosa justifica-- ción técnico-económica.

Si por el contrario, se identifica que el problema son las bajas ventas, las investigaciones serán probablemente -- más complejas y esto constituirá un motivo de alerta para -- efectos del análisis.

Notación de Activo Total:

$$\frac{\text{Ventas netas } 210,000}{\text{Activo Total } 120,050} = 1.75$$

Razón similar a la anterior pero con la diferencia de que el denominador incluye a todos los activos. Por esta similitud, diversos conceptos expuestos en el inciso anterior son también válidos para éste.

Trata de medir el grado de actividad de los recursos totales, así como la eficiencia de estos recursos para generar ingresos.

En la técnica denominada "Sistema Du Pont de Análisis Financiero", cuyo esquema se muestra en la gráfica siguiente, se multiplica este índice por la razón Utilidad/Ventas Netas, presentándose de la siguiente manera:

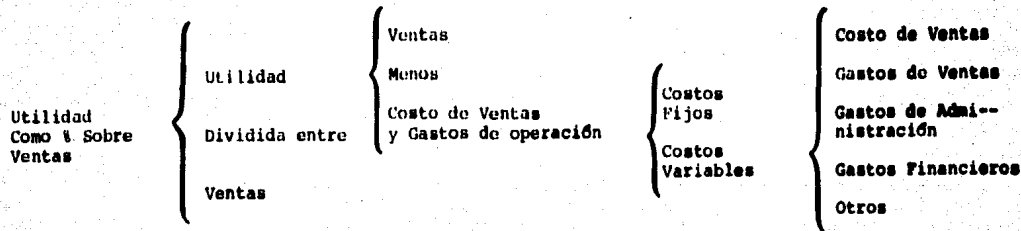
$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}}$$

La idea detrás de esta operación es que estos quebrados determinan el rendimiento neto sobre el activo y que un negocio tiene principalmente dos alternativas para mejorar el rendimiento sobre la inversión total, las cuales son:

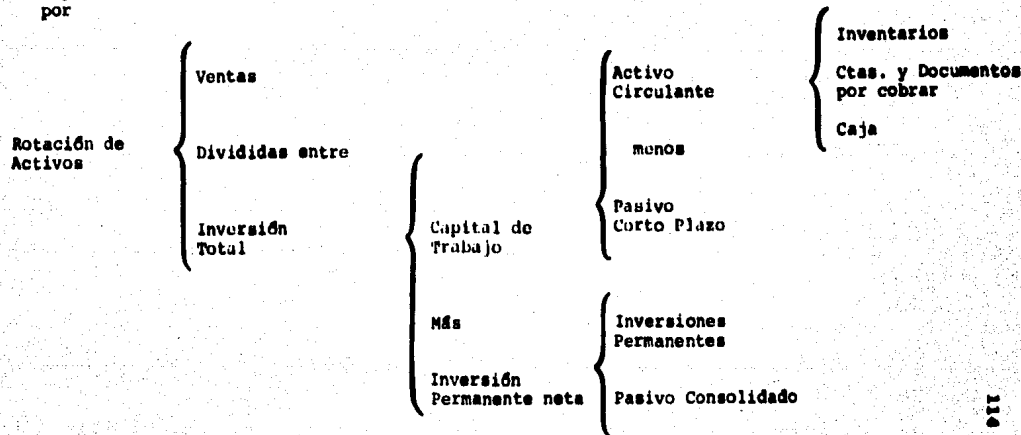
- 1) Con cierto nivel de ventas, incrementar el margen de rendimiento sobre las mismas y/o
- 2) Con cierto margen de utilidad, incrementar la rotación de los activos a través de mayores ventas.

De esta manera, la utilidad que obtengan sobre los-- activos, un supermercado y una joyería, pueden ser iguales-- debido a diferentes márgenes de utilidad e índices de rota-- ción de activos, según se muestra en las siguientes cifras.

SISTEMA DU PONT DE ANALISIS FINANCIEROS



Multiplicada
por



SUPERMERCADO:

Utilidad neta	Ventas netas	24	1,800	
-----	-----	=	-----	X ----- = 24%
Ventas netas	Activo total	1,800	100	

JOYERIA:

Utilidad neta	Ventas netas	24	240	
-----	-----	=	-----	X ----- = 24%
Ventas netas	Activo total	240	100	

El supermercado, con un margen sobre ventas de sólo 1.33%, basa sus rendimientos en que rota sus activos 18 veces en el periodo, porque vende diversos alimentos y bienes altamente perecederos. Por otro lado, la joyería, con una rotación de sólo 2.4 veces al año, obtiene el mismo rendimiento debido a que tiene un mayor margen sobre ventas, en este caso, del 10%.

Esto conduce a reconocer que:

No se puede esperar que todos los negocios tengan análogos índices de rotación de activos y márgenes de utilidades sobre ventas.

Debe considerarse el tipo de bienes y/o servicios -- que se venden y que las dos cifras determinan, en conjunto, -

el rendimiento sobre los activos totales.

DE RENTABILIDAD: Margen de utilidades sobre Ventas

$$\frac{\text{Utilidad neta } 7,200}{\text{Ventas netas } 210,000} = 3.4\%$$

La importancia y limitaciones de este índice quedaron implícitos en el inciso anterior, cuando se hace referencia al "Sistema Du Pont de Análisis Financieros", sólo se -- agregarán algunos datos complementarios.

La cifra obtenida muestra la utilidad neta por cada peso de ventas netas, pero de los párrafos precedentes se -- podrá deducir que un negocio que tenga un margen neto sobre ventas de sólo 1%, puede estar realizando mejores utilidades que otro que obtenga un 10% de margen, debido a mayor volumen de ventas y por consiguiente, mayor rotación de inventarios.

Dado que ni aún con índices de comparación externos de empresas del mismo giro se podría establecer categóricamente un margen "ideal", en virtud de que:

Algunos negocios podrán basar sus utilidades en volú

menos de ventas y otras firmas descansarían en márgenes superiores.

Si se trata de una firma que ha operado satisfactoriamente, lo recomendable es comparar con los años anteriores; si se observa alguna disminución importante absoluta o relativa, procede investigar las causas, las cuales pueden caer dentro de los siguientes grupos:

- a) Disminución de ventas.
- b) Aumentos de costos y/o gastos (incluyendo impuestos).
- c) Cualquier combinación de las causas anteriores.

La corrección de estas fallas, obviamente, podría ser responsabilidad de funcionarios ajenos al área de finanzas (comercialización, producción, personal, compras, etc.), lo que mostraría el impacto de sucesos no propiamente financieros en el estado de resultados.

Margen de Utilidad Sobre Activo Total:

Utilidad neta	7,200	
-----	=	----- = 5.90%
Activo Total	120,050	

Según se mencionó, este índice puede ser obtenido a partir de la multiplicación de las dos razones anteriores,-- es decir:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}}$$

De acuerdo con el "Sistema Du Pont", este indicador de eficiencia es el más completo y significativo, ya que involucra el margen sobre ventas, las ventas mismas, y el total de los recursos invertidos para generarlas, además de -- que implícitamente considera también el factor tiempo.

A partir de un satisfactorio rendimiento sobre la inversión total, una firma se encuentra en posición de decidir la combinación de "riesgo rendimiento sobre la inversión propia" que desea. Por el contrario, si la utilidad sobre el activo es baja, inicialmente tendrá que resolver su problema de "margen sobre ventas-ventas-inversión", ya que cualquier estructura financiera le significará riesgos anormales, bajas utilidades o ambas cosas.

Utilidad sobre el capital propio:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{7,200}{48,050} = 15\%$$

Desde el punto de vista de los accionistas es el índice financiero más importante, ya que las empresas propiedad de particulares son constituidas normalmente con el objeto principal de generar utilidades a sus dueños. Estos buscarán obtener las mayores utilidades con el mínimo de recursos invertidos, en el mínimo de tiempo y con un riesgo "aceptable".

Las utilidades que exijan o esperen los accionistas, estarán influidas por las tasas de interés que se estén pagando en el mercado, en los diversos tipos de valores, y en estas tasas, a su vez, influirán el índice de inflación en el país.

En un lugar en el cual el dinero se "deprecia", un 50% anual, y por los valores de renta fija se perciben rendimientos acordes a los índices inflacionarios, sin correrse prácticamente riesgos las utilidades que desearán los accionistas de un negocio deberán ser lo suficientemente superiores a dichos rendimientos para compensar tanto los riesgos aceptados al invertir dinero en una empresa, como la relativa pérdida de liquidez al canalizar efectivo a un negocio cuyas acciones probablemente no estén cotizadas en la Bolsa de Valores.

Para las inversiones que se encuentran cotizadas en la Bolsa, puede considerarse que existe un grado relativamente alto de liquidez y además debe tomarse en cuenta que la pérdida o ganancia estará representada no únicamente por el dividendo decretado en cada ejercicio, sino por: La "pérdida" o "ganancia de capital", es decir, por la diferencia entre el precio que se haya pagado por la inversión y el precio en el cual se pueda vender.

Cuando se trata de negocios cuyas acciones no están cotizadas en Bolsa y los accionistas requieren de efectivo o deciden vender la firma, la "pérdida" o "ganancia de capital" estará determinada por las negociaciones que en cada caso -- particular se realicen.

3.3.2.1.2.- METODO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A POR CIENTO.

Bases del Método.

Uno de los métodos de análisis que con mayor frecuencia se emplea en las empresas para analizar las cifras y las relaciones existentes entre éstas, consiste en reducir a por cientos las cantidades contenidas en los estados financieros:

Las bases de este método de análisis son dos:

- 1) El axioma matemático: el todo es igual a la reunión de sus partes.
- 2) La consideración de una cantidad, por ejemplo: el total de ventas netas, ejercicio tras ejercicio, como igual al 100%.

El proceso aritmético que debe seguirse para la reducción de estados financieros a por cientos, consiste en dividir cada una de las partes del todo entre el mismo todo, y el cociente se multiplica por cien. Si las ventas netas de la empresa en el ejercicio de 1984 ascendieron a \$210,000 y los gastos de venta a \$18,000; las ventas netas se consideran como el 100% y los gastos de venta representan el 8.5% de éstas.

Cuando se aplica este método de análisis al balance deben eliminarse las cuentas complementarias de activo: para depreciación, para cuentas dudosas de cobro, etc., reduciendo a por cientos únicamente los respectivos valores netos de activo y compararse por separado con el valor del activo a que complementa, porque el dato de mayor interés es la relación que guarda cada cuenta con su respectiva partida de activo, en virtud de la función propia de dichas cuentas.

CIA. INDUSTRIAL EXCELSIOR, S.A.
 ESTADO DE RESULTADOS DE LOS EJERCICIOS TERMINADOS
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1983 Y 1984
 (MILES)

CONCEPTO	1983		1984	
	VALORES	%	VALORES	%
VENTAS NETAS	150,000	100	210,000	100
COSTO DE VENTAS	<u>102,000</u>	<u>68</u>	<u>147,600</u>	<u>70</u>
UTILIDAD BRUTA	48,000	32	62,400	30
GASTOS DIVERSOS	9,000	6	18,000	8.5
GASTOS DE ADMON.	13,500	9	16,800	8
GASTOS FINANCIEROS	<u>4,500</u>	<u>3</u>	<u>14,400</u>	<u>7</u>
UTILIDAD DE OPERACION	21,000	14	13,200	6
I.S.R. Y P.T.U.	<u>4,500</u>	<u>3</u>	<u>6,000</u>	<u>3</u>
UTILIDAD NETA	<u>16,500</u>	<u>11</u>	<u>7,200</u>	<u>3.5</u>

3.3.2.2.- METODOS DE ANALISIS HORIZONTAL.

3.3.2.2.1.- ANALISIS DE TENDENCIAS.

En el análisis financiero, esta herramienta es útil porque tiene la ventaja de que considera el factor "TIEMPO".

Las tendencias a estudiar se podrían clasificar en 4 tipos:

- a) Tendencias positivas.
- b) Tendencias negativas.
- c) Tendencias a estabilizarse.
- d) Fluctuaciones periódicas o estacionales.

La importancia del estudio de la dirección del movimiento de las tendencias en varios años, radica en hacer posible la estimación sobre bases adecuadas, de los probables cambios futuros en las empresas, y cómo y por qué las afectarán. Los cambios en la dirección de las tendencias, no se realizan repentinamente, sino progresivamente en cierto tiempo.

De lo antes expuesto, se infiere que razonablemente es probable que la dirección del movimiento de las tenden---

cias prevalezcan en el presente y se proyecte dentro del futuro cercano.

El conocimiento de la historia de una empresa es importante para fundar su futura política. Sin embargo, la interpretación del sentido del movimiento de las tendencias debe hacerse con las debidas precauciones, teniendo presente la influencia de:

- 1) Los cambios constantes en los negocios.
- 2) Las fluctuaciones en precios.
- 3) Los defectos de los métodos para recolectar y depurar los datos.
- 4) El desgaste natural, por el transcurso del tiempo, del significado de las cifras pertenecientes al pasado; es muy peligroso regresar muy atrás en lo referente a tiempo, para verificar cualquier cosa del pasado y afirmar el futuro de una empresa.
- 5) Que el sentido del movimiento de la tendencia es el resultado de un conjunto de factores, cuya influencia puede ser contradictoria.
- 6) Que no todas las actividades mercantiles reaccionan de la misma manera ante la presencia de una misma circunstancia determinada empresa puede prosperar, en respuesta a causas que están llevan

do a la declinación a otras; y

- 7) El efecto retardado, debido a que con frecuencia la presencia de una causa no deja sentir su efecto inmediatamente, sino después de transcurrido-- cierto tiempo, como en el caso de una declinación de las ventas, ocurrida en el ejercicio o ejercicios posteriores al estudio, motivada por el cambio en la calidad de los productos o en el sistema de ventas; en la aparición de la competencia, o bien, el incremento de las ventas ocurrido en-- el ejercicio o ejercicios posteriores al estudio, causado por esfuerzos hechos en ejercicios pasados.

Se ha reconocido que el método más adecuado y sencillo para el estudio del sentido de las tendencias, es el conocido con el nombre de "números relativos". Este método -- consiste en tomar un período como base y las cifras respectivas a los diversos hechos pertenecientes a ese período base se consideran como el 100%; se calculan luego los porcentajes de cada uno de los otros períodos, respecto al período base de las cifras correspondientes a los mismos hechos. -- Efectuada la reducción de las cifras originales a números relativos, es conveniente, cuando el número de períodos es de consideración, hacer su representación gráfica, con lo cual-

se da un paso más, hacia la simplificación de las cifras y-- de sus relaciones.

Los números relativos pueden aplicarse al examen del sentido de las tendencias, tanto de las cifras representativas de los hechos internos de una empresa, como de las cifras representativas de los hechos externos de ella, a saber:

- a) La tendencia de las ventas de las empresas competidoras, para compararla con la tendencia de las ventas de la propia empresa; y
- b) La tendencia de los precios del mercado y la tendencia de la circulación monetaria, para compararlas con la tendencia de las cifras internas que guarden relación de dependencia en la propia empresa.

Ejemplo:

AÑOS	VENTAS	RELATIVO	COSTO DE DISTRIBUCION	RELATIVO
1982	3,000	100%	2,800	100%
1983	4,500	150%	3,600	128%
1984	2,800	93%	3,200	114%

* Miles de pesos.

El estudio comparativo de estas dos tendencias muestra que en el año de 1983 el incremento de las ventas fue superior al incremento en los costos de operación, situación favorable para la empresa; pero en el año de 1984, la disminución en las ventas fue superior a la disminución de los costos de operación, situación desfavorable para la empresa, que posiblemente se proyecte en su marcha futura.

Es conveniente no sobreestimar la significación de los datos del pasado, los cuales no necesariamente determinan el futuro de un negocio. La información de varios años atrás puede no ser relevante y si se malinterpreta puede conducir al establecimiento de premisas falsas.

3.3.2.2.2.- COMPARACION CON CIFRAS PRESUPUESTALES.

"El presupuesto es un mecanismo de control que comprende un programa financiero, estimado para las operaciones de un periodo futuro. Establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye en la optimización de las utilidades, que es el objetivo preponderante de toda empresa". (21)

(21) Roberto Macías, "El análisis de los Estados Financieros y las Deficiencias en las Empresas". Ed. ECASA, 13a. -- Edición. México 1982. Pág. 134.

Este método consiste en comparar las cifras de los estados financieros reales, con las cifras de los estados financieros proyectados que la empresa formuló previamente, como parte de sus actividades de planeación. Las comparaciones son realizadas en un buen número de empresas por períodos relativamente cortos, que van desde un mes a un año, en virtud de que la confrontación de cifras es utilizada principalmente como herramienta de control y evaluación financiera y administrativa.

Las cifras presupuestales son la expresión monetaria de la planeación y están o deben estar íntimamente conectadas y coordinadas con otros elementos de la planeación como:

Objetivos, Estrategias, Políticas, Programas, Pronósticos y Procedimientos.

Además, sirve como medida de la coordinación interna de las diferentes áreas del negocio.

Es indispensable que en créditos a mediano y largo-plazo se obtengan balances, estados de resultados y estados de flujo de efectivo proyectados.

Pero de nada sirve obtenerlos si se olvidan una vez-

otorgado el crédito.

Si con posterioridad a la concesión del préstamo, se recibe estados financieros históricos en forma periódica, se deben comparar con las proyecciones, con objeto de:

Ejercer una más estrecha vigilancia sobre el desarrollo del negocio, detectando a tiempo variaciones significativas que pudieran afectar el pago normal del crédito vigente.

El análisis debe ser realizado de la misma manera -- que las empresas lo efectúan internamente: Se investigan las causas de las variaciones significativas de carácter negativo. Además, debe indagarse con el cliente la naturaleza de los correctivos que establecerá para solucionar problemas de disminuciones de ventas, aumentos de costos y/o gastos, aumentos no programados de pasivos, así como las medidas que tomará respecto a cualquier otro suceso que pudiera afectar la liquidación oportuna del financiamiento que, en base a -- las cifras presupuestales, entre otros elementos, se ha otorgado.

Para que la comparación mencionada sea válida, se deberá tener cierta seguridad de que las políticas de registro han sido consistentemente aplicadas. En su caso, debe inves

tigarse si las variaciones fueron originadas por factores--- fuera del control de la empresa, o por decisión específica-- de sus administradores, tomada para resolver un problema o-- mejorar determinada situación, ya que:

Cierto grado de flexibilidad es característica esencial de los presupuestos.

Por otra parte, la comparación presupuestal debe ser complementada con otras técnicas de análisis, ya que el hecho de que no existan variaciones no significa necesariamente que la marcha de la empresa sea óptima.

Puede darse el caso de que con el transcurso del --- tiempo haya habido cambios en el mercado, tecnológicos, económicos, etc., y se aprecie que existen:

- Exceso de inversión en activo fijo y utilización-- de la planta industrial muy por debajo de la capacidad máxima instalada.
- Deterioro de los recursos invertidos en cartera e inventarios.
- Bajas utilidades en relación a los riesgos operati vos, financieros y de mercado que se corren.

3.4.- ESTRUCTURA, IMPORTANCIA Y SIGNIFICADO DE OTROS ESTADOS FINANCIEROS.

3.4.1.- EL ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS.

La información que contiene puede ser decisiva sobre todo en el estudio de cierto tipo de créditos y pertenece -- también al grupo de estados financieros denominados "dinámicos", ya que refleja los sucesos ocurridos durante un lapso, generalmente de un año; realizando un seguimiento desde la compra de materia prima hasta la venta de la misma, ya transformada en producto terminado, lo que indica que se elabora sólo en empresas que realizan algún proceso industrial de -- transformación.

Para manejar adecuadamente este estado, es necesario conocer los siguientes conceptos, en los cuales se basa la formulación.

- a) La fórmula para determinar el costo de ventas en una empresa comercial:

$$\begin{array}{rcccl} \text{Inventario} & & & & \\ \text{Inicial} & + & \text{Compras} & - & \text{Inventario} \\ & & \text{Netas} & & \text{Final} \end{array}$$

- b) Los elementos del costo de producción en una empresa industrial:

Costo de producción = Materia Prima Directa + Mano de obra Directa + Cargos Indirectos.

c) Los diferentes tipos de inventarios según criterios de la contabilidad de costos:

Inventarios totales = Materia Prima + Productos en Proceso + Productos Terminados.

Su utilización en el estudio de créditos de habilitación o avfo.

Debido a factores de liquidez, seguridad y conveniencia, puede darse el caso de que el índice de rotación de inventarios pase a un segundo término, o bien que no sea un factor determinante en la autorización de un crédito de avfo.

Pero es necesario un buen análisis de rotación de inventarios por dos razones principales:

a) En la mayoría de los créditos de avfo, para facilitar la identificación y en su caso el ejercicio de la garantía natural, se estipula que el crédito se invertirá en la adquisición de materia prima. En cualquier empresa de carácter permanente, la mano de obra directa representa un costo fijo, hasta cierto punto independiente del nivel de pro

ducción, por lo que puede preverlo, programarlo y considerarlo en su presupuesto de costos fijos y en su apalancamiento operativo. La compra de materias primas por el contrario, es una actividad que a corto plazo puede ser regulada, dirigida y en su caso hasta suspendida.

La rotación promedio de inventarios de una empresa, es un factor determinante para estimar la factibilidad, los plazos adecuados de contratación y la posible autoliquidez de un crédito de avío.

Generalmente se usa la siguiente fórmula para calcular el número de días de materia prima en existencia:

$$\text{Número de días} = \frac{360 \text{ días en el año} \times \text{costo del inventario}}{\text{Costo de Ventas}}$$

Esta fórmula está basada en el siguiente razonamiento: Si en 360 días se "utilizó" el costo de la mercancía vendida, en cuántos días se utilizarán los inventarios actuales? Expresado en términos aritméticos, puede reducirse a la siguiente ecuación:

$$360 \text{ días} : \text{costo de ventas} = X \text{ días} : \text{costo del inventario}$$

Despejando X, se tiene la fórmula:

$$X = \frac{360 \text{ días} \times \text{costo del inventario}}{\text{Costo de Ventas}}$$

En la fórmula se supone que el saldo en inventarios es similar al saldo promedio y que es representativo de todo el ejercicio.

Una vez obtenido el dato, usualmente se considera -- que se puede continuar con el análisis de un crédito de avfo, cuando se estima que no se presentará una sobreinversión al sumar la materia prima que se adquirirá con el crédito, con los inventarios que actualmente reporta el balance de la empresa solicitante.

La fórmula descrita es válida para una empresa comercial, pero:

No lo es para una empresa industrial y son precisamente los negocios que realizan procesos de transformación, los que se consideran sujetos de un crédito de habilitación o avfo.

A continuación se explica por qué esa fórmula de ro-

tación de inventarios no es la idónea para una empresa industrial.

Si tratándose de una industria, se divide el saldo o el costo promedio de los inventarios entre el costo de ventas, no se estará atribuyéndo peso al hecho de que por una parte los inventarios incluyen producción en proceso y artículos terminados, es decir, mano de obra directa y gastos indirectos; y por otra parte, el costo de ventas también incluye mano de obra directa y la totalidad de gastos indirectos.

Con un ejemplo se puede expresar más claramente esta idea:

FABRICAS ACME, S.A.

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS POR EL AÑO DE 1984

		'000 omitidos
	Inventario inicial de materia prima	\$ 260
más:	Costo de materia prima recibida	<u>160</u>
	Materia prima disponible	360
menos:	Inventario final de materias primas	<u>150</u>
	Total de materia prima utilizada	210
menos:	Materia prima indirecta	<u>30</u>
	<u>Materia prima directa utilizada</u>	180
más:	<u>Mano de obra directa utilizada</u>	<u>350</u>
	<u>Costo primo de la producción procesada</u>	530

más:	<u>Cargos indirectos totales</u>	<u>70</u>
	Costo de la producción procesada	600
	Inventario inicial de producción en proceso	<u>-0-</u>
	Producción disponible	600
	Inventario final de producción en proceso	<u>-0-</u>
	Costo de la producción terminada	600
más:	Inventario inicial de producción terminada	<u>250</u>
	Producción terminada disponible	850
menos:	Inventario final de producción terminada	<u>50</u>
	Costo de ventas:	<u>\$ 800</u>

En el caso hipotético del ejemplo, se está suponiendo que no existía inventario inicial ni final de producción, ya que ambos se convirtieron a producción equivalente de artículos terminados.

Si a las cifras del balance y del estado de resultados, se les aplica la fórmula que ya se ha descrito para empresas comerciales, se tendrá:

Inventario final de materia prima (4o. renglón)	\$ 150
Inventario final de productos terminados (penúltimo renglón)	<u>50</u>
Total de inventarios al 31/XII/1983	<u>\$ 200</u>
Costo de la producción vendida	<u>\$ 800</u>

Aplicando la fórmula se obtienen:

$$\frac{200 \times 360}{800} = 90 \text{ días.}$$

Puede darse el caso de que ese dato resulte satisfactorio en el giro de la empresa de que se trate, pero si se cuenta con el estado de costo de producción y ventas, se puede efectuar el siguiente razonamiento:

Si en un año se utilizó materia prima directa por -- \$ 180, para cuántos días alcanzará el inventario final de -- \$ 150.

Expresando en términos aritméticos:

$$\frac{180}{360} = \frac{150}{X}$$

Despejando X:

$$X = \frac{150 \times 360}{180} = 300 \text{ días}$$

Como se aprecia, este período es 3.33 veces el lapso

calculado anteriormente de 90 días.

Si el negocio está solicitando un crédito por \$ 200, necesitan justificar que requieren inventario de materia prima para alrededor de 700 días al ritmo de ventas actuales.

Aún si en el numerador de la fórmula se pone el promedio de materias primas durante el año, en lugar del saldo, se obtendrá un alto número de días de materia prima en existencia, debido a que el costo de ventas del período está integrado así:

Materia prima por sólo	\$ 180	22.5
Mano de obra directa	350	43.7
Cargos indirectos	70	8.8
Productos terminados que se vendieron durante el año (\$ 250 - 50)	200	25.0
Total de costo de ventas	\$ 800	100.00

Si no existieran hechos que lo justifiquen, como pudiera ser el haber obtenido un contrato importante, fuertes pedidos en firme, demanda insatisfecha, etc., podría pensarse con cierta base que el crédito se destinará a fines distintos a los que señala la solicitud.

Con lo anterior queda demostrado que: al incluir en el denominador de la fórmula el total del costo de lo vendido, el cociente tiende a ser menor, con lo que el número de días de materia prima en inventario resulta inferior al real, pudiendo provocar conclusiones erróneas.

Su Análisis e Interpretación.

Conociendo los supuestos teóricos en que se basa, -- los principios de contabilidad aplicables y la estructura-- del estado de costo de producción y ventas, se debe preguntar:

¿Qué muestran sus cifras?.

¿Qué se puede inferir de cada renglón?.

¿Cómo se puede interpretar?.

Vistas en forma aislada, las cifras del estado de -- costo de producción y ventas, hasta cierto punto carecen de significado y proporcionan información más bien en términos absolutos.

La información relevante que se puede obtener de este estado contable, se refiere principalmente a los elementos del costo de producción como sigue:

Mano de obra directa.

Puede indicar qué porcentaje del costo está representado por fuerza laboral, lo cual influye directamente en el grado de apalancamiento operativo, ya que la mano de obra directa, generalmente es un costo fijo hasta determinado nivel de producción. Mientras mayor sea el contenido de mano de obra en el producto final, más sensibles serán los resultados de la empresa a las fluctuaciones en el nivel de ventas.

Materia prima.

Muestra la proporción de materia prima utilizada y la dependencia de fuentes de aprovisionamiento nacionales o extranjeras.

Gastos de Fabricación.

Refleja la proporción que los cargos indirectos representan del costo. Algunos de aquellos influyen también en el grado de apalancamiento operativo.

Aún cuando las cifras que aparecen en cualquier estado contable proporcionan cierta información, en realidad sólo adquieren su verdadero significado cuando se les rela--

ciona con los datos de los otros estados financieros y con los demás elementos de juicio.

En principio, cada una de las cifras debe mostrar -- coherencia y congruencia con las estrategias y circunstan-- cias de la empresa. Por ejemplo: Si una empresa muestra ten dencia a acumular altos niveles de inventarios que sufren im portantes aumentos de precios en lapsos cortos de 2/3 meses -- y tiene una sólida posición de mercado, realiza atractivas-- ventas y obtiene satisfactorias utilidades.

Tal acumulación de materia prima puede ser perfecta-- mente justificable desde el punto de vista financiero, aun-- que es recomendable aplicar también criterios administrati-- vos y de mercado a este tipo de decisiones.

El capital que una empresa tiene invertido en cada-- uno de sus renglones tiene un costo, pero si la productivi-- dad de la inversión en inventarios es mayor al costo del ca-- pital, tal inversión se justifica mientras no se corra un -- riesgo financiero o de mercado, que pudiera considerarse --- anormal. Si la productividad es mayor en el renglón de car-- tera, tal "sobreinversión" no se justificaría.

3.4.2.- ESTADO DE MODIFICACIONES AL CAPITAL CONTABLE.

Definición y Usos.

Es un estado financiero que muestra las variaciones-ocurridas en las diferentes cuentas de capital contable, en un lapso generalmente de un año.

Dado que muestra los sucesos entre dos fechas, pertenece al grupo de los denominados "estados financieros dinámicos". Contiene información complementaria a la presentada en el balance, estado de resultados y estado de cambios en la situación financiera y aunque para efectos de análisis de crédito no se considera indispensable, en virtud de que los más prestigiados despachos de contadores lo adjuntan a su dictamen y notas, es muy conveniente aprovechar, analizar e interpretar los antecedentes que revela, los cuales están presentados teniendo como base los mismos principios de contabilidad con los que se formulan el balance, el estado de resultados y el estado de cambios en la situación financiera.

Como únicamente presenta información relativa al capital propio, no refleja cambios en las obligaciones de la empresa y las modificaciones en los activos se aprecian sólo por su efecto en las diferentes cuentas de capital.

Para una interpretación más completa, se debe relacionar la información contenida en este estado, con los demás antecedentes de la empresa y con los datos disponibles-- relativos a los principales accionistas y administradores,-- obteniendo respuestas a preguntas como las siguientes, que-- se listan únicamente en forma enunciativa:

- ¿Quiénes y de qué manera toman las decisiones importantes respecto a políticas de dividendos, a-- financiamiento del crecimiento y la expansión?.
- ¿Cómo puede calificarse la productividad y el rendimiento sobre el capital propio?.
- ¿Son suficientemente atractivos los rendimientos-- como para motivar a los accionistas a reinvertir-- sus utilidades o prefieren los accionistas endeudarse en alto grado para financiar el crecimiento?.
- ¿En qué proporción se contratan pasivos y se reinvierten utilidades?.
- ¿Qué impacto pueden tener las políticas de financiamiento en las expectativas de desarrollo, en-- la determinación de la estructura financiera ópti

ma, en la liquidez de la empresa?

Los cambios que presenta el estado de modificaciones al capital contable pueden inferirse observando el área del capital contable de los balances de los dos últimos ejercicios, pero en el estado no se presentan únicamente los cambios netos, sino los cargos y abonos (disminuciones y aumentos) en cada una de las cuentas de capital, de tal manera--- que:

Proporciona una idea de la estrategia del manejo de inversión propia que están implementando los principales de la empresa, pudiendo observarse en qué medida la política se inclina hacia el pago de dividendos o hacia el crecimiento-- del negocio.

Desde un punto de vista de análisis de crédito, lo-- conveniente es que los retiros sean mínimos, por la influencia que esto pudiera tener en la capacidad de pago y en la-- estructura financiera de la empresa.

El capital contable puede estar integrado por las--- siguientes cuentas:

- Capital Social.

- Reserva legal.
- Reserva de inversión.
- Prima en venta de acciones.
- Otras aportaciones.
- Utilidades retenidas por aplicar.
- Utilidad del ejercicio.
- Actualización del capital contable.
- Superávit o déficit por actualización.

Las posibilidades más frecuentes de cambios pueden resumirse como sigue:

- Capital Social.

Aumentos

Por capitalización de reserva legal o de reinversión.

Por capitalización de utilidades retenidas.

Por capitalización de superávit por actualización.

Por nuevas aportaciones.

Disminuciones

Por retiros de capital social. (Principalmente en una S.A. de C.V.).

Por aplicación de pérdidas.

- Reserva Legal.

Aumentos

Por trasposos para cumplir con lo dispuesto por el Art. 20 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, (23) que indica que el 5% de las utilidades-- de cada ejercicio deben abonarse a la reserva legal, hasta integrar una cantidad de por lo menos-- el 20% del capital social.

Disminuciones

Por aumentos de capital social a base de capitalización de reservas.

Por aplicación de pérdidas.

- Reserva de Reinversión.

Aumentos

Por aplicaciones para el financiamiento de la expansión futura o proyectos de desarrollo.

Disminuciones

Por aumento de capital social mediante capitalización de reservas.

(23) Código de Comercio y Leyes Complementarias, Ley Gral.-- de Soc. Mercantiles.- Editorial Porrúa.- Pág. 178.

Por trasposos a utilidades retenidas por aplicar

- Actualización del capital contable.

- Superávit o déficit por actualización.

Aumentos

Por revaluaciones de activos no monetarios, principalmente fijos.

Por superávit por posición monetaria.

Disminuciones

Por déficit por posición monetaria.

- Utilidades retenidas por aplicar.

Aumentos

Por traspaso de la cuenta de utilidades del ejercicio.

Disminuciones

Por dividendos decretados.

Por trasposos a la reserva legal o de reinversión.

Por aumentos de capital social mediante capitalización de utilidades retenidas.

- Utilidad del ejercicio.

Aumentos

Por los resultados del ejercicio.

Disminuciones

Por dividendos decretados.

Por traspasos a las utilidades retenidas por aplicar, a la reserva legal, o a la reserva de reinversión.

Por aumentos de capital social mediante capitalización de utilidades.

El hecho de que una empresa maneje determinadas cuentas, no significa que todas las presente en su balance; muy frecuentemente se presentan sólo dos cuentas de capital: capital social y las utilidades retenidas, y se adjunta otro estado financiero denominado estado de utilidades retenidas.

Al interpretar el estado de modificaciones al capital contable, es importante evaluar cada una de las variaciones y su influencia en las condiciones generales de la empresa. Por ejemplo: un aumento de capital social es obviamente más positivo para la economía de la empresa si se realiza -- con "dinero fresco", que si se lleva a cabo a base de capitalización de reservas o utilidades, ya que en este último ca-

no se trataría sólo de trasposos, es decir, de movimientos entre las cuentas, los cuales únicamente significan que los recursos representados pasen a formar parte de la inversión definitiva, mientras que con aumentos en efectivo se ven favorecidas tanto la liquidez como la estructura financiera.

Los aumentos de capital social en especie, incorporables al ciclo operativo y a las actividades productivas, pueden tener efectos positivos.

Un factor adicional que debe investigarse, cuando existen aumentos de capital social, es la posible variación en el grado de control de los socios principales actuales. Si el aumento de capital es aportado por las minorías o por nuevos socios, disminuirá el grado de control de los dueños actuales y hasta podría haber un cambio, para bien o para mal, de estilos direccionales, de políticas o de estrategias.

Por lo que se refiere a los retiros, generalmente en forma de dividendos, es importante analizar qué hay detrás de cada uno de ellos. En principio, si una empresa con alto grado de endeudamiento realiza pagos importantes de dividendos y solicita créditos en forma intensiva, indirectamente se está financiando esos retiros y sólo condiciones especialmente atractivas de conveniencia, liquidez y seguridad jus-

tificarían sostener una situación semejante, ya que en términos generales, el capital ajeno debe considerarse sólo complementario del capital propio y no viceversa.

Si un negocio obtiene las más altas utilidades de su historia, pero tiene una débil posición de fondos, al decretar un dividendo en efectivo puede afectar y comprometer sus flujos de caja por buena parte del año, en perjuicio del desarrollo normal de sus operaciones. Aún en el caso de que la empresa genere suficiente efectivo, si se encuentra en un período de expansión tendrá una urgente necesidad de fondos y los retiros limitarán su crecimiento.

El pago oportuno de las deudas también podría verse afectado, si disminuye la liquidez por el pago de dividendos.

En cierto momento, el negocio puede verse ante la alternativa de:

- a) Liquidar su pasivo.
- b) Renovar o sustituir la deuda por una forma diferente de financiamiento.

Algunas veces la retención de utilidades se debe a obligaciones contractuales, con motivos de créditos que esti

pulan en su clausulado ésta y otras restricciones. En estos casos, aunque por contrato los repartos de dividendos estarán "regulados", se estima conveniente analizar cómo afectarían las demás cláusulas y evaluar el posible impacto en el crédito específico que se está estudiando.

En empresas familiares de determinadas características, se puede considerar que los retiros de utilidades, dentro de ciertos límites, dan una idea de las utilidades esperadas en el futuro.

3.4.3.- ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

Importancia y utilización.

Durante muchos años, el análisis de créditos se ha basado en informes, balances y estados de resultados históricos, ya que se ha estimado que el pasado de una empresa determina en buena medida su futuro. Pero la necesidad de estudiar bajo un enfoque más racional a los negocios, los súbitos cambios que ocurren de un día para otro en el ambiente económico y financiero, y el argumento de que:

"Si se concede un crédito ahora, será liquidado con los recursos de que disponga el negocio en el futuro, no con

los que tenía en el pasado".

Han propiciado que cada día se atribuya mayor importancia a la información que trata de mostrar lo que será la empresa en los próximos años.

Dentro del conjunto de elementos de juicio relativos al futuro de la entidad, los que más interesan, desde un punto de vista de análisis de crédito, son los estados financieros proyectados; concretamente, el balance, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo, con base en los cuales se puede realizar el estudio de créditos a largo plazo.

Los principales usos que pueden darse a estos estados son:

- a) Estimar si el crédito específico solicitado es excesivo, suficiente o insuficiente para las necesidades de la empresa, y
- b) Calcular y evaluar la capacidad de pago que tendrá el negocio para liquidar puntualmente el crédito, así como para mantener una sana posición financiera durante la vigencia del crédito.

Es muy importante hacer una estimación precisa de --

las necesidades del cliente, porque:

Con frecuencia las proyecciones son demasiado optimistas, por lo que un análisis de los antecedentes históricos, del ambiente económico y del mercado, pueden llevar a la conclusión de que el tipo, monto y/o plazo del crédito -- propuesto por el solicitante, es diferente a lo que realmente necesita.

Como acreditantes, especialmente en operaciones importantes a mediano y largo plazo, es vital que se cuente -- con una buena estimación de la capacidad de pago y de la posición futura de la empresa. Además, el exigir la elaboración de estados financieros proyectados, tiene una virtud -- adicional:

Involucra al solicitante, al menos parcialmente, en un proceso global de planeación, que implica estudio y autoconocimiento de las limitaciones, posibilidades, expectativas, puntos débiles y fuertes del proyecto a realizar.

Requisitos de las Estimaciones.

Las estimaciones para formular los estados financieros proyectados deben cubrir ciertos requisitos, dentro de--

los cuales los más importantes son los siguientes:

- a) Deben ser realistas, ni muy conservadoras ni demasiado optimistas.

Al estimar un renglón, se debe proyectar la cifra más probable, que refleje: Cómo son y serán las cosas, no cómo se quiere que sean.

En los renglones de ingresos/ventas y costos/gastos, los clientes suelen ser optimistas, por lo que estos renglones han de revisarse cuidadosamente.

- b) Deben ser congruentes con los datos históricos.

Si una empresa en los últimos cinco años ha tenido incrementos anuales en ventas del orden del -- 15% y para el futuro estima aumentos muy superiores a este porcentaje, debe justificar tal estimación, indicando si existen contratos o proyectos que amparen las cantidades estimadas, pedidos en firme o algún otro argumento de igual o mayor validez. De la misma manera, si los costos y gastos han venido manteniéndose en una cierta proporción de los ingresos, tal proporción no debe descender bruscamente, a menos que existan hechos -- que así lo demuestren.

- c) Deben reflejar el impacto de los diferentes supuestos, en todos los estados.

Si un negocio está planeado o presupuestando recibir un financiamiento, los efectos del probable crédito deben apreciarse en:

El estado de resultados: como un gasto por los intereses que devengará el crédito.

El Balance: como un aumento en el activo y en el pasivo.

El estado de flujos de efectivos: como una fuente de recursos por el importe del crédito. Como una aplicación de recursos por la inversión del crédito. Como una aplicación por las amortizaciones correspondientes.

- d) Deben exponer y razonar las suposiciones detrás de cada renglón de los estados financieros y explicar el método de cálculo utilizado.

Por último, es conveniente mencionar que en un futuro cercano y particularmente para créditos de cierto riesgo podrá utilizarse en el estudio de los estados financieros proyectados, la técnica denominada:

"Análisis de Sensibilidad"

Esta técnica consiste en modificar ciertas variables clave y analizar el cambio resultante en las condiciones de la empresa.

Estimando cómo afectarían, por ejemplo, un incremento de 5 ó 10% en los costos o gastos, o una disminución del 5 ó 10% en ventas. En otros términos, para evaluar el riesgo por aceptarse, es recomendable estimar la situación en la que se vería la empresa, si las cosas no suceden exactamente como las había planeado.

REGLONES DEL ESTADO DE RESULTADOS.

Aunque para efectos de planeación, las proyecciones se pueden calcular a partir de la utilidad deseada sobre los recursos disponibles, para efectos de análisis de crédito se considera más lógico realizar las proyecciones a partir del pronóstico de ventas, ya que éste determina parcialmente las utilidades a obtener y guarda una estrecha relación con los recursos disponibles.

a) Ventas.

Existen muy diversos métodos para pronosticar las ventas y puede o debe utilizarse la combinación de dos o más de ellos, según el caso específico--

que se esté estudiando; por ejemplo:

Una Compañía que produce electricidad, puede realizar un pronóstico bastante exacto y a un plazo relativamente largo, mediante la aplicación de métodos históricos. Por el contrario, una empresa que produce juguetes de moda, puede encontrar serias dificultades para estimar los hábitos de diversión en el futuro, por lo que tal vez deba realizar una investigación de otro tipo.

En cada caso que se estudie, es indispensable que el cliente informe el método de pronóstico que utilizó para obtener las cifras que presenta en sus estados financieros proyectados. Si el pronóstico descansa en un buen estudio de mercado, las cifras serán relativamente confiables.

Para efectos de crédito, resulta inaceptable que un cliente entregue estados financieros proyectados en los cuales pronostique un incremento en ventas muy superior al porcentaje histórico, y que estos pronósticos no estén suficientemente fundamentados.

Si un cliente argumenta que realizará mayores ventas sólo porque incrementará su capacidad de producción, ampliará sus instalaciones o tendrá mayor capacidad distributiva, en la mayoría de los-

casos estará cometiendo un error. Sólo se aceptaría un argumento de este tipo, en ciertos casos-- en los que se conociera que la calidad y precio-- del producto son altamente competitivos y la demanda se encuentra insatisfecha por el total de-- productores.

En una buena cantidad de casos, será necesario,-- para justificar un "anormal" incremento en ventas, que se presenten datos convenientes acerca de cómo arrebatarían a la competencia su porción de -- "pastel", es decir, cómo reducirán la participación de mercado de los competidores para incrementar la propia o, en su caso, cómo se captarán para sí los sectores de mercado que van convirtiéndose de potencial en real, o sea, de los clientes nuevos que acuden al mercado como resultado del-- crecimiento de éste.

b) Costo de Producción Vendida.

Es lógico esperar que si este renglón ha sido proporcional a las ventas, siga siéndolo en el futuro. En su caso, las variaciones extraordinarias-- deben ser explicadas.

c) Gastos de Administración.

Aunque una parte de estos gastos son fijos y no--
aumentan con las ventas, puede considerarse acep--
table que se incrementen en proporción similar al
incremento en ventas, o bien que en porcentaje --
disminuyan ligeramente, variaciones importantes--
que deben ser aclaradas.

d) Gastos de Venta.

En términos generales aumentan en función directa
a las ventas, por lo que la proporción histórica--
es aceptable; existen diversos gastos fijos que--
no aumentan con las ventas, por lo que una ligera
disminución en términos relativos puede ser tam--
bién aceptable.

e) Gastos Financieros.

Varían en función directa de la cantidad, tipo de
pasivo y costo del mismo.

f) Impuestos.

Normalmente se calculan en base de un por ciento--
fijo sobre la utilidad gravable, aún cuando puede
haber variaciones no controlables en virtud de no
dificaciones legales impositivas.

g) Utilidad neta.

Esta cifra es el resultado de restarle al total-- de ingresos y ventas, los costos y gastos. Un -- criterio demasiado optimista, en los diferentes-- renglones del estado de resultados dará como re-- sultado una utilidad neta superior a la tendencia histórica mostrada.

Renglones del Balance.

a) Efectivo.

Lo ideal es que la empresa determine, mediante -- las técnicas apropiadas, un nivel óptimo más un-- margen de seguridad de acuerdo a su ciclo operativo y a saldos que deba mantener como reciprocidad en los bancos. Recuérdese que: Una empresa debe-- mantener tanto efectivo como necesite para sus -- operaciones, más un margen de precaución, pero de be evitar el dinero ocioso, el cual tiene un costo.

b) Cartera.

Normalmente fluctúa en función a las ventas, siempre y cuando la política de crédito y cobro no va ríe. Si la política se modifica, el nivel de carra

tera probable se determinará aplicando la fórmula:

$$\begin{array}{r} \text{Núm. de días de} \\ \text{recuperación de} \\ \text{cartera} \end{array} = \frac{\text{Saldo promedio en cartera} \times 360 \text{ días}}{\text{Ventas anuales a crédito}}$$

c) Inventarios.

Existen diversas técnicas para determinar la inversión óptima en inventarios, desde fórmulas muy sencillas hasta complejas aplicaciones de la investigación de operaciones por computadora. Si la empresa no proporciona las cifras de su nivel óptimo, se puede aplicar algún método histórico, o la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{r} \text{Núm. de días} \\ \text{de venta en} \\ \text{inventario} \end{array} = \frac{\text{Saldo promedio de inventarios} \times 360 \text{ días}}{\text{Costo de Ventas}}$$

d) Activos fijos y Cargos Diferidos.

Las inversiones en estos renglones preferentemente deben ser proporcionadas por la empresa, ya que sólo ella conoce las necesidades técnicas y de producción y sus proyectos de inversión.

e) Proveedores.

Este renglón, al igual que la cartera e inventarios, puede calcularse mediante la aplicación de la fórmula siguiente:

Período Promedio de pago a provee- dores	=	Saldo promedio en proveedores X 360 días ----- Compras netas del período
------------------------------------------------	---	-----------------------------------------------------------------------------------

f) Otros pasivos a corto y a largo plazo.

Preferentemente deberán obtenerse de la empresa, de lo contrario podrá aplicarse el método histórico que se estime convenientes.

g) Capital Contable.

Si los clientes proporcionan estados financieros proyectados, en esta sección se puede apreciar y valorar las políticas de crecimiento, reinversión y pago de dividendos o de retiros de capital y -- puesto que las cifras que proporcionan constituyen una virtual "Promesa" de seguir ciertas políticas financieras, en caso de aprobarse el financiamiento, debe apoyarse en estas "promesas", e-- incluirlas en el clausulado del contrato, ya que de lo contrario y bajo ciertas circunstancias podría haber la necesidad de otorgar financiamien-- tos adicionales, que a la fecha del estudio no es-- taban planeados.

h) Pasivos bancarios a corto y largo plazo.

En estos renglones debe reflejarse el crédito que se está solicitando, así como otros créditos bancarios en que la empresa haya incurrido, o que -- piense tener a su disposición. De aparecer un --- saldo muy elevado en este renglón, es recomenda--

ble investigar cómo se vería afectado el crédito- que se está solicitando, principalmente en los as pectos de garantías y capacidad de pago.

3.4.4.- EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO.

Muestra los movimientos de efectivo pronosticados pa ra un período de tiempo futuro y pertenece también al grupo de estados financieros "dinámicos". Al igual que el estado-- de cambios en la situación financiera, trata de contestar a- preguntas como:

¿De dónde vinieron los recursos?.

¿A dónde fueron?.

Pero las diferencias con este estado son las siguien tes:

<u>Estado</u>	<u>1) Movimientos que refleja</u>	<u>2) Lapsos que comprende</u>	<u>3) Ubicación en el tiempo</u>
De flujo de efectivo o presupuesto de caja.	Únicamente de efectivo.	Variable, -- desde una se mana a un -- año.	Proyectado o a futuro.
De cambios en la situación financiera.	También de --- otros activos.	Casi siempre de un año.	Generalmente-- históricos.

El objetivo debe ser que exista suficiente dinero co mo para que las actividades del negocio no se entorpezcan de manera alguna, pero que no haya exceso de fondos ociosos, -- por el costo que éstos tienen, sobre todo cuando son escasos.

Un buen pronóstico de efectivo permite prever necesidades de préstamos a través de la estimación de tendencias o patrones históricos y condiciones de estacionalidad; programar y gestionar los créditos adecuados permite también el aprovechamiento de los descuentos por pronto pago y en general, favorece el cumplimiento de todas las obligaciones derivadas del giro desarrollado.

El papel de Flujos de Efectivo suficientes en los negocios, es tal que muchas veces se le debe dar mayor importancia que a las utilidades.

Si esto es discutible desde el punto de vista de los dueños o accionistas, desde la posición de acreedores bancarios es obvio que se prefiere un cliente con regulares utilidades y buenos flujos de efectivo a otro con mejores rendimientos, pero con insuficiente capacidad de pago; después de todo, en el segundo caso, no se tendrá participación en las altas utilidades pero sí "participación" en los flujos de efectivo desfavorables.

Como acreedores bancarios interesaría obtener toda la información que permita evaluar la capacidad de pago, dentro de la cual se puede señalar como la más importante el estado de flujo de efectivo. Obsérvese que se hace referen-

cia a la capacidad de pago, definiéndola como la posibilidad o suficiencia del cliente para cumplir con determinados compromisos específicos con sus acreedores en cierto plazo; y-- no a la liquidez, la cual se puede conceptuar como la "con-- vertibilidad" en efectivo de sus recursos, principalmente -- los circulantes. Bajo este enfoque, un supermercado, por -- ejemplo, podrá tener una gran liquidez, pero dado que así-- como convierte sus recursos en dinero éste debe ser nuevamen-- te invertido, la capacidad de pago podría no ser suficiente-- para un crédito específico a plazo determinado.

ANALISIS E INTERPRETACION

- 1.- Verificación de que se presentan en el estado de flujo de efectivo todos los ingresos y egresos-- derivados de los pronósticos realizados.
- 2.- Calificación de la validez de los supuestos bási-- cos sobre los cuales descansan las cifras pronos-- ticadas.
- 3.- "Análisis de sensibilidad", a través de la pre-- dicción de la capacidad del negocio para respon-- der favorablemente a cambios negativos en varia-- bles claves, como disminuciones en ventas y/o in

crementos en costo y gastos.

Cuando se planean reducciones a los plazos de ventas, debe tomarse en cuenta que tales reducciones son más fáciles en teoría que en la práctica, ya que clientes importantes -- acostumbrados a ciertos plazos podrían no aceptar períodos -- más cortos. De igual manera, al planearse la ampliación a -- los plazos de ventas debe considerarse que en ciertos giros, los clientes tomarán siempre, algunos días más del plazo teó -- rico pactado.

En los casos de financiamiento al capital de trabajo, como los créditos de avío, se considera que la fuente de pago reside en las ventas, ya que al invertirse el importe del -- préstamo en materias primas, éstas se convertirán primero en productos terminados, después en cartera y luego en efectivo, que podrá destinarse a liquidar a los acreedores a partir -- del momento en que la materia prima se convirtió en dinero; -- el negocio se encuentra en posibilidades de cubrir el monto -- otorgado, a menos, claro, que se requiera invertirlo nueva -- mente para enfrentar una demanda insatisfecha y/o realizar -- ventas adicionales relativamente seguras, en cuyo caso debe -- decidirse cuántos ciclos se financiarán, en qué proporción, -- cuánto se requerirá de inversión propia del cliente, etc. -- Lógicamente lo razonable es que, además de la realización de

ventas, exista un margen "satisfactorio" de utilidad.

Cuando se financian activos fijos se debe tomar como punto de referencia para estimar la capacidad de pago, las utilidades pronosticadas, más la depreciación de cada período. De acuerdo a la teoría contable, los bienes de producción se convierten en efectivo cada vez que se cobran las ventas y el costo incurrido de éstas, incluye la depreciación; se puede afirmar que cada vez que se vende un producto, con él se "vende" también una pequeña parte de los activos de producción, cuya depreciación ha sido cargada al costo. Sin embargo, se consideran conjuntamente la depreciación y las utilidades, ya que se estima que también a futuro debe haber aportación o coparticipación en la inversión del cliente acreditado; además, de tomarse en cuenta sólo la depreciación como diversos tipos de maquinaria y equipo se deprecian en lapsos de 10 años o más, los plazos de los créditos tendrían que ser iguales a los plazos de depreciación total del activo, lo que generalmente no resulta atractivo para los acreedores, sobre todo en períodos de altos índices de inflación.

3.5.- LA ESTRUCTURA FINANCIERA Y EL ANALISIS DE RIESGO.

3.5.1.- APALANCAMIENTO FINANCIERO.

Aunque la presentación es diferente, también se hace referencia a la estructura financiera si se efectúan las comparaciones que expresan las siguientes fórmulas:

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Pasivo Total}} ; \quad \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}} ; \quad \frac{\text{Capital Contable}}{\text{Recursos Totales}}$$

Concepto complementario es el de: "Riesgo Financiero", que se refiere al riesgo que implica el uso de una mayor o menor cantidad de deuda, es decir, de un mayor o menor grado de apalancamiento.

Un ejemplo ilustra mejor estos conceptos. Imagínesse a tres empresas idénticas en dimensiones y rendimiento sobre el activo, pero diferentes en su "estructura financiera". -- Sus balances resumidos a diciembre de 1984, en millones de pesos, son los siguientes

"INDUSTRIAS X, S.A."

	Pasivo	-o-
	Capital Contable	<u>100</u>
Total de Activo	<u>100</u>	Total Pasivo y Capital <u>100</u>

"INDUSTRIAS Y, S.A."

	Pasivo	50
	Capital Contable	<u>50</u>
Total de Activo	<u>100</u>	Total Pasivo y Capital <u>100</u>

"INDUSTRIAS Z, S.A."

	Pasivo	75
	Capital Contable	<u>25</u>
Total de Activos	<u>100</u>	Total Pasivo y Capital <u>100</u>

Supóngase ahora:

- 1) Que la tasa de rendimiento sobre el activo, en tres situaciones distintas de la economía, fuera como sigue:

	<u>SITUACION ECONOMICA</u>		
	Mala	Regular	Buena
Tasa de rendimiento s/ el activo antes de intereses e impuestos	<u>10%</u>	<u>20%</u>	<u>30%</u>

- 2) Que la tasa de interés sobre el pasivo incurrido fuera del 20%.

- 3) Que la tasa del impuesto sobre la renta (42%) y--
la participación en las utilidades a los trabaja-
dores (8%), originaran un gravamen total del 50%.

Véase ahora los resultados que obtendrán cada una de
las empresas que se han tomado como ejemplo:

"INDUSTRIAS X, S.A.": FACTOR DE APALANCAMIENTO = 0%

	<u>"SITUACION ECONOMICA"</u>		
	Mala	Regular	Buena
Utilidad sobre el activo antes de intereses e impuestos (U.A.A.I.I.)	\$ 10	\$ 20	\$ 30
Menos intereses	<u>-0-</u>	<u>-0-</u>	<u>-0-</u>
Utilidad Gravable	\$ 10	\$ 20	\$ 30
I.S.R. (50%)	<u>5</u>	<u>10</u>	<u>15</u>
Utilidad Neta	<u>\$ 5</u>	<u>\$ 10</u>	<u>\$ 15</u>
Rendimiento sobre el capital propio:	<u>5=5%</u>	<u>10=10%</u>	<u>15=15%</u>
	100	100	100

"INDUSTRIAS Y, S.A.": FACTOR DE APALANCAMIENTO = 50%

	<u>"SITUACION ECONOMICA"</u>		
	Mala	Regular	Buena
U.A.A.I.I.	\$ 10.0	\$ 20.0	\$ 30.0

Menos intereses (20% . 50)	<u>\$ 10.0</u>	<u>\$ 10.0</u>	<u>\$ 10.0</u>
Utilidad Gravable	0.0	10.0	20.0
I.S.R. (50%)	<u>-0-</u>	<u>5.0</u>	<u>10.0</u>
Utilidad neta	<u>\$ 0</u>	<u>\$ 5.0</u>	<u>\$ 10.0</u>
Rendimiento s/el capital propio	<u>0%</u>	<u>5 = 10%</u>	<u>10 = 20%</u>
		50	50

"INDUSTRIAS 2, S.A.: FACTOR DE APALANCAMIENTO = 75%

"SITUACION ECONOMICA"

	Mala	Regular	Buena
U.A.A.I.I.	\$ 10.0	\$ 20.0	\$ 30.0
Menos intereses (20% x 75)	<u>15.0</u>	<u>15.0</u>	<u>15.0</u>
Utilidad Gravable	(5.0)	5.0	15.0
I.S.R. (50%)	<u>-0-</u>	<u>2.5</u>	<u>7.5</u>
Utilidad Neta	<u>\$ (5.0)</u>	<u>\$ 2.5</u>	<u>\$ 7.5</u>
Rendimiento s/el capital propio	<u>(5.0) = (20%)</u>	<u>2.5 = 10%</u>	<u>7.5 = 30%</u>
	25	25	25

De estas cifras se puede concluir que:

Cuando el % de rendimiento sobre el activo es superior al % de interés sobre la deuda, un alto grado de endeudamiento ocasiona un mejor rendimiento sobre el capital propio, pero este rendimiento se vuelve más sensible a las va-

riaciones en las utilidades de la empresa, por lo que cambios leves tendrán efecto amplificado en el rendimiento sobre el capital propio.

En épocas de bonanza un mayor endeudamiento significa superiores rendimientos sobre el capital propio, pero también mayores riesgos.

Si se le otorga crédito a un cliente con pasivos desproporcionados, el rendimiento "extraordinario", es para él y el riesgo "anormal" es principalmente para sus acreedores.

3.5.2.- FACTORES QUE INFLUYEN EN LA ESTRUCTURA FINANCIERA.

No existe una regla que indique cuál debe ser la estructura financiera de un negocio en particular. Se deben ponderar diversos elementos como el riesgo que se está dispuesto a aceptar, el rendimiento y el costo del capital propio y ajeno, etc.

Suele decirse que un negocio debe endeudarse hasta el punto en el que contratar más pasivos le significaría una utilidad marginal igual a su costo marginal, es decir, hasta el punto en el que el endeudarse más ya no le represente una mayor utilidad. Pero esta afirmación ignora el riesgo, la--

disponibilidad de recursos en el medio y factores de mercado.

Y que pese a todas las dificultades de análisis, existen entre otros los siguientes factores que deben considerarse al evaluar la estructura financiera de cada empresa:

Tasa de Crecimiento Esperado de las Utilidades.

Si, no obstante que las ventas no experimenten un -- crecimiento espectacular, se espera que las utilidades tengan un sano incremento, la situación será buena. El efecto de mayores utilidades se reflejará, amplificado, en el rendimiento sobre el capital (suponiendo que los costos y demás-- circunstancias permanezcan iguales), por lo que el riesgo correspondiente a los cargos fijos por intereses se reducirá.

Crecimiento de las ventas.

La estabilidad en el crecimiento de las ventas y el incremento del pasivo guardan una estrecha relación. Con estabilidad en el crecimiento de las ventas, una empresa puede incurrir en cargos fijos por intereses relativamente altos-- con menor riesgo que empresas en las cuales existan grandes-- disminuciones periódicas de ventas.

Rendimiento en relación con la competencia.

La estabilidad en los márgenes de utilidad es tan im

portante como la estabilidad en el crecimiento de las ventas. Si una agresiva competencia obliga a una empresa a reducir-- sus márgenes de utilidad y el grado de endeudamiento es alto, el efecto es una mala situación económica.

3.5.3.- APALANCAMIENTO OPERATIVO.

Se denomina apalancamiento operativo al nivel de utilización de costos y gastos fijos en la operación de un negocio. Entre mayor sea el apalancamiento operativo, es decir, la incidencia de costos y gastos fijos, más amplia es la forma que un cambio en el volumen de ventas se refleja en las-- utilidades de operación. Si, por ejemplo, una empresa aumenta sus ventas en un 10%, los costos y gastos proporcionales-- aumentarán en ese porcentaje, pero los costos fijos permanecerán iguales y por lo tanto las utilidades aumentarán en -- más de un 10%.

El "Grado de Apalancamiento Operativo" se obtiene al dividir la variación porcentual en la utilidad de operación, entre la variación porcentual en el volumen de ventas. Se-- expresa así:

	Variación de las utilidades de operación	-8	
	<u>Utilidades de operación</u>	2	
Grado de Apalancamiento Operativo			= 36.0
	<u>Variación en el volumen de ventas</u>	-10	
	Volumen de ventas	90	

Existe una fórmula también para calcular el "grado de apalancamiento operativo" en determinado nivel de unidades vendidas, en forma similar al cálculo realizado para obtener el punto de equilibrio de un negocio.

El cálculo de estos índices podría resultar muy útil en diversas ocasiones, sobre todo en el estudio de créditos a medio y largo plazo, pero generalmente no resulta fácil obtener de los clientes los datos necesarios para ello.

"El grado de apalancamiento de operación se define como el cambio porcentual en el ingreso de operación que resulta en un cambio porcentual de unidades vendidas". (24)

1.5.4.- EVALUACION DEL RIESGO DE CREDITO.

Se puede definir el riesgo de crédito como: Las pro-

(24) Ob. Cit. Weston y Brigham. Pág. 75.

babilidades de falta de capacidad de pago e insolvencia resultantes de la variabilidad en las utilidades para los accionistas de un negocio y su lógico impacto en los intereses de los acreedores.

Dentro de ciertos límites y en términos muy generales, se podrá afirmar:

- a) Que existe o debe existir un alto grado de correlación entre el riesgo que corren y el rendimiento que esperan los inversionistas de un negocio.
- b) Que a mayor variabilidad de las utilidades esperadas, existan mayores riesgos.

Tipo de Riesgo:

En una industria típica, el riesgo total estará determinado por los riesgos financiero, operativo y de mercado. Este "riesgo total" es al que se hace referencia cuando se afirma que, en términos generales, todo crédito implica un riesgo, exceptuando aquellos que tienen como garantía depósitos de dinero o valores de renta fija de alta liquidez, emitidos por el Gobierno Federal o por instituciones de Crédito, y cuyo importe se aplicaría automáticamente a liquidar el --

préstamo concedido, en caso de que éste no se liquidara según lo pactado.

Sobre los riesgos financiero y operativo ya se expusieron diversos conceptos cuando se trató el apalancamiento financiero y el apalancamiento operativo.

El riesgo de mercado requiere de un análisis mucho más profundo. Es el que en buena parte determina las imaginarias fluctuaciones en las ventas a que nos hemos referido al comentar los riesgos financiero y operativo. Es el riesgo inherente a las propias actividades de comercialización y a la posición de competencia en el mercado.

Para evaluar este riesgo se debe "hechar un vistazo" a todos los elementos de la estrategia de mercadotecnia del acreditado: clientela, productos, necesidades que satisfacen, mercado, participación en el mismo, competencia, canales de distribución, fuerza de ventas, precios, disposiciones gubernamentales que le afecten, etc. etc.

La influencia del tiempo sobre el riesgo:

Un elemento que indiscutiblemente se debe considerar al valorar el riesgo es el tiempo.

Cuanto mayor plazo se concede a una empresa al otorgársele un crédito, más se está enfrentando a la incertidumbre que caracteriza a los hechos futuros. En un ambiente socio-económico eminentemente dinámico, los cambios se presentan a veces en forma violenta y por demás imprevista, lo que ha ocasionado que algunos buenos clientes repentinamente se encuentren en dificultades para cumplir con las obligaciones derivadas de los préstamos que se les han otorgado.

Riesgo de Cartera:

Este sugiere que una empresa debe diversificar sus productos y/o actividades, aún dentro de un mismo giro, con el objeto de que si una parte de su mercado entra en crisis, como compensación sobrevenga un auge en otros segmentos de su mercado.

ANEXOS

A.1

BOLETIN B-10

El boletín B-10, surge debido al entorno económico-- existente en México especialmente en el año de 1982 en el -- que el peso sufrió varias devaluaciones, los cambios de la-- inflación fueron drásticos y por último las tasas de interés con las que se estaba operando eran muy elevadas.

Debido a todos estos factores se trató de encontrar-- una solución en base a los principios de contabilidad, ya -- que cada empresa estaba manejando estos efectos de distinta-- forma y la información financiera que éstos arrojaban ya no-- era confiable para las instituciones crediticias, la bolsa-- de valores, los acreedores, los socios, etc.

El boletín B-10, establece las normas generales de-- valuación y presentación de las partidas relevantes conteni-- das en la información financiera que se ven afectadas por la inflación.

Para reflejar los efectos de la inflación, se consi-- dera que por lo menos deben actualizarse los siguientes ren-- glones:

- a) Inventario y costo de ventas.
- b) Inmuebles, maquinaria y equipo, y la depreciación.

c) Capital contable.- La actualización del capital contable, es la cantidad necesaria para mantener la inversión de los accionistas en términos de poder adquisitivo de la moneda equivalente al de las fechas en que se hicieron las aportaciones y en que las utilidades les fueron retenidas.

Además de estos tres puntos, se debe determinar el resultado por tenencia de activos no monetarios, el cual representa el incremento en el valor de los activos no monetarios diferente al que se hubiera alcanzado únicamente como resultado de la inflación. Si el crecimiento del valor de reposición es superior al alcanzado al aplicar el INPC (índice nacional de precios al consumidor), hay entonces utilidad; si es inferior entonces hay pérdida.

Por otra parte, se debe determinar el costo integral de financiamiento que es el costo total de financiamiento el cual, en una época inflacionaria, además de los intereses, incluye el resultado por posición monetaria y las fluctuaciones cambiarias, debido a que estos factores repercuten directamente sobre el monto a pagar en términos reales por el uso de la deuda.

La inflación afecta a los valores monetarios de las empresas, al cambiar su valor real representado por la capa-

cidad adquisitiva que tenían.

Cuando los pasivos monetarios son superiores a los-- activos monetarios, existe una posición monetaria corta, lo-- que produciría utilidad ya que el excedente de los pasivos-- sobre los activos no monetarios se liquidaría con unidades-- de menor poder adquisitivo.

En cambio, cuando los activos monetarios son superio-- res a los pasivos monetarios habría pérdida, puesto que se-- disminuyen los recursos reales de la empresa, aún cuando man-- tenga su valor nominal.

Al hablar de fluctuaciones cambiarias se introduce-- el término de paridad técnica o de equilibrio cuyo concepto-- puede sintetizarse como aquel que iguala los niveles genera-- les de precios entre dos países durante un período determina-- do. Como ejemplo, la paridad técnica del peso con el dólar se puede calcular de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Índice de Precios en México a partir del año base}}{\text{Índice de Precios en Estados Unidos a partir del-}} \times \text{tasa de cambio-- del año-- base.}$$

Para realizar la actualización de las diversas parti

das existen dos métodos:

- a) El método de ajuste por cambios en el nivel general de precios, que consiste en corregir la unidad de medida empleada utilizando valores constantes en vez de pesos nominales.
- b) El método de actualización de costos específicos, llamado también valores de reposición, el cual se basa en la medición de valores que se generan en el presente, en lugar de valores provocados por intercambios realizados en el pasado.

La información resultante no necesariamente es comparable debido a que en cada método se emplean criterios fundamentalmente distintos.

Ambos tienen ventajas y desventajas:

	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Nivel general de precios	1) Es objetivo, actualiza la unidad de medida.	1) El valor actualizado puede no corresponder al valor actual de los activos. 2) El INPC es resultado de varias ponderaciones que no representan necesariamente la inflación sufrida por la entidad.
Valores históricos/pesos constantes)	2) Fácil aplicación y bajo costo.	
Costos Específicos. (Valores actuales).	1) Se basa en valores actuales con lo que el balance general y el estado de resultados incluyen valores representativos del presente.	1) Es poco objetivo, en la práctica se han cometido errores por que la calidad de los procedimientos utilizados en ocasiones, ha sido deficiente, es difícil su revisión. 2) Es más caro que el anterior.

A.2

BOLETIN B.11

La Comisión de Principios de Contabilidad considera que el estado de cambios en la situación financiera debe ser reemplazado por el estado de cambios en la situación financiera en base al flujo de efectivo, debido a que en las circunstancias del entorno actual caracterizado por una inestabilidad económica generalizada, agudización del problema inflacionario y la liquidez que es el problema fundamental -- que afecta a la mayoría de las entidades, su capital de trabajo se mantiene inestable y los usuarios de los estados financieros requieren información más amplia sobre la generación y aplicación de recursos para poder evaluar con mayor objetividad la situación de la entidad.

OBJETIVOS DEL ESTADO DE CAMBIOS EN

LA SITUACION FINANCIERA

En base al flujo de efectivo, presentar en forma condensada información sobre el manejo de efectivo durante el período determinado y como consecuencia mostrar una síntesis de los cambios ocurridos en la situación financiera (o sea, en sus inversiones y financiamientos), para poder evaluar, en forma conjunta con los otros estados básicos, la liquidez o solvencia a través de los siguientes aspectos:

- Capacidad para generar efectivo a través de sus -- operaciones normales.
- Manejo de las inversiones y financiamiento a corto y a largo plazo durante el periodo, como consecuencia de los dos aspectos anteriores.
- Tener una explicación de los cambios en la situación financiera, reflejados en el estado de situación financiera comparativo.

**BASES DE PREPARACION DEL ESTADO DE
CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
EN BASE A EFECTIVO**

Para efectos de la preparación y presentación de este estado, el concepto efectivo abarca las existencias de -- efectivo en caja y bancos, así como en inversiones transitorias (en fondos y/o en valores) que se utilizan normalmente para invertir los excedentes de efectivo.

La base para preparación del estado de flujo de --- efectivo la constituyen los dos balances generales (o sea, -- un balance comparativo) referidos al inicio y al fin del periodo al que corresponde el estado de flujo de efectivo, así como un estado de resultados correspondiente al mismo periodo.

El proceso de preparación que prosigue, consiste fundamentalmente en analizar las variaciones resultantes del balance comparativo a efecto de identificar los orígenes (referidos básicamente a financiamientos, aumentos de capital y/o de inversiones) y las aplicaciones (relativas principalmente a inversiones, pagos de deuda, dividendos y reducción de capital) culminando con el incremento o decremento neto en el efectivo.

**ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTADO DE CAMBIOS EN LA
SITUACION FINANCIERA EN BASE A EFECTIVO**

Las secciones fundamentales que integran el Estado--
de flujo de efectivo, son las siguientes:

- Flujo de efectivo generado por (o destinado a) la
operación.
- Financiamientos y otras fuentes de efectivo.
- Inversiones y otras aplicaciones de efectivo.
- Incremento (o decremento) neto en el efectivo.

Flujo de efectivo de operación. El monto de este --
concepto, se determina tomando como punto de partida el re-
sultado neto del ejercicio (que figura en el estado de resul-
tados), al que se le adicionan o se le deducen las partidas--
incluidas en dicho resultado que no implicaron una recepción
o un desembolso de efectivo. A estas partidas se les denomi-
na usualmente Partidas Virtuales. Entre las partidas virtua-
les que se presentan con más frecuencia, pueden mencionarse--
las siguientes:

- Depreciación y amortización.
- Estimación de cuentas de dudosa recuperación.
- Estimación de inventarios obsoletos de lento movi-
miento.
- Reserva para pensiones y primas de antigüedad.

- Gastos pendientes de pago al cierre del ejercicio (intereses, sueldos y salarios, rentas y servicios públicos, impuestos, pensiones y primas de antigüedad, etc.), reflejados usualmente en el balance, -- en el rubro de pasivo acumulado.
- Fluctuaciones cambiarias cargadas a resultados cuyos pasivos están pendientes de pago.

Financiamientos y otras fuentes de efectivo. En esta sección deben figurar todos los conceptos (distintos de los integrantes del flujo de operación) que produjeron un -- flujo de efectivo. Dentro de los conceptos que comúnmente -- constituyen fuentes de financiamiento, pueden mencionarse -- los siguientes:

- Créditos de proveedores de bienes y servicios.
- Créditos bancarios.
- Préstamos de accionistas y/o empresas afiliadas.
- Aportaciones de capital.
- Desinversiones (ventas de activos fijos, reducciones de inventarios, etc.).

Inversiones y otras aplicaciones de efectivo. Dentro de esta sección deberán figurar todos aquellos conceptos (distintos al flujo de operación) que hayan ocasionado un de desembolso de efectivo. Entre los renglones en que comúnmente

se le localizan las aplicaciones de efectivo, pueden mencionarse los siguientes:

- Inversiones circulantes (en inventarios, en cuentas por cobrar y en pagos anticipados, siempre que no se consideren como parte del flujo de operación).
- Inversiones en inmuebles, planta y equipo.
- Otras inversiones permanentes.
- Pagos de pasivos a corto y a largo plazo (sin incluir el de proveedores si se agrupa dentro del -- flujo de operación).
- Pago de dividendos.
- Resembolso por reducciones de capital.

Incremento (o decremento) neto en el efectivo. Esta cifra será la resultante de la suma algebraica de las tres-- secciones anteriores.

PROCESO DE ANALISIS PARA EL OTORGAMIENTO
DE CREDITOS REALIZADO POR LAS
INSTITUCIONES BANCARIAS

**PROCESO DE ANALISIS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS
REALIZADO POR LAS INSTITUCIONES BANCARIAS**

Para que un cliente pueda ser considerado como prospecto, debe de reunir ciertos requisitos que el Banco considera como términos mínimos de aceptación, dentro de éstos se analizan las restricciones transaccionales, como son, la operación que se va a realizar, el propósito, de qué tipo es,-- la cantidad mínima, el plazo máximo, qué garantías se van a depositar, la documentación legal que se requiere, y el precio (determinado por los intereses más la utilidad del Banco). Asimismo, se analizan factores cuantitativos como el tamaño de la empresa, sus utilidades, la liquidez y la capacidad de endeudamiento.

Durante el proceso de iniciación del crédito, se recopila información del cliente prospecto y se evalúan los riesgos para estructurar el crédito de tal forma que se equiparen las necesidades del cliente con el riesgo a que el Banco está dispuesto a tomar. El oficial de crédito tiene la responsabilidad de tomar decisiones sanas acerca del crédito.

El proceso para el otorgamiento de un crédito, consta de tres fases:

a) Recopilación de información y su evaluación.

b) Estructuración del crédito.

c) Aprobación del crédito.

a) Recopilación de información y su Evaluación.

Dentro del proceso de recopilación de información,-- el oficial de crédito solicitará al cliente prospecto información sobre sus operaciones, tanto financiera como de producción, información sobre la gerencia e información del medio ambiente en el que éste se desarrolla.

1) La información sobre las operaciones de la empresa comprende:

- Información financiera:

- Estados financieros anuales auditados.
- Balance general
- Pérdidas y ganancias
- Flujo de Fondos
- Estado de movimientos en el capital contable
- Estados financieros interinos (generalmente trimestrales).
- Presupuesto operativo.
- Antigüedad de cuentas por cobrar.
- Desgloce de Inventario.
- Desgloce de Activos Fijos

- * Desgloce de Deudas Bancarias.
- * Desgloce de Cuentas por Pagar.
- * Desgloce de Financiación en moneda extranjera.
- * Auditores.
- * Prácticas Contables.
- Información sobre la producción.
 - * Naturaleza del Negocio.
 - * Tipo de producto(s).
 - * Capacidad de producción.
 - * Punto de equilibrio.
 - * Ingresos por línea de producto.
 - * Posición en el mercado.
 - * Fuerza laboral.
 - * Tamaño de la Planta.
 - * Proveedores.
 - Dispersión geográfica
 - Términos de pago
 - * Distribución.
 - Porcentaje de exportación
 - Concentración en mercados
 - Términos concedidos
 - * Relaciones Bancarias.
 - * Relaciones con afiliadas.
- 2) Información sobre la Gerencia:
 - * Organigrama

- Niveles de Gerencia
 - Funcional
 - * Edad de gerentes claves, nacionalidad, calidad, educación, experiencia, habilidades técnicas, interés propietario, etc.
- 3) Información sobre el medio ambiente.
- * Sobre la situación económica del País, en los -- mercados de exportación, etc.
 - * Precios de las materias primas, de productos terminados, precios en mercados internacionales, -- etc.
 - * Tasas de crecimiento del mercado, etc.

De lo anterior se va a derivar un proceso de Evaluación a base de principios de crédito, fundamentado en el sentido común y enfoques analíticos.

Las herramientas utilizadas por el Banco para el análisis son las siguientes:

- * Análisis comparativo de Estados Financieros.
- * Análisis de Flujo de Caja.
- * Análisis de coeficientes.
- * Análisis de Tendencias.
- * Proyecciones (Análisis de Sensibilidad).

b) Estructuración del Crédito.

En esta fase se equiparan las necesidades del cliente con el riesgo a que el Banco está dispuesto a tomar.

Los pasos de la estructuración del crédito son los siguientes:

- Definición del propósito. El propósito del préstamo solicitado va a determinar la cantidad del préstamo, la fuente de repago y el plazo, dependiendo de las necesidades, es decir, si éstas son a corto o a largo plazo.

- Identificar por lo menos dos salidas a cada crédito, esto significa que toda Institución Bancaria, al estructurar un crédito, debe contar con dos alternativas para la recuperación del mismo, en caso de que éste no sea repagado en forma normal. Una alternativa sería el Flujo de Caja, generado por la venta del activo financiado (esto cuando el préstamo es a corto plazo), o por el uso o la productividad del activo (si es un préstamo a largo plazo).

Otra alternativa podría ser la venta forzada del activo pignorado, el Flujo de Fondos generado por otros activos de la compañía, etc.

- Establecer condiciones de acuerdo al riesgo como--

son por ejemplo el establecimiento de garantías, las condiciones previas al desembolso (certificaciones, representaciones, etc.), en caso de préstamos a largo plazo, establecer un convenio el cual contenga las condiciones que gobiernen el préstamo durante toda su vigencia (condiciones financieras: mínima razón circulante, mínimo capital de trabajo, máximo índice de endeudamiento, etc.; condiciones positivas:-- invertir más dinero, mantener la gerencia, mantener los seguros vigentes, etc.; condiciones negativas: no cambiar el giro de la empresa, no entrar con nuevos productos, no enajenar activos, etc.), otras condiciones: jurisdicción, ley --- aplicable, etc.

- Establecer utilidad de acuerdo al riesgo, en cuanto mayor sea el riesgo, mayor debe ser el rendimiento al Banco. Esto puede ser por medio de intereses, sobretasa (sobre costo de fondos), comisiones, balances en fondos disponibles, volumen más alto de operaciones, etc.

c) Aprobación del crédito y Desembolso.

Finalizado el proceso anterior, el siguiente paso es la aprobación del crédito, la cual se realiza generalmente-- por un comité de crédito en el cual intervienen tanto el oficial de crédito como ejecutivos autorizados para esto.

Dada la autorización del crédito, el Banco procederá a realizar el desembolso, siempre y cuando cuente con el total de la información requerida, completa y registrada, se hayan recibido las garantías necesarias y se hayan cumplido todas las condiciones previas al desembolso.

Finalmente, es importante que toda Institución de Crédito cuente con un sistema de Administración de Préstamos para el manejo del mismo hasta su repago.

CONCLUSIONES

En la actualidad, la necesidad de financiamiento a través de créditos por parte de las empresas se ha incrementado, por lo que las Instituciones Bancarias, para el otorgamiento de créditos, deben de tomar en cuenta la importancia que tiene el análisis e interpretación de los estados financieros proporcionados por los solicitantes, para así lograr la disminución de riesgo.

Tradicionalmente se ha mencionado que el crédito es confianza, pero se debe enfatizar que dicha confianza está fundamentada no sólo en papeles, sino en recursos y hechos, dentro de los cuales se encuentran factores cualitativos como son las visitas a las empresas solicitantes del crédito para verificar la información proporcionada.

De la obtención y uso de la información relevante de la empresa, depende que se logre la minimización del riesgo y por consiguiente, que el préstamo sea exitoso.

Asimismo, se debe tomar en cuenta la información acerca de la situación económica del país y el ciclo en que se encuentra la empresa. Ya que generalmente, los decrementos en la recuperación de créditos a empresas por parte de los bancos, están relacionados al ciclo de éstas; lo que significa que el ciclo es un factor importante al hablar de ---

riesgo crediticio. Las etapas de este ciclo, especialmente en relación a la total utilización de la capacidad productiva, deben ser determinadas ya que esto contribuye a que exista un mayor flujo de efectivo, factor que se debe tomar en cuenta para la recuperación de un crédito.

Las Instituciones Bancarias, para otorgar un crédito, deben considerar lo siguiente: la finalidad de éste, si está destinado para fines especulativos o será utilizado para satisfacer una necesidad económica; si satisface los requisitos legales; el plazo al que se habrá de contratar; el plan de pago, esto es, cómo y con qué se va a liquidar (si será necesario liquidar activos para efectuar el pago o si será suficiente el flujo de efectivo de la empresa para cubrir la deuda).

Asimismo, es importante considerar, en caso de que existan garantías, si éstas tienen un buen mercado, son fácilmente negociables, y si proporcionan un margen suficiente,-- en caso de que se requiera su liquidación.

Se deberá tomar en cuenta la relación "cliente-banco" si tiene relación y trabaja con otros bancos, si sus depósitos son razonables y si su experiencia crediticia ha sido satisfactoria.

La decisión de crédito se toma a través del análisis de crédito como un todo, y el análisis e interpretación de la información financiera como parte integrante del mismo.

RECOMENDACIONES.

Los métodos que existen para el análisis e interpretación de la información financiera, deben ser considerados como una herramienta muy útil para disminuir el riesgo crediticio, ya que por este medio se va a determinar la capacidad de pago de la empresa solicitante del crédito.

De aquí se deriva que los informes que proporcione la empresa deben ser completos y confiables, es decir, que contengan datos históricos y presentes en los estados financieros y que estén dictaminados. También se debe recordar que si se concede un crédito ahora, será liquidado con los recursos de que dispone la empresa en el futuro, no con los que tenía en el pasado; por lo que los estados financieros proyectados también son de gran importancia.

Igualmente, si se promueven o toman decisiones que implican el otorgamiento de créditos, se debe estar tan seguro de ellas, que aunque pasado el tiempo, el préstamo se convirtiera eventualmente en un quebranto para la institución,

a otro cliente en iguales condiciones se le concederá el crédito.

Por lo que la seguridad en las decisiones de crédito, se debe basar en que si el dinero prestado fuera propio, de todas maneras se prestaría.

La elección del método a utilizar para el análisis e interpretación de la información financiera, deberá depender del tipo de crédito que se pretenda otorgar, ya que sería ilógico aplicar todas las técnicas y conocimientos expuestos a todos los casos. Emplear todos estos indiscriminadamente en préstamos por pequeñas cantidades o en estudios que no lo ameritan, puede tener un alto costo en términos de oportunidad, tiempo invertido e imagen ante la clientela.

Dado que el negocio de un banco es ganar intereses y no perder capitales, las decisiones que se tomen en materia de créditos deben ser cuidadosamente analizadas, ya que los mayores riesgos crediticios ocurren cuando, tanto el que pregunta como el que pide se encuentran eufóricos, lo que les impide darse cuenta de los peligros inminentes.

De lo anteriormente expresado, así como de la comparación de los objetivos con los resultados obtenidos en el pre-

ente seminario de investigación, se deriva que la hipótesis planteada queda probada, ya que se vio que por medio del adecuado uso de los métodos de análisis e interpretación de estados financieros, las Instituciones Bancarias logran disminuir el riesgo que representa el otorgamiento de créditos,-- proporcionando un buen servicio a los clientes al hacer con mayor agilidad este proceso.

BIBLIOGRAFIA

- Rodríguez R. Joaquín Derecho Bancario
Editorial Porrúa.
México 1980.
- Cervantes A. Raúl Títulos y Operaciones de Crédito.
Editorial Herrero
México, 1979.
- Hernández Octavio Derecho Bancario Mexicano.
Editorial Porrúa
México, 1980.
- Leyes y Códigos de México Códigos de Comercio y Leyes--
Complementarias.
- Leyes y Códigos de México Código Civil.
Editorial Porrúa
México, 1980.
- Enciclopedia Salvat Diccionario.
Salvat Editores
España, 1971.
- Anthony Robert La Contabilidad en la Administración de Empresas.
Editorial Uteha
México, 1978.
- Weston y Brigham Administración Financiera de Empresas.
Editorial Interamericana
México, 1978.

- Roberto Macías**
El Análisis de los Estados Fi
nancieros y las Deficiencias-
en las Empresas.
Editorial Ecasa.
México, 1982.
- Código de Comercio y Leyes
Complementarias.**
Ley General de Sociedades Mer
cantiles.
Editorial Porrúa
México.
- Robinson y Johnson**
Problemas de Finanzas.
Editorial Ceca.
México, 1980.
- Gutiérrez Alfredo**
Los Estados Financieros y su-
Análisis.
Editorial Fondo de Cultura --
Económico.
México, 1980.
- Leyes y Códigos de México**
Ley de Títulos y Operaciones-
de Crédito.