

149
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**"LA INFORMACION FINANCIERA COMO
HERRAMIENTA PARA EVALUAR LA GESTION
DE CREDITOS"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N
MARIBEL LIBORIO PRIEGO
PEDRO PABLO SANTIAGO DE GANTE

ASESOR: L.C. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

1967

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR

DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA F.E.S.-CUAUTITLÁN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 20 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"La Información Financiera como Herramienta para Evaluar la Gestión de
Créditos".

que presenta la pasante: Maribel Liborio Priego.
con número de cuentas: 8842687-9 para obtener el TÍTULO de:
Licenciada en Contaduría.

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPÍRITU"
Cuatitlán Izcalli, Edo. de Mex., a 10 de Octubre de 1976.

PRESIDENTE	L.A.E. José Filemón Mondragón Domínguez.	<i>Jesús</i>
VOCAL	L.C. Jorge López Marín.	<i>Jorge</i>
SECRETARIO	L.C. Rafael Mejía Rodríguez.	<i>Rafael</i>
PRIMER SUPLENTE	C.P. Arturo León León.	<i>Arturo</i>
SEGUNDO SUPLENTE	L.C. Ma. Esther Monroy Baldi.	<i>Esther</i>



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FEB-CUAUTITLÁN
PRESENTE.

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"La Información Financiera como Herramienta para Evaluar la Gestión de
Créditos"

que presenta el pasante: Pedro Pablo Santiago de Gante,
con número de cuentas: 9156393-8 para obtener el TÍTULO de:
Licenciado en Contaduría.

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

ATENTAMENTE,
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPÍRITU"
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Mex., a 13 de Octubre de 1997.

PRESIDENTE L.A.E. José Filemón Mondragón Domínguez.

VOCAL L.C. Jorge López Marín.

SECRETARIO L.C. Rafael Mejía Rodríguez.

PRIMER SUPLENTE C.P. Arturo León León.

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Ma. Esther Nonroy Baldi.

A G R A D E C I M I E N T O S

A DIOS:

Le agradezco el haberme concedido la dicha de lograr una meta más en mi vida profesional y por darme fuerzas para seguir adelante.

A MIS PADRES:

MILARIO LIBORIO ROSARIO.
FLORINA FRIEGO BAHENA.

Como muestra de mi infinito agradecimiento y por haberme guiado durante mi vida por el camino de la educación, les agradezco el haber hecho de mi un profesional, por brindarme su cariño y sus consejos, por haberme dado el don de la vida y por dejarme la mayor de todas las herencias que es mi desarrollo profesional.

A MIS HERMANOS:

ESTHER LIBORIO FRIEGO.
ADOLFO LIBORIO FRIEGO.

A mi hermana Esther le doy las gracias por todo el apoyo que me ha brindado, por infundarme ánimos para seguir adelante, por todo lo que ha hecho por mí y sobre todo por compartir conmigo todos los momentos de mi vida.

A mi hermanito Adolfo por su ternura, cariño e inocencia que me han motivado a seguirme superando.

A MI GRAN AMIGO, CONSEJERO Y COMPAÑERO DE TODA LA VIDA:

SANTIAGO DE GANTE PEDRO PABLO.

Gracias amor por todo el cariño, comprensión y ternura que me haz demostrado, por caminar a mi lado durante los momentos más difíciles y por compartir conmigo todos los triunfos de nuestra carrera.

A MI ASESOR DE TESIS:

PROFESOR RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ.

Gracias por todo el apoyo incondicional recibido, gracias por brindarnos parte de su tiempo para hacer posible que este trabajo se llevara a cabo, por su paciencia y por dedicarnos un tiempo para corregir nuestros errores y por habernos enseñado a reflejar y a defender nuestros ideales.

Y EN GENERAL:

Agradezco a todas aquellas personas que directa o indirectamente han contribuido a la realización de este trabajo, por creer en nosotros y por brindarnos sus buenos deseos a todos ustedes ¡Mil Gracias!.

MARIBEL LIBORIO PRIEGO

A DIOS:

Por que me ha permitido llegar al termino de mi educación profesional y por permitirme compartir con mis seres queridos este bello momento.

A MIS PADRES:

RAMON VICTORIANO SANTIAGO VARGAS.
ANGELA DE GANTE GONZALEZ.

Por la formación profesional que me han brindado, por la confianza que me han tenido y por haberme enseñado a valorar los esfuerzos que hicieron por dejarme una gran enseñanza en la vida. Con amor, admiración y respeto.

A MIS HERMANAS:

ANGELA LILIA.

Por su comprensión y por el cariño que me has brindado.

MARTHA EVELIA.

Por todo el esfuerzo que haz realizado, por todo el apoyo que me haz dado, y por tu gran corazón. ¡Gracias!

A MIS HERMANOS.

DAVID, ROGELIO Y DANIEL.

Por la convivencia diaria que hemos tenido y por el impulso que me han dado para continuar hacia adelante.

A MI HERMANA LINDA Y A SU ESPOSO ENRIQUE.

Linda por haberme ayudado en mi formación profesional.
Enrique por tu apoyo incondicional. ¡Gracias!

A MI HERMANO ARTURO Y A SU ESPOSA TERE:

Arturo por haber contribuido a que pudiera alcanzar esta meta, por el apoyo que me has dado y por ser un ejemplo a seguir.

Tere por la estimación que me has demostrado.

A LA MUJER DE MI VIDA:

Mary por ese gran amor que me tienes, por estar conmigo en las buenas y en las malas, por todos los bellos momentos que hemos vivido y por haber logrado juntos una de nuestras metas. ¡ Gracias amor!

A MI ASESOR DE TESIS:

PROFESOR RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ.

Por todo el tiempo que nos a dedicado, por habernos brindado su esfuerzo, sus conocimientos y experiencia y por habernos guiado para llevar a cabo la realización de esta tesis.

SANTIAGO DE GANTE PEDRO PABLO.

I N D I C E

CONTENIDO

Página

I N T R O D U C C I O N

CAPITULO I

LA INFORMACION FINANCIERA COMO ANTECEDENTE PARA EVALUAR LA OBTENCION DE CREDITOS.

1.1	Concepto de Información Financiera.....	7
1.2	Características de la Información Financiera.....	8
1.3	La Función de la Información Financiera en las decisiones de Crédito.....	10
1.4	Importancia de la Información Financiera para el otorgamiento de Crédito.....	13
1.5	Factores Políticos, Sociales y económicos que afectan a la Información Financiera.....	14

CAPITULO II

REEXPRESION DE LA INFORMACION FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

2.1	Antecedentes de la inflación en la Información Financiera.....	20
2.2	Principales causas y efectos de la Inflación en la Información Financiera.....	23
2.3	Importancia de la Actualización de la Información Financiera.....	24
2.4	Cuentas que deben actualizarse para el otorgamiento de Créditos.....	26

CAPITULO III

PRESENTACION Y EVALUACION DE LA INFORMACION FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

3.1	Antecedentes de la presentación de la Información Financiera para el otorgamiento de Créditos.....	33
3.2	Concepto de Estados Financieros.....	35
3.3	Clasificación de los Estados Financieros.....	37
3.4	Objetivos y Características de los Estados Financieros.....	42
3.5	Limitaciones de los Estados Financieros.....	46
3.6	Análisis e Interpretación de la Información Financiera.....	47

CAPITULO IV

POLITICAS GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

4.1	Normas Generales para el otorgamiento de Créditos..	74
4.2	Estudio Cualitativo de las Empresas para el otorgamiento de Créditos.....	80
4.3.	Prácticas Crediticias.....	84
4.4	Diversificación del Crédito.....	98
4.5	Importancia de las Garantías en el uso del Crédito.....	114

CAPITULO V

REESTRUCTURACION DE LOS CREDITOS

5.1.	Problemática Actual de la Reestructuración de los Créditos.....	123
5.2.	Alternativas de Apoyo en la Reestructuración del Crédito.....	134
5.3.	Prospectivas del crédito en México.....	141

CAPITULO VI

CASO PRACTICO.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

I N T R O D U C C I O N

En la actualidad debido a la crisis económica que a afectado a todos los sectores del país, las empresas requieren de una adecuada planeación financiera para que sus recursos puedan ser administrados en una forma mas eficaz, también es necesario que sus operaciones sean controladas plenamente, es decir toda entidad empresa u organización tiene la necesidad de proporcionar una información sobre las actividades u operaciones que desarrolla, dicha información se encuentra reflejada a través de unos documentos llamados Estados Financieros, los cuales nos muestran los efectos de las operaciones practicadas que representan para los directivos y propietarios de la empresa conocer cuales son y a cuanto ascienden sus recursos, observar y evaluar el comportamiento de la entidad comparar los resultados obtenidos contra los de otros periodos, evaluar los resultados obtenidos contra los objetivos previamente determinados, planear sus operaciones futuras dentro del marco socioeconomico en que se desenvuelve toda esta información.

Al efectuar un análisis de la información financiera presentada nos va a servir para tomar decisiones que nos ayuden a obtener créditos y financiamientos para lograr una mejor administración de nuestros recursos y nos permita desarrollar un plan que nos brinde mejores beneficios con base en las alternativas viables, buscando proyectar un mejor

enfoque que produzca cambios favorables, estableciendo nuevos criterios y políticas financieras más seguras.

Con base en los comentarios anteriores se puede deducir que la presentación y evaluación de la información financiera es un paso fundamental para la determinación de nuevas alternativas para el mejor funcionamiento de sus recursos, ya que en la actualidad debido al surgimiento de tratados internacionales las empresas se ven en la necesidad de solicitar créditos que les ayude a mantenerse al margen de las empresas competitivas.

Por tal motivo expondremos a continuación los puntos que se desarrollarán en cada capítulo así como los objetivos de los mismos:

a) En el Primer Capítulo, se hablará de la información financiera como antecedente para evaluar la obtención de créditos, la importancia que esta representa para las decisiones de créditos, así como de los factores políticos, económicos y sociales que pueden afectar a la información financiera con el fin de poder evaluar la situación actual de la empresa para la obtención de créditos.

b) El Segundo Capítulo, analiza la importancia que requiere el presentar información actualizada con el fin de que las cifras que se estén presentando sean las más apegadas a la realidad y poder emitir juicios más razonables y actuales.

c) El Tercer Capítulo, se refiere a aspectos conceptuales sobre el análisis y la interpretación de los

Estados Financieros para evaluar por medio de razones financieras los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivadas de transacciones realizadas en el periodo y así poder saber su evolución financiera a través de los años y a evaluar el buen o mal aprovechamiento de sus recursos.

d) El Cuarto Capitulo, analiza las politicas generales que se requieren para poder obtener un crédito así como las garantías que se ofrecen al ser beneficiarios del crédito, para poder tomar una decisión de cual es el crédito que ayudará a la empresa a cumplir su objetivo.

e) En el Quinto Capitulo, se expone la problemática que actualmente existe para la reestructuración de los créditos, las diferentes alternativas que nos pueden servir de apoyo para llevar a cabo dicha reestructuración, así como analizar las perspectivas que existen en México en cuanto al crédito.

f) Finalmente el Sexto Capitulo desarrolla un caso práctico basado fundamentalmente en la temática de esta tesis así como las conclusiones derivadas de esta investigación.

El presente trabajo esta dirigido a todas las entidades económicas que en la actualidad se encuentran interesadas en obtener créditos para administrar eficientemente sus recursos tanto económicos como financieros, esperamos que las reflexiones planteadas en esta investigación sea de utilidad tanto a los directivos de las empresas como a todos los estudiantes interesados en el tema, ya que dentro del

objetivo específico de la presente tesis es la de dar a conocer los requisitos tanto económicos, sociales y financieros que se deben cumplir en la gestión de créditos, así como también identificar las diferentes alternativas que actualmente existen en cuanto a la reestructuración de los créditos para estar en posibilidades de elegir la mejor opción que vaya de acuerdo a sus propósitos.

CAPITULO I
LA INFORMACION FINANCIERA COMO ANTECEDENTE PARA EVALUAR LA
OBTENCION DE CREDITOS

1.1 CONCEPTO DE INFORMACION FINANCIERA

Información Financiera, es la comunicación de sucesos relacionados con la obtención y aplicación de recursos materiales, expresados en unidades monetarias.

Información Cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

Información Financiera es el conjunto de datos congruentes expresados en unidades monetarias, correspondientes a los conceptos mediante los cuales se describe la situación financiera en que se encuentra la empresa en un momento dado; los resultados (financieros) de las operaciones practicadas, el movimiento de fondos, u otros aspectos también relacionados con la obtención y el uso del dinero, en función del logro de los objetivos para los cuales fue creada.

1.2 CARACTERISTICAS DE LA INFORMACION FINANCIERA.

Las características fundamentales que debe tener la información contable son utilidad y confiabilidad. Además, la información contable tiene, impuesta por su función en la toma de decisiones, la característica de la provisionalidad.

1.- Utilidad. La utilidad es la característica de la información financiera, por virtud de la cuál ésta se adecúa al propósito del usuario.

Se considerará que la información financiera se adecúa al propósito del usuario, cuando su contenido informativo es:

a) Significativo. Es decir capaz de representar mediante símbolos, palabras o cifras a la entidad económica y su evolución, su estado en el tiempo y sus resultados de operación.

b) Relevante. Selecciona los elementos informativos para optimizar la comunicación que omite.

c) Veraz. Es objetivo en la representación financiera de la entidad.

d) Comparable. Permite que la información pueda confrontarse en los diferentes puntos del tiempo para una entidad y entre dos o más entidades entre sí

Finalmente, debe decirse que un contenido informativo correcto no basta si este no es oportuno, la cuál significa que la adecuación al usuario y por lo mismo la utilidad de la información financiera no se logra, si éste no llega a manos del usuario cuando pueda utilizarla para tomar decisiones a tiempo y lograr sus fines.

2.- **Confiabilidad.** La Confiabilidad es la característica de la información financiera, por virtud de la cuál ésta es aceptada por el usuario para tomar decisiones basándose en ella.

Se considerará que la información es confiable, cuando cumple los siguiente requisitos:

a) **Estabilidad.** Consiste en la observancia de los elementos de la Teoría Contable, para asegurar una información obtenida bajo las mismas bases.

b) **Objetividad.** Apego realista a los elementos de la Teoría Contable, eliminando cualquier distorsión de tipo personal.

c) **Veracidad.** Posibilidad de que aplicando repetitivamente un criterio o un procedimiento para obtener información, se llegue a los mismos resultados.

3.- **Provisionalidad.** La Provisionalidad es la característica de la información financiera por virtud de la cuál ésta no representa hechos totalmente consumados.

La necesidad de tomar decisiones obliga a efectuar cortes en la vida de la entidad económica para presentar su situación financiera y resultados, aunque estos no sean definitivos.

De hecho, la situación financiera y los resultados finales de la entidad se conocen cuando ésta concluye su vida operativa.

Por este motivo puede afirmarse que la característica de la Provisionalidad constituye una limitación a la precisión de la información.

1.3 LA FUNCION DE LA INFORMACION FINANCIERA EN LAS DECISIONES DE CREDITO.

La contabilidad apoya a la administración, es una herramienta muy importante. El administrador profesional es una de las personas mas interesadas en conocer el resultado de las cifras, ya que estas le mostrarán información para conocer el desarrollo de las operaciones de una empresa.

Los Estados Financieros muestran cifras que registran hechos pasados, pero el administrador no solo actúa en consecuencia de ellas, ya que muy pocos problemas administrativos pueden resolverse con solo recopilar cifras.

Hay otras variables que no pueden reducirse a números y, por lo cuál, se amplía la solución que pudiera plantearse. por tanto, hay necesidad de que la información que genere el departamento de contabilidad al administrador sea "oportuna" y muestre, mediante datos "comprensibles", información que pueda aprovecharse al máximo. De no ser así, prácticamente dejaría de prestar la ayuda requerida si hay retraso en la entrega de la información o si se hiciera excesivo uso de la técnica contable en la preparación de Estados Financieros.

Los propósitos que el departamento de administración persigue con el uso de la información contable, pueden considerarse de varias maneras, sin embargo el autor R.N Antony las agrupa en dos categorías: De Control y de Planeación.

Control. Es el procedimiento mediante el cuál la administración puede asegurarse en lo posible de que los

resultados se realicen conforme a lo planeado, a estos se le denomina control. La información contable se utiliza para fines de control de las siguientes maneras:

- Como medio de comunicación. Los datos contables ayudan a informar a la administración de los planes aprobados por la dirección superior y, en general de las formas de acción que la administración desea que la empresa realice.

- Como medio de motivación. A menos que se trate de una empresa pequeña, la tarea de los funcionarios no consiste en que estos ejecuten el trabajo, esto es elaborar y vender el producto. Es responsabilidad de la administración vigilar que otros realicen esas actividades. Esto requiere, en primer lugar que se obtenga el personal necesario y que se capacite y en segundo lugar que se le motive para ejecutar su trabajo.

- Como medio de verificación. Los funcionarios necesitan valorizar periódicamente la eficiencia de sus empleados en la ejecución de su trabajo, lo que puede originar aumento de sueldos, promociones, cambios de adscripción, etc.

Planeación. La acción de planear consiste en considerar las diferentes alternativas en el curso de las acciones y decidir cuál de ellas es la mejor. Para realizar un estudio sistemático de uso de la información contable en el proceso de planeación, es conveniente considerar dos tipos de planeación: periódica y de proyectos especiales. La primera consiste en hacer planes para todas las actividades de una empresa por un periodo determinado, generalmente un año, en esta se usa el "presupuesto". La segunda se refiere a una

decisión específica relativa a una parte de la empresa. Esta decisión puede ser por ejemplo: la compra de nueva maquinaria, lanzar un nuevo producto, el uso de una nueva materia prima, o un proceso distinto de producción, o la conveniencia de obtener un préstamo al banco.

Hay diversos aspectos en la presentación de información contable, entre los que sobresalen están los siguientes:

- La información debe ser oportuna en su entrega.
- La información contable debe ser elaborada de manera sencilla y comprensible.
- Debe contener uniformidad a fin de instruir al personal en cuanto a como elaborarla.
- El trámite de la información contable debe ser directo entre las partes interrelacionadas.
- Los datos de la Información deben ser correctos, de lo contrario provocarán situaciones adversas.
- La Información contable confidencial deberá entregarse oficialmente.
- Debe evitarse la duplicación de la información, a fin de evitarle pérdidas de tiempo al usuario.

El concepto de la contabilidad, como técnica de información, a logrado gran importancia eliminando la concepción de verla únicamente como registro de hechos históricos en este sentido el autor Ramírez Fadilla, nos comenta: La contabilidad es una herramienta de información que apoya el proceso de administración, como en la toma de

decisiones internas y externas, por parte de los diversos usuarios. (1).

Las empresas, son cada vez mas complejas, y para lograr sus objetivos y planes se requiere, en parte, contar con un sistema de información contable relevante, oportuna y confiable.

En organismos con fines lucrativos y no lucrativos, es necesario contar con un sistema de información contable, de donde emanan otros subsistemas de información cuantitativa que deben satisfacer las necesidades de los diferentes usuarios que acuden a la información financiera, según sus características.

1.4 IMPORTANCIA DE LA INFORMACION FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

Así como la información financiera resulta esencial en el ámbito del control: costos, áreas de responsabilidad, centros de decisión, centro de utilidades, etc. También, es fundamental en lo que respecta a las estrategias de planificación, nuevamente generales o específicas, vinculadas con elecciones de alternativas y políticas de precios.

La Información Financiera es esencial, sin duda alguna, en el capítulo de evaluar las nuevas alternativas de créditos que periódicamente se plantean a toda empresa en crecimiento o diversificación. Resulta vital para fijar las políticas financieras y señalar las estrategias fiscales y financieras que permitan el desarrollo de la entidad.

(1) Ramírez Padilla D.N, Contabilidad Administrativa, Editorial Mc Graw Hill Mexico, 1980 p 3

1.5 FACTORES POLITICOS, SOCIALES Y ECONOMICOS QUE AFECTAN A LA INFORMACION FINANCIERA.

En la determinación de la estructura financiera de la empresa influyen distintos factores, que provienen de distintos ángulos. Algunos obedecen a principios teóricos, otros al marco ambiental económico en donde se desenvuelve la empresa, así como otros a las actitudes personales de quienes están involucrados en las decisiones de financiamiento.

Por otra parte, los factores que expresamos influyen, algunos de ellos en la mezcla de deudas a fondos propios, otros a proporciones de deudas a corto y largo plazo.

En esta sección se van a exponer algunos de los factores que tienen importancia en la determinación de las estructuras financieras de la empresa.

Para decidir sobre la estructura crediticia de la empresa se deben tomar en cuenta muchos de los factores que componen el medio de operación, esas consideraciones se clasifican en tres categorías principales:

1.- Factores externos impuestos por otros sectores de la sociedad.

2.- Factores impuestos por las características de operación de la empresa.

3.- Factores internos impuestos por la propia empresa.

- A continuación señalaremos algunos de los Factores:

POLITICA FISCAL.-

La Política fiscal es el esfuerzo que el gobierno federal desarrolla para influir en el nivel de la actividad

económica y lo hace por medio del control que puede ejercer en los gastos, impuestos, salarios y precios. Las políticas gubernamentales en estas áreas afectan al medio en que se toman las decisiones de créditos.

El control de precios y salarios es otro instrumento que el gobierno federal utiliza en su constante lucha por controlar la economía. Durante los periodos de "Inflación excesiva" indica realmente a las empresas los precios que pueden cargar por sus productos. Es obvio que una acción gubernamental que prohíba el aumento de los precios puede modificar instantáneamente la opinión del ejecutivo de finanzas respecto al potencial de ingreso y rentabilidad de un proyecto de inversión. También puede influir en la disposición de los accionistas a proporcionar capital, puesto que un deterioro de la rentabilidad de la empresa que no se pueda rectificar un aumento de precios, puede en caso extremo afectar su liquidez.

TASAS DE INTERES.

Las tasas de Interés representan el precio que negocia el ejecutivo de finanzas y que la empresa pagará al comprador de los valores que se ofrezcan. En cada ocasión y para cada tipo de valores habrá que negociar ya sea directamente con el comprador o a través de su representante, la tasa de interés que se le pagará en caso de que se preste o se invierta su dinero en la empresa. se puede decir que la tasa de interés es el precio del crédito que el acreedor otorga a la empresa.

Se pueden aplicar muchas tasas diferentes, las cuales dependerán de las disposiciones relativas de la empresa y del comprador potencial en curso de las negociaciones, de las condiciones del mercado (oferta y demanda de créditos) y de las condiciones particulares de los valores que se ofrecen. Por otra parte es evidente que las tasas de interés tendrán que fluctuar a medida que varían las condiciones del mercado y las posiciones relativas de la empresa y de los compradores potenciales.

Como las tasas de interés fluctúan según las condiciones del mercado y de acuerdo con la posición relativa de la empresa y de los compradores potenciales, la habilidad que tenga el director de finanzas para hacer coincidir sus ofertas de valores con un periodo en que las tasas de interés estén bajas, le puede ahorrar a la empresa una suma considerable. Además, el bajo costo de los recursos puede hacer que los proyectos marginales resulten inversiones atractivas, incrementándose las utilidades de la empresa. Si por el contrario el interés es elevado, habrá que desechar los proyectos marginales.

POLITICA MONETARIA.-

Así como el gobierno federal utiliza el presupuesto federal, utiliza igualmente su posibilidad de controlar la oferta de dinero y de influir en las tasas de interés, en un intento de estabilizar el nivel de la actividad económica durante el ciclo de los negocios. En los periodos de

inflación y auge insostenible el sistema de la reserva federal, organismo gubernamental independiente que controla la oferta de dinero, restringe la tasa de crecimiento de dicha oferta reduciendo la capacidad de compra del consumidor y la cantidad de dinero a disposición del comprador potencial de valores. Esto no solo amortigua el potencial de venta del producto si no que también encarece el financiamiento al incrementar las tasas de interés.

La Política monetaria influye en las decisiones de inversión y financiamiento, así como en las políticas de manejo de efectivos de los ejecutivos de finanzas, puesto que las políticas de la reserva federal tienden a ser contracíclicas, la disponibilidad y el costo de los recursos se dificultan más cuando aumenta la demanda de recursos por parte de la empresa. En caso extremo, los recursos pueden llegar a ser insostenibles y dar lugar a situaciones críticas.

Esta restricción a la disponibilidad de crédito añade incertidumbre a las operaciones de manejo de efectivo de la empresa, particularmente por lo que se refiere al pago o renovación de los adeudos vencidos y al manejo de las cuentas por pagar y por cobrar. En el caso de los adeudos que se vencen es imperativo que los ejecutivos de finanzas no se dejen sorprender por una crisis crediticia que les impida negociar el refinanciamiento. Esto implica que deben prever los periodos de limitación de créditos y negociar de anteaño el refinanciamiento. En el caso de las cuentas por

Cobrar y por pagar, se pueden esperar problemas de coordinación. los directores de finanzas demoraran el pago con el fin de utilizar con mas ventaja los recursos en otra parte, y pueden esperar a su vez demoras en el pago, lo cuál les obligará a buscar otros recursos para soportar las cuentas por cobrar.

LA INFLACION.-

La Inflación es la tasa sostenida de cambio en el nivel general de precios. Es otro elemento del medio de operación que influye en las decisiones de inversión y de financiamiento y se debe incluir en la evaluación. La inflación tiende a alterar los mercados financieros, haciendo incrementar con frecuencia las tasas de intereses. Los acreedores potenciales exigen más intereses por el uso de sus recursos, con el fin de proteger de la pérdida de poder adquisitivo que sufre por causas de los precios mas altos durante el periodo en que han renunciado al uso de su dinero. Por lo general, la inflación hace que la reserva federal restrinja el crédito.

La Inflación aumenta el costo de las materias primas y la mano de obra necesarios para la producción, disminuyendo la rentabilidad de la inversión. También puede obligar a la empresa a elevar el precio de venta, lo cuál permitirá tal vez a los competidores extranjeros apoderarse de una parte mayor del mercado, reduciendose por lo tanto la rentabilidad general.

RIESGOS FINANCIEROS.-

Los compradores potenciales de los valores de la empresa se interesan siempre por los riesgos con ellos asociados. Les interesa sobre todo saber si la empresa es capaz de cumplir con el pago de intereses y con el programa de reembolso de los préstamos, ya que al aumentar el adeudo, aumenta el riesgo de que la empresa no pueda cumplir sus compromisos.

Todos los factores del medio de operación que se estudian en esta sección influyen en la manera en que el ejecutivo de finanzas coordina los préstamos y la venta de valores. Debe conocer las condiciones del mercado financiero y determinar las condiciones y momentos de sus ofertas, para hacer bajar el costo de esos recursos a la vez que los obtiene en cantidad suficiente para financiar los proyectos elegidos y evitar que se vea sorprendido por una crisis crediticia.

CAPITULO II
REEXPRESION DE LA INFORMACION FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO
DE CREDITOS

2.1. ANTECEDENTES DE LA INFLACION EN LA INFORMACION
FINANCIERA.

En la actualidad, el fenómeno inflacionario a despertado gran interés entre los tratadistas de la contabilidad, debido al impacto que tiene, en nuestros días, en la economía del país y por tanto en la de sus habitantes.

Es oportuno, casi obligado, aun en un estudio introductorio como el que nos ocupa, abrir un paréntesis respecto de los aspectos principalmente contables tratados hasta aquí, a fin de ocuparnos brevemente, del tema inflación, por las relaciones estrechas que se presentan entre la Economía y la Contabilidad.

Samuelson, (1), por ejemplo sostiene que es indispensable a directivos, profesionales, e inversionistas "Estar familiarizados con los conceptos claves de la contabilidad" pues de hecho "se trata de uno de los instrumentos más prácticos que pueden aprenderse en economía". A partir de tales consideraciones examina específicamente el "Balance de Situación", la "cuenta de resultados" y aquello que identifica como "convenciones contables".

Veamos las cosas conceptualmente. La Economía o como se le a llamado hasta no hace mucho, la Economía Política,

(1) Paúl A. Samuelson y colaboradores, Economía, decimo tercera edición Editorial Mac Graw Hill Madrid 1970

definida a través de los años por cientos de autores es una ciencia social que estudia la riqueza y su distribución, pero también el consumo y la producción y a la vez la forma en que los hombres utilizamos recursos escasos para satisfacer necesidades, de todo tipo mediante los bienes obtenidos por aplicación de esos recursos.

Hemos señalado también la complejidad de las relaciones individuales y sociales, aspecto que gravita fuertemente en el desarrollo de fenómenos económicos como los citados de la producción y el consumo, a los cuales hay que agregar algunos más como el empleo, los precios, los ingresos individuales y empresariales, el mecanismo del mercado, la oferta y la demanda, el gasto público y la función del estado, la renta y el producto nacional.

Así mismo, el valor de la moneda como denominador común del intercambio es desde hace tiempo un factor dominante en economía y hay coincidencia doctrinaria en que, sin moneda estable como medida de valor, la contabilidad no puede cumplir con su objetivo principal: medir los resultados del ente en operaciones.

Pero, cuál es en sustancia la problemática de este singular desafío inflación - contabilidad y, en definitiva, qué significa y qué es la Inflación y cómo gravita en la realidad de los registros comerciales del ente, que se sintetizan y expresan acumulativamente a través de la documentación contable.

La concepción clásica del fenómeno le atribuyó características exclusivamente monetarias.

La inflación se origina dentro de tales teorías, en un exceso de dinero circulante, incluyendo los depósitos bancarios a la vista, en relación con el volumen físico de los negocios. Algo que se nos presenta como un subproducto de la teoría cuantitativa de la moneda, según la cuál hay proporcionalidad entre el nivel de transacciones y la demanda de circulante, mientras que toda modificación en esta última, sea por su propio aumento o por el de la oferta, actúa sobre la demanda agregada de bienes y servicios disponibles, influida por la velocidad de circulación monetaria, obtenida esta última de la relación entre el total de pagos durante determinado periodo y el promedio de disponibilidades registradas en el mismo lapso.

Desde luego que en su forma primitiva y según la conoce la mayoría de las gentes, la Inflación es el aumento generalizado y persistente de los precios de bienes y servicios, de los bienes de consumo y de los factores productivos, aunque estos precios no varíen todos en la misma proporción.

Se presenta entonces una relatividad en tales variaciones y la Inflación produce en consecuencia cambios específicos en la producción y en la distribución de los ingresos, con toda su secuela de efectos sociales.

La iniciación del fenómeno inflacionario favorece durante un lapso a los deudores, perjudica a los acreedores y

su persistencia afecta principalmente a los ingresos fijos en términos del poder adquisitivo real de la moneda.

La Inflación es un fenómeno económico de amplias raíces y repercusiones sociales y políticas, mediante el cual se registra un alza rápida, generalizada y sostenida de los precios de las mercancías, es decir, de todos los bienes y servicios producidos en una determinada sociedad. (La Inflación en México, A. Guillen. Edit. Nuestro Tiempo p 73).

2.2 PRINCIPALES CAUSAS Y EFECTOS DE LA INFLACION EN LA INFORMACION FINANCIERA.

Las principales causas de la Inflación son las siguientes:

1. El desfaseamiento entre la oferta y la demanda de productos y servicios, al crecer mayormente tanto los demandantes, como su capacidad de demanda y, la capacidad instalada para fabricar productos y satisfactores, y no hacerlo al mismo ritmo.
2. La necesidad imperiosa del estado de captar cada vez mayores recursos, en aras de su financiamiento inalcanzable, para satisfacer sus crecientes necesidades de dinero.
3. Incremento indiscriminado de la burocracia.
4. Establecimiento o aumento de subsidios a empresas paraestatales.
5. Aumento del medio circulante.
6. Establecimiento de impuestos excesivos.
7. Desequilibrio de la balanza de pagos.

8. Aumento de salarios injustificados o no repercutido en la productividad.

9. La intermediación comercial excesiva.

10. Alzas en las tasas de interés bancarias.

11. La "brecha inflacionaria" entre nuestro país y las demás naciones.

Los principales efectos de la Inflación son los siguientes:

1. Una deformación estructural y no coyuntural, de la economía.

2. Provoca una serie de distorsiones en el apartado fiscal.

3. Transparencia al Estado de parte del capital privado, al pagar impuestos sobre una base de utilidades inflacionarias.

4. Pérdida, baja o deterioro del poder adquisitivo del dinero.

5. Presencia de la carrera salarios precios.

6. Anticipación de la compra de bienes y servicios.

7. Al sentir la incertidumbre, las empresas detienen su crecimiento.

2.3 IMPORTANCIA DE LA ACTUALIZACION DE LA INFORMACION FINANCIERA.

El impacto distributivo de la Inflación en la riqueza y la economía general de la sociedad es muy importante, pero debemos dejar tales cuestiones sometidas a la especulación y formulación de los economistas y, por nuestra parte, limitarnos a agrupar bajo el título común de inflación todas estas manifestaciones de tan grave resultante económica, cuyas consecuencias en nuestras disciplinas han determinado que la información histórica que proporciona la contabilidad

haya tenido que ser corregida para eliminar las distorsiones que en las cifras de los estados contables provoca este singular fenómeno, tratando de asegurar su validez y consistencia, a fin de facilitar las decisiones de propietarios y administradores, acreedores y demás interesados en la evolución de los negocios del ente, como sus propios accionistas e inversionistas en general, cuando se trata de sociedades por acciones que cotizan sus títulos en las bolsas de comercio.

La doctrina ha pasado por varias etapas respecto de tal corrección y lo propio a ocurrido por disposiciones legales, reglamentarias y profesionales.

Las teorías y soluciones se fueron modificando y crecieron en complejidad a medida que el problema aumentaba en gravitación y significatividad.

Esta corrección se resuelve por ahora, en cuanto a la pérdida del poder adquisitivo de la moneda, mediante el ajuste integral de las sumas originalmente expresadas a valores históricos, por aplicación de coeficientes obtenidos a través de la comparación de índices del nivel general de precios.

Por lo tanto, la contabilidad registra las operaciones y expresa sus resultados a base de tales valores históricos. Es lo que se llama contabilidad tradicional.

No obstante, la necesidad de reexpresar las cifras de los balances y demás informaciones contables en "valores de cierre del ejercicio" para darles consistencia y

confiabilidad, ha generalizado la preocupación por modelos contables que resuelvan el problema aún en tales casos de fluctuación menos significativas, aunque no menos importantes.

No olvidemos que además de cambios en el valor de la moneda, hay también cambios en el valor de los bienes, que pueden o no guardar relación con los efectos inflacionarios, presentándose como resultados de otras fuerzas y condicionamientos del mercado, lo cual nos lleva a usar la anterior expresión de "valores de cierre" a fin de considerar ambas situaciones.

Son problemas cuya incidencia se manifiesta con particular significación sobre dos reglas básicas, nos referimos a la unidad de medida y a la valuación, respectivamente, cuyos efectos tratamos por separado al considerar cada una de ellas.

2.4. CUENTAS QUE DEBEN ACTUALIZARSE PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

Para reflejar adecuadamente los efectos de la inflación se ha considerado que, en una primera etapa, deben actualizarse por lo menos los siguientes renglones considerados como altamente significativos a un nivel de generalidad:

- Inventario.
- Costo de ventas.
- Activos fijos.
- Depreciación acumulada.

- Capital contable, y
- Posición monetaria en moneda nacional.

Las primeras cinco cuentas corresponden a cuentas de balance y de resultados claramente identificables.

El último renglón no es una cuenta propiamente dicha, sino la diferencia entre las llamadas cuentas monetarias del activo menos las cuentas monetarias del pasivo. A esta diferencia se le llama posición monetaria y presupone que, en época inflacionaria, produce un superávit cuando las cuentas monetarias del pasivo superan a las cuentas monetarias del activo; en tanto que en el caso contrario, cuando las cuentas monetarias del activo exceden a las cuentas monetarias del pasivo, el resultado es un déficit.

Este superávit o déficit se conoce con el nombre de resultado por posición monetaria y debe ser reconocido en los estados financieros cuando se actualizan estos.

ACTIVOS FIJOS Y DEPRECIACION ACUMULADA.

Es importante destacar que como consecuencia de la vigencia plena del Boletín B-10 a partir de los estados financieros al 31 de Diciembre de 1984, las tasas de depreciación aplicables varían notablemente con las que hasta ahora han sido de vigencia en las empresas para efectos financieros.

Es práctica común que las empresas usualmente apliquen, para efectos financieros las tasas de depreciación que les exige la ley del Impuesto Sobre la Renta. Con el advenimiento

de las técnicas de actualización de las cifras en los estados financieros, se hizo patente la frecuencia con que dichas tasas resultan erróneas en relación con la vida útil real de los bienes a que aplican.

Como consecuencia en lo sucesivo, independientemente del método utilizado para la actualización (costos específicos o índices), las empresas deberán determinar los periodos de vida útil remanentes de los bienes, así como su valor de desecho y, considerando estas circunstancias y el periodo de vida útil real devengado, deberán determinar sus tasas de depreciación aplicables, de tal suerte que tanto los remanentes de los valores históricos como los valores actualizados, deberán depreciarse en el mismo periodo, de manera que ambos valores se deprecien totalmente al mismo tiempo.

Esto producirá, en términos generales una reducción muy sensible de las tasas de depreciación a que estamos acostumbrados actualmente, ya que en general se ha apreciado que los periodos de vida útil de los bienes, son muchísimo más prolongados que los que usualmente se les asignaba por las tasas de depreciación tradicionales.

ACTUALIZACION DEL CAPITAL.

El importe de esta cuenta no representa necesariamente una mejoría en la estructura patrimonial de la empresa y en todo caso su saldo representa, simple y sencillamente la cantidad del numerario monetario actual que se requiere para

restablecer el poder adquisitivo de las cantidades aportadas históricamente, que tendrán en el momento de su aportación.

Para dar por hecho que dicha actualización del capital existe, financieramente hablando, es indispensable que la actualización de los estados financieros arroje, al mismo tiempo superávit por tenencia de activos no monetarios o superávit por posición monetaria. En todo caso cuando junto a la actualización del capital aparecieran déficit por tenencia de activo no monetario deberá considerarse que el capital contable de la empresa se a deteriorado en relación con el poder adquisitivo que tiene en el momento de su aportación, en un importe semejante al que arroje dicho déficit.

Por otra parte es de considerarse seriamente el hecho de que el importe de las cuentas del capital contable, sumado con el valor que muestre la cuenta "actualización del capital", sera la nueva base para definir en rendimiento y la productividad de la empresa.

RESULTADO POR POSICION MONETARIA.

Su saldo indicará si la empresa tuvo un superávit o un déficit, como consecuencia de su posición monetaria en moneda nacional, durante el ejercicio.

De cualquier manera, es conveniente verificar la razonabilidad del saldo de esta cuenta considerando que, cuando la empresa hubiera mantenido una "posición activa" durante el año (mas activos monetarios que pasivos monetarios), el resultado por posición monetaria deberá ser

deficitario; en tanto que cuando hubiera mantenido una "posición pasiva" (la suma de los pasivos monetarios excede a la suma de los activos monetarios) el resultado por posición monetaria deberá ser un superávit.

BALANCE GENERAL.

El balance general resultante después de haber actualizado las cifras de una empresa, podría mostrar como cuentas adicionales las cuentas complementarias en las que se hubieran registrado los valores actualizados (inventarios reexpresados, activo fijo reexpresados y depreciación acumulada reexpresada) pero, como parte de un proceso de educación, se recomienda que estas cuentas no se destaquen sino que se presenten integradas junto con el valor histórico en un solo rubro que presente el valor actualizado del renglón correspondiente.

En cambio si se debe destacar la "actualización del capital", que se hubiera obtenido así como el "superávit por tenencia de activo no monetarios" y en su caso el probable "superávit por posición monetaria" que hubiera resultado como remanente después de las compensaciones a que debe ser sometido.

Como se puede apreciar, un balance reexpresado solo se distinguirá de un balance no reexpresado por la presencia de las cuentas de capital mencionadas antes.

ESTADO DE RESULTADOS.

Como en el caso del balance, en el estado de resultados tampoco deberán destacarse los conceptos que surgen como consecuencia de la actualización del costo de ventas y el cargo por depreciación de la parte actualizada. Estos conceptos deben de agruparse en las cuentas normales a que pertenecen y presentarse como un solo rubro normal, el valor actualizado del costo de ventas y de la depreciación del ejercicio.

En cambio, si deberá destacarse, cuando sea el caso, la porción del "superávit por posición monetaria" que se hubiera utilizado para compensar el "déficit por tenencia de activos no monetarios" que hubiere habido, así como los intereses y las pérdidas cambiarias. En el caso contrario de que hubiera habido "déficit por posición monetaria" este deberá presentarse como un renglón mas del estado de resultados dentro de lo que se a denominado el (costo integral de financiamiento).

Por razones circunstanciales el Boletín B-10 a legislado sobre el tratamiento de los activos y pasivos en dólares, estableciendo que estos deberán ser valorizados al cierre del ejercicio, a la paridad técnica o a la paridad de mercado, la que resulte mayor, en el caso de que la posición en monedas extranjeras sea pasiva (mas pasivos que activos en moneda extranjera).

Adicionalmente, a establecido que el diferencial de pérdidas que surgieren como consecuencia de esta

valorización, deberá aplicarse íntegramente a los resultados de los ejercicios en que se presenten.

Puesto que en un ambiente inflacionario los intereses que generan los pasivos no pueden ser considerados exactamente como tasas de rendimiento, (sino además como factores de restablecimiento del poder adquisitivo de los préstamos originales) la comisión a decidido a agrupar los diferentes conceptos que pueden ser considerados como la "carga financiera" que afecta a la empresa.

CAPITULO III
PRESENTACION Y EVALUACION DE LA INFORMACION FINANCIERA PARA
EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS

3.1 ANTECEDENTES DE LA PRESENTACION DE LA INFORMACION
FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

Se considerará que a fines del siglo XIX, cuando durante una convención de la Asociación Americana de Banqueros se presentó la ponencia para que todos los bancos asociados exigirán como requisito previo al otorgamiento de un crédito, la presentación de un balance por parte de los solicitantes, con el objeto de que las instituciones estuvieran en condiciones de analizar dicho estado, y así se asegurarán de la recuperabilidad del crédito. Se aprobó dicha ponencia y poco después era un requisito en todos los bancos presentar el balance, aunque el estudio que se hacía era muy empírico.

Más tarde también exigían los balances correspondientes a los tres o cuatro ejercicios anteriores para poder realizar un análisis comparativo, así también se pidió que se anexará el estado de Pérdidas y Ganancias ya que los datos que reportaba el balance no permitía determinar con mayor exactitud la solvencia, la estabilidad y la productividad del negocio, así como el desarrollo de la administración de la empresa que solicita el crédito.

También el comercio y la industria observaron la utilidad de aplicar no solo el análisis de las cifras que reportan sus estados financieros, si no además la interpretación que de ellos se obtiene.

De lo anterior podemos deducir que el origen de lo que hoy conocemos como la técnica del análisis e interpretación de Estados Financieros, fue precisamente la convención de la Asociación Americana de Banqueros, para que a partir de esa fecha poco a poco se fuera desarrollando dicha técnica, aceptándose y aplicándose no solo en operaciones de crédito con los bancos, sino también precisar fallas en la administración de los negocios, sean estos comerciales o industriales, por lo que podemos sintetizar que el campo de acción del análisis tiene relación en forma directa o indirecta con las actividades de:

- 1.- Instituciones de Crédito.
- 2.- Empresas comerciales e industriales.
- 3.- Terceras personas (Acreedores, Proveedores, etc).
- 4.- Inversionistas.
- 5.- Especuladores.
- 6.- Administradores de Empresas.
- 7.- Profesionales (Auditores, Economistas, Ingenieros Industriales, etc).
- 8.- Empresas de Gobierno.
- 9.- Fisco.

Ahora bien, ¿Cuál es la razón o las razones que existen para que la técnica del análisis y su interpretación aplicada a los estados financieros, sea de interés a las personas e instituciones antes mencionadas?

La respuesta se encuentra en que de dicha aplicación se obtienen tres aspectos fundamentales, que son:

1.- La Solvencia, que se puede definir como una situación de crédito presente, en otras palabras, si decimos que una persona es solvente, es por que en estos momentos nos merece un crédito.

2.- La Estabilidad, es la situación de crédito futura, o sea, que la solvencia que actualmente tiene, seguirá durante una época mas o menos cercana en iguales o mejores condiciones.

3.- La Productividad, que es el máximo rendimiento de los resultados de las operaciones de una empresa, es decir determinar si se han aprovechado los recursos con que cuenta la empresa para obtener la utilidad óptima.

Los métodos de análisis que hasta la fecha se aplican, tienen como finalidad alguno de los tres aspectos anteriores, pudiendo realizarse con un carácter interno o externo, dependiendo lo anterior de la persona que lo realiza.

3.2 CONCEPTO DE ESTADOS FINANCIEROS.

Documento primordialmente numérico que proporciona informes periódicos o a fecha determinada, sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa (1)

Por Estados Financieros puede entenderse "Aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales"(2).

Son documentos básica y esencialmente numéricos, elaborados mediante la aplicación de la técnica contable, en los cuales se muestra la situación en que se encuentra la empresa, los resultados de sus operaciones, el movimiento de fondos u otros aspectos también relacionados con la obtención y el uso del dinero. (3)

Entiéndase por estado financiero, el documento suscrito por una entidad económica y en el cual se consignan datos valuados en unidades monetarias, referentes a la obtención y aplicación de recursos materiales.(4)

Las transacciones que realiza una entidad económica y ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, son medidos, registrados, clasificados, analizados, sumariados y finalmente reportados como información, básicamente en las siguientes formas:

a) Información relativa a un punto en el tiempo de los recursos y obligaciones financiera de una entidad, la cual es presentada en un documento comunmente denominado balance general.

(1) Calvo Langarica Cesar, Análisis e interpretación de Estados financieros, Editorial Pac, 6ª Edición, p A - 2.

(2) Abraham Perdomo Moreno, Análisis e interpretación de Estados Financieros, Editorial ECASA, p 1.

(3) Mendez Villanueva Antonio, Información Financiera y Toma de Decisiones, p 25.

(4) Elizondo López Arturo, El Proceso Contable, Editorial Ecasa, p 100.

b) Información relativa al resultado de sus operaciones en un periodo dado, la cuál es presentada en un documento comunmente llamado Estado de resultados.

c) Información en los cambios de los recursos financieros de la entidad y sus fuentes, que revele las actividades de financiamiento y de inversión, la cuál es presentada en un documento comunmente denominado estado de cambios en la situación financiera.

Los documentos anteriormente enunciados son conocidos como estados financieros que a través de representaciones alfa numéricas clasifican y describen mediante títulos, rubros, conjuntos, descripciones, cantidades y notas explicativas, las declaraciones que los administradores hacen sobre su situación financiera y el resultado de sus operaciones de acuerdo a principios de contabilidad .

3.3 CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Ahora bien, los estados financieros pueden clasificarse desde diversos puntos de vista, sin embargo, de acuerdo con el concepto anterior se clasifican como sigue:

- 1.- Atendiendo a la importancia de los mismos se dividen en:
 - a) Básicos.
 - b) Secundarios.
- 2.- Atendiendo a la información que presentan se dividen en:
 - a) Normales.
 - b) Especiales.

3.- Atendiendo a la fecha o periodo a que se refiere:

- a) Estáticos.
- b) Dinámicos.
- c) Estático - Dinámico.
- d) Dinámico - Estáticos.

4.- Atendiendo al grado de información que proporcionan:

- a) Sintéticos.
- b) Detallados.

5.- Atendiendo a la forma de presentación:

- a) Simples.
- b) comparativos.

6.- Atendiendo al aspecto formal de los mismos:

- a) Elementos descriptivos.
- b) Elementos numéricos.

7.- Atendiendo al aspecto material de los mismos:

- a) Encabezado, Cuerpo y pie.

8.- Atendiendo a la naturaleza de las cifras:

- a) Históricos o Reales, actuales.
- b) Proyectados o Pro - forma.

Los Estados Financieros Básicos, conocidos también como Principales, son aquellos que muestran la capacidad económica de una empresa (activo total menos pasivo total), capacidad de pago de la misma (Activo Circulante menos Pasivo Circulante) o bien, el resultado de operaciones obtenido en un periodo dado, por ejemplo:

- a) Balance general.
- b) Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados.

c) Estado de Origen y Aplicación de Recursos.

Los Estados Financieros Secundarios, conocidos también como anexos, son aquellos que analizan un renglón determinado de un estado financiero básico, por ejemplo:

Del Balance General serán secundarios:

- a) Estado del movimiento de cuentas de Superávit.
- b) Estado del movimiento de cuentas del Déficit.
- c) Estado del movimiento de cuentas del Capital Contable.
- d) Estado detallado de Cuentas por cobrar, etc.

Del Estado de Pérdidas y Ganancias o estado de resultados serán secundarios:

- a) Estado del costo de Ventas Netas.
- b) Estado de Costo de Producción.
- c) Estado Analítico de Cargos Indirectos de Fabricación.
- d) Estado Analítico de Costo de Ventas.
- e) Estado Analítico de costo de Administración, etc.

Del estado de Origen y Aplicación de Recursos, o también conocido como Estado de Cambios en la Situación Financiera serán secundarios:

- a) Estado Analítico del Origen de Recursos.
- b) Estado Analítico de Aplicación de Recursos, etc.

Serán Normales, aquellos Estados Financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a un negocio en marcha.

Serán Especiales, aquellos estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a una empresa que se

encuentre en situación diferente a un negocio en marcha, por ejemplo:

- a) Estado de Liquidación (Balance por Liquidación).
- b) Estado por Fusión (Balance por Fusión).
- c) Estado por Transformación (Balance por Transformación), etc

Los Estados Financieros Estáticos son aquellos cuya información se refiere a un instante dado, a una fecha fija, por ejemplo:

- a) Balance General.
- b) Estado Detallado de Cuentas por Cobrar.
- c) Estado Detallado del Activo Fijo Tangible, etc.

Los Estados Financieros Dinámicos, son aquellos que presentan información correspondiente a un periodo dado, a un ejercicio determinado, por ejemplos:

- a) Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados.
- b) Estado del Costo de Ventas Netas.
- c) Estado del Costo de Producción.
- d) Estado Analítico de Costos de Venta, etc.

Los Estados Financieros Estáticos - Dinámicos, son aquellos que presentan en primer término información a fecha fija y en segundo término, información correspondiente a un periodo determinado, por ejemplo:

- a) Estado Comparativo de Cuentas por Cobrar y Ventas.
- b) Estado Comparativo de Cuentas por Pagar y Compras, etc.

Los Estados Financieros Dinámico-Estáticos, son aquellos que presentan información en primer lugar correspondiente a

un ejercicio y en segundo lugar información a fecha fija por ejemplo:

- a) Estado Comparativo de Ingresos y Activo Fijo.
- b) Estado Comparativo de Utilidades y Capital Contable, etc.

Serán Sintéticos, los Estados Financieros que presenten información por grupos, conceptos es decir, presentan información en forma global.

Serán Detallados, los Estados Financieros que presenten información en forma analítica, pormenorizada, etc.

Serán Siples, cuando se refieran a un Estado Financiero, es decir, se presenta un solo estado financiero.

Serán comparativos, cuando se presente en un solo documento, dos o más estados financieros, generalmente de la misma especie.

Todos los Estados Financieros desde el punto de vista formal están constituidos por dos elementos, el descriptivo (conceptos) y el numérico (cifras).

Ahora bien, desde el punto de vista material, cualquier estado financiero se divide en tres partes:

1.- El Encabezado destinado generalmente para:

- a) Nombre de la Empresa.
- b) Nombre del Estado Financiero de que se trate.
- c) La fecha fija, o bien, el ejercicio correspondiente.

2.- El Cuerpo destinado para el contenido del Estado Financiero de que se trate.

3.- El Pie destinado generalmente para notas a los Estados Financieros, nombre y firma de quien lo realiza, audita, interpreta, etc.

Históricos o Reales. Actuales, cuando la información corresponde precisamente al día de su presentación.

Presupuestales, Pro-Forma, proyectados o predeterminados, cuando el contenido corresponde a estados financieros cuya fecha o periodo se refieren al futuro.

3.4 OBJETIVOS Y CARACTERISTICAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

OBJETIVOS:

Los Estados Financieros Básicos deben cumplir el objetivo de informar sobre la situación financiera de la empresa en cierta fecha y los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera por el periodo contable terminado en dicha fecha. De aquí se desprende que los Estados Financieros básicos comprenden el Balance General, los Estados de Resultados, de Variaciones en el Capital Contable y de Cambios en la Situación Financiera y las notas que son parte integrante de los mismos.

Los Estados Financieros son un medio de comunicar información y no son un fin, ya que no persiguen el tratar de convencer al lector de un cierto punto de vista o de la validez de una posición.

Dado que son un medio de transmitir información y que:

a) Los requerimientos de información pueden ser muy diferentes según las personas que tengan interés en una empresa

b) Ciertas personas tienen facultades para obtener la información que les interesa y en la forma en que les es conveniente, tal como la administración, el fisco y ciertos acreedores.

c) Se desconoce quien es el resto de las personas con interés de las empresas.

Los Estados Financieros deben ser capaces de transmitir información que satisfaga al usuario general en la empresa. Son diversos los usuarios generales de la información ya que estos comprenden tanto a los accionistas como a empleados, acreedores, y diversos sectores del gobierno, etc., que no tienen accesos a la administración, por lo que la información de los Estados Financieros básicos debe servirles para:

- 1.- Tomar decisiones de inversión y de crédito. Los principales interesados al respecto serían los que puedan aportar financiamientos, como capital o crédito a la empresa. Este grupo estará interesado en medir la capacidad de crecimiento y estabilidad de la empresa y su rentabilidad, para asegurar su inversión, la obtención de un rendimiento y la recuperación de esta inversión.
- 2.- Aquilatar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos. Aquí tendrán interés los diversos acreedores, principalmente quienes han otorgado préstamos, así como los propietarios, quienes quieren medir

el posible flujo de dinero hacia ellos derivados de los rendimientos.

3.- Evaluar el origen y las características de los recursos financieros del negocio, así como el rendimiento de los mismos. En esta área el interés es general, pues todos están interesados en conocer de que recursos financieros dispone la empresa para llevar a cabo sus fines, como los obtuvo, como los aplico, y finalmente que rendimiento a tenido y que puede esperar de ellos.

4.- Finalmente formarse un juicio de como se ha manejado el negocio y evaluar la gestión de la administración, a través de una evaluación global de la forma en que esta maneja la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la empresa.

Se entiende que se satisface al usuario general de la información si los estados financieros son suficientes para que una persona, con adecuados conocimientos técnicos, pueda formarse un juicio entre otros sobre:

- a) El nivel de Rentabilidad.
- b) La posición financiera, que incluye su solvencia y liquidez.
- c) La capacidad financiera de crecimiento.
- d) El flujo de fondos.

Por medio de esta información y de otros elementos de juicio que sean necesarios, el usuario general podra evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones de carácter económico sobre la misma.

CARACTERISTICAS:

Las características de los Estados Financieros deben ser las que corresponden a la información contable, que son :

- 1.- Utilidad. Su contenido informativo debe ser significativo, relevante, veraz y comparable, y deben además ser oportunos.
- 2.- Confiabilidad. Deben ser estables (consistentes), objetivos, y verificables.
- 3.- Provisionalidad. Contienen estimaciones para determinar la información, que corresponde a cada periodo contable.

La Característica esencial de los Estados Financieros sera por tanto el de contener la información que permita llegar al juicio que sea necesario para evaluar el futuro de la empresa, sin omitir información básica ni incluir información excesiva que los pueda hacer confusos. Para ello deberán ser objetivos e imparciales, a fin de no influenciar al lector a aceptar cierto punto de vista o la validez de cierta posición, respondiendo así a las características de confiabilidad y veracidad de la información financiera.

Con objeto de que los Estados Financieros básicos tengan estas características se prepararán de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados. Consecuentemente las transacciones y eventos económicos efectuados por la empresa, son cuantificadas y reveladas de acuerdo con los principios de contabilidad y reglas particulares que se han establecido al respecto.

En este contexto los estados financieros básicos son históricos por que informan de hechos sucedidos y son parte del marco de referencia para que el usuario general pueda ponderar el futuro. Sin embargo no son el único elemento que sirve para ello, ya que se requiere de información sobre aspectos de la economía, situación política, laboral, etc., para efectuar una evaluación razonable.

3.5 LIMITACIONES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

El usuario de los Estados Financieros debe tener presente, entre otros, los siguientes conceptos:

Las transacciones y eventos económicos son cuantificados con reglas particulares que pueden ser aplicadas con diferentes alternativas. Los Estados Financieros los mostrará de acuerdo con la aplicación de la alternativa seleccionada.

Los Estados Financieros proporcionan información expresada en moneda de las transacciones efectuadas por la empresa y de su situación financiera resultante de esas transacciones. Sin embargo la moneda es únicamente un instrumento de medición dentro de la contabilidad y deberá considerarse que tiene un valor que cambia, en mayor o menor grado en función de los eventos económicos.

Por lo tanto, se obtiene información cuantificada de los eventos económicos que han afectado a la empresa, pero los Estados Financieros, especialmente el Balance General, no pretende presentar cual es el valor del negocio sino que únicamente presenta el valor para el negocio de sus recursos

Y obligaciones cuantificables. Sin embargo los Estados financieros no cuantifican otros elementos esenciales de la empresa, tales como los recursos humanos, el producto, la marca, el mercado, etc.

Así mismo al referirse a negocios en marcha, por estar basados en varios aspectos en estimaciones y juicios hechos para efectuar los cortes contables o periodos, y por el hecho de que se preparan en base a reglas particulares de valuación y presentación, los Estados Financieros no pretenden ser exactos.

3.6 ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION FINANCIERA.

El Análisis e interpretación de informes de los estados financieros, consiste en la presentación de informes que ayudarán a los directores de un negocio al igual que los inversionistas y acreedores a tomar decisiones, así como a otros grupos interesados en la situación financiera y en los resultados de operación de un negocio.

Este Análisis e interpretación de los Estados Financieros requiere una comprensión amplia e inteligente de su naturaleza y limitaciones, así como también la determinación de la valorización monetaria de las diferentes partidas. El analista debe comprender que los datos contenidos en los Estados Financieros muestran una relación razonable o no, esto es una política administrativa financiera o de operación que sea buena, mala o indiferente. Debe entender plenamente que la política administrativa,

financiera y de operación, o la ausencia de tales políticas pueden frecuentemente descubrirse por medio del estudio de los Estados Financieros.

El proceso de Análisis de los estados financieros comprende la recopilación, la comparación y el estudio de datos financieros y de operación del negocio, así como la preparación e interpretación de unidades de medida tales como tasas, tendencias y porcentajes. En esta forma el analista trata de determinar la importancia y significación de los datos que aparecen en el Estado y de cerciorarse de si no hay datos nuevos desproporcionados o variaciones importantes que requieran atención especial.

Al interpretar los datos de los estados financieros, deben hacerse comparaciones entre las partidas relacionadas entre si en los mismos estados en una fecha o periodo dado, o en los estados de una serie de años. además los datos de indole financiera y de operación de una empresa deben ser comparados con datos semejantes de otras empresas similares o con estadísticas que hayan sido preparadas para toda la industria.

TECNICAS MAS COMUNES PARA EL ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.

Para conocer una empresa profundamente es necesario hacer un examen exhaustivo de sus estados financieros, desglosarlos, reducirlos a su minima expresión y hacer pruebas para estar seguros de que lo que se dice en ellos es cierto, veraz y correcto. Una vez en este punto, se tendrán elementos y se estará en posibilidad de tomar decisiones de

calidad, acertadas y con riesgo mínimo, las cuales serán útiles en la planeación y estrategias a seguir.

Los métodos más efectivos, comunes y sencillos, para el Análisis de estados financieros son:

- a) Método de razones y proporciones financieras. Consiste en efectuar comparaciones entre las distintas cifras de los estados financieros, con el objeto de definir o determinar la situación crediticia de la empresa; su capacidad de pago a corto y largo plazo; su capital de trabajo y capital de trabajo neto; periodo de recuperación de ventas; periodo de rotación de inventarios; estructura de capital; rendimiento de inversiones; etc.
- b) Método de Análisis por medio del sistema Du pont, para determinar el rendimiento sobre la inversión (RSI) en combinación con la rotación de activos fijos.
- c) Método de Análisis del punto de equilibrio. Consiste en determinar; por medio de un sistema de costeo absorbente el nivel mínimo de operación al que puede trabajar una empresa sin que genere pérdida en operación. Por medio del punto de equilibrio se conocen los costos y gastos fijos y variables, la utilidad o contribución adicional (marginal) por cada unidad fabricada y vendida, así como el nivel de producción y ventas mínimas que requiere una empresa para obtener un nivel predeterminado de utilidades, o bien el nivel mínimo de operación para no generar pérdidas operacionales. El punto de equilibrio proporciona la palanca operativa de la empresa analizada.

d) Método por medio del Estado de Cambios en la Situación Financiera. Se utiliza para determinar las fuentes de efectivo (autogeneradas y externas) así como las aplicaciones de efectivo realizadas en un periodo dado, con el objeto de conocer la capacidad generadora de fondos de la empresa y analizar sus posibilidades de crecimiento con recursos autogenerados.

e) Otros Análisis:

* Estados Financieros comparativos con variaciones en cifras absolutas y relativas.

* Estados Financieros comparativos con cifras relativas (convertidos a porcentajes).

* Estados Financieros comparativos con números índices.

f) Método Gráfico. Consiste en convertir las cifras relevantes de los Análisis anteriores a todo tipo de gráficas, aplicables según las necesidades de representación.

En todos los casos se deben utilizar Estados Financieros con cifras actualizadas a los mismos valores adquisitivos.

A continuación se explicará y desarrollará cada uno de los métodos de Análisis de estados financieros.

a) METODO DE RAZONES Y PROPORCIONES FINANCIERAS.

Es importante señalar en este punto en forma reiterativa, el Análisis de estados financieros debe hacerse sobre la base de ESTADOS FINANCIEROS ACTUALIZADOS O REEXPRESADOS, utilizando las mismas técnicas y métodos aplicados a los estados financieros de ejercicios anteriores que sirvierón como base de comparación.

RAZONES DE LIQUIDEZ.

En el ámbito de los negocios, liquidez significa la capacidad de pago que tiene una empresa para cubrir sus necesidades a corto plazo; es decir refleja la posibilidad del pago de las obligaciones circulantes o a corto plazo.

En este grupo de razones y proporciones financieras se relacionan los renglones del Balance General del activo circulante con los del pasivo a corto plazo (circulante). Se llaman razones de liquidez por que se obtiene la relación existente entre las fuentes de efectivo inmediato (Activo Circulante) con las necesidades de pago inmediato (Pasivo a Corto Plazo).

Las más importantes son:

a) Razón Circulante:

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \text{X veces ó X \$: 1}$$

Esta prueba indica los pesos (%) disponibles de activos circulante con los que se cuenta para el pago de los pasivos a corto plazo. Para la correcta interpretación de esta razón, es necesario analizar también, la composición de los activos circulantes, para determinar si todos ellos tienen una recuperabilidad similar.

b) Razón ácida o inmediata.

$$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \text{X veces ó X \$: 1}$$

Representa los pesos (\$) de activo disponible (casi inmediato) con que se cuenta para el pago de pasivos a corto plazo. En esta prueba se eliminan los inventarios, ya que en el flujo normal de efectivo de una empresa, son los que mas tardan en convertirse en efectivo.

RAZONES DE SOLVENCIA O ENDEUDAMIENTO.

Dentro del marco de las finanzas, solvencia significa la capacidad de pago que tiene una empresa a largo plazo, o lo que es lo mismo, la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo.

A las razones de endeudamiento también se les conoce con el nombre de Razones de Apalancamiento: por endeudamiento se entiende la proporción de deuda o pasivos que tiene la empresa respecto de los recursos totales invertidos en la misma. Es decir muestra el nivel de recursos externos invertidos. Como complemento de lo anterior las pruebas o razones de apalancamiento arrojan el índice de ayuda externa utilizada respecto de la inversión realizada por los propios accionistas de la empresa.

A estas razones se les llama Apalancamiento por que se asemejan a una palanca (ayuda externa) mecánica utilizada para mover grandes pesos o volúmenes. Refiriendo esto a las finanzas, el apalancamiento muestra la ayuda externa (palanca mecánica) que se esta utilizando en un negocio en un momento dado.

a) Pasivo Total a Activo Total

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = X \text{ X o X veces de pasivo por cada unidad de activo}$$

Representa el porcentaje de endeudamiento total que tiene la empresa ya que comparará el pasivo total con el activo total, siendo este el total de recursos que tiene la empresa en operación. También se puede interpretar como que los acreedores tienen X centavos en riesgo en la empresa por cada peso de recursos totales invertidos en la organización.

b) Capital contable a activo total

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Total}} = X \text{ X o X veces}$$

Es complementaria de la anterior ya que muestra el porcentaje que del total de recursos detentan los accionistas de la empresa. También se puede leer como que por cada peso de activo total, los accionistas han invertido X centavos.

c) Pasivo Total a capital Contable

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}} = X \text{ veces}$$

Esta prueba mide la participación de terceros en la empresa respecto de la inversión de los propios accionistas.

Representa que por cada X pesos de terceros los inversionistas tienen Y pesos invertidos. Una empresa solvente será aquella que mantenga, en términos generales y

dogmáticos una mayor proporción de inversión de accionistas respecto del riesgo de terceros.

RAZONES DE ACTIVIDAD.

En una época altamente inflacionaria y conflictiva, este tipo de razones y proporciones cobra mayor relevancia, ya que por el simple hecho de "dar vuelta al dinero" velozmente se pueden eliminar costos o bien, incrementar las utilidades.

Cuando la escasez del dinero es un mal crónico en la economía y, además caro en exceso, la velocidad con que este se recupere y la rapidez con la que se conviertan en efectivo otras inversiones circulantes, dará la pauta para una generación mayor de utilidades, sea vía reducción de costos financieros, o bien por la generación de utilidades financieras. Así mismo es preferible ser poseedor y responsable del manejo del dinero propio a que sean otros los que obtengan rendimientos con él. De aquí la importancia de evaluar adecuadamente la velocidad de la recuperación de los distintos activos:

a) Rotación de Inversiones.

Hay dos formas para evaluar la rotación de inventarios. Independientemente de la razón que se utilice, siempre se deberá de comparar el resultado obtenido sobre la misma base de cálculo, es decir siempre se deberá utilizar la misma proporción utilizada al principio.

$$\text{a')} \quad \frac{\text{Ventas Netas Anualizadas}}{\text{Promedio de Inventarios}} = X \text{ veces por año}$$

o bien:

$$\frac{\text{Promedio de Inventarios}}{\text{Ventas Netas Anualizadas}} \times 365 \text{ días} = \text{Número de días Utilizados en cada rotación.}$$

$$a'') \frac{\text{Costo de Ventas Anualizado}}{\text{Promedio de Inventarios}} = X \text{ veces por año}$$

o bien:

$$\frac{\text{Promedio de Inventarios}}{\text{Costo de Ventas Anualizadas}} \times 365 \text{ días} = \text{Número de días utilizados en cada rotación}$$

Esta prueba indica las veces que el inventario ha dado la vuelta durante un año, en el primer caso respecto del volumen de ventas y en el segundo caso, respecto del importe del costo de ventas. En ambos es necesario tomar el inventario promedio del ejercicio, para evitar las distorsiones que ocasiona la estacionalidad de las operaciones de la empresa, o bien el hecho de que el último mes se tengan altos inventarios por una fuerte compra de última hora.

b) Rotación de Cartera o de Cuentas por Cobrar.

También en este caso existen dos formas de calcular la rotación, con ambas se llega al mismo resultado:

$$b') \frac{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Netas Diarias}} = X \text{ días de recuperación}$$

$$b'') \frac{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Netas}} \times 365 \text{ días} = X \text{ días de recuperación.}$$

En ambos casos llegamos al dato relevante del número de días que se requieren para convertir las cuentas por cobrar

en efectivo. También en este caso es importante utilizar el promedio de cuentas por cobrar para evitar la estacionalidad de las operaciones que afecta el saldo por cobrar de un mes respecto del otro.

En esta prueba la inflación hace estragos, ya que al utilizar el monto de las ventas netas de 12 meses, respecto del saldo promedio de las cuentas por cobrar, no se toma en consideración la variación de valores existente entre los montos del mes uno, respecto de los valores existentes del mes 12, por lo tanto es conveniente utilizar los datos del último mes, a lo sumo, los últimos dos o tres meses, para evitar la fuerte distorsión de la inflación anual. En todo caso habrá que ser uniformes en la utilización de los datos.

c) Rotación de Activos Fijos.

$$\frac{\text{Ventas Netas Anualizadas}}{\text{Activo Fijo Neto Revaluado}} = X \quad \text{veces de rotación}$$

Representa el número de veces que cada peso de activo fijo genera de ventas netas; los pesos generados de ventas por cada peso invertido en activo fijo. Una empresa de alta productividad será aquella que genere más pesos de ventas con menos pesos de inversión en activos fijos.

d) Rotación de Activo Total.

$$\frac{\text{Ventas Netas Anualizadas}}{\text{Activo total Revaluado}} = X \quad \text{veces de rotación}$$

Esta es una prueba similar a la anterior, con la diferencia de que se refiere a las ventas generadas por cada peso de activo total invertido en la empresa.

RAZONES DE RENDIMIENTO.

Para los accionistas de la empresa estas son las pruebas mas importantes ya que se refieren fundamentalmente, al rendimiento o utilidades generadas por la inversión que mantienen en la misma.

a) Rendimiento sobre la Inversión.

Existen diversos procedimientos para conocer este dato. Independientemente del que se utilice, se deberán hacer las comparaciones que se deseen siempre sobre la misma base de cálculo.

a*) $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable Actualizado}} = X$ % de rendimiento de la inversión

a'') $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\frac{\text{Capital Contable} + \text{Promedio Actualizado}}{2}} = X$ % de rendimiento de la inversión

a''') $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\frac{\text{Capital} + \text{Reservas} + \text{Social} + \text{Actualizado}}{2} + \frac{\text{Promedio de Utilidad del ejercicio}}{2}} = X$ % de rendimiento de la Inversión

En todos los casos se considerará como utilidad neta, el remanente de utilidad después del reparto de utilidades a los trabajadores y el pago del impuesto sobre la renta, es decir es la utilidad disponible para aplicarse o distribuirse en los renglones en que la asamblea de accionistas determine.

Cada razón se explica por si misma, por lo que toda representa el porcentaje de rendimiento neto de la inversión de los accionistas a obtenido como resultado de su inversión en una empresa dada.

Cabe aclarar que si se utilizan datos reexpresados en todos los niveles contables, se obtendrán índices mas veraces.

b) Rendimiento del Activo Total.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total Revaluado}} = X \quad \% \text{ de rendimiento del activo total}$$

Es el porcentaje de rendimiento o de utilidad generada por la inversión total que se mantiene en la empresa, sin importar de donde han provenido los recursos invertidos.

c) Cobertura de Intereses.

$$\frac{\text{Utilidad en Operación Antes de Intereses}^{\#}}{\text{Intereses Devengados}^{\#}} = X \text{ veces}$$

[#] Costo Integral de Financiamiento

Representa la capacidad de generación de utilidades para absorber el costo del financiamiento requerido; o lo que es lo mismo, es el rango en que pueden decaer las utilidades sin imposibilidad a la empresa para hacer frente a sus obligaciones por interés.

d) Utilidad Neta contra Ventas Netas.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = X \quad \% \text{ de utilidad neta sobre las ventas netas}$$

Es el porcentaje de utilidad neta después de impuestos y participación generada por cada peso vendido. Mide la eficiencia con que la empresa ha logrado uno de sus objetivos. También se puede calcular con una utilidad antes de impuestos y participación para evitar cualquier distorsión que pudiera presentarse por este concepto.

OTRAS RAZONES Y PROPORCIONES.

a) Costo de Ventas ----- Ventas Netas	=	% de costo de ventas respecto de las ventas netas del periodo.
b) Gastos de Administración ----- Ventas Netas	=	Idem de los Gastos de Administración.
c) Gastos de Venta ----- Ventas Netas	=	Idem de los Gastos de Vta
d) Gastos Financieros ----- Ventas Netas	=	Idem de los Gastos Financieros
e) Gastos de Operación ----- Ventas Netas	=	Idem de los Gastos Operación.

RAZONES Y PROPORCIONES ESPECIFICAS PARA ESTADOS FINANCIEROS ACTUALIZADOS.

Los Estados Financieros Reexpresados deben ser analizados por medio de razones y proporciones financieras que tomen en cuenta la nomenclatura de la reexpresión, como complemento de todas las demás razones y proporciones.

a) Cobertura de Financiamiento.

Utilidad antes de ISR y Costo Integral de Financiamiento ----- Costo Integral de Financiamiento

Representa las veces que la utilidad en operación ha generado cada peso del Costo Integral de Financiamiento, para medir la posibilidad que tiene la empresa de cubrir su carga financiera.

b) Cobertura Total de Financiamiento.

Utilidad antes de ISR, Costo Integral de Financiamiento y Depreciación

Costo Integral de Financiamiento + Amortización de la deuda

Representa la capacidad de pago de los intereses generados por la deuda (Costo Integral de Financiamiento) así como la Amortización del capital, por medio de la utilidad en operación generadora de efectivo.

c) Incremento o Decremento de Activos no monetarios.

Exceso o Déficit en tenencia de Activos no monetarios

Propiedades, Planta y Equipo Netos + Inversiones fijas

Muestra la variación que presentan los activos no monetarios respecto de la inversión fija en un periodo dado, como efecto de la inflación, con base en los índices proporcionados por el banco de México.

d) Producto Monetario.

Ganancia por posición monetaria

Pasivos Monetarios - Activos Monetarios

Arroja la proporción existente entre la ganancia por posición monetaria del excedente de los pasivos monetarios

por sobre los activos monetarios, cuando los pasivos monetarios son superiores a los activos monetarios.

e) Crecimiento del Capital.

$$\frac{\text{Capital Contable Actual} - \text{Capital Contable Inicial} + \text{Retiros de Cap}}{\text{Capital Contable Inicial}}$$

Muestra el por ciento de crecimiento (positivo o negativo) del capital contable, durante un periodo dado, respecto del nivel del capital contable inicial de dicho periodo.

b) SISTEMA DU PONT DE ANALISIS FINANCIERO.

El sistema Du Pont de Analisis financiero conjunta las razones y proporciones de actividad con las de rendimiento sobre ventas, dando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos.

Una parte del sistema desarrolla la razón de rotación, mostrando como los activos circulantes, cuando son adicionados a los activos fijos, dan el total de activos de una empresa. Este total invertido dividido por las ventas, da como resultado la rotación de la inversión total.

La otra parte del sistema muestra la utilidad sobre las ventas, después de impuestos. Las utilidades netas divididas entre las ventas, es el margen de utilidad sobre las ventas.

Cuando la rotación de los activos se multiplica por el rendimiento de las ventas, da como resultado el RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION.

Matemáticamente se muestra:

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inversión}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \text{RSI}$$

Al sistema Du Pont se le puede incorporar el apalancamiento de la empresa, lo cual se expresa de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Rendimiento sobre la Inversión (RSI)}}{\% \text{ de Activos Financiados por Capital propio}} = \frac{\text{Tasa de Rendimiento del Capital Propio}}{(1 - \% \text{ de endeudamiento})}$$

Esta fórmula es útil para mostrar cómo la palanca financiera puede ser usada para incrementar la tasa de rendimiento del capital propio. Pero utilizar una mayor palanca financiera sin limite, para incrementar el rendimiento de la inversión propia, puede ser riesgoso, como resultado de un excesivo endeudamiento.

c) ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio, independientemente de ser una herramienta de Análisis de estados financieros, también es útil elemento de predeterminación de utilidades, instrumento de planeación respecto de los niveles de operatividad y una de las bases en la toma de decisiones financieras, de fijación de precios y de Análisis de costos, gastos e ingresos.

REQUERIMIENTOS PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Para poder utilizar el punto de equilibrio como herramienta de Análisis y de decisión, es necesario puntualizar una serie de aspectos de suma relevancia, sin los cuales sería imposible recurrir a ella:

a) Es indispensable considerar que los inventarios permanecerán constantes, o que sus variaciones no serán relevantes durante la operación de la empresa. Es decir, se estima que la misma cantidad que se produzca será la que se venda, sin dejar unidad alguna en inventarios, adicionalmente.

b) Se requiere de una contabilidad con base en el costeo directo o marginal, en lugar del tradicional Método de costeo absorbente, para poder identificar los costos fijos y los costos variables.

c) Como fundamento del costeo directo, se deberá hacer una separación de costos y gastos fijos de los costos y gastos variables.

d) Determinación de la utilidad o contribución marginal por unidad de producción.

Se entiende por gastos y costos fijos, todos aquellos costos y gastos que permanecen constantes, independientemente del nivel de producción existente. Se les conoce también como gastos estructurales, pues son los necesarios para darle forma a una estructura dada del nivel de producción y operatividad de la empresa, previamente determinada. Los ejemplos tradicionales de gastos fijos son: renta,

depreciación en línea recta, sueldos administrativos, sueldos de supervisores no relacionados con niveles de producción, sueldos de gerentes y directores, teléfono, etc.

Por el contrario, los costos y gastos variables, son aquellos que se modifican en relación directamente proporcional al nivel de producción. Es decir, a un incremento del 10% en el volumen de producción, se relacionará un incremento del 10% en los costos y gastos variables. Los gastos variables más comunes son: Materias Primas, sueldos a destajo, comisiones sobre ventas, energía y combustible de producción, fletes, etc.

Así mismo existen algunos gastos que no se les puede clasificar claramente en fijos o variables, son los gastos semifijos o semivariables. Para efectos del punto de equilibrio se les deberá clasificar en fijos o variables, recurriendo al criterio del técnico responsable de su clasificación y en atención a su naturaleza predominante. Los gastos semifijos son aquellos que permanecen constantes dentro de un rango de producción dado, después del cual se incrementarían (o reducirán si la producción baja de ese nivel), para volverse a mantener fijos mientras la producción fluctúe dentro del nuevo rango determinado.

Por otro lado, la utilidad o contribución marginal se determina por diferencia entre el precio de venta unitario menos los gastos y costos variables unitarios, o bien por el cociente de ambos para determinarla en por ciento.

CONCEPTO DE PUNTO DE EQUILIBRIO.

La combinación de los elementos anteriores lleva a determinar el punto de equilibrio, el cual representa el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir es el nivel en el que la utilidad marginal es suficiente solo para cubrir los gastos y costos fijos, quedando como resultado de la operación cero utilidades y cero pérdidas. Dado que el punto de equilibrio se calcula para un negocio en marcha, así como bajo una economía y entorno cambiantes, es indispensable calcular constantemente el punto de equilibrio, para determinar en que magnitud y en que renglones de la operación de la empresa han afectado los cambios del medio económico que les es relativa. a este nivel determinado se le conoce también como "Palanca Operativa".

DETERMINACION MATEMATICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio puede ser determinado Matemáticamente, por medio de la siguiente formula:

$$P.E = \frac{C.F.}{U.M.}$$

En donde:

P.E. = Punto de Equilibrio.
C.F. = Costos Fijos.
U.M. = Utilidad o contribución marginal.

Así mismo:

$$U.M. = P.V. - C.V.$$

En donde:

U.M. = Utilidad o Contribución Marginal.
P.V. = Precio de Venta Unitario.
C.V. = Costos y Gastos Variables Unitarios.

Para determinar la utilidad o contribución marginal, se puede atender a los pesos por unidad de contribución, o bien al porcentaje de utilidad marginal unitario respecto al precio de venta, también unitario. Al sustituir en la fórmula del punto de equilibrio la utilidad marginal se puede hacer con cualquiera de esos dos datos. En el caso de utilizar los pesos unitarios de utilidad marginal, el resultado del punto de equilibrio se obtendrá en unidades, y si se utiliza el porcentaje de utilidad marginal, el punto de equilibrio estará representado en pesos de venta.

Por ejemplo:

Supóngase una empresa cuyo precio de venta unitario del único producto que fabrica es de \$ 1.00 los costos y gastos variables por unidad es de \$ 600.00 y los costos y gastos fijos ascienden a \$ 25,000.00 mensuales. Se desea saber ¿Cuál es el punto de equilibrio para esta empresa?

Datos:

P.V.	=	\$	1.00	por unidad.
C.V.	=	\$	0.60	por unidad.
C.F.	=	\$	25,000.00	mensuales.

Sustituyendo los datos anteriores en la fórmula del punto de equilibrio, se obtiene:

$$P.E. = \frac{C.F.}{U.M.} = \frac{C.F.}{(P.V. - C.V.)} = \frac{\$ 25,000}{\$ 1 - .60}$$

$$\text{P.E.} = \frac{\$ 25,000}{.40} = 62,500 \text{ UNIDADES}$$

O bien:

$$\text{P.E.} = \frac{\$ 25,000}{\$.40/1} = \frac{\$25,000}{.40}$$

$$\text{P.E.} = \frac{\$ 62,500}{\text{*****}}$$

Ventas Netas	=	62,500
Costos Fijos	=	25,000
% Costos Variables	=	60%
Utilidad	=	X

Utilidad = Ventas - (Costos fijos + Porcentaje de Costos Variables % Ventas)

$$\text{Utilidad} = V - C.F. + \% C.V. (V)$$

$$62,500 - (25,000 + 60\% (62,500))$$

$$62,500 - (25,000 + 37,500)$$

$$62,500 - 62,500$$

$$\text{utilidad} = 0$$

Comprobación:

Ventas (\$ 1.00 x 62,500 unidades)	\$ 62,500
Costos Variables (.60 x 62,500)	37,500

Contribución marginal	\$ 25,000
Costos fijos	25,000

Utilidad	\$ 0

d) ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.

La importancia de este estado radica en el hecho de descomponer el estado de situación financiera en sus partes integrantes, para poder conocer la ruta completa que siguieron los recursos generados internamente incorporados del exterior a la operación de la empresa, hasta saber en que fueron aplicados o invertidos, con el objeto de conocer la

capacidad generadora de fondos (tanto internos como externos), que tuvo la empresa durante un periodo y proyectar los fondos que se podrian tener disponibles para presupuestar su aplicacion en los distintos renglones y necesidades de la compaRia.

De acuerdo con el Boletín B-12 de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., el Estado de Cambios en la Situación Financiera tiene por objetivos primordiales, los siguientes:

- a) Evaluar la Capacidad de la empresa para generar recursos.
- b) Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.
- c) Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, pagar dividendos, y en su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
- d) Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurrido durante el periodo.

El Estado de Cambios en la Situación Financiera debe presentarse a pesos constantes del último ejercicio presentado, y mostrar los recursos generados y utilizados en la operación de la empresa, así como también los principales cambios ocurridos en su estructura financiera. Como resultado final del estado se muestra el efecto de lo anterior en el efectivo e inversiones temporales dentro del periodo de referencia.

El Estado de Cambios en la Situación Financiera se divide en tres grandes bloques de información, en donde se concentrarán los recursos generados y utilizados durante un periodo dado, provenientes de :

- La Operación
- El Financiamiento.
- La inversión.

Este estado parte de la utilidad o de la pérdida neta del ejercicio, antes de partidas extraordinarias cuando existen, a la cual se le suman o restan los siguientes conceptos:

1. Operación.

a) Las partidas del Estado de Resultados que no hayan sido generadas por movimiento de efectivo, o bien que su resultado neto este ligado con actividades de financiamiento o de inversión, con excepción de las estimaciones para la valuación de activos circulantes. Los casos mas recurrentes de estos conceptos son la Depreciación y Amortización, cambios netos en impuestos diferidos a largo plazo, la participación de utilidades de subsidiarias y asociadas, menos los dividendos cobrados en efectivo de las mismas.

b) Los incrementos o reducciones en las diferentes partidas relacionadas directamente con la operación de la empresa, disminuidas de las estimaciones de valuación correspondiente. Los ejemplos de estas partidas son: incremento o disminuciones en cuentas por cobrar a clientes,

inventarios, cuentas por pagar a proveedores, impuestos por pagar, y otras cuentas por cobrar y por pagar operativas.

2.- Financiamiento.

a) Créditos recibidos a corto y a largo plazo, excepto los provenientes de proveedores y acreedores relacionados con la operación.

b) Pagos a capital, a pesos constantes, realizados contra los Créditos anteriores, excepto sus intereses.

c) Incrementos de capital por recursos adicionales, incluyendo la capitalización de pasivos.

d) Reembolso de capital (Disminución del capital social).

e) Dividendos pagados en efectivo.

3.- Inversión.

a) Adquisición, construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo.

b) Adquisición de acciones de otras empresas, con carácter de permanentes.

c) Cualquier otra inversión o desinversión (Ventas de Activos Fijos) de carácter permanente.

d) Prestamos efectuados por la empresa.

e) Cobranzas de Créditos otorgados, en pesos constantes, excepto sus intereses.

La obligación para los contadores públicos de presentar este estado que se inicio a partir del primero de enero de 1990, en sustitución del anterior Estado de Cambios en la Situación Financiera con Base en Efectivo.

El proceso de elaboración de ambos estados es el mismo, ya que se parte de dos balances generales a distinta fecha, se analizan y depuran sus variaciones y, por último, se estructura el Estado, dividido en sus tres partes fundamentales.

e) OTROS ANALISIS.

Existen otros tipos de Análisis, mucho más sencillos y fáciles de elaborar que los anteriores. Estos métodos de Análisis de Estados Financieros, consisten en la comparación de diversos estados financieros en variadas formas y en los que se utilizan las cifras de aquellos según el tipo de Análisis que se desea llevar a cabo. Para tal efecto, se considerán las siguientes bases de comparación:

- a) Estados Financieros comparativos, con variación de cifras absolutas y relativas.
- b) Estados financieros comparativos, utilizando exclusivamente cifras relativas.
- c) Estados Financieros Comparativos, utilizando números índices.

En el primer caso, los Estados Financieros Comparativos, con variaciones de cifras absolutas y relativas se plasman en el papel dos estados de situación financiera a dos fechas distintas, revaluados y actualizados de los que se obtienen variaciones de un periodo a otro, tanto absolutas (variaciones directas) como relativas (por ciento de variaciones). Se hace lo mismo con el Estado de Resultados, con el de Costo de Producción, con el de Variación en el

Capital Contable. Se analizan las variaciones y se profundizan en las que son más representativas de la operación de un periodo a otro.

Los estados financieros comparativos, utilizando cifras relativas, consisten en convertir las cifras absolutas de los estados financieros comparativos en cifras relativas (por cientos integrales) de sí mismos; estos porcentos se comparan y se obtienen variaciones, también representadas en porcentajes. Esta técnica también puede ser aplicada a cualquier estado financiero que se desee analizar. Se les conoce también con los nombres de estados con base común, estados de porcentos integrales o ciento por ciento, pues cada estado se reduce a un 100% y cada una de sus partidas relativas representará un determinado por ciento del todo.

Los estados financieros comparativos, utilizando números índices también llamados de tendencias, "constituyen un Método analítico que permite convertir a números índices las cifras absolutas en moneda que proporcionan los estados financieros comparativos para estudiar y analizar la relación que tiene cada partida en particular con otras del mismo concepto". (1)

(1) "Las Finanzas en la Empresa". Moreno Fernández, Joaquín. Edit IMEF, México 1984.

"Para esto será necesario determinar cuál será el año base, o sea, igual a cien, para que de ahí se establezca la relación con dicho año. Generalmente, este es el primer año que se muestra en los estados, pero no necesariamente es seleccionado por ser el primero. Debe escogerse el año que tenga significación como punto de partida; por ejemplo, un año intermedio, con objeto de que las relaciones con el año base pongan de relieve los cambios de importancia sufridos y hacer posible, a través de este análisis horizontal, el conocimiento y estudio de las tendencias de los datos financieros que de operación relacionados entre sí para poder formarse un juicio sobre las tendencias antes y después del año base".

Por medio del análisis integral de los Estados Financieros básicos, se podrán determinar los cursos de acción y estrategias de sobrevivencia y crecimiento de la empresa.

CAPITULO IV

POLITICAS GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS

4.1 NORMAS GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS

Los elementos fundamentales que deben ser examinados para determinar los riesgos del Crédito son: Moralidad, Capacidad, Capital y Finalidad; quizás existan algunos otros factores que puedan tener influencia sobre el comportamiento de estos, pero serán accesorios y no menos importantes en algunos casos, por lo que recomendamos que sean considerados en el análisis, del mismo modo que nos referiremos a ellos para medir su impacto sobre los primeros. También hay quien afirma que la rentabilidad para el acreedor del negocio a financiar, es otro elemento fundamental para la concesión del crédito; sin dejar de reconocer el valor de tal afirmación, creemos que para los efectos de evaluar el riesgo puede ser omitido.

Estos cuatro términos que constituyen los elementos fundamentales para la concesión de Créditos, serán conceptualizados en el presente capítulo y su técnica y aplicación serán tratados en los temas en que se requerirá su aplicación para ser más objetivos.

MORALIDAD.

Es un elemento fundamental que debe considerarse para determinar los riesgos del crédito y constituye las normas de conducta de las empresas o de los individuos para cumplir con

SUS obligaciones de toda índole, con absoluta honradez, responsabilidad e integridad.

Como hemos afirmado el crédito es confianza; quien hace uso de él debe estar dispuesto a pagarlo en el tiempo en que se ha comprometido, y quien otorga debe tener la seguridad del deseo de pago de su deudor.

Esta certeza solo se puede tener si las cualidades de honorabilidad e integridad se manifiestan a través de la reputación que ha logrado comercialmente la persona.

La apariencia no es suficiente para tener confianza respecto de la moralidad, hay que verificar esa presunción, hasta tener la certeza del adecuado cumplimiento de las normas de conducta, de quien está siendo evaluado.

CAPACIDAD.

Este es otro elemento que debe ser considerado para el otorgamiento de crédito, pues no es suficiente que el acreditado quiera pagar, lo importante es que lo pueda hacer, es decir que tenga la liquidez para hacerlo, para lograr esto debe tener capacidad en dos sentidos, que en última instancia se resume en uno: Capacidad Empresarial y Capacidad Económica; la primera normalmente genera a la segunda. Si un empresario tiene habilidad, del uso que haga del crédito debe tener como resultado la generación de la liquidez necesaria para hacer frente a sus obligaciones y obtener una utilidad.

La Capacidad de pago puede estar afectada por diversos factores ajenos al deseo de los acreditados, como el retraso

en el pago de sus clientes o por acumulación de inventarios en proceso que no se puedan desplazar por falta de algún insumo que no ha sido surtido por un proveedor por lo que es importante que se evalúen todos aquellos aspectos que puedan afectar la liquidez.

CAPITAL.

Este elemento lo constituye el patrimonio de la empresa o persona y esta formado por bienes que en última instancia representan la garantía del crédito; aunque esta no este especificada concretamente, es suficiente con que existan los bienes y que en caso extremo se puedan afectar para obtener la recuperación del crédito.

El patrimonio esta formado por el capital que los dueños han decidido invertir para producir utilidades, el cuál casi siempre se compone por propiedades inmuebles, maquinaria y equipo que forman la unidad industrial. Los bienes incluidos en el activo son importantes para determinar la seguridad del crédito, ya que su disponibilidad y preservación son primordiales para calificar este elemento. Si el patrimonio esta representado por inventarios o cuentas por cobrar, el desplazamiento de los primeros o la recuperación de las segundas es tan importante para dar solidez al crédito, como el aseguramiento de los activos.

La sensación de confianza solo puede darse con la seguridad de que el cliente cuenta con bienes tangibles para hacer frente al pago de la obligación contraída al

en el pago de sus clientes o por acumulación de inventarios en proceso que no se puedan desplazar por falta de algún insumo que no ha sido surtido por un proveedor por lo que es importante que se evalúen todos aquellos aspectos que puedan afectar la liquidez.

CAPITAL.

Este elemento lo constituye el patrimonio de la empresa o persona y está formado por bienes que en última instancia representan la garantía del crédito; aunque esta no esté especificada concretamente, es suficiente con que existan los bienes y que en caso extremo se puedan afectar para obtener la recuperación del crédito.

El patrimonio está formado por el capital que los dueños han decidido invertir para producir utilidades, el cual casi siempre se compone por propiedades inmuebles, maquinaria y equipo que forman la unidad industrial. Los bienes incluidos en el activo son importantes para determinar la seguridad del crédito, ya que su disponibilidad y preservación son primordiales para calificar este elemento. Si el patrimonio está representado por inventarios o cuentas por cobrar, el desplazamiento de los primeros o la recuperación de las segundas es tan importante para dar solidez al crédito, como el aseguramiento de los activos.

La sensación de confianza solo puede darse con la seguridad de que el cliente cuenta con bienes tangibles para hacer frente al pago de la obligación contraída al

facilitarle el crédito, aun cuando los resultados que el pudiera obtener no fueran acorde con sus previsiones.

Acontecimientos de tipo catastrófico como terremotos, inundaciones, incendios y otros, son circunstancias que también pueden afectar la buena marcha de los negocios en su liquidez y patrimonio y por consiguiente en la recuperación del crédito, por eso de ser posible, se deberán prever las fuentes de pago en el caso de que se presenten estas eventualidades, tales como la contratación de seguros.

Como los bienes de la empresa no se considerarán suficientes o adecuados para dar solidez a la operación, es necesario adicionar otras garantías propiedad de los accionistas o de otros terceros interesados en el negocio.

La evaluación de riesgos, en cuanto a la cuantificación del patrimonio, dependerá también de la estabilidad que tenga la empresa, pues no es lo mismo un negocio que tiene un historial de éxito a través del tiempo, que uno nuevo sin antecedentes, o una sociedad que depende de pocos clientes o de productos que están sujetos a ser desplazados por moda o cambios tecnológicos.

Existen distintos acontecimientos de tipo económico o social característicos de una época o lugar determinados que deben ser tomados en cuenta para determinar el riesgo de una operación, y que generalmente están fuera del control de las empresas y por ser impredecibles constituyen uno de los mayores problemas en la concesión de Créditos.

Estos fenómenos son elementos que afectan la liquidez y la seguridad del crédito, y por consiguiente tienen que estarse evaluando constantemente, no solo para vigilar el riesgo de un negocio en particular ya que pueden afectar a toda una localidad y tener efectos regionales o nacionales.

Independientemente del carácter general de las circunstancias que pueden estar afectando el entorno, insistimos que es necesario analizar en particular las condiciones específicas que influyan tanto en forma positiva como negativa, a la entidad que requiere de una decisión de crédito, como la creación de una industria en la localidad, el descubrimiento de yacimientos de valor, una huelga, una devaluación, una guerra, etcétera.

FINALIDAD.

La finalidad es un aspecto que se relaciona directamente con la seguridad y la liquidez. Tanto mas seguro será el buen fin de un crédito, cuanto mas razonable y normal sea el destino que se le de.

En principio, toda petición habrá de obedecer a un destino que redunde en provecho general de la economía y por tanto de la comunidad, por lo cual las facilidades crediticias deben ser fundamentalmente concedidas en beneficio de la producción y de la circulación de bienes y servicios; deben fomentar nuevas fuentes de riqueza y ayudar al desarrollo y mantenimiento de las ya creadas, y al terminar el ciclo de la función para lo cual fue asignado, debiera generar su propia liquidez y así cumplir con la

limitación antes indicada, de que han de suplir necesidades transitorias de capital.

No se debe, de ninguna manera, conceder operaciones para fines especulativos, que tienen una influencia perturbadora en la economía y que generalmente recrudecen los movimientos inflacionarios y el alza desorbitada de los precios. fenómenos estos que gravitan permanentemente sobre la economía aun en cuanto determinadas épocas y periodos se acusan de manera harto ostensibles. Además el crédito a la especulación que se asienta sobre bases falsas, por las perspectivas inciertas que forzosamente a de presentar la operación a la que proyecta destinarlo al cliente que lo pide, no cumple los requisitos necesarios en orden a la seguridad y liquidez. Si las cosas no salen como el cliente pensaba, es posible que no se cobre el dinero o que cueste muchos sin sabores recuperarlo. Es un tipo de crédito que el interés particular y general aconseja rechazarlo.

Al plantearse una operación de crédito, tendrá que tenerse en cuenta si las posibilidades con las que ha de contar el beneficiario, en razón de la aplicación que proyecta dar al mismo, son razonables para que pueda hacer frente a su obligación en el termino que el cliente indica. De tal manera que solo por causas imprevisibles tanto para el acreditado como para el acreedor, puede en principio admitirse una posterior prórroga vencido el plazo inicial de vigencia. No debemos limitarnos a tomar nota del plazo que, mas o menos arbitrariamente fije el cliente, sino que hemos

de relacionarlo con el periodo que corresponda a la posibilidad de recuperación según la operación a que se destinó.

4.2. ESTUDIO CUALITATIVO DE LA INFORMACION FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

Análisis Cualitativo.

El estudio de las cualidades de las empresas o personas tiene un peso fundamental en las decisiones de crédito, por lo que es necesario analizarlas eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación, en cuanto a la calidad de su administración interna, o de los bienes o servicios que distribuyen o producen y de su capacidad y moralidad en los negocios.

Lo anterior solo se logrará mediante el Análisis pormenorizado de aquellos factores gerenciales, mercadológicos, legales y operativos que nos permitan establecer un juicio en relación con una conveniente o inadecuada practica empresarial, y así cimentar la resolución de conceder o rechazar un prestamo, con patente interconexión con su evidencia financiera. El estudio del Análisis cualitativo se desarrollara sobre el conocimiento interno de la empresa, de los bienes o servicios que produce o comercializa, del entorno en que se desenvuelve y de la reputación moral y capacidad del ente acreedor.

Este Análisis deberá realizarse mediante el estudio de los siguientes enunciados:

de relacionario con el periodo que corresponda a la posibilidad de recuperación según la operación a que se destino.

4.2. ESTUDIO CUALITATIVO DE LA INFORMACION FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITOS.

Análisis Cualitativo.

El estudio de las cualidades de las empresas o personas tiene un peso fundamental en las decisiones de crédito, por lo que es necesario analizarlas eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación, en cuanto a la calidad de su administración interna, o de los bienes o servicios que distribuyen o producen y de su capacidad y moralidad en los negocios.

Lo anterior solo se logrará mediante el Análisis poraenorizado de aquellos factores gerenciales, mercadológicos, legales y operativos que nos permitan establecer un juicio en relación con una conveniente o inadecuada practica empresarial, y así cimentar la resolución de conceder o rechazar un prestamó, con patente interconexión con su evidencia financiera. El estudio del Análisis cualitativo se desarrollara sobre el conocimiento interno de la empresa, de los bienes o servicios que produce o comercializa, del entorno en que se desenvuelve y de la reputación moral y capacidad del ente acreedor. Este Análisis deberá realizarse mediante el estudio de los siguientes enunciados:

LA EMPRESA

a) Estructura corporativa.

En este apartado se hará una reseña de las etapas por las que ha pasado la empresa desde su fundación, indicando si forma grupo con otras sociedades y una descripción sobre la actividad o giro social de cada una de ellas en injerencias grupales en la administración, indicando quienes son los principales accionistas como fundadores y actuales, así como su nacionalidad, desglosando el porcentaje de su participación accionaria dentro de la (s) empresa (s).

b) Estructura Organizacional y Cuerpo Directivo.

El estudio de la estructura de organización de la empresa o de las empresas que integran el grupo industrial, comercial o de servicio, así como de la descripción de las funciones de responsabilidades de las principales áreas, no podrán dar una idea del grado de organización y de buena administración que impera en la misma, información que se deberá completar con el curriculum de los ejecutivos de primero y segundo nivel jerárquico que están a cargo, para destacar, la experiencia y confiabilidad de la administración.

c) Imagen Empresarial

La apreciación que se tiene de las empresas desde el punto de vista externo, denota el éxito o dificultades con que operan estas, por lo que es conveniente pulsar la buena, regular o mala imagen del ente que se estudia, por el impacto que tiene esta fama en su posición actual y desarrollo futuro

del negocio. No siempre la idea que se tiene de un negocio corresponde a la realidad, por lo que hay que ser cuidadosos para dar un peso específico a los aspectos de cualidad que determinan esa opinión, para evitar hacer juicios subjetivos que nos conduzcan a error.

d) Evaluación de Sistemas de Planeación.

El éxito de las empresas en gran medida esta determinado por la forma en que planean su desarrollo y, por lo tanto, en la medida que se aprecia que el solicitante del crédito tiene un buen sistema de planeación, deberá proporcionarnos confianza. Dentro de este estudio habrán de ponderarse sus perspectivas de crecimiento y metas a futuro, poniendo especial énfasis en sus programas de expansión, consolidación y globalización, con la finalidad de establecer una idea de que si es conservadora, o bien si su optimismo exagerado pudiese poner en riesgo la eventual fuente del pago del crédito.

e) Administración de Recursos Humanos y Ambiente Laboral.

El manejo de los recursos humanos es representativo de lo avanzado que esta una organización en técnicas administrativas, los empleados y obreros no solamente tiene manos, también tienen cabeza y corazón, hay que darles la oportunidad de que usen la cabeza y de que pongan el corazón en el trabajo, hay que despertarles sentimientos que los motiven a querer hacer las cosas y a hacerlas bien y no solo lograr que las tengan que hacer.

En esta evaluación es conveniente empezar por conocer el número de obreros, empleados y técnicos con que cuenta la empresa y el importe de la nómina, para formar una idea de su tamaño, así como obtener información sobre las buenas o malas relaciones obrero-patronales, para calificar el riesgo de las mismas y, lo fundamental, la filosofía del manejo personal en cuanto a selección, contratación y programas de motivación, capacitación y desarrollo, pues en cuanto esta contemple al individuo como tal y no simple mano de obra que se utiliza, será signo de cualidad fundamental para determinar la calificación de este estudio.

f) Situación Financiera.

La estructura financiera del solicitante y los flujos resultantes de su actividad, indican las características de calidad con que se maneja a la empresa en este importante aspecto y está íntimamente ligado con la solicitud del crédito, pues en la medida en que ésta sea apropiada, se estará comprobando un adecuado manejo financiero, por lo que además de antecedente, en todo momento deberá tenerse en cuenta la solicitud de financiamiento específica que describió el cliente, para que durante el estudio se vaya verificando si la petición corresponde a las necesidades reales del negocio, en cuanto a tipo, plazo e importes solicitados, para que en su caso de existir diferencias de criterio al ir avanzando en el análisis, se hagan las aclaraciones necesarias y, en su caso, los cambios requeridos en forma oportuna.

4.3 PRACTICAS CREDITICIAS

En toda relación de negocios, es importante el conocimiento que se tenga de las partes que intervienen en los mismos, aspecto que se vuelve fundamental cuando este vínculo se traduce en la concesión de Créditos.

El riesgo que representa el otorgamiento de Créditos, requiere que se tenga un conocimiento pleno del solicitante, en cuanto a su capacidad para hacer negocios y a su moralidad, por lo que se hace necesario recabar la información suficiente, que nos permita comprobar que tiene estos atributos.

Para obtener la información necesaria, se puede recurrir a diversos medios, pero en todo caso es conveniente que se obtenga la autorización del solicitante, para que la empresa o institución que otorgará el crédito recabe la información respecto de su solvencia moral, comercial y financiera, que le permitan tener elementos de juicio para decidir sobre el crédito. Esta autorización se puede recabar en la solicitud de crédito, ya sea en los formatos impresos que se tengan para el efecto, o en la solicitud escrita que debe requerirse al prospecto.

Existen diversas fuentes que se pueden utilizar para obtener información, ya sea en forma directa o indirecta, pero es indispensable recurrir a ellas, ya que entre mas completa sea la información, mas preciso sera el juicio que tendremos en cuanto a la personalidad, capacidad y solidez

del prospecto, para estar en posibilidades de otorgarle o no el crédito

1.- Fuentes de Información Directa.

A través de estas fuentes podemos obtener amplia información sobre los solicitantes de crédito, pero el problema consiste en saber cuando usar estas fuentes de información, pues el tiempo en obtenerlas y su costo son factores que deben ser utilizados para decidirlo y esto generalmente dependerá del monto del crédito por los ingresos que va a producir, y cuando no haya sido posible obtener información adecuada y suficiente de las fuentes mas comunes, se podrá recabar de agencias u otros organismos, siempre que lo justifique la operación.

Las fuentes de información directa son las que provienen de la relación personal con el solicitante, por lo que creemos conveniente profundizar en ellas como sigue:

a) Entrevistas Personales.

El trato directo con el solicitante del crédito, además de proporcionarnos información útil, fomenta un mejor entendimiento de la empresa con sus clientes.

El contrato personal puede ser justificado por la magnitud del asunto en cuestión, o por la importancia de posibles negocios futuros, pero en todo caso la relación directa beneficia a ambas partes. El solicitante tiene la oportunidad de mostrar que posee moralidad, capacidad y conocimiento del negocio y además tiene la ocasión de puntualizar o aclarar algunos aspectos en que hayan surgido

dudas en cuanto a las posibilidades de sus productos en el mercado, de su situación financiera, o de algunos informes que no hayan sido del todo satisfactorio.

Desde el punto de vista del promotor, la entrevista le permite formarse una idea personal de los métodos que usa el cliente para sus transacciones, así como averiguar con prudencia cualquier fase del negocio que podría requerir escrutinio y tener como resultado una satisfacción, conclusión e interpretación de la información obtenida con otras fuentes y en relación con esto, una omisión deliberada del solicitante en cuanto a sus referencias o de cualquier hecho desfavorable que después sea revelado en otros informes, disminuirán la confianza que debe concedérsese.

Se sugiere que la primera entrevista personal sea en el momento de recibir la solicitud de crédito, en la que se precisarán las necesidades del cliente en cuanto a su destino e importe del crédito, plazo para su liquidación, beneficios que se obtendrán con la inversión del mismo, etc.; por su parte el posible acreedor mencionara las condiciones de la operación en cuanto a costo, disposición de los recursos, garantías, documentación que deberá entregar y otras menciones que requiera en el caso concreto; este intercambio de opiniones, evitara en el futuro pérdidas de tiempo en aclaraciones o solicitud de información o documentación adicional y tendrá como beneficio principal, agilidad en las resoluciones.

Es aconsejable que de cada entrevista se lleve un registro de los asuntos tratados, lo que sera de gran utilidad para la integración de un buen expediente de crédito.

b) Visitas al Establecimiento del Solicitante del crédito.

La visita al local comercial o planta industrial del cliente, permite al promotor del negocio observar su movimiento y puede obtener información que influya para conceder crédito.

Gran parte de la información proporcionada por los promotores esta basada en su apreciación personal y debe ser considerada de acuerdo con el conocimiento y características de cada uno de ellos algunos tienden a ser demasiado optimistas y esto se refleja en los juicios que emiten, pero existen muchos promotores, de juicio agudo por naturaleza y, conociendo el negocio, pueden juzgar objetivamente una situación.

Así pues, tenemos que en la visita al establecimiento del solicitante se puede apreciar el estado que guarda la maquinaria empleada, el grado de avance tecnológico en la producción, las medidas de seguridad que se toman para proteger a los obreros la eficiencia en el trabajo, el ambiente que priva en el establecimiento para definir posibles problemas laborales, las piezas que se producen, la calidad de los productos que se venden, las existencias en los almacenes, la conservación de los edificios y en general

apreciar todos aquellos aspectos que indique el grado de capacidad que tiene el solicitante para los negocios.

El promotor puede estar también en una buena posición para apreciar los hábitos personales y reputación del solicitante; a través del contacto directo, esta en condiciones de estimar la personalidad del cliente y, a través de las personas que cite en la entrevista, obtener datos también respecto a su moralidad.

Al hacer la visita al establecimiento se puede apreciar también si su localización es adecuada para el tipo de negocio que se pretenda financiar, es decir si tiene estacionamiento suficiente, facilidades de transporte para llegar a el y un aspecto fundamental que pudiera parecer exagerado por que se ha presentado el evento en que se ha financiado a empresas que no existen por haberse efectuado tramites de tipo fraudulento, sin que el promotor tuviera el cuidado de acudir físicamente a la empresa.

Estas visitas deberán efectuarse con cierta periodicidad, dependiendo del tipo de negocio, o bien cada vez que se tenga conocimiento de que la actividad a cambiado, por ejemplo: la adición de un turno mas, nueva maquinaria, etc. De cada visita se rendira un informe que se anexará al expediente de crédito, detallando lo mas posible los aspectos antes dichos.

c) Estados Financieros.

Los estados financieros de los solicitantes son también una fuente directa de información de crédito.

d) Experiencia.

Si el solicitante a obtenido crédito con anterioridad en la empresa que realiza el estudio, el expediente del crédito sera de gran utilidad y contendrá información de primera mano, con gran acopio de datos; sin embargo la mayoría de ellos deberan ser actualizados, pero para este efecto, el cumplimiento puntual al hacer sus pagos por el crédito que se le ha otorgado sera el punto de nuestra atención.

Otros negocios que se tengan registrados en el expediente del solicitante, como son compras de contado, la contratación de servicios que preste la empresa, o en el caso de los bancos las cuentas del solicitante o del grupo, si las hay y las formas en que las han manejado, como por ejemplo si ha girado al descubierto, ocasionando sobre giros en sus cuentas de cheques, si ha tenido devoluciones de documentos que ha cedido de sus clientes al cobro o al descuento, o de los cheques que deposita, etc; si no ha desviado los fondos a otras actividades que no hayan sido enunciadas como destino del crédito, y la productividad de sus cuentas sera también utilizada como información de crédito.

La correspondencia cruzada con el cliente o prospecto sobre sus necesidades de crédito, o bien sobre algún renglón del balance, o sobre el destino del crédito o condiciones generales de su negocio, etc, deben servir también como fuente directa de información de crédito.

2.- Fuente de Información Indirecta.

Estas fuentes pueden ser de dos tipos: las obtenidas de personas físicas o morales que hayan tenido relaciones comerciales con el solicitante del crédito y las que proceden de otras fuentes que no han tenido esta relación, pero que tienen que llevar registros por ley sobre propiedades, sociedades, personas, etc, y otras empresas que tienen por objeto acumular información por diversos motivos.

a) Referencias que proporciona el Cliente o Prospecto.

Al hacer su solicitud, el prospecto generalmente menciona los nombres de algunas empresa o personas con las que ha tenido alguna relación comercial y que puedan proporcionar información sobre el, pero generalmente anota los nombres de sujetos que puedan dar buenos informes sobre su relación de negocio, por lo que la verificación de esta referencia puede ser de poco valor y es conveniente localizar otras personas que puedan proporcionar datos sobre el solicitante, para lo cual se puede recurrir a las relaciones analíticas de los diversos acreedores que aparecen en el balance del prospecto, o de otras que se detecten en las entrevistas personales o visitas que se hayan realizado a la empresa en estudio.

b) Proveedores.

La información que puedan proporcionar los proveedores del solicitante de crédito es de suma importancia, pues estos usualmente le conceden crédito y por lo tanto conocen su

forma de pago, su habilidad para manejar el negocio y otros aspectos generales del mismo.

Generalmente el sujeto que se estudia señala como referencias a algunos proveedores pero, como ya indicamos, los proporcionados por el pueden tener algunas limitaciones, por lo que es necesario obtener los nombres de otros no mencionados, los cuales se pueden conseguir al hacer las visitas a sus negocios, observando las marcas de los artículos que exhiben en sus aparadores o que tiene en sus anaqueles; también es posible obtenerlos de las relaciones analíticas de sus estados financieros, o mediante el intercambio de información que existe en algunas localidades entre proveedores, ya sean de alguna rama en específico o en general.

La antigüedad de la cuenta con el proveedor y la fecha de la última venta es importante para definir si la experiencia demostrada es digna de tomarse en cuenta, ya que si es una cuenta nueva, los hábitos de pago no pueden precisarse satisfactoriamente, o si la fecha de la última venta tiene muchos meses de haberse efectuado, los métodos de pago del cliente pudieron haber cambiado.

La cantidad otorgada por el proveedor, no necesariamente indica el monto del crédito establecido por este, sino que nos mostrara la magnitud del cliente junto con lo adquirido de otros proveedores y la experiencia que se tuvo sobre el monto operado.

El saldo de la cuenta, dependiendo de la época en que se realice la información, puede mostrarnos si el monto esta de acuerdo con la temporada de ventas que corresponda al articulo surtido, ya que de lo contrario, saldos altos podria presentar una señal de cuidado.

Los saldos vencidos son indicativos de los métodos de pago del cliente o prospecto pero si esto se esta presentando con varios proveedores, pueden ser sugerentes de una falta de liquidez peligrosa por parte del solicitante.

Las condiciones de venta reflejan el concepto bajo el cual aprecia al sujeto, es decir la confianza que le tiene y si las condiciones son muy favorables significan que quieren arraigarlo por ser un excelente cliente.

Los métodos de pago que indican los proveedores, seguramente se repetiran con la empresa que hace el estudio en caso de aprobársele el crédito, estos métodos se pueden conceptualizar como puntuales, lentos pero que siempre paga, moroso, y en los casos de retraso es importante saber el tiempo que se retrasa; uno a tres días podria ser normal.

Otros comentarios de los proveedores pueden ser también importantes, pero en ultima instancia se podria resumir en una relación buena, satisfactoria o desfavorable.

c) Bancos.

La información emitida por el banco, casi siempre es muy general y evasiva, no tanto porque carezca de ella, sino por que la consideran confidencial, pero es de gran utilidad por que la experiencia mantenida con estos, aunque se mencione en

esta forma, si es buena indicara que sus métodos de pago son satisfactorios y el manejo de sus cuentas adecuadas sin sobregiros o sin devoluciones excesivas sobre los documentos depositados en las mismas; También puede significar que si otros acreedores le han presentado documentos através del banco, para que los pague, estos han sido liquidados oportunamente; si la información del banco no es buena, deberemos reservarnos en la concesión de crédito.

El intercambio de información entre bancos pudierá ser mas amplio, sin embargo, los terminos que usan entre ellos pueden tener una representatividad muy significativa.

Si se tiene autorización por escrito del solicitante para recabar información, sera mas fácil obtenerla de los bancos, principalmente.

Con los bancos en todos los casos en que estudian crédito para sus clientes, recaban estados financieros históricos y en muchos casos proforma, através de la información que otorga si se puede tener una apreciación, aunque sea general, de su situación financiera, de su capital contable y del volumen de negocios del solicitante.

d) Compradores.

Los clientes de los acreditados pueden ser otra atractiva fuente de información, ya que pueden proporcionar datos importantes acerca de la calidad de la mercancia elaborada o vendida del sujeto en cuestión, de la competencia de sus productos, la competitividad de sus precios y el servicio de respaldo que tienen, la puntualidad en sus

entregas, la demanda de sus productos y su capacidad para atenderla, etc.

e) Uniones de Crédito.

En algunas localidades, grupos de comerciantes o industriales de un mismo ramo forman instituciones auxiliares de crédito con objeto de conseguir mejores precios con sus proveedores al hacer pedidos colectivos y al mismo tiempo con sus aportaciones o con créditos de bancos o proveedores financian a sus agremiados o socios y por lo tanto tienen una información interesante de los mismos y del ramo al que pertenecen.

f) Registros Públicos.

Las legislaciones de todos los países contemplan el establecimiento de oficinas públicas que registran diversos datos de empresas, de bienes o de personas y a los cuales se puede tener acceso en forma general. De los registros públicos de propiedad, podremos obtener información de la autentica pertenencia de los inmuebles manifestados por los solicitantes y de los gravámenes existentes sobre estos, tanto por préstamos como por fideicomisos, embargos y otros.

De los registros públicos del comercio o de la industria obtener datos de la constitución de las sociedades de quienes son sus socios, de sus actividad, forma de administración, apoderados, modificaciones al pacto social y otros relacionados con los mismos.

Por lo que se refiere a los registros de personas físicas, se pueden obtener datos de su edad, nacionalidad, estado civil y régimen de matrimonio de los acreditados.

g) Registro de Créditos entre Bancos.

Por reglamentación legal o por acuerdo de los bancos de una localidad o nacionalmente estos concentran cada mes los saldos de Créditos que mantienen sus clientes en una oficina que los acumula por deudor y los da a conocer indicando el total de créditos que mantienen con los bancos por tipo de deuda, incluyendo los saldos vencidos. En México este servicio se proporciona através del banco central y se denomina servicio nacional de información de crédito bancario (SENICREB) o crédito múltiples.

Los créditos múltiples; confirmarán renglones del balance correspondientes a pasivos con bancos y permitirán conocer la importancia de la institución para el cliente en función de la parte que le esta financiando y si tiene saldos vencidos.

h) Cámaras y Asociaciones de Comerciantes o Industriales.

Este tipo de agrupaciones es otra fuente que puede proporcionar información sobre el solicitante y sobre la rama a que pertenece este, datos del mercado y la parte que ha este corresponda, etc.

i) Publicaciones Diversas.

Estas pueden ser hechas por el sujeto del crédito o por otras personas, como publicaciones de balance de empresas que

necesariamente tienen que hacerlo por estar inscritos en bolsa; reportaje sobre la actividad o rama del solicitante, las defunciones o noticias de siniestros a empresa por incendio u otras que pudieran corresponder a algún cliente; los avisos de asambleas de sociedades o pago de dividendos y otras, que resulten interesantes.

J) Bolsa de Valores.

Estos intermediarios suelen tener información interesante sobre los participantes en las mismas o sobre las mercaderías que se cotizan a través de ellas.

k) Juzgados Mercantiles y Civiles.

Las demandas que se presentan ante ellos por juicios mercantiles o civiles, en cuanto a incumplimiento de obligaciones, normalmente son registrados en unos libros factibles de consulta por el público en general.

En algunas ciudades existen empresas que se dedican a mantener archivos de estos litigios por demandados y cuando se solicita información de alguno de ellos, proporcionan datos sobre los que estos hayan tenido desde varios años atrás. Si se requiere, También se puede tomar una suscripción proporcionando el nombre de los clientes que uno desea vigilar y cuando se presente una demanda en contra de alguno de ellos, de inmediato es informado al suscriptor.

l) Informes de Créditos.

Los reportes denominados informes de créditos, forman parte de lo descrito anteriormente y pueden ser elaborados

POR personal de la empresa que dará el crédito u obtenidos a través de agencias especializadas.

Desde luego estos reportes deberán contener un resumen de la información recabada, pero no necesariamente en todos los casos deberán consultarse todas las fuentes descritas, sino que deberán estar elaborados principalmente por los datos proporcionados por las referencias consultadas y con los obtenidos en los registros públicos. Los reportes de los promotores y las recabas por otros funcionarios de la acreditante, también deberán formar parte del expediente en el apartado que corresponda.

Los informes de crédito obtenidos a través de una agencia especializada generalmente contienen los métodos de operación del solicitante, estimaciones de su capital, verificación de sus propiedades, reputación de crédito. Los suscriptores de esas agencias pueden recibir informes sobre los negocios que inscriban bajo este servicio para mantener actualizada la información de los clientes que atienden regularmente.

Los métodos para obtener los informes por parte de las agencias especializadas son los mismos que los mencionados anteriormente como fuente indirectas.

Una vez que se cuenta con el adecuado conocimiento del solicitante, que se desprende del análisis cualitativo, se requiere efectuar la evaluación financiera que ratificará o modificará las apreciaciones recibidas.

En las decisiones de crédito no podemos basarnos solamente en los aspectos cualitativos de las empresa, ni tampoco exclusivamente en el análisis cuantitativo de los Estados Financieros, sino que debemos buscar interrelación y congruencia en ambos factores y así conciliar el punto de vista del contable que concede un valor absoluto a las cifras estadísticas e índices, con el del promotor que expresa demasiado optimismo en las posibilidades del negocio.

El análisis cuantitativo se obtiene principalmente del examen que se haga de los Estados Financieros, y decimos principalmente, por que este análisis esta relacionado también con la capacidad instalada de las empresas y su mercado potencial, elementos sin los cuales no se podrían evaluar las proyecciones de sus operaciones y los resultados del negocio que redundaran en la recuperación o no del crédito otorgado.

4.4 DIVERSIFICACION DEL CREDITO

La permanencia de los negocios caracteriza al resultado que se obtiene de combinar el cumplimiento de la misión que les da origen, con las perspectivas de rentabilidad y crecimiento propias de la actividad empresarial, por lo que en la preservación de los mismos, hay que eliminar las contingencias que pongan en peligro a la existencia de tales organizaciones, teniendo que determinar cuales operaciones pueden representar un riesgo para la empresa y la magnitud de las mismas. El riesgo que representa el otorgamiento de

créditos tiene que ser medido y consecuentemente mientras una empresa tiene una proporción mas elevada de sus ventas, o de sus activos en operaciones de crédito, mas tiene que ser cuidadosa en la concesión y administración del mismo y requiere establecer medidas que le permitan minimizar este peligro destacando, entre otras, las relativas a diversificación del crédito.

La apertura comercial que se esta dando en el mundo y la formación de bloques económicos entre países, tiene como consecuencia una tendencia globalizadora en la forma de operar de las empresas, en que las fronteras políticas ahora nada tienen que ver, en este contexto, en el libre tránsito de bienes y capitales.

A este panorama cobra especial importancia el estudio del riesgo y de las oportunidades que traen aparejadas estas tendencias, por que aunque no queramos, aparecerán en cualquier momento competidores colosales con productos o servicios tan evolucionados o novedosos como no podríamos imaginar en otros tiempos y sobre todo a precios competitivos y con calidad excepcional que cubran las necesidades auténticas del público a quien van dirigidos.

Esta tendencia globalizadora permitirá que se vea con mas frecuencia, como una empresa, por mencionar un ejemplo surte sus materias primas de Asia, para producir ciertos artículos en México, financiando sus operaciones con fondeo de países de Europa en cualquier divisa y contratando una cobertura, para proteger el riesgo cambiario con Estados

Unidos y finalmente vendiendo sus productos en America Latina o en cualquier otro pais por haber logrado competitividad internacional mediante la globalización.

El recurrir a cada uno de los lugares mencionados, representa que en los mismos existen las mejores condiciones para realizar cada una de los operaciones requeridas y que por consiguiente, será difícil encontrar quien pueda competir con quien opera globalmente y entonces la información que nos indique las cualidades competitivas de los mercados de insumos o de servicios financieros o de cualquier otra índole que existan en cada región o país y que permitan ser más competitivas a las empresas, se vuelve determinante, aun para los negocios que operan localmente, porque en cualquier momento tendrán junto un competidor de estas proporciones y por ello hay que estar preparados.

Hoy en día existen sistemas que permiten contar con información de lo que está sucediendo en materia financiera, de mercaderías o de aspectos políticos que puedan influir en la dinámica de la planeación estratégica de sus empresas, prácticamente las veinticuatro horas del día.

Estas tendencias globalizadoras hacen más difícil, pero a la vez más necesarias, la definición del riesgo para las empresas que han concentrado en determinadas ramas regiones sus operaciones, porque al llegar la competencia a que nos hemos referido, si no se ha preparado para afrontar esta situación, serán un riesgo para los fines que es la concesión de crédito.

Como mencionamos, mientras mas representativo es la actividad del crédito dentro de las actividades de una empresa, como es el caso de los bancos, es mas importante evitar la concentración en deudores, regiones o ramas de actividad, por lo que a continuación trataremos de orientar a nuestros lectores basados en nuestra experiencia profesional, que ha significado el trato con un sin número de empresa de todo tipo de actividad, tamaño y ubicación, en ambientes con características muy diversas y con resultados que han dependido también del aprovechamiento de las oportunidades y de la habilidad para encontrar alternativas a fin de contrarrestar sus debilidades y sortear los factores negativos del entorno que hayan representado una amenaza para el buen éxito de sus empresas.

Una de las industrias en las que mas se puede apreciar la necesidad de diversificación es la bancaria, en la que se tiene gran experiencia en su aplicación, en el estudio de este tema, utilizaremos para desarrollarlo la metodología que en ella se usa para su mejor comprensión y cada empresa deberá tomar la parte que le sea mas útil y aplicable.

DIVERSIFICACION POR DEUDORES.

El principal riesgo para una empresa o una institución, esta en la concentración de recursos en un grupo reducido de deudores, ya que la empresa puede correr la misma suerte de sus clientes, cuando estos no tienen resultados satisfactorios y mientras mayor es la concentración, mayor es

el peligro de perder la estabilidad del ente acreedor, que no ha operado dentro de políticas adecuadas de diversificación de riesgos.

La fijación del límite por deudor pudierá representar el principal problema para algunas empresas, sobre todo cuando su dependencia en alguno de ellos es manifiesta caso en el cual es frecuente que se trate de ignorar este peligro, por lo que las legislaciones de diversos países, tratan de regular la concentración de riesgos, principalmente el caso de los bancos, para proteger los ahorros de quienes han confiado en ellos o de las fuentes productoras de servicios de y para la comunidad.

La concentración de riesgos en pocos deudores, También limita a la empresa o institución a atender a otros clientes, quienes en ultima instancia pueden ser mas productivos, por tenerse mejores condiciones de negociación con ellos.

No abundaremos mucho en el análisis de la necesidad de la diversificación de deudores, por lo obvio del riesgo que representa y porque los factores para determinar el monto máximo de concentración que sera permisible, resulta del análisis que haremos a continuación de actividades y regiones.

DIVERSIFICACION POR RAMAS.

No siempre es fácil aplicar principios relativos a la diversificación por ramas, dificultad que se tiene principalmente en empresas de tamaño mediano o pequeñas que

operan fuera de las grandes urbes, a quienes de todas maneras se les sugiere dicho postulado dentro de las circunstancias, a pesar de lo cual muchas veces se ven obligadas a concentrar sus recursos en pocas actividades, en cuyo caso una política sana aconseja poner todavía más cuidado en los análisis a efectuar del solicitante para minimizar el riesgo (realizar un análisis de crédito adecuado, representa el 50% de posibilidades de cobrarlo) e igualmente es de pensarse que, si las ramas que se traten requieren cantidades superiores a las normales, es preferible no rebasar los límites razonables, aun cuando se detenga el crecimiento de la empresa, siendo preferible buscar otros centros de operación para que no se frene su desarrollo.

Como tesis contraria a la que acabamos de expresar nos encontramos con empresas que concentran sus recursos crediticios solo en cierta rama como por ejemplo en la industria petroquímica, la aceitera, la de hilados y tejidos, la cinematografía, etc. Esta política obedece a razones diferentes a la técnica de diversificación de riesgos; sin embargo podemos mencionar casos como las uniones de empresarios de la misma rama que se asocian para facilitar el financiamiento de sus negocios; o bien que los fundadores accionistas de un banco tengan un profundo conocimiento de una rama en particular y, por lo tanto, consideran que están en condiciones óptimas para manejar con éxito su institución. Resulta difícil opinar si, quien así procede élite un camino adecuado, pues de cualquier manera quebranta abiertamente el

principio de la diversificación violación que consideramos injustificada, a menos que se trate de bancos del estado cuyo operación la limita a cierta actividad, por que la banca privada la considera riesgosa y por lo tanto elude concederle el crédito que necesita para su desarrollo; es decir en estos casos el gobierno acude supletoriamente para resolver necesidades socioeconómicas de tipo nacional, decisión plausible por la finalidad perseguida: El bienestar del país a través de un crecimiento integral.

La concesión de crédito requiere estar basada en la buena situación de los negocios en general y especialmente en los de la rama a la que se dedica el solicitante. El empresario consciente, basado en su experiencia, estudios económicos y en la información que día a día recibe por el trato que mantiene con sus clientes, debe jerarquizar las ramas de negocios en que invertirá, apoyado en varios puntos de vista importante que requieren ser conjugados para tal fin. Siguiendo este criterio abate el riesgo a cantidades normales, porque hay menos peligro cuando prestan servicios que se dedican a actividades que gozan de prestigio y permiten ver con tranquilidad su futuro, ya que diversificando adecuadamente se reduce la posibilidad de elevadas cuentas incobrables, cuando una rama tiene dificultades.

Los conceptos hasta aquí anotados sobre la diversificación por ramas, son los que se pueden considerar como básicos para lograr conciencia sobre el tema, pero por

la importancia que puede representar para algunos lectores, hemos desarrollado el siguiente estudio para quien desee profundizar en la materia y tener un profundo conocimiento sobre las diferentes facetas de las ramas de negocios, para poder medir y evaluar el riesgo en la operación de créditos y fijar los límites máximos de concentración en cada una de ellas.

ESTUDIO DE LA DIVERSIFICACION POR RAMAS.

En algunas actividades empresariales es fundamental conocer el desarrollo y estabilidad de las ramas de las empresas con que se tiene relación de negocios, dicho conocimiento es tan importante, que hay empresas que cuentan con especialistas en cierto tipo de ellas para poder actuar con verdadero conocimiento de causa. Así por ejemplo de estos especialistas en el caso de los bancos, uno solo atiende cuentas de la industria del acero, otro de las minas y cosa similar sucede con la industria de hilados y tejidos, con la de refrescos, etc. Algunos negocios todavía no han llegado a dicha especialización, pero con motivo de la globalización de las economías se puede hacer imprescindibles; mientras tanto es muy valiosa la ayuda de un buen departamento de estudios económicos que coadyuve a la selección de las ramas que de acuerdo a su bondad actual y futuro prometedor, se escojan de manera técnica, definiendo su jerarquización.

En general, las empresas para hacer una adecuada selección de las ramas de negocios en las que estén

interesados, deben recabar diversas opiniones e información relativos a los aspectos que se mencionan enseguida, pudiendo tomarlo de las fuentes oficiales y de las cámaras o uniones que las representan, estos datos pueden obtenerse también de los balances o de la información cualitativa que se tenga de aquellas empresas que sean clientes y únicamente se tendría que agrupar por ramas. Esto es fácil en el caso de los bancos.

a) Solvencia.

Hechos recordado que los fenómenos económicos y sociales tienen un impacto muy diverso en las empresas que integran una rama en particular, ya sea en sentido positivo o negativo, y que es conveniente mantenerse informado de las industrias que están siendo afectadas por estos fenómenos, para aprovechar las oportunidades cuando éstas están en franco período de expansión, o por el contrario, ser cauteloso en el otorgamiento de créditos con las que integran alguna actividad que esta siendo afectada por circunstancias adversas teniendo impacto en su liquidez.

Ante tales circunstancias es conveniente tener indicadores que nos señalen si la situación financiera de las ramas que nos interesan son favorables, si están capacitadas para pagar puntualmente sus pasivos y si tienen sus integrantes por lo general suficiente capital de trabajo. Recordemos que el crédito se adquiere por el continuo cumplimiento de las obligaciones.

b) Estabilidad.

Para conocer la estabilidad de las ramas que se atienden o que pueden representar algún interés, es conveniente obtener indicadores que permitan conocer permanentemente si las empresas de la rama tienen proporcionado su capital contable con su pasivo; si se juzga normal la relación con su capital contable con su capital social pagado; si tiene exceso de inversión en clientes, en inventarios o activos fijos; si el capital invertido y las utilidades retenidas han sido empleados en forma apropiada; si la situación financiera de la rama es satisfactoria, si no lo era, si ha venido mejorándolo o, en general si la rama esta progresando o decayendo.

c) Eficacia y Resultado.

Por circunstancias de la competencia o por alguna otra razón, ya sea de tipo técnico o por factores propios de la región como lo pueden ser aspectos climatológicos o de recursos naturales, como agua, yacimientos minerales necesarios para el desarrollo de la industria u otros como mano de obra barata o que por tradición ha desarrollado alguna especialidad o habilidad, algunas ramas pueden haber alcanzado una eficiencia o eficacia especial, que debe mantenerse para que siga desarrollandose satisfactoriamente y que, por consiguiente es necesario mantener información acerca de si sigue siendo actual su técnica de producción y apropiada su política de mercado; si esta obteniendo la rama una utilidad promedio apropiada operando a su capacidad

Práctica; si su capacidad instalada esta adecuada a la demanda de sus bienes o servicios y como podria verse afectada en caso de saturación o de baja utilización por reducción en sus ventas; si las utilidades han sido suficientes para satisfacer el crecimiento de la rama o si han estado en proporción con el capital contable y con las condiciones futuras del negocio; si tiene exceso o falta de capital; si se siguen políticas adecuadas en la rama en cuanto a depreciación, reparación y conservación de los activos fijos; y algunos otros factores que pudieran considerarse importantes para cada rama en específico.

d) Solidez ante Fenómenos del Entorno.

Existen ramas que son mas sensibles que otras a los cambios que se dan en el entorno y que, por consiguiente es necesario estar monitoreando como afectan estos a cada actividad y también se requiere tener información por rama, en cuanto a si está siendo afectada adversamente por la depresión de los negocios y en que grado; si se encuentra desarrollandose adecuadamente dentro de la legislación vigente y como se veria afectada con el proyectado control gubernamental; si le ha afectado el actual régimen fiscal y como le impactarian las tendencias que acusan las reformas al mismo; si la legislación laboral esta teniendo alguna influencia en el desarrollo de la rama o como se afectarán los cambios que acusan las tendencias; si esta siendo afectada o pudierà afectarse por los sistemas proteccionistas de los mercados en que operan; si la competencia dentro de la

práctica; si su capacidad instalada esta adecuada a la demanda de sus bienes o servicios y como podria verse afectada en caso de saturación o de baja utilización por reducción en sus ventas; si las utilidades han sido suficientes para satisfacer el crecimiento de la rama o si han estado en proporción con el capital contable y con las condiciones futuras del negocio; si tiene exceso o falta de capital; si se siguen políticas adecuadas en la rama en cuanto a depreciación, reparación y conservación de los activos fijos; y algunos otros factores que pudieran considerarse importantes para cada rama en específico.

d) Solidez ante Fenómenos del Entorno.

Existen ramas que son mas sensibles que otras a los cambios que se dan en el entorno y que, por consiguiente es necesario estar monitoreando como afectan estos a cada actividad y también se requiere tener información por rama, en cuanto a si está siendo afectada adversamente por la depresión de los negocios y en que grado; si se encuentra desarrollandose adecuadamente dentro de la legislación vigente y como se veria afectada con el proyectado control gubernamental; si le ha afectado el actual régimen fiscal y como le impactarian las tendencias que acusan las reformas al mismo; si la legislación laboral esta teniendo alguna influencia en el desarrollo de la rama o como se afectarán los cambios que acusan las tendencias; si esta siendo afectada o pudierà afectarse por los sistemas proteccionistas de los mercados en que operan; si la competencia dentro de la

rama se esta agudizando o se esta depurando y de que manera afecta este fenómeno a las empresas de esta actividad que están operando con nosotros; si existen productos sustitutos de las mercancías o de los servicios que comercializa y de que modo le impacta.

Como se puede observar, numerosas causas pueden afectar la situación financiera y de operación de una rama de negocios, aspectos que permiten precisar su situación y desarrollo presente y prever su futuro para hacer una adecuada diversificación del crédito y fijar los importes máximos con que se deberá participar en cada una, dentro de las Carteras de prestamos y sobre todo disminuir, si no eliminar, a aquellas ramas que acusen un deterioro que pudiera poner en riesgo la liquidez y productividad de quien no siga este principio de diversificación.

DIVERSIFICACION POR REGIONES.

En este análisis se debe evaluar el riesgo al considerar las actividades que se realicen en una región, como el resultado de la combinación de varios factores, unos internos y otros externos, en que la ausencia o deficiencia de un elemento necesario, debe ser analizado para determinar como influye en la estabilidad y potencial del lugar y por lo tanto de los negocios establecidos en el mismo.

La profundización que debiera realizarse en el estudio de los factores a evaluar para determinar el riesgo máximo que debiera asignarse a una zona, región, país, hemisferio, etc.,

dependerá del grado en que se considere que la concentración pudierá poner en riesgo a la entidad acreedora, pues no es lo mismo una empresa que opera localmente, que una que tiene diversificación de mercados o una transnacional; la primera por ejemplo deberá profundizar quizá en alguna zona de su plaza, y la tercera debera considerar el riesgo país y estudiará a las comunidades o bloques económicos en que tenga establecidos sus mercados o que fueran competidoras de su actividad.

1) Medio Ambiente.

El medio ambiente es el primer factor, que podriamos estudiar, el cual esta compuesto por diversos elementos, como el potencial de la región o zona, es decir que la tendencia del desarrollo económico sea favorable y que no este afectada por fenómenos negativos de tipo social o políticos, que pudieran poner en peligro el progresos del lugar y por lo tanto, a las empresas que operan en el mismo, por lo que hay que analizar la actitud de las autoridades, en cuanto al apoyo que brindan a la promoción del desarrollo industrial a la tranquilidad del clima laboral y al establecimiento de estímulos de tipo fiscal etc.

Otro elemento que se debe analizar en este rubro, es el relativo al nivel socioeconomico de la población, para definir si corresponde al perfil de negocios propios de la actividad de los deudores potenciales, de quien este dispuesto a efectuar financiamientos en la región.

También se deberá investigar si las ventajas competitivas de la industria prevaeciente en la región persisten, o si la obsolescencia o estancamiento tecnológico pueden poner en peligro el desarrollo de la comunidad.

Las condiciones climatológicas y la propensión que por su ubicación geográfica pudiera tender a fenómenos de tipo catastrófico, como terremotos, ciclones o incendios forestales, deben considerarse También para medir el riesgo.

2) Infraestructura Regional.

Otro factor que hay que investigar para asignar recursos crediticios a una región, es el relativo a que exista la infraestructura necesaria para operar en condiciones adecuadas de productividad, como pueden ser las comunicaciones telefónicas, vía satélite, ferroviarias, marítimas, aéreas, etc o la urbanística, como la de servicios de electricidad, agua, drenaje, habitación, etc, o la turística.

3) Abasto y Distribución.

También se deberá examinar el factor relativo a las fuentes de financiamiento e insumos, de bienes y servicios necesarios para el desarrollo industrial e intercambio comercial en el área que se estudie y así definir si estos elementos son abundantes y los necesarios para su buen desempeño; si sus proveedores son estables y si existen sustitutos para la eventualidad de que alguno deje de operar eficientemente o desaparezca, si los métodos de Distribución

son adecuados; si los precios son accesibles, en general, cualquier efecto al abasto y Distribución de estos elementos.

4) Mano de Obra.

Otro factor que podríamos considerar es el de la mano de obra que puede ser determinante para el buen desempeño de una región, ya que la estabilidad o inestabilidad en el ambiente laboral, tiene un impacto directo en la eficiencia y productividad de las empresas y, así hay que definir para el efecto que nos ocupa, si se cuenta con mano de obra calificada para el buen desempeño de la industria, si existe personal capacitado para el desarrollo de las demás empresas de la localidad, si la legislación vigente es la adecuada para mantener un clima laboral estable, si existen buenas relaciones con los sindicatos y si el costo de la mano de obra es el adecuado para mantener los precios de los productos a niveles competitivos, etc.

5) Capacidad Instalada.

El siguiente factor que consideraríamos, es la capacidad instalada para el desarrollo de las principales actividades de la región, es decir si esta sobrada, si es la adecuada o si por el contrario, esta saturada y requiere de inversiones importantes para estar en condiciones óptimas de operación y satisfacer a la demanda existente.

6) Estado de la Planta Industrial.

El estado que guarda la planta industrial y el grado de tecnología con que cuenta, sería un factor a considerar para definir el riesgo de la región y sobre este tema debemos

indagar si se invierte lo suficiente en investigación, si los gastos de mantenimiento se encuentran en niveles adecuados para conservar operativa y eficientemente a las industrias, si se realizan nuevas instalaciones y se adquiera maquinaria en forma adecuada, etc.

7) Necesidades Financieras.

La existencia de fuentes de recursos para satisfacer las necesidades financieras de la región, es otro factor que debe estudiarse y la información a recabar seria en el sentido de que si existe un nivel adecuado en la localidad, si las utilidades de la actividad empresarial se reinvierten o si se decreta dividendos que restan la posibilidad de un financiamiento sano para el crecimiento de los negocios, si existe posibilidad de recurrir a fuentes de financiamiento externo, si en general el cumplimiento de las obligaciones empresariales se hace con oportunidad, si existen gastos en actividades o bienes que se puedan considerar dispendiosos y en general, todas aquellas operaciones que impliquen movimientos de recursos y que tengan impacto en la eficiencia, eficacia y productividad de los negocios.

8) Competencia.

La competencia por el mercado que se están generando cada vez con mas intensidad por la apertura que se esta dando en las economias del mundo, seria el siguiente factor a examinar, el cual representa, en la actualidad quizá el principal elemento de cambio de una localidad, al enfrentarse esta a una competencia a la que no estaba acostumbrada, con

la que seguramente tendrá que contender y entonces habrá que precisar lo que esta haciendo y si sus programas de expansión pudieran afectar a la región que se estudia y si sus condiciones de operación en cuanto a precio, producto, presentación, sistema de Distribución, etc permitirá a la región estar dentro de un nivel adecuado de competencia.

9) Enfoque de Mercado.

El enfoque que se tenga de los mercados para cubrir las necesidades efectivas de los demandantes, es otro factor que en la actualidad es determinante para tener éxito en los negocios, por lo que habría que verificar que la industria, el comercio y la prestación de servicios de la localidad que se estudia, están siguiendo esta técnica de comercialización o si están creando productos que no surjan de una necesidad y en los cuales sería dudoso su éxito.

10) Calidad.

La calidad de los bienes y servicios, ante mercados tan competidos, es otro factor que en la actualidad es básico para penetrar en los mercados y por lo tanto habrá de investigar si las empresas de la región se preocupan y están afanadas en lograr los niveles de calidad que se requiere, para hacer frente a la competencia.

4.5 IMPORTANCIA DE LAS GARANTIAS EN EL USO DEL CREDITO.

Una de las quejas mas frecuentes de los usuarios de crédito es sin duda la de que los bancos piden demasiadas garantías para otorgar prestamos. Quizá exista un grado de

razón elevada en esta expresión y sin dejar de reconocer que mucho de lo que representa tiene sentido, existen también argumentos de fondo que indican que para proteger el buen fin de algunos negocios, es necesario que el acreditado aporte apoyos adicionales para proporcionar el riesgo de la operación y que realice un mejor esfuerzo para sacarla adelante.

Por lo controvertido del asunto y para destacar nuestra opinión al respecto hemos creído conveniente mencionar, que consideramos que no en todos los casos se deberán solicitar garantías, sino que dentro del proceso de evaluación del crédito, surgirá la necesidad de apoyar a algunas operaciones con respaldos adicionales, para dar seguridad a su recuperación.

La proporción de las garantías esta en función de su grado de realización, por que al acreedor realmente no le interesa acumular bienes de los deudores que no le paguen; lo importante para el es recuperar su inversión y sus intereses para seguir con su función de apoyar actividades productivas.

De acuerdo con lo mencionado podríamos resumir que, en el caso de que se requieran garantías para apoyar algún crédito se deberán fijar estas en función de cuatro factores principales, que son : El riesgo de la operación, la facilidad de realización de las garantías, la moralidad del sujeto y la capacidad empresarial del solicitante recomendamos que en todos los casos se estudien estos cuatro elementos.

1) El Riesgo de la Operación.

Por lo que se refiere a los factores de riesgo podríamos abundar diciendo que, para determinar la relación que debe existir entre el importe del préstamo y las garantías, deben tomarse en cuenta los siguientes elementos:

a) La proporción del préstamo en relación con el monto total de la inversión (mientras mayor sea el monto del préstamo en relación con el valor del negocio, mas grande será el riesgo y por lo tanto, mas amplia serán las garantías a solicitar en proporción al monto del financiamiento).

b) El destino del crédito. (Cuanto mas riesgosa sea la actividad a financiar mayor sera las garantías que se requerirán).

c) El tiempo (a mayor plazo mayor riesgo, por las probabilidades de que pudieran presentarse eventualidades o modificaciones a las condiciones consideradas originalmente durante el desarrollo de proyectos cuyo plazo de maduración es muy grande).

d) El espacio. (El lugar en que se desarrollan los negocios es otro elemento que debe tomarse en cuenta para fijar la proporción de garantías).

e) La oportunidad. (Cuando las condiciones del mercado o los fenómenos del entorno son propicios para realizar un negocio, se requerirán menores apoyos adicionales para cubrir el riesgo de una operación, porque este disminuye por motivo del aprovechamiento de la coyuntura).

2) La Facilidad de Realización de las Garantías.

Es elemento fundamental para determinar la proporción que deben guardar las garantías con respecto a el importe del financiamiento para el caso de que haya incumplimiento en el pago oportuno de la obligación.

La fundamentación de este razonamiento estriba en que los bienes recibidos en garantía tienen un límite de resistencia y uno de soporte dentro del mercado en que se pueden realizar, es decir que independientemente del valor físico que pudieran tener existe un precio al que muchos compradores desearían adquirirlos o por el contrario, un valor al que ya a nadie le interesaría conseguirlos.

Continuando con nuestros ejemplos, podríamos suponer que para respaldar un crédito que consideraremos muy riesgoso, requerimos una garantía que cubra la totalidad del préstamo; el dueño del negocio cuenta con dos tipos de bienes que nos puede otorgar y para decidir cual nos da, solicita le informemos en que proporción le tomaríamos cada una.

La primera se refiere a títulos de su propiedad personal que se operan en bolsa y que normalmente se cotizan a su valor nominal y tienen buena bursatilidad. La segunda se refiere a bienes inmuebles propiedad de su negocio, que tienen un uso especializado que solo les es útil para la función para la cual fueron construidos y que están formados por módulos divisibles y que por lo tanto, para efectos de la garantía, se podría dar un número suficiente de módulos que

Cubran la proporción que el banco solicite para cubrir el riesgo.

La respuesta del banco basada en lo anterior es la siguiente:

Los valores los tomaría en proporción de uno a uno, en virtud de que en caso de problemas podría realizarlos de inmediato y liquidar el préstamo. Los inmuebles los tomaría en la proporción de dos tantos de su valor físico por cada uno de crédito, esto en virtud de considerar que sería muy difícil su venta aun precio superior a la mitad de su valor físico, con motivo de lo especializado de su uso y, como ya lo hemos expresado lo que le interesa al acreedor es recuperar su inversión y no acumular los bienes de quienes no le pagan o especular con ellos.

3) La Moralidad del Sujeto.

En algunos financiamientos, por la viabilidad manifiesta que presenta no deberían solicitarse garantías para cubrir la operación, pero sucede que por alguna razón, el sujeto no nos merece toda la confianza que el caso requiere y por tratarse de un buen negocio decidimos acreditarlo, pero para asegurar la buena fe del deudor, le solicitamos garantías para obligarlo a que llegado el caso cumpla con su obligación.

4) La Capacidad Empresarial del Solicitante.

Al juzgar la capacidad empresarial del solicitante cerramos el círculo de nuestra decisión de otorgar o no un crédito, por que de nada serviría que el riesgo de la operación fuera mínimo en función del mercado y demás

atributos de las empresas a financiar, y que la honorabilidad del sujeto fuera intachable, si a este no le concedemos la capacidad de realización del negocio, por lo que en caso de financiero, deberemos de tener la certeza de la recuperación del crédito, asegurando esa debilidad a través de garantías suficientes y de fácil realización.

CLASES DE GARANTÍAS QUE DEBERAN SOLICITARSE.

Cuando después de seguir el proceso de evaluación del riesgo, se determine que es necesario solicitar garantías, deberemos de acuerdo con las características del crédito, pedir las que estén mas en relación con el negocio que se esta financiando y así ~~empesaríamos~~ ^{evitaríamos} por requerir las propias del crédito, es decir los bienes o inversiones realizados con el importe del financiamiento en caso de que se consideren insuficientes estas, se ampliarán con otras garantías reales adicionales propiedad de la empresa en primer lugar, o de sus socios principales en segundo lugar o de terceros interesados en la operación. En el caso de los accionistas del negocio fueran muy solventes podría ser suficiente con su garantía personal a través de su aval; estos pueden ser personas físicas o morales.

Las garantías reales pueden ser de muy diversa índole, pero siempre deberán tener características de solidez, facilidad de realización, disponibilidad de conservación y otras que no permitan que disminuya su valor o que estén sujetas al deterioro u obsolescencia.

en los bancos, la responsabilidades contingentes que han suscrito avalando sus negocios o a otras personas o empresas, las cuales en ocasiones suelen ser cuantiosas y fuera de su capacidad inmediata.

Por falta de capacidad inmediata de los avalistas, debemos entender que con el numerario suficiente para liquidar la deuda no cumplida en el momento en que este se produzca.

Otra práctica que es común observar cuando los obligados directos no cumplen con el pago de los créditos a su vencimiento quizá motivado por lo comentado en el párrafo anterior, es que se procede a embargar y en su caso a rematar o adjudicar los bienes del avalista, cuando en realidad podría estudiarse un plan a largo plazo para que estos amortizarán la deuda, cosa que no sucede normalmente por lo conflictivo de la situación.

Otro problema que se presenta en la práctica es que los bienes de los avalistas presentados en la documentación que entregan al banco, están fijados en forma muy arbitraria, en algunos casos con valores muy conservadores y en otros, por el contrario muy elevados.

Ante tales circunstancias es muy recomendable insistir en que los créditos deben concederse siempre más en función de los negocios a financiar, los cuales deben generar su propia liquidez, que en relación con otros elementos exógenos que independientemente de su calidad, pueden traer problemas de tipo personal o de deterioro en la relación del negocio.

En vista de lo anterior no se deberán tomar en garantía productos perecederos, bienes considerados obra de arte o patrimonio nacional que tengan limitaciones de transmisión o cualquier otro que represente un riesgo en cuanto a su conservación o cesión.

Las fianzas también constituyen una garantía para la concesión de crédito, pero para otorgar estas, las compañías tienen que realizar también un estudio de crédito y es muy probable que para expedirlas soliciten también garantías reales o avales.

ESTUDIO DE LOS AVALISTAS.

Las obligaciones contingentes que tienen las personas físicas o morales que concurren a apoyar los créditos que conceden los bancos o las empresas, deben ser estudiadas también con sumo cuidado pues suele suceder que en muchos de los casos se atienden préstamos mas en función del prestigio de los dueños de los negocios, que de las bondades de las empresas o de los proyectos que se financian.

Hemos podido observar que los avalistas generalmente no cuentan con la suficiente liquidez para afrontar las obligaciones que están respaldando, aunque si son propietarios de bienes valiosos que están representados por inmuebles u otros activos fijos como acciones de sus negocios, embarcaciones terrestres, aéreas o marítimas, etc.

Por otra parte también hemos observado que normalmente no manifiestan en la documentación financiera que presentan

Creemos que si se logrará definir con precisión la solvencia inmediata de los avalistas para garantizar las operaciones de crédito, será un elemento de tranquilidad en la concesión de este último, pero insistimos que es muy difícil tener la certeza de las obligaciones de tipo contingentes que han contraído, por lo que siempre se habrán de tener reservas para descansar la seguridad del crédito en función de los avales obtenidos.

CAPITULO V

REESTRUCTURACION DE LOS CREDITOS

5.1 PROBLEMATICA ACTUAL DE LA REESTRUCTURACION DE LOS CREDITOS

Además de la reactivación de la actividad económica que se refleja en una mayor demanda, la recuperación de las empresas está ligada a las opciones de financiamiento que le ofrezca la banca comercial y de desarrollo en cuanto a montos, plazos y tasas de interés.

Este año se espera que sea el de la recuperación económica y, consecuentemente, se refleje en el sector real en un repunte de la actividad de las empresas, mediante una demanda mayor en su mercado, que irá mostrando una mejoría gradual, conforme avanzamos en el calendario 1976.

Aunque el objetivo gubernamental de crecimiento es del 3% del Producto Interno Bruto, en el ámbito empresarial existe una actitud cautelosa y a veces escéptica en cuanto a esta meta. Las condiciones de la mayoría de las empresas -las que han logrado resistir el embate de la crisis y los efectos de las medidas de política fiscal y monetaria- hacen prever que esta recuperación no será pareja, ni sectorial, ni geográfica, ni temporalmente. Habrá empresas con crecimiento mayores al promedio de la economía, otras crecerán menos, algunas no tendrán crecimiento y en muchas continuará el proceso de quiebra. En este último caso están las que no tienen viabilidad en el mercado o sus procesos y tecnología no les permiten generar un producto de calidad a costos

adecuados; también se encuentran en esta situación las empresas que tienen un alto nivel de apalancamiento con cargas financieras elevadas y que no cuentan con la liquidez mínima para seguir operando.

Las empresas con eficiencia interna permanecerán en el mercado en la medida en que tengan las fortalezas para recuperar su demanda. Para que esto se de, entre otras cosas, necesitan contar con la liquidez que les permita cubrir todos sus gastos operativos y financiar la reposición de sus inventarios. Es decir, requerirán de recursos frescos para satisfacer sus necesidades operativas y mantener una estructura de capital de trabajo adecuada.

Es en el aspecto financiero en donde se encuentra un factor que puede limitar o impedir que la empresa optimice su participación en el mercado, ya que si no cuenta con flujo suficiente para atender sus requerimientos para producir, su viabilidad queda seriamente cuestionada.

En este análisis del problema financiero hay dos aspectos relevantes: El primero se deriva de la estructura financiera que, en muchos casos, demasiados desafortunadamente, mantienen actualmente las empresas como consecuencia de la devaluación y el alza en las tasas de interés, que generaron grandes pérdidas y modificaron en forma radical la relación entre deuda y capital, cambiando la mezcla entre deuda de corto y largo plazo, afectando a su vez la conformación del capital de trabajo y generando problemas graves de liquidez.

El otro aspecto está relacionado con las posibilidades de que las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, encuentren opciones en el sistema financiero para obtener recursos frescos, a costos accesibles, para aprovechar el probable repunte del mercado.

Los errores que cometieron la mayoría de las empresas se iniciaron con la definición de escenarios de comportamiento de la economía que no contemplaban el riesgo cambiario, o no le dieron el peso suficiente o simplemente manejaron posiciones cortas en divisas mediante la contratación de pasivos, sin tener flujos de divisa suficientes y oportunos en el tiempo, o no tomaron las coberturas para cubrirse ante cualquier contingencia.

Los diferenciales entre los costos de dinero en divisas y en pesos hacían atractiva la opción de financiarse en moneda extranjera, aunándose a esta situación las presiones para enfrentar los riesgos de la competencia en mercados ferozmente abiertos, lo que las obligó a hacer inversiones en equipo y tecnología para mejorar sus procesos, abatir sus costos y, sobre todo, ofrecer un producto competitivo.

En muchas ocasiones las empresas no evaluarón con el debido cuidado la magnitud de los riesgos financieros que estaban tomando y, consecuentemente, no midieron su capacidad de cobertura del servicio de la deuda y de la amortización de los vencimientos. Tampoco consideraron los efectos de los cambios en los escenarios macroeconómicos o en los mercados financieros.

Todas las empresas, salvo algunas excepciones, operaban con la premisa de un proceso gradual y sostenido de crecimiento con estabilidad, como el gobierno lo había previsto en 1995.

El apalancamiento financiero es un instrumento eficiente para apoyar a los negocios en sus objetivos de expansión y posicionamiento en el mercado, pero, para lograr los resultados buscados, se requiere una definición clara y bien soportada de la estructura financiera que deberán tener en función de su costo de capital y su potencial de generación de flujos.

Todo ellos con el fin de mantener una capacidad de cobertura del servicio de la deuda y retornar los recursos obtenidos mediante instrumentos de deuda, a fin de que esta situación no presione la liquidez y los problemas financieros no afecten la participación eficiente en el mercado.

Sin embargo, muchas empresas no tienen una planeación adecuada, que les permita definir objetivos y estrategias de apalancamiento para manejar una estructura financiera y un costo de capital, sin que esto represente problemas de liquidez y una excesiva carga financiera.

La evidencia empírica, derivada de las recientes experiencias, enseña que se debe prestar mayor atención a una buena administración financiera que permita conservar los equilibrios y garantizar una operación de la empresa que no se vea afectada o restringida por la astringencia financiera y un destino mayoritario de los flujos para cubrir los

requerimientos del servicio de la deuda, como consecuencia de un alto nivel de apalancamiento, un elevado riesgo cambiario y altas tasas de interés.

Ante los efectos de la crisis y las medidas de política monetaria y fiscal se generaron cambios radicales en las estructuras financieras de las empresas con elevadas pérdidas cambiarias y altas tasas de interés que las obligaron a entrar a un proceso de reestructuración, a fin de contar con los tiempos necesarios mientras se recupera su demanda, reduciendo sus flujos egresivos para cubrir el servicio de la deuda y destinar la mayor parte de sus flujos operativos a los requerimientos de sus procesos productivos.

Con esto las empresas han logrado aligerar las presiones que tenían en su liquidez para simplemente sobrevivir, pero no la obtención de recursos adicionales para cubrir sus necesidades en función de un mayor uso de su capacidad instalada. Por otro lado, la reestructuración de pasivos solo representa que dispongan de mayor tiempo, mientras esta recuperación se materializa.

Sin embargo, si esto no va acompañado de una mejora en la calidad y eficiencia de sus procesos y de su administración, su participación en el mercado se verá limitada y consecuentemente volverá a enfrentar problemas financieros en su estructura y liquidez, lo que obligará a nuevas reestructuraciones, pero en condiciones de mayor debilidad y mayor riesgo financiero.

Lo anterior lleva a la conclusión de que la empresa deberá de ofrecer mejores productos y servicios, generando márgenes que le permitan contar con flujos adecuados a sus necesidades operativas y compromisos financieros.

Otra conclusión es que la empresa tendrá que definir sus estrategias de acuerdo con la estructura y riesgo que puede manejar el potencial de cobertura que ofrezca la generación de flujos por una gestión eficiente en lo operativo y financiero. Ambos son fundamentales: en la actividad económica de la empresa está lo importante; en el manejo, financiero lo urgente en términos de lograr el mantenimiento de niveles de liquidez adecuados.

Todo el esfuerzo de la empresa, incluida su participación en otros segmentos del mercado, como las exportaciones, será insuficiente si no cuenta con las alternativas de créditos adecuadas en monto, plazo y costo.

La opción de participación en el mercado de capital, mediante la colocación de capital de riesgo e instrumentos de deuda de largo plazo, como son las obligaciones, seguirá limitada a un grupo reducido de empresas que tengan las características de tamaño, estructura y profesionalismo de su cuerpo directivo. Aquí están ubicadas las empresas grandes y medianas que están en etapas de desarrollo. La mayoría de medianas y pequeñas seguirán dependiendo tanto de la banca comercial como de la banca de fomento, para obtener el capital financiero que demandan.

Aquí es fundamental que el sistema bancario cuente con la liquidez suficiente para proporcionar recursos adicionales a las empresa y que los criterios en la asignación de estos recursos escasos -debido a la situación de debilidad en que se encuentra la banca comercial y las limitaciones de la banca de desarrollo- sean las adecuadas.

Las condiciones inéditas en las que se encuentra la banca comercial, ya que en crisis anteriores el sistema bancario no había mostrado esta vulnerabilidad, representan la limitante mayor para ofrecer al sector productivo opciones de financiamiento suficientes para apoyar sus procesos de recuperación.

La problemática de cartera vencida, a pesar de los importantes apoyos ofrecidos por el gobierno mediante fideicomisos y compras de esa cartera no han logrado representar una solución a este problema. Esto es debido a las condiciones de las empresas y de la economía en general.

La incapacidad de pago, aun en el caso de empresas reestructuradas, sigue generando un crecimiento en la cartera morosa, lo que representa una grave inmovilización de los recursos de la banca con fuertes efectos en sus utilidades.

Este problema se magnificará con las nuevas prácticas contables de la banca y cambiarán radicalmente el manejo de la cartera vencida, ya que hasta la fecha solo se considerarán tal los vencimientos ocurridos. Con la nueva política, después de cierto atraso, se traspasará el monto total de crédito a cartera vencida. Lo anterior mostrará la verdadera

gravedad del problema de la cartera vencida y demandará necesariamente más apoyo gubernamental en termino de mayores recursos para apoyar la liquidez y solidez de los bancos.

Este proceso continuado de apoyos múltiples a la banca para enfrentar la problemática de la cartera vencida y de insuficiente capitalización, permitirá que se cuente con la disponibilidad de recursos para el otorgamiento de nuevos créditos a las empresas, que serán reducidos en función de las necesidades y que serán distribuidos discrecionalmente y en forma selectiva.

En la experiencia anterior de los bancos se dieron malas decisiones de crédito, muchas de ellas no adecuadamente soportadas por un buen análisis de riesgo, además de que se acompañó de un deficiente proceso de administración y seguimiento de los créditos otorgados. Ahora los criterios de los departamento de crédito de la banca los orientarán a analizar cuidadosamente los riesgos y efectuar un proceso muy selectivo en las decisiones en el otorgamiento de los financiamientos, en función del potencial de generación de flujos de los proyectos presentados por las empresas y apoyándose en garantías reales para cubrirse de cualquier eventualidad.

Si la empresa cuenta con estas dos condiciones: una demanda acompañada de una participación eficiente y en la parte productiva con procesos de calidad y costos competitivos, así como una optimización de todos sus recursos, los flujos proyectados en su plan financiero

expresarán esta viabilidad, mostrando el potencial para cubrir el servicio de la deuda y la amortización de acuerdo con los calendarios negociados y que tendrán que ser acordes con la generación de flujos operativos.

Un factor limitante para que la empresa pueda acceder al financiamiento bancario son las tasas de interés -que se aplican con base en los costos de captación o en las tasas de referencia, más los márgenes de intermediación que se traducen en costos muy elevados- que la mayoría de las empresas no pueden absorber por los efectos recesivos de la economía y las pérdidas cambiarias, así como por las elevadas cargas financieras que prácticamente consumen sus utilidades operativas y que, en algunos casos, inclusive las rebasan.

La única forma en que las tasas de interés pueden reducirse está en función de un abatimiento de la inflación por un lado, y por el otro, una mejoría en los niveles de eficiencia de la banca que permitan una reducción de los márgenes de intermediación. En la medida en que las empresas presentan una viabilidad sólida y bien soportada, se permitirá un abatimiento en la tasa de interés por la calificación de riesgo crediticio.

Otro aspecto que deberán manejar las empresas en su proceso de negociación con los intermediarios financieros es lograr definiciones de financiamiento que representen una solución a las medidas de sus necesidades. Esto quiere decir que los banqueros deberán tener un conocimiento de estas necesidades y ofrecer una solución adecuada. Esto

representará la seguridad de que la empresa podrá cumplir con los pagos del servicio de la deuda y el calendario de amortizaciones de capital. Los paquetes que ofrece la banca a los usuarios tienen que tener toda la flexibilidad para hacer los ajustes necesarios en cada caso.

Cuando los intermediarios bancarios desarrollan esta habilidad, tienen una cartera de crédito de menor riesgo, se asegura una mejor recuperación y se genera una ventaja competitiva y el arraigo de los buenos clientes.

Manejar criterios flexibles en la búsqueda de soluciones adecuadas a las necesidades del cliente, no va en detrimento de la profundidad del análisis del riesgo.

Un aspecto fundamental en la administración de los riesgos de cartera es el seguimiento y el contacto con el cliente, que asegura que los recursos fueron destinados al objeto del financiamiento y que el proyecto se está desarrollando de acuerdo con los calendarios contenidos en los planes que soportaron la solicitud.

En muchos casos no se da este monitoreo y a veces ocurren desvíos en la aplicación de los recursos o el proceso de ejecución sufre de un alargamiento por problemas de logística, abastecimiento o curva de aprendizaje, que no permiten el desplazamiento del producto derivado de la inversión.

A veces el mercado no responde a las expectativas reflejadas en el proyecto, por lo cual no se generan los flujos para cubrir intereses y los pagos de capital. Cuando

el acreditado deja de cubrir sus intereses o sus amortizaciones, el banco debe saber con toda oportunidad cuál es la causa y con base en esto decidir la acción conducente, siempre con la debida flexibilidad y apertura, pero con la certeza de que el crédito es recuperable en condiciones normales a través de los flujos derivados del proyecto al cual se destinaron los recursos.

Por lo tanto, la información financiera debe ser mas frecuente y detallada, asegurándose el intermediario de la veracidad de la misma.

La liquidez del sistema bancario es fundamental en la recuperación de las empresas, por lo que, conjuntamente con el proceso de reestructuración de los pasivos, la alternativa de los planes de capitalización de deuda con la opción a recompra de las acciones por parte de los accionistas actuales, permitirá que las empresas cuenten con el tiempo y los flujos que demanda la operación, sin las presiones de un programa de desembolsos para cubrir los pagos de intereses y la amortización de principal.

El crecimiento de la empresa no puede financiarse ilimitadamente con deuda, ni las decisiones de apalancamiento en divisas se deciden únicamente en función de los diferenciales del costo del dinero, sin considerar si se generan suficientes flujos en divisas para cubrir sus riesgos cambiarios, o sin manejar instrumentos de cobertura de sus posiciones cambiarias cortas.

En resumen, además de la recuperación de las empresas se necesita que simultáneamente se disponga de alternativas de financiamiento adecuadas a las necesidades de los demandantes de crédito, en términos de montos, plazos y sobre todo, tasas de interés.

En este sentido es importante lo que está ofreciendo la banca de segundo piso, pero se requiere que la banca de primer piso la apoye. Tiene que entenderse que si la empresa se salva, el banco también se salva, y el país recibirá los beneficios de una aparato productivo que crece y una banca sólida y eficiente como instrumento de apoyo para la recuperación de la economía.

5.2 ALTERNATIVAS DE APOYO EN LA REESTRUCTURACION DEL CREDITO. ACUERDO DE APOYO INMEDIATO A LOS DEUDORES DE LA BANCA. (ADE). BENEFICIOS DEL ADE EN EL CREDITO EMPRESARIAL.

Con fecha del 23 de agosto de 1995, el gobierno federal a través de la secretaria de Hacienda y Crédito Público y la asociación de banqueros dio a conocer el programa emergente de apoyo inmediato a los deudores de la banca, que considera la reducción de las tasas activas de interés en promedios diferenciados de acuerdo con el tipo de crédito y monto del mismo.

El programa presentado esta dirigido a aliviar "los problemas de liquidez de los acreditados con saldos mínimos", esto es, 80% de los deudores bancarios, y estará vigente del 1o de septiembre de 1995 al 31 de agosto de 1996.

El costo del programa lo asumirán la banca y el gobierno, "cuidando de que el costo fiscal sea el menor posible y que su impacto se distribuya en varios años y no lleve expansión monetaria".

Refiriéndose al caso de adeudos empresariales se ofrece la condonación de intereses moratorios no pagados resultante de aplicar la tasa de interés ordinaria al suscribir reestructuraciones, no modificación de garantías ni exigencias de adicionales en el caso de adeudos empresariales no mayores de 40 mil nuevos pesos.

En tipo de créditos empresarial la reducción de las tasas de interés sera del 25% para los primeros 200,000 pesos.

En caso de reestructuraciones se menciona que las bancas deberán ofrecer a los deudores reestructuraciones con pagos constantes en Udi considerando:

En el caso de reestructuraciones empresariales en Udi, la tasa sera de 13.5% en Udi, pero el pago mensual máximo al millón de adeudo sera de 23.01%, cuando se firme a cinco años, 18.46% a siete años, 15.23% a 10 años y 14.06% a 12 años.

En resumen el acuerdo suscrito constituye un paso más a la superación de la crisis y hacia la reactivación permanente y sostenida de la actividad económica.

UNIDADES DE INVERSION "UDIS".

ANTECEDENTES:

En Chile es un instrumento existente desde 1967, y en ese país es conocido como Unidades de Fomento. (UFO).

Principales propósitos en Chile:

- * Generar certidumbre acerca del nivel de las tasas reales de interés.
- * Generar ahorro financiero.
- * Desarrollar un mercado de capitales.
- * Reducir las tasas de interés.

¿POR QUE LAS UDIS EN MEXICO?

En términos generales las UDIS se diseñaron para un ambiente inflacionario como el que estamos viviendo.

- * Inflación 42% oficial estimada.
- * Incertidumbre en los usuarios de Crédito, al tener altas tasas en el crédito.
- * Falta importante de liquidez, en empresas y personas.
- * Incremento de cartera vencida en las instituciones de crédito.
- * Necesidad de mantener el valor real de la moneda y estimular el ahorro financiero.
- * Generar liquidez a los usuarios de crédito.

Inspirado en el modelo Chileno, nace un instrumento nuevo en el mercado mexicano a través del decreto publicado el 19 de abril de 1995 por el diario oficial que establece las unidades de cuenta, llamadas UNIDADES DE INVERSION (UDIS).

¿QUE SON LAS UDIS?

- * Son unidades de cuenta, no un medio de pago.
- * No es una moneda y se puede aplicar en todo tipo de transacciones mercantiles y operaciones financieras:
 - Captación (salvo cheques)
 - Credito.
- * Permite la inversión o pago de crédito a largo plazo.
- * Se identifica la parte de ajuste de inflación y la de interés real.
- * La UDI no tendrá rendimientos por debajo de la inflación.
- * La UDI evoluciona en forma proporcional en que lo haga el índice nacional de precios al consumidor, actualizandose diariamente.
- * La actualización del valor de las UDIS será a la inflación ya observada.
- * Se publica el valor de las UDIS quincenalmente en el "DOF" los días:
 - 10 de cada mes, para el periodo del 11 al 25 de ese mes.
 - 25 de cada mes para el periodo del 26 del mes en curso al 10 del mes siguiente.
- * El valor inicial de la UDI al 4 de abril fue de N\$ 1.00, al 10 de mayo será de N\$ 1.099284.

PROPOSITO.

- * Mejorar liquidez y flujo de efectivo.
- * Eliminar incertidumbre sobre tasas reales.

- * Disminuir efectos negativos de la inflación a inversionistas y deudores de crédito.
- * Reducir presión alcista en tasa de interés.
- * Ampliar el plazo para el pago de los créditos.
- * Evitar amortizaciones aceleradas en los créditos.
- * Alivio financiero temporal.
- * Mantener constante el valor de la inversión.
- * Disminuir la incertidumbre inflacionaria.

¿QUIENES PUEDEN SER BENEFICIARIOS DE LAS UDIS?

Principalmente:

- * El inversionista.
- * Las empresas viables con problemas de liquidez.
- * Los deudores hipotecarios.
- * Los bancos con problemas de cartera vencida.

Considerado por el gobierno como un programa sin precedentes en la reestructuración de créditos y calificado por académicos como un diseño que solo beneficiara a los bancos, el esquema de unidades de inversión (UDI), sin haber tomado forma ni aterrizaje, presente ya algunas de sus desventajas que en el futuro serán la tumba de muchas empresas.

El plan de reestructuración de adeudos via Udi, por un monto de 76 mil millones de nuevos pesos, refleja muchas indefiniciones y falsas bondades que van desde la discrecionalidad del sistema bancario para elegir las empresas viables, garantías adicionales en los montos superiores a los 400 mil nuevos pesos, hasta la insuficiencia

de los recursos que sean destinado para tal fin y la fijación de periodos de capitalización, entre otros.

Algunos dirigentes opinan que es la agonía prolongada de una planta productiva que no cuenta con ninguna garantía de que la inflación se abatirá y podrá tener algo de ahorro o utilidad para hacer frente a sus compromisos futuros con la banca.

Académicos del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), también coincide en que el plan solo beneficie a una banca que está al borde de la insolvencia y la consecuente quiebra.

De cualquier forma, cientos de miles de empresas se aferran a esa "tablita de salvación" por que no les queda otra opción, el esquema de Udis solo dará liquidez a las empresas por que la deuda no se reduce, "simple y sencillamente las distribuyen en un mayor número de años".

Las Udis son una alternativa inteligente si las variables económicas se cumplen como se ha establecido en el Programa de Acción para reforzar el Acuerdo de unidad, no obstante que las Udis salvarán de la quiebra estrepitosa a miles de empresas, en los próximos dos o tres años arrastraran varios problemas.

Uno de los mas importantes es que el esquema deja a la banca la elección de las "empresas viables" y con ellos se prevé que pedirán garantías adicionales a aquellos negocios que superen el tope de deuda de 300 o 400 mil nuevos pesos. Además las empresas que no logren ser rentables en los plazos

que fija el esquema de udis en sus seis opciones, solo prolongarán su muerte.

Otro de los problemas es que el monto destinado a la reestructura no alcanzará, por lo que "muchas empresas que acceder al mismo se quedarán en el camino" en el mismo sentido se afirma que el monto de las udis será insuficiente ante la demanda que se avecina, entre los empresarios hay desconfianza por que no se conocen bien los mecanismos.

También se añade que ante el embargo de bienes las Udis serán un respiro temporal, que tendrá costos a un no evaluados por la mayoría de los empresarios.

El principal problema de este esquema de reestructuración de pasivos recide en la ausencia de perspectivas que tienen las empresa para crecer en una economía donde existe una política monetaria rerestrictiva y que evita que la planta productiva genere ahorro y utilidades, por la caída del poder adquisitivo, lo cual derivara en mayores problemas para pagar al final del camino.

Se asegura que el sistema de las unidades de inversión sería excelente si el problema económico y financiero de México fuera coyuntural y no estructural, ya que sean roto las cadenas productivas y hay agotamiento del capital de trabajo de las empresas y de sus activos fijos.

Por otro lado se puntualiza que las Udi no son relevantes desde el punto de vista financiero o económico, por que solo es un mecanismo de calculo para pagar, pero en el que se desconoce la mayoría de las reglas para la

reestructuración. Se puntualiza que un problema grave para los que van a renegociar deudas con Udi es que con el fenómeno de la recesión el daño puede ser mayor.

5.3 PROSPECTIVAS DEL CREDITO EN MEXICO.

ALIANZA PARA LA RECUPERACION ECONOMICA.

ANTECEDENTES Y CONSIDERACIONES.

1. Los Sectores obrero, campesino y empresarial, el gobierno federal y el Banco de México, al cabo de analizar cuidadosamente la evolución de la economía en los últimos meses, los avances del programa de ajuste y las perspectivas para 1996, considerarán oportuno y conveniente constituir una Alianza para estimular la recuperación económica y el empleo, así como para consolidar las bases para el crecimiento sostenido de la economía.

2. Del examen conjunto realizado, se ha concluido que las medidas adoptadas para ajustar el desequilibrio económico del país han tenido resultados significativos, entre los que destacan los siguientes:

a) La cuenta corriente de la Balanza de pagos se encuentra en un virtual equilibrio como resultado del fuerte dinamismo del sector exportador. Las reservas internacionales en el Banco de México han aumentado en más de 10 mil millones de dólares desde su punto más bajo en enero, al tiempo que se amortizaron tesobonos por cerca de 27 mil millones de dólares.

b) Las políticas monetaria y fiscal han permitido un ajuste ordenado de la cuenta corriente y apoyado una clara tendencia a la baja de la inflación.

c) Uno de los efectos mas graves de la crisis, que es el problema derivado de deudas con el sistema bancario, se está atendiendo a través del Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca, entre otros instrumentos. El gobierno federal ha apoyado al sistema bancario para que, a partir de una situación de mayor solidez financiera, este en posibilidad de brindar seguridad a los ahorradores y ofrecer a las familias y empresas deudoras mejores opciones para el cumplimiento de sus obligaciones.

3. No obstante los avances anteriores, las familias y las empresas continúan haciendo frente a los severos efectos de la crisis. Subsisten graves problemas en materia de desempleo, perdida de ingreso real y estabilidad de las empresas. Se requiere de un esfuerzo de todos los sectores para abatir la inflación y, de esa manera, proteger el poder adquisitivo de los salarios.

Por ello, los sectores productivos, el Gobierno Federal y el Banco de México han resuelto diseñar una estrategia que, basada en las posibilidades reales de la economía para 1996, permita traducir los esfuerzos de la sociedad y el gobierno en una mejoría del empleo y del nivel de vida de la población. Las partes que suscriben esta Alianza coinciden en que los sacrificios y costos que se han tenido que asumir

COMO resultado de la crisis fueron inevitables para que la economía inicie de inmediato una nueva senda de crecimientos.

PERSPECTIVAS PARA 1996.

Todos los que suscriben esta Alianza coinciden en que las fuentes de la reactivación económica y del empleo serán las siguientes:

a) La inversión privada, que en 1995 se mantuvo sumamente deprimida, habrá de recibir en el próximo año estímulos importantes para recobrar su papel de eje de crecimiento sostenido y de generación de empleos. La recuperación de la inversión se sustentara en los siguientes elementos:

* Estímulos fiscales que, en cumplimiento de esta Alianza, otorgara el Gobierno Federal.

* Medidas para estimular el ahorro interno de largo plazo que habrá de ser fuente estable de financiamiento.

* Profundización de las reformas estructurales que abran nuevas oportunidades para la inversión y eliminen obstáculos administrativos.

* Un mayor esfuerzo de coordinación entre el gobierno federal y el sector empresarial en el diseño de políticas de inversión.

* Un nuevo marco de apoyo al sector agropecuario.

b) El sector exportador fue durante 1995 el único que sostuvo un crecimiento acelerado, tanto en términos de producción como de niveles de empleo. Para 1996, aprovechando su elevado nivel de competitividad y el acceso a los mercados

internacionales, de los que se beneficia México en razón de los diversos tratados comerciales en vigor, consolidará su posición como fuente fundamental de crecimiento de la economía mexicana.

c) La inversión pública crecerá en términos reales y se reorientará para ejercerse, en mayor medida, en el primer semestre de 1996.

d) El consumo privado revertirá la tendencia contraccionista registrada en 1995 a partir de la mejoría gradual en el empleo y de la disminución de la carga de la deuda de las familias.

Los sectores obreros, campesino y empresarial, el Gobierno Federal y el Banco de México han reconocido en diversas concertaciones la importancia que tienen las acciones orientadas a aumentar la productividad para hacer frente a un entorno cada vez más competitivo, generar empleos permanentes y aumentar los ingresos de los trabajadores.

En razón de lo anterior, y en virtud de la diversidad de los factores que contribuyen al mejoramiento de la productividad, las partes estiman necesario desarrollar los medios idóneos para dar permanencia y profundidad al esfuerzo conjunto para la elevación sostenida de la productividad y la competitividad.

Basados en el esfuerzo conjunto que representa esta alianza, se espera alcanzar para 1996 un crecimiento de la economía no menor de 3 por ciento, con una inflación cercana al 20 por ciento.

En razón de todo lo anterior, el Gobierno Federal y el Banco de México, en el ejercicio de sus respectivas atribuciones han adoptado las siguientes:

DETERMINACIONES.

1. Finanzas Públicas.

El ejecutivo federal someterá al H. Congreso de la Unión las iniciativas de ley de ingresos y presupuesto de egresos de la federación para 1996 que, en congruencia con las metas de inflación y crecimiento anteriormente señaladas, resultarán en finanzas públicas equilibradas.

a) Medidas Tributarias.

La política tributaria se orientará al logro de dos objetivos fundamentales: generar empleo y mejorar la situación de las empresas, lo cual habrá de lograrse mediante la recuperación económica. A este efecto, se tomarán las medidas que a continuación se describen en materia de estímulos fiscales y de simplificación de la administración tributaria, que redunde en una mayor seguridad jurídica para los contribuyentes.

El impulso fiscal a la reactivación provendrá, fundamentalmente de un significativo alivio en la carga tributaria de las empresas. Por otra parte, la promoción del empleo se apoyará en ese alivio, así como también en incentivos fiscales a la contratación de nuevos trabajadores. Para estos propósitos, el ejecutivo federal expedirá un decreto, con vigencia del primero de noviembre de 1995 al 31

de diciembre de 1996, que contendrá los siguientes estímulos fiscales:

1q Se eximirá del pago del impuesto al activo, durante 1996, a las empresas que en 1995 hayan obtenido ingresos acumulables de hasta 7 millones de pesos.

2q Las empresas cuyas inversiones excedan a las efectuadas durante los primeros 10 meses de este año, podrán deducir hasta en un 100 por ciento la diferencia anualizada que exista entre ambas.

3q Las empresas que en promedio empleen trabajadores por encima del nivel promedio registrado durante los primeros diez meses de 1995, recibirán un crédito fiscal por los nuevos empleos que podrán aplicar contra el pago del impuesto sobre la renta y el impuesto al activo en 1996. El crédito será igual al 20 por ciento de un salario mínimo elevado al año por cada empleo adicional.

4q Al igual que en 1995, se eximirá parcialmente del pago del impuesto sobre la renta a los trabajadores por ingresos derivados de préstamos a tasas preferenciales.

5q Se propondrán incentivos fiscales para estimular la generación de empleos en la industria automotriz y en los sectores que proveen a esta de insumos y servicios para la producción.

* Con el mismo propósito de aliento a la recuperación económica y el empleo, dentro de las modificaciones legales que se propondrán al H. Congreso de la Unión, destacan las siguientes:

- Aumentar el monto a deducir para aquellas empresas que puedan optar por la deducción inmediata de sus inversiones ampliando a la vez el universo de las empresas que pueden beneficiarse de este mecanismo.

- Establecer un régimen opcional que facilite el pago del impuesto sobre la renta para personas físicas que enajenen bienes o presten servicios al público, cuando sus ingresos no excedan de 77 salarios mínimos anuales. Este régimen consistirá simplemente en el pago de un porcentaje predeterminado de sus ingresos brutos.

§ También con el propósito de generar mas empleos, el gobierno Federal transmitirá a los gobernadores de las entidades federativas la aspiración de los sectores, compartida con el propio gobierno, de que se eliminen los gravámenes que desincentivan la contratación de trabajadores.

§ Para avanzar en la simplificación fiscal y perfeccionar el régimen de seguridad jurídica en beneficio de los contribuyente, también se propondrán diversas modificaciones legislativas y se adecuaran los procedimientos administrativos para:

- Reducir en ley los plazos máximos para que el Gobierno Federal realice las devoluciones de impuestos, sancionando el incumplimiento con el pago a los contribuyentes de recargos sobre las cantidades actualizadas.

- Permitir a las empresas que dictaminan sus estados financieros la compensación del impuesto sobre la renta contra otros impuestos, así como reducir sus pagos

provisionales de manera automática a partir del segundo semestre del ejercicio.

- Ampliar, en el caso del pago de adeudos fiscales en parcialidades, el plazo máximo de 36 a 48 meses, eliminar la piramidación de recargos y ofrecer esquemas más flexibles para garantizar el interés fiscal.

- Crear un organismo descentralizado y autónomo para mejorar la función recaudadora del Gobierno Federal, así como la calidad de los servicios al contribuyente.

- Fortalecer el Tribunal Fiscal de la Federación para que pueda cumplir de mejor forma como la instancia de defensa de los contribuyentes.

En adelante las autoridades fiscales seguirán trabajando con los representantes de los sectores en la revisión de la política tributaria para conformar un régimen que, respetando el principio de finanzas públicas sanas, incluya incentivos permanentes y efectivos al ahorro y a la inversión productiva. La política fiscal deberá ser un instrumento permanente de impulso al crecimiento económico.

Con el fin de que el cambio estructural de la política fiscal contribuya a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con la participación del congreso del trabajo, analizará los diversos componentes de los ingresos laborales, como las prestaciones, los bonos de productividad y los créditos al salario, para proponer modificaciones legales que entraran en vigor en 1996 y que propicien una mayor progresividad en la

distribución de la carga fiscal, a través de una disminución de tasas impositivas en beneficio de los trabajadores.

FOMENTO DEL EMPLEO EN LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

a) Se establecerán centros de competitividad empresarial en diez ciudades. Dichos centros, administrados por el sector privado con la participación de instituciones académicas nacionales y estatales, ofrecerán servicios de asesoría integral a las micro, pequeñas y medianas empresas.

b) Se establecerá un programa nacional para propiciar el uso de la informática en los procesos productivos y administrativos, para fomentar la cultura tecnológica de las micro, pequeñas y medianas empresas y así incrementar su productividad.

c) BANCOMEXT aumentará en 30 por ciento real su crédito al sector exportador, intensificará su programa "México Exporta" para apoyar con crédito, asistencia técnica y capital de riesgo a empresas con potencial exportador y apoyo a sus proveedores. NAFIN y FIDEC incrementarán la canalización de recursos en más de 30 y 50 por ciento real, respectivamente, en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas de los sectores industrial, comercial y de servicios. Así mismo, NAFIN iniciará un programa conjunto con la banca comercial para apoyar empresas vía capital de riesgo.

CASO PRACTICO

La Empresa denominada "Industrializadora Nacional, S.A", de C. V., solicita un crédito a Nacional Financiera para poder adquirir maquinaria de alta tecnología que le ayude a incrementar su nivel de ventas, y por consiguiente de sus utilidades, para tal efecto la empresa proporciona sus Estados Financieros al 31 de Diciembre de 1995.

Por tal motivo se realizan los siguientes análisis:

- a) Análisis de Estados Financieros por medio de razones y proporciones financieras, de los dos últimos ejercicios, con el objeto de determinar la situación financiera actual de la empresa, así como la que guardo en el pasado reciente. Por medio de este análisis se determinará:
 - § Nivel de liquidez.
 - § Nivel de solvencia.
 - § Nivel de endeudamiento y apalancamiento.
 - § Capacidad de Generación de Utilidades y rendimiento de los activos actuales.
 - § Capacidad de absorción de intereses a cargo.
- b) Análisis por medio del Sistema Du Pont para determinar el rendimiento sobre la inversión propia.
- c) Elaboración del Estado de cambios en la situación Financiera, con base en efectivo, para determinar la capacidad de generación y destino histórico del efectivo de la empresa.
- d) Estado de Cambios en la Situación Financiera.
- e) Cálculo del punto de equilibrio actual de la empresa.

f) Otros análisis financieros, tales como Estados Financieros convertidos a cifras relativas y a números índices, para apoyar los resultados anteriores y las decisiones estratégicas a tomar.

Para llevar a cabo lo anterior, se proporcionan los siguientes datos:

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL, S.A.

Estado de posición financiera al:	(ultimo)	(Anterior)
	31/dic/1995	31/dic/1994
ACTIVO		
CIRCULANTE		
Caja y bancos	\$ 30,440	\$ 15,000
Clientes	230,000	200,000
Deudores Diversos	3,000	4,000
Inventarios	250,000	200,000
Anticipos de ISR	9,560	25,000
Acciones, bonos y valores	20,000	35,000
Depósitos en Garantía	10,000	8,000
	-----	-----
ACTIVO CIRCULANTE	\$553,000	\$487,000
	-----	-----
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		
Equipo de transporte	\$ 80,000	\$104,200
Mobiliario y equipo	30,000	40,000
Maquinaria y equipo	350,000	300,000
	-----	-----
COSTO DE ADQUISICION	\$460,000	\$444,200
Revaluación de activos fijos	500,000	300,000
Depreciación acumulada	-129,000	- 80,000
	-----	-----
ACTIVO FIJO NETO	\$831,000	\$664,200
	-----	-----
OTROS ACTIVOS		
Instalaciones	\$ 80,000	\$ 50,000
Gastos de organización	10,000	10,000
	-----	-----
COSTO DE ADQUISICION	\$ 90,000	\$ 60,000
Revaluación de instalaciones	\$ 90,000	\$ 40,000
Amortización acumulada	-23,000	-10,000
	-----	-----
OTROS ACTIVOS NETOS	\$157,000	\$ 90,000
	-----	-----
ACTIVO TOTAL	\$1,541,000	\$1,241,200
	*****	*****

PASIVO		
CORTO PLAZO		
Proveedores	\$190,000	\$150,000
Impuestos por pagar	11,000	10,000
Documentos por pagar	30,000	19,500
Provisión ISR	76,560	61,688
	-----	-----
CORTO PLAZO	\$307,560	\$241,188
LARGO PLAZO		
Acreedores diversos	\$ 66,000	\$ 50,000
Crédito hipotecario	150,000	180,000
	-----	-----
LARGO PLAZO	\$216,000	\$230,000
	-----	-----
PASIVO TOTAL	\$523,560	\$471,188
	-----	-----
CAPITAL CONTABLE		
Capital social	\$354,000	\$300,000
Reservas de capital	9,000	5,000
Actualización del capital	531,000	306,500
Resultado de ej. anteriores	26,000	80,000
Resultado del ejercicio	97,440	78,512
	-----	-----
CAPITAL CONTABLE	\$1,017,440	\$770,012
	-----	-----
PASIVO Y CAPITAL	\$1,541,000	\$1,241,200
	-----	-----

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS POR EL PERIODO DEL 1º DE ENERO AL 31 DE
DICIEMBRE DE :

	(Ultimo)	(Anterior)
	1995	1994
Ventas netas	\$2,800,000	\$2,300,000
Costo de ventas	1,960,000	1,610,000
	-----	-----
UTILIDAD BRUTA	\$ 840,000	\$ 690,000
Gastos de administración	200,000	150,000
Gastos de venta	300,000	230,000
	-----	-----
GASTOS DE OPERACION	\$ 500,000	\$ 380,000
	-----	-----
UTILIDAD EN OPERACION	340,000	310,000
Costo integral de financiamiento	166,000	169,800
	-----	-----
UTILIDAD ANTES DE ISR	\$ 174,000	\$ 140,200
ISR Y PTU	76,560	61,688
	-----	-----
UTILIDAD NETA	\$ 97,440	\$ 78,512
	-----	-----

SUPUESTOS UTILIZADOS PARA LA ELABORACION DEL ESTADO DE
CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA CON BASE EN EFECTIVO.

- Se vendió una flotilla de automóviles, totalmente depreciados en \$24,200.
- Se vendió parte del mobiliario de la oficina en \$ 10,000 el cual tenía una depreciación acumulada de \$ 4,000. El valor de la venta fue de \$ 6,000.
- Se compró maquinaria y equipo, con valor de \$ 50,000.
- La revaluación del activo fijo, por el ejercicio, fue por \$250,000, de los cuales se capitalizaron \$ 25,500.
- Se ampliaron las instalaciones de la planta con una inversión de \$ 30,000.
- Se hicieron pagos, a cuenta del pasivo a Acreedores diversos, por \$ 25,000 y se obtuvieron nuevos financiamientos por \$ 41,000.
- Se pagaron \$ 30,000 a cuenta del Crédito hipotecario que se adquirió en 1974 por un monto de \$180,000.00 del cual se viene amortizando a una tasa del 38% de interés anual.
- Se recibieron nuevas aportaciones de accionistas por \$28,500 y se capitalizaron \$ 28,500 de utilidades acumuladas.
- Se incrementaron las reservas de capital en \$ 4,000 por traspaso de utilidades.
- Durante el ejercicio se pagaron dividendos a accionistas por \$ 100,012

OTROS SUPUESTOS A CONSIDERAR.

* La depreciación cargada a resultados durante el ejercicio de 1975 fue de \$ 112,500.

* La amortización de la deuda fue de \$ 30,000.

* Se considerará que los activos no monetarios son iguales al activo fijo.

* Se supone que el resultado por tenencia de activos no monetarios es igual a cero.

SUPUESTOS A CONSIDERAR PARA LA SOLUCION DEL CASO 1, POR MEDIO DEL ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

1. La empresa cuenta con tres líneas de productos, a saber:

- a) Calzado para dama
- b) Calzado para caballero
- c) Artículos de piel

2. Durante el ejercicio de 1995, la empresa realizó las siguientes ventas de sus productos:

Línea	Unidades vendidas	Precio unitario	Importe ventas
Calzado para dama	200,000	\$ 5.00	\$1,000,000
Calzado de caballero	400,000	1.50	600,000
Artículos de piel	600,000	2.00	1,200,000
TOTALES	1,200,000		\$2,800,000

3. El costo unitario variable de cada línea es el que se menciona a continuación, el cual incluye todos los costos y gastos variables por unidad que les corresponden:

Línea	Costo unitario
Calzado para dama	\$ 3.00
Calzado para caballero	1.10
Artículos de piel	1.00

4. Los costos y gastos fijos totales de la empresa suman la cantidad de \$ 940,000 y los gastos financieros la cantidad de \$166,000.

DESARROLLO EN EL ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.
(para 1995)

1. METODO DE RAZONES Y PROPORCIONES FINANCIERAS.

ANALISIS	1995	1994
Liquidez	1.74: 1	1.99
Prueba Ácida	0.95: 1	1.17
Endeudamiento	34.65 %	38.23%
Falancia financiera	0.65: 1	.61

Rotación de inventarios	8.7 veces	9.2
Rotación de ctas x cobrar	28 días	29
Rotación activo fijos	3.37 veces	3.46
Rotación activo total	1.82 veces	1.85
Rendimiento sobre la inversión	9.68 %	9.81
Rendimiento sobre la inversión (Sistema Du Pont)	6.33 %	6.06%
Rendimiento activo total	6.33 %	6.06%
Cobertura de intereses	2.05 veces	1.83
Utilidad sobre ventas	3.48 %	3.26%
Costo de ventas sobre ventas	70 %	70%
Gastos de operación sobre ventas	17.86 %	16.52%
Cobertura de financiamiento	2.05 veces	1.82
Cobertura total de financiamiento	2.31 veces	2.25
Incremento de activos no monetarios	16.88 %	15.85%
Crecimiento del capital	43.95 %	41.86%
Punto de Equilibrio	1,144,134 uds.	
Ventas actuales	1,200,000 uds.	

RESUMEN DE RESULTADOS DEL ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.

De acuerdo a lo anterior, se podría llegar a las siguientes conclusiones respecto del caso desarrollado:

- a) La liquidez de la empresa en buena (1.74: 1), sin ser extraordinaria, ya que aparentemente tiene una inversión elevada en inventarios, pues la liquidez baja al eliminar esta partida a 0.95 : 1. esta empresa podría tener algunos problemas de liquidez en el futuro, sobre todo con el pago a proveedores.
- b) El apalancamiento es bajo (0.65 : 1); es decir, la empresa tiene una deuda baja respecto del total de inversiones (34.65%). Sin embargo, la capacidad generadora de utilidades para hacer frente a la carga financiera de la deuda (cobertura de intereses) es sumamente baja, ya que es de 2.05 veces. En caso de que la empresa se endeude en forma adicional con costo financiero, es muy probable que llegue a tener fuertes problemas en la liquidación del crédito y de

sus intereses adicionales, siempre que no se modifique el flujo de efectivo por nuevos ingresos.

c) Es probable que la empresa tenga algunos inventarios obsoletos, ya que a pesar de que la inversión en inventarios afecta relativamente a la liquidez, tiene una rotación razonable, pues esta llega a casi 7 veces por año, es decir tiene poco más de un mes de venta en inventarios.

d) La rotación en cuentas por cobrar (periodo de recuperación de la cartera) aparenta ser buena, ya que en una época conflictiva como la actual, esta empresa tiene un promedio de 28 días de plazo de recuperación de sus ventas.

e) Respecto de la Rotación de sus inversiones, fija y total, tienen una sobre inversión, pues los índices muestran tener 3.37 y 1.82 veces anuales, respectivamente. Esto quiere decir que el volumen de ventas generado por la inversión es muy bajo, reflejando, probablemente, una capacidad instalada sumamente elevada y desaprovechada.

f) El rendimiento sobre la inversión de accionistas también es bajo, pues solo esta redituado el 9.68% y sobre la inversión total el rendimiento esta en 6.33%, porcentajes relativamente bajos para la época.

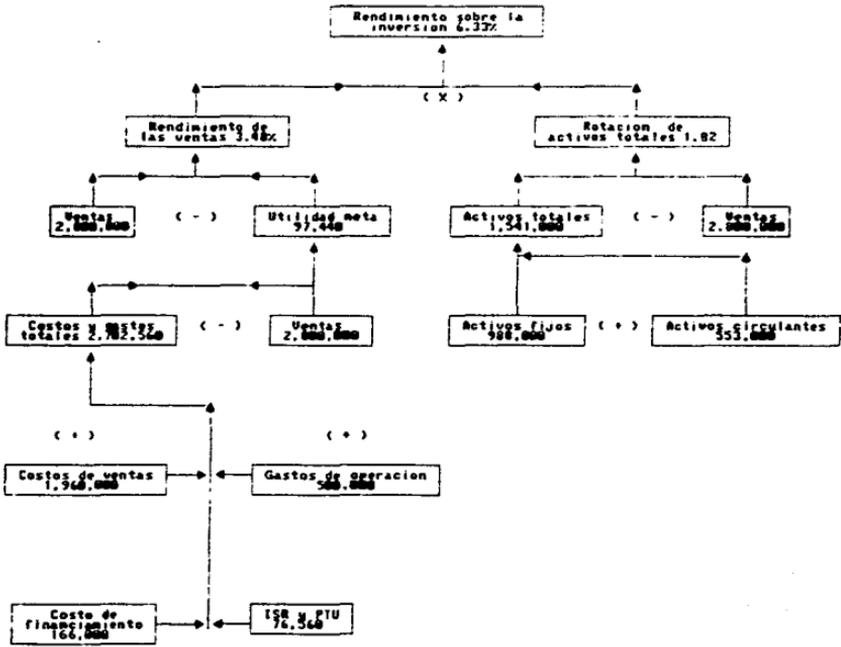
g) La carga financiera presente es elevada para el nivel de operatividad actual, ya que los intereses son superiores a las utilidades netas, lo que ocasiona que estas se disminuyan por aquellos en fuerte medida.

n) El nivel de actividad real es bajo, ya que se encuentra muy cerca del punto de equilibrio. (1,200,000 contra 1,144,134 respectivamente, 4.88% por encima del punto de equilibrio). Es decir, su palanca operativa es sumamente elevada.

i) A los niveles actuales de actividad sería difícil absorber una nueva carga financiera generada por una nueva inversión. La forma en que se podría invertir sería "garantizar" un aumento en el volumen de ventas y utilidades las que deberían absorber la inversión y el costo incremental del nuevo proyecto; o bien, recapitalizar la empresa con inversiones de accionistas para consolidarla y poder invertir en el nuevo proyecto, siempre que la capacidad instalada que aparentemente se encuentra ociosa en el presente se utilice verdaderamente y no incorporar nuevas inversiones que harían que la inversión siquiera siendo sumamente elevada e improductiva.

j) Los recursos generados por la operación (flujo de efectivo) fueron suficientes para la amortización de pasivos y para cubrir nuevas inversiones en activos fijos. Aparentemente y dependiendo de los estados financieros proforma, la empresa podría enfrentar el nuevo proyecto en sus inicios, y esperar a que este genere su nuevo flujo positivo en el corto plazo.

**SISTEMA DU PONT DE ANALISIS DEL
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION (RSI)**



CONCEPTO	1995	1994	VARIA- CION	VARIA- CION	DEPURA- CION	DEPURA- CION	VARIACIONES EN LA SITUACION FINANCIERA	VARIACIONES EN EL CAPITAL DE TRABAJO
ACTIVO FIJO								
Eq de transporte	80000	104200		24200				24000
Mobiliario y Eq.	30000	40000		10000	10000	6000		6000
Maq y Equipo	350000	300000	50000		50000		50000	
Revaluacion	500000	300000	200000		200000	200000		
Dep. Acumulada	-129000	-80000		49000		4000		53000
Gtos de instalacio	50000	50000	30000				30000	
Gtos de organizaci	10000	10000						
Revaluacion	90000	40000	50000			50000		
Amortizacion Acum	-23000	-10000		13000				13000
TOTAL ACTIVO								
FIJO	965000	754200						
ACTIVO NETO	1233440	1000012						
PASIVOS LARGO PLAZO								
Acreeedores Diverso	66000	50000		16000	25000	25000	25000	41000
Credito hipotecari	150000	160000	30000				30000	
TOTAL PASIVO								
	216000	230000						
Capital Contable								
Capital social	354000	300000		54000	28500			
Reserv de capital	9000	5000		4000	25500			
Actualizacion	531000	306500		224500	4000	25500		
Result de ej Ant	26000	80000	54000			54000		
Result del ejercic	97440	75512		16928		78512		97440
Capital Contable								
	1017440	770012						
PASIVO Y CAPITAL								
	1233440	1000012	414000	414000				
Dividendos								
					100012		100012	
Sumas								
					443012	443012	235012	235012

ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL:

ACTIVO	31 DIC		ARO BASE=100 31 DIC 19X1	NUMEROS INDICES		CIFRAS RELATIVAS		
	1995	1994		31 DIC 1995	31 DIC 1994	31 DIC 1995	31 DIC 1994	19X-1
CIRCULANTE								
Caja y bancos	\$30,440	\$15,000	\$7,000	256	214	1.3	1.21	0.92
Clientes	\$230,000	\$200,000	\$95,000	242	211	14.93	16.11	12.43
Deudores diversos	\$3,000	\$4,000	\$3,000	100	133	0.19	0.32	0.39
Inventarios	\$250,000	\$200,000	\$105,000	235	190	16.22	16.11	13.74
Anticipos de ISR	\$9,560	\$25,000	\$10,000	200	250	1.3	2.01	1.31
Acciones bonos y valores	\$20,000	\$35,000	\$15,000	133	233	1.3	2.62	1.96
Depositos en garantía	\$10,000	\$8,000	\$8,000	125	100	0.65	0.64	1.05
ACTIVO CIRCULANTE	\$553,000	\$487,000	\$243,000	228	200	35.69	39.24	31.51
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO								
Mobiliario y equipos	\$80,000	\$104,200	\$90,000	59	116	5.19	5.4	11.75
Maquinaria y equipo	\$30,000	\$40,000	\$30,000	100	133	1.95	3.22	3.91
Costo de adquisición	\$350,000	\$300,000	\$250,000	140	120	22.71	24.17	32.72
Revaluación de Act. fijo	\$460,000	\$444,200	\$370,000	124	120	29.55	35.79	45.43
Dep. Acumulada	\$500,000	\$300,000	\$120,000	417	250	32.45	24.17	15.71
	(\$129,000)	(\$80,000)	(\$30,000)	430	267	-5.37	-6.45	-1.93
ACTIVO FIJO NETO	\$631,000	\$664,200	\$460,000	151	144	53.93	53.51	60.21
OTROS ACTIVOS								
Instalaciones	\$80,000	\$50,000	\$40,000	200	125	5.19	4.03	5.24
Gastos de Organización	\$10,000	\$10,000	\$10,000	100	100	0.65	0.51	1.31
Costo de Adquisición	\$90,000	\$60,000	\$50,000	150	120	5.54	4.53	6.54
Revaluación de Instalación	\$90,000	\$40,000	\$15,000	600	267	5.54	3.22	1.96
Amortización Acumulada	(\$23,000)	(\$10,000)	(\$4,000)	575	250	-1.49	-0.51	-0.52
OTROS ACTIVOS NETOS	\$157,000	\$90,000	\$61,000	257	145	10.19	7.25	7.95
ACTIVO TOTAL	\$1,541,000	\$1,241,200	\$764,000	202	162	100.00	100.00	100.00

Continuación del cuadro de posición financiera al:

ACTIVO	ANO BASE=100		NUMEROS INDICES			CIFRAS RELATIVAS		
	31 DIC 1995	31 DIC 1994	31 DIC 1981	31 DIC 1995	31 DIC 1994	31 DIC 1995	31 DIC 1994	31 DIC 1981
CORTO PLAZO								
Proveedores	\$190,000	\$150,000	\$10,000	190	150	12.33	12.09	13.09
Impuestos por pagar	\$11,000	\$10,000	\$6,000	153	167	0.71	0.81	0.79
Documentos por pagar	\$30,000	\$19,500	\$28,000	107	70	1.95	1.57	3.66
Provisión de ISR	\$76,560	\$61,696	\$25,000	345	260	5.65	5.24	3.27
CORTO PLAZO	\$307,560	\$241,196	\$159,000	200	154	20.64	19.7	20.81
LARGO PLAZO								
Acreeedores diversos	\$66,000	\$50,000	\$40,000	165	125	4.25	4.03	5.24
Crédito hipot. industrial	\$150,000	\$180,000	\$0	0	0	9.73	14.5	0
LARGO PLAZO	\$216,000	\$230,000	\$40,000	540	575	14.02	18.53	5.24
PASIVO TOTAL	\$523,560	\$471,196	\$199,000	265	235	34.65	38.23	26.05
CAPITAL CONTABLE								
Capital social	\$354,000	\$300,000	\$300,000	115	100	22.97	24.17	39.27
Reservas de capital	\$9,000	\$5,000	\$3,000	300	167	0.55	0.4	0.39
Actualización del capital	\$531,000	\$306,500	\$130,000	406	236	34.46	24.69	17.02
Resultado de ej anteriores	\$26,000	\$50,000	\$50,000	52	160	1.69	6.45	6.54
Resultado del ejercicio	\$97,440	\$78,512	\$82,000	106	92	5.65	6.06	10.73
CAPITAL CONTABLE	\$1,017,440	\$770,012	\$565,000	179	136	65.35	61.77	73.95
PASIVO Y CAPITAL	\$1,541,000	\$1,241,200	\$764,000	202	162	100.00	100.00	100.00

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA CON BASE EN EFECTIVO.

CONCEPTO	1995	1994
FUENTES DE EFECTIVO		
I. FLUJO DE EFECTIVO GENERADO POR LA OPERACION		
Utilidad del ejercicio	\$97,440	\$78,512
Cargos a resultados que no requieren desembolso en efectivo:		
(+) Depreciaciones	53,000	48,000
(+) Amortizaciones	13,000	10,000
	-----	-----
EFECTIVO GENERADO POR LA OPERACION(A)	\$163,440	\$136,512
	-----	-----
II. FINANCIAMIENTOS Y OTRAS FUENTES DE EFECTIVO		
Incremento de prestamos a largo plazo	\$ 41,000	\$ 50,000
Ventas de activos fijos	30,200	0
Incremento de proveedores	40,000	25,000
Incremento de otras cuentas de pasivo a corto plazo	26,372	13,000
Disminuciones en otras ctas. de activo circulante	31,440	4,000
	-----	-----
TOTAL DE OTRAS FUENTES DE EFECTIVO (B)	\$169,012	\$ 92,000
	-----	-----
TOTAL DE FUENTES DE EFECTIVO (A+B-C)	\$332,452	\$228,512
	-----	-----
APLICACIONES EN EFECTIVO		
III. INVERSIONES EN		
Maquineria y equipo	\$50,000	\$25,000
Gastos de instalación	30,000	15,000
Ctas x cobrar a clientes	30,000	25,000
Inventarios	50,000	32,000
Otras ctas a corto plazo	2,000	5,000
	-----	-----
TOTAL DE INVERSIONES(D)	\$162,000	\$ 99,000
IV. AMORTIZACION DE OTROS FINANCIAMIENTOS:		
Pago parcial a acreedores diversos	\$25,000	\$ 7,000
Pago parcial de Credito hipotecario	30,000	12,000

Pago de dividendos a accionistas	100,012	0
TOTAL DE AMORTIZACIONES (E)	\$155,012	\$ 19,000
TOTAL DE APLICACIONES DE EFECTIVO (D+E=F)	\$317,012	\$118,000
INCREMENTO O DECREMENTO NETO DE EFECTIVO (C-F)	\$ 15,440	\$107,200

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA POR EL PERIODO DEL 1^o AL 31

(Expresado en pesos de poder adquisitivo del mes 12 de 1995)

OPERACION

Utilidad neta		\$ 97,440
Partidas aplicadas a resultados que no requirieron la utilización de recursos:		
Depreciación amortización	\$ 53,000 13,000	66,000
Aumento en cta x cobrar	\$ (30,000)	\$163,440
Disminución de deudores div.	1,000	
Aumento en inventarios	(50,000)	
Disminución de acciones, bonos y valores	15,000	
Aumentos en Depósitos en garantía	(2,000)	
Aumento en proveedores	40,000	
Aumento en impuestos x pagar	1,000	
Aumento en doctos x pagar	10,500	
Aumento neto en Provisión de ISR	30,312	15,812
Recursos generados por la operación		\$179,252

FINANCIAMIENTO

Incremento neto en acreedores a largo plazo	16,000	
Amortización en términos reales del Crédito hipotecario	(30,000)	
Pago de dividendos	(100,012)	
Recursos utilizados en actividades de financiamiento		(114,012)

INVERSION

Ventas de activos fijos	\$30,200	
Compra de activos fijos	(50,000)	
Inversión en qtos de inst.	(30,000)	
Recursos utilizados en actividades de inversión		(49,800)
Aumento de efectivo		\$ 15,440
Efectivo e inversiones temporales al inicio del periodo		15,000
Efectivo e inversiones temporales al final del periodo		\$ 30,440

4. ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Datos del caso:

Línea de productos	Volumen ventas	Precio vta	Costo variable	Contrib marginal
Calzado:				
De dama	200,000	\$ 5.00	\$ 3.00	\$ 2.00
De caballero	400,000	1.50	1.10	0.40
Art. de piel	600,000	2.00	1.00	1.00
Gastos fijos totales	\$ 1,106,000			

I. CALCULO DE LA CONTRIBUCION MARGINAL PROMEDIO:

Línea de Productos	Promedio de mezcla	Contrib marginal unitaria	Contrib marginal promedio
Calzado:			
De dama	2	\$ 2.00	\$ 4.00
De Caballero	4	0.40	1.60
Art. de piel	6	1.00	6.00
Contribución marginal promedio			11.60

Unidades combinadas para obtener el punto de equilibrio = $\frac{1,106,000}{11.60} = 95,345$ Unidades

II. OBTENCION DE LA CONTRIBUCION MARGINAL COMBINADA.

Línea de productos	Prom. de mezcla	Uds combinadas	Uds por línea	Contrib. marginal unitaria	Contrib. marginal total
Calzado:					
De dama	2	95,345	190,690	\$ 2.00	\$381,380
De caballero	4	95,345	381,380	0.40	152,552
Art. de piel	6	95,344	572,064	1.00	572,064
Contribución marginal total en el punto de equilibrio					\$1,105,996

COMPROBACION:

	Unidades	Precio venta	Ventas totales
VENTAS:			
Productos:			
calzado			
De dama	190,690	\$ 5.00	\$ 953,450
De caballero	381,380	1.50	572,070
Art de piel	572,064	2.00	1,144,128

VENTAS TOTALES			\$ 2,669,648
COSTOS VARIABLES:			
Productos:			
Calzado:			
De dama	190,690	\$ 3.00	\$ 572,070
De caballero	381,380	1.10	419,518
Art. de piel	572,064	1.00	572,064

GASTOS VARIABLES TOTALES			\$ 1,563,652
CONTRIBUCION MARGINAL TOTAL			
			\$ 1,105,996
Gastos fijos de operacion			\$ 940,000
Gastos financieros			166,000

GASTOS FIJOS TOTALES			\$ 1,106,000

UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO			\$ (4)

SUPUESTOS CONSIDERADOS PARA LA DETERMINACION DEL BENEFICIO DEL CREDITO.

Después de haber realizado el análisis de la situación financiera de la empresa, se realizan a continuación los supuestos, que nos pueden servir para determinar si el crédito solicitado ayudará a la empresa a mejorar su nivel de utilidad y así poder solventar la nueva obligación.

NOTAS ACLARATORIAS PARA JUSTIFICAR EL USO DE LOS CREDITOS OBTENIDOS.

* En 1974 se obtiene un crédito hipotecario cuyo monto fue de \$180,000.00 que fue utilizado para la adquisición de un terreno para ampliar la planta productiva de la empresa, a un plazo de 6 años contados a partir de la fecha de adquisición.

* En 1995 se solicita un crédito refaccionario para adquirir maquinaria y equipo de alta tecnología, el monto requerido para cubrir dicho proyecto es de \$120,000.00, se considera que la obtención de dicho crédito será en 1996 a un plazo de 8 años.

A continuación se muestra el cuadro de adquisición de la maquinaria donde se refleja la aplicación del crédito.
INDUSTRIALIZADORA NACIONAL S.A. DE C.V.

TABLA DE APLICACION DEL CREDITO

CONCEPTO DE LA MAQUINARIA	FECHA DE ADO	MONTO DE LA MAQUINARIA	UTILIZACION DE LA MAQUINARIA
MONTADORAS	1997	\$80,000.00	MONTAJE DEL CORTÉ DEL CALZADO
DE ACENTAR	1998	\$30,000.00	FIGURACION DEL CALZADO
DE COSER	1999	\$30,000.00	ENSAMBLE DE ARTICULOS DE PIEL
TOTAL		\$120,000.00	

El crédito refaccionario solicitado por la empresa presenta el siguiente cuadro de amortización

AÑO	SALDO DEL CREDITO	CAPITAL	PAGOS INTERESES	TOTAL
			43%	
1996	\$120,000.00	\$15,000.00	\$51,600.00	\$86,600.00
1997	\$106,000.00	\$15,000.00	\$45,150.00	\$80,150.00
1998	\$80,000.00	\$15,000.00	\$38,700.00	\$53,700.00
1999	\$75,000.00	\$15,000.00	\$32,250.00	\$47,250.00
2000	\$80,000.00	\$15,000.00	\$25,800.00	\$40,800.00
2001	\$45,000.00	\$15,000.00	\$19,350.00	\$34,350.00
2002	\$30,000.00	\$15,000.00	\$12,900.00	\$27,900.00
2003	\$15,000.00	\$15,000.00	\$6,450.00	\$21,450.00

A continuación se muestran los Estados Financieros proforma y el flujo de efectivo donde se reflejan los efectos del crédito

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL S.A. DE C.V.

EDO. DE SITUACION FINANCIERA	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ACTIVO CIRCULANTE									
Caja y Bancos	\$30,440	\$270,320	\$12,572	\$54,514	\$92,160	\$52,917	\$94,745	\$39,322	\$99,911
Cuentas	\$230,000	\$255,400	\$237,500	\$242,156	\$239,419	\$153,125	\$266,721	\$282,196	\$129,456
Deudores Diversos	\$3,000	\$5,000	\$10,000	\$25,000	\$25,000	\$31,000	\$35,000	\$39,000	\$46,200
Inventarios	\$250,000	\$240,250	\$220,600	\$257,360	\$220,000	\$195,645	\$215,469	\$196,100	\$146,579
Anticipos de ISR	\$9,560	\$30,000	\$35,000	\$35,500	\$42,160	\$45,129	\$52,570	\$39,456	\$48,721
Acciones, bonos y valores	\$20,000	\$15,000	\$35,000	\$27,200	\$31,269	\$29,546	\$32,159	\$29,176	\$27,963
Depositos en Garantia	\$10,000	\$25,000	\$33,200	\$35,596	\$35,752	\$35,000	\$19,500	\$22,500	\$45,570
ACTIVO CIRCULANTE	\$551,000	\$860,970	\$581,672	\$680,626	\$693,760	\$574,365	\$720,466	\$649,750	\$545,002
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO									
Equipo de transporte	\$50,000	\$120,000	\$120,000	\$132,700	\$132,700	\$159,800	\$159,500	\$165,300	\$165,300
Mobiliario y equipo	\$30,000	\$36,200	\$36,200	\$42,700	\$45,200	\$45,200	\$39,750	\$45,560	\$42,155
Maquinaria y equipo	\$350,000	\$350,000	\$410,000	\$440,000	\$470,000	\$392,500	\$350,200	\$425,200	\$312,500
COSTO DE ADQUISICION	\$460,000	\$506,200	\$566,200	\$615,400	\$647,900	\$597,500	\$549,750	\$539,260	\$519,955
Revaluacion de activos fijos	\$500,000	\$600,000	\$650,000	\$700,000	\$750,000	\$670,745	\$550,000	\$900,000	\$950,000
Depreciacion acumulada	(\$129,000)	(\$142,500)	(\$157,200)	(\$163,520)	(\$169,570)	(\$175,690)	(\$186,440)	(\$159,450)	(\$210,450)
ACTIVO FIJO NETO	\$531,000	\$963,700	\$1,059,000	\$1,151,580	\$1,225,030	\$1,092,555	\$1,213,310	\$1,249,510	\$1,259,505
OTROS ACTIVOS									
Instalaciones	\$50,000	\$95,000	\$95,000	\$105,000	\$115,000	\$120,000	\$125,000	\$135,000	\$142,000
Gastos de Organizacion	\$10,000	\$25,000	\$25,000	\$33,000	\$35,000	\$39,500	\$42,200	\$45,700	\$45,900
COSTO DE ADQUISICION	\$90,000	\$120,000	\$120,000	\$138,000	\$153,000	\$159,500	\$167,200	\$180,700	\$190,900
Revaluacion de instalaciones	\$90,000	\$95,000	\$105,200	\$125,600	\$126,200	\$132,900	\$135,700	\$139,600	\$142,600
Amortizacion acumulada	(\$23,000)	(\$26,000)	(\$33,500)	(\$35,200)	(\$35,670)	(\$42,973)	(\$45,879)	(\$49,790)	(\$52,576)
OTROS ACTIVOS NETOS	\$157,000	\$167,000	\$191,700	\$228,400	\$242,530	\$249,427	\$257,021	\$270,504	\$250,624
ACTIVO TOTAL	\$1,541,000	\$2,011,670	\$1,536,572	\$2,060,608	\$2,164,320	\$1,916,347	\$2,190,797	\$2,170,064	\$2,095,136

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL S.A. DE C.V.

EDO. DE SITUACION FINANCIERA	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PASIVO									
CORTO PLAZO									
Proveedores	\$190,000	\$240,000	\$300,000	\$345,000	\$370,000	\$440,000	\$490,000	\$520,000	\$545,000
Impuestos por pagar	\$11,000	\$65,200	\$66,166	\$66,150	\$75,500	\$79,400	\$84,300	\$59,670	\$113,476
Documentos por pagar	\$30,000	\$65,300	\$65,400	\$57,600	\$67,320	\$75,690	\$82,641	\$25,000	\$130,151
Provisión ISR	\$76,560	\$59,352	\$45,252	\$70,105	\$57,500	\$51,052	\$66,817	\$55,474	\$65,657
CORTO PLAZO	\$307,560	\$462,552	\$476,545	\$570,555	\$570,326	\$646,342	\$723,760	\$693,544	\$854,264
LARGO PLAZO									
Acreedores diversos	\$66,000	\$155,500	\$129,640	\$156,900	\$162,900	\$169,400	\$159,456	\$261,993	\$276,520
Credito Hipotecario	\$150,000	\$120,000	\$90,000	\$60,000	\$30,000				
Credito Refaccionario		\$120,000	\$105,000	\$90,000	\$75,000	\$60,000	\$45,000	\$30,000	\$15,000
LARGO PLAZO	\$216,000	\$395,500	\$324,640	\$306,900	\$267,900	\$229,400	\$204,456	\$291,993	\$291,520
PASIVO TOTAL	\$523,560	\$858,052	\$801,185	\$877,455	\$838,226	\$875,742	\$928,216	\$985,537	\$1,146,054
CAPITAL CONTABLE									
Capital social fijo	\$354,000	\$354,000	\$354,000	\$354,000	\$354,000	\$354,000	\$354,000	\$354,000	\$354,000
Capital social variable		\$38,752	\$59,546	\$103,163	\$209,261	\$11,450	\$14,220	\$57,703	\$59,322
Reservas de Capital	\$9,000	\$7,358	\$3,729	\$5,774	\$4,736	\$4,236	\$5,503	\$4,545	\$5,407
Actualización del capital	\$531,000	\$505,600	\$303,759	\$529,559	\$547,909	\$492,057	\$574,720	\$560,955	\$115,210
Resultado de ej. anteriores	\$26,000	\$97,440	\$147,165	\$74,552	\$115,472	\$94,716	\$54,056	\$110,052	\$76,969
Resultado del ejercicio	\$97,440	\$147,165	\$74,552	\$115,472	\$94,716	\$54,056	\$110,052	\$76,969	\$105,142
CAPITAL CONTABLE	\$1,017,440	\$1,153,115	\$1,033,054	\$1,162,550	\$1,326,094	\$1,040,575	\$1,262,551	\$1,154,527	\$919,050
PASIVO Y CAPITAL	\$1,541,000	\$2,011,670	\$1,834,572	\$2,060,605	\$2,164,320	\$1,916,317	\$2,190,797	\$2,170,064	\$2,065,134

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL S.A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ventas Netas	\$2,600,000	\$3,100,000	\$3,000,000	\$3,300,000	\$2,700,000	\$2,500,000	\$2,970,000	\$2,350,000	\$1,900,000
Costo de Ventas	\$1,960,000	\$2,170,000	\$2,100,000	\$2,310,000	\$1,690,000	\$1,750,000	\$2,079,000	\$1,645,000	\$1,330,000
UTILIDAD BRUTA	\$640,000	\$930,000	\$900,000	\$990,000	\$1,010,000	\$750,000	\$891,000	\$705,000	\$570,000
Gastos de Administración	\$200,000	\$250,000	\$329,950	\$350,000	\$250,000	\$275,427	\$366,456	\$225,741	\$257,000
Gastos de Venta	\$300,000	\$310,000	\$342,516	\$360,000	\$310,415	\$293,320	\$321,773	\$292,000	\$112,590
GASTOS DE OPERACION	\$500,000	\$560,000	\$672,466	\$710,000	\$590,415	\$568,747	\$669,629	\$517,741	\$369,590
UTILIDAD EN OPERACION	\$140,000	\$370,000	\$227,532	\$260,000	\$219,585	\$181,253	\$221,371	\$187,259	\$200,410
GASTOS FINANCIEROS									
LARGO PLAZO									
a) CREDITO AFFACCIONARIO		\$51,600	\$45,150	\$36,700	\$32,250	\$25,500	\$19,150	\$12,900	\$6,450
b) CREDITO HIPOTECARIO	\$57,000	\$45,600	\$34,200	\$22,600	\$11,400				
(CORTO PLAZO)									
OTROS	\$109,000	\$10,000	\$15,000	\$12,300	\$6,800	\$5,300	\$5,300	\$1,200	\$550
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$166,000	\$107,200	\$94,350	\$71,600	\$50,450	\$31,100	\$24,650	\$14,100	\$7,100
UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU	\$174,000	\$262,800	\$133,182	\$206,200	\$169,135	\$150,153	\$196,521	\$173,159	\$193,310
ISR	\$59,160	\$49,352	\$45,282	\$70,105	\$77,506	\$51,052	\$66,517	\$55,674	\$65,657
PTU	\$17,400	\$26,280	\$13,316	\$20,620	\$16,913	\$15,015	\$19,652	\$17,116	\$19,311
UTILIDAD NETA	\$97,440	\$147,168	\$74,582	\$115,472	\$94,716	\$84,086	\$110,702	\$96,969	\$104,142

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL S.A. DE C.V.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
FLUJO DE EFECTIVO									
I.- FLUJO DE EFECTIVO GENERADO POR LA OPERACION UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$97,440	\$147,168	\$74,582	\$115,472	\$94,716	\$84,056	\$110,052	\$96,969	\$108,142
CARGOS A RESULTADOS QUE NO REQUIEREN DESEMPEÑO EN EFECTIVO									
(+) DEPRECIACIONES	\$51,000	\$57,000	\$62,000	\$66,000	\$69,500	\$72,200	\$76,500	\$79,450	\$51,356
(+) AMORTIZACIONES	\$13,000	\$15,000	\$15,000	\$21,000	\$25,000	\$28,000	\$31,000	\$34,000	\$37,000
EFECTIVO GENERADO POR LA OPERACION (A)	\$161,440	\$219,168	\$154,582	\$202,472	\$189,216	\$166,266	\$217,552	\$210,419	\$226,498
II.- FINANCIAMIENTOS Y OTRAS FUENTES DE EFECTIVO									
INCREMENTO DE PRESTAMOS A LARGO PLAZO									
CREDITO REFINANCIARIO		\$120,000							
OTROS FINANCIAMIENTOS	\$41,000								
VENTA DE ACTIVO	\$70,200								
INCREMENTO DE PROVEEDORES	\$40,000	\$50,000	\$60,000	\$45,000	\$25,000	\$70,000	\$50,000	\$30,000	\$25,000
INCREMENTO DE OTRAS CUENTAS DE PASIVO A CORTO PLAZO	\$26,372	\$94,852	\$20,250	\$12,856	\$10,000	\$32,000	\$15,000	\$22,400	\$9,000
DISMINUCION DE OTRAS CTAS DE ACTIVO CIRCULANTE	\$31,440	\$25,000	\$18,000	\$13,000	\$5,000	\$13,200	\$5,690	\$3,290	\$2,500
TOTAL DE OTRAS FUENTES DE EFECTIVO Y SALDO INICIAL (B)	\$184,012	\$249,852	\$98,250	\$70,856	\$40,000	\$115,200	\$70,690	\$55,690	\$36,500
TOTAL DE FUENTES DE EFECTIVO (A+B=C)	\$347,452	\$509,020	\$252,832	\$273,328	\$229,216	\$299,466	\$256,442	\$266,109	\$262,998
APLICACION EN EFECTIVO									
III.- INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO	\$50,000		\$60,000	\$30,000	\$30,000				
GASTOS DE INSTALACION	\$30,000	\$15,000	\$15,000	\$10,000	\$10,000	\$5,000	\$5,000	\$10,000	\$7,000
CTAS X CORRER A CLIENTES INVENTARIOS	\$30,000	\$49,200	\$51,200	\$4,655	\$25,200	\$66,291	\$15,471	\$39,200	\$25,410
OTRAS CTAS A CORTO PLAZO	\$50,000	\$25,000	\$33,000	\$45,000	\$16,000	\$52,000	\$43,000	\$56,000	\$34,000
OTRAS CTAS A CORTO PLAZO	\$2,000	\$15,000	\$5,200	\$2,696	\$2,556	\$3,545	\$5,950	\$4,050	\$4,050
TOTAL DE INVERSIONES (D)	\$162,000	\$104,200	\$169,400	\$92,354	\$66,056	\$146,639	\$69,421	\$119,250	\$70,460
IV.- AMORTIZACION DE OTROS FINANCIAMIENTOS									
PAGO PARCIAL A ACREEDORES	\$25,000	\$89,500	\$25,660	\$27,260	\$6,000	\$6,530	\$9,974	\$102,537	\$14,527
PAGO PARCIAL CREDITO HIPOTECARIO	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000	\$30,000				
PAGO PARCIAL CREDITO REFINANCIARIO		\$15,000	\$15,000	\$15,000	\$15,000	\$15,000	\$15,000	\$15,000	\$15,000
PAGO DE DIVIDENDOS A ACCIONISTAS	\$100,012			\$54,200		\$48,200	\$95,300		\$62,800
TOTAL AMORTIZACIONES (E)	\$155,012	\$134,500	\$70,660	\$126,460	\$51,000	\$69,730	\$120,274	\$117,537	\$92,627
TOTAL DE APLICACIONES DE EFECTIVO (D+E=F)	\$317,012	\$238,700	\$240,060	\$218,814	\$117,056	\$216,369	\$189,697	\$236,787	\$163,087
NETO DE EFECTIVO (C-F)	\$30,440	\$270,320	\$12,772	\$54,514	\$92,160	\$82,917	\$98,745	\$39,322	\$99,911

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL, S.A DE C.V

INDICES FINANCIEROS DE LA EMPRESA POR AÑO

INDICE	1996	1997	1995	1999	2000	2001	2002	2003
ACTIVO CIRCULANTE	\$660,970	\$563,872	\$680,625	\$693,760	\$574,365	\$720,466	\$649,750	\$545,002
PASIVO CIRCULANTE	\$462,652	\$476,448	\$570,656	\$570,326	\$646,342	\$723,760	\$693,544	\$554,264
RESULTADO	1.66	1.22	1.19	1.22	0.69	1.00	0.94	0.64
PASIVO TOTAL	\$955,352	\$801,480	\$877,758	\$933,226	\$875,772	\$928,216	\$955,537	\$1,146,054
CAPITAL CONTABLE	\$1,153,316	\$1,033,054	\$1,182,650	\$1,326,094	\$1,040,575	\$1,262,551	\$1,164,527	\$939,050
RESULTADO	0.74	0.78	0.74	0.63	0.54	0.74	0.51	1.22
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	29 DIAS	30 DIAS	27 DIAS	32 DIAS	25 DIAS	26 DIAS	42 DIAS	39 DIAS
ROTACION DE INVENTARIOS	5.55 VECES	9.11 VECES	9.66 VECES	7.92 VECES	6.42 VECES	10.11 VECES	7.95 VECES	7.71 VECES
UTILIDAD NETA	\$147,165	\$74,582	\$115,472	\$94,716	\$54,056	\$110,052	\$96,969	\$105,142
VENTAS	\$3,100,000	\$3,000,000	\$3,300,000	\$2,700,000	\$2,500,000	\$2,970,000	\$2,350,000	\$1,900,000
RESULTADO	0.05	0.02	0.03	0.04	0.03	0.04	0.04	0.06
UTILIDAD NETA	\$147,165	\$74,582	\$115,472	\$94,716	\$54,056	\$110,052	\$96,969	\$105,142
CAPITAL CONTABLE	\$1,153,316	\$1,033,064	\$1,182,650	\$1,326,094	\$1,040,575	\$1,262,551	\$1,164,527	\$939,050
RESULTADO	0.13	0.07	0.10	0.07	0.06	0.09	0.05	0.12
UTILIDAD NETA	\$147,165	\$74,582	\$115,472	\$94,716	\$54,056	\$110,052	\$96,969	\$105,142
ACTIVOS TOTALES	\$2,011,670	\$1,834,572	\$2,060,608	\$2,164,320	\$1,916,347	\$2,190,797	\$2,170,064	\$2,055,134
RESULTADO	0.07	0.04	0.06	0.04	0.04	0.05	0.04	0.05
VENTAS NETAS	\$3,100,000	\$3,000,000	\$3,300,000	\$2,700,000	\$2,500,000	\$2,970,000	\$2,350,000	\$1,900,000
ACTIVOS TOTALES	\$2,011,670	\$1,834,572	\$2,060,608	\$2,164,320	\$1,916,347	\$2,190,797	\$2,170,064	\$2,055,134
RESULTADO	1.54	1.64	1.60	1.25	1.30	1.36	1.05	0.91

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL S.A DE C.V.

PRESUPUESTO DE VENTAS

PRODUCTO	VOLUMEN ANUAL EN UNIDADES							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
calzado								
Dama	22000	17067	12067	20067	11429	16714	17142	10900
Caballero	19200	20000	26000	23000	18000	17000	16000	12000
art. de piel	20000	26000	30007	3000	20000	33000	11007	20000

PRODUCTO	INGRESO ANUAL EN MILLONES DE PESOS							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
calzado								
Dama	1840000	1260000	900000	1480000	800000	1100000	1200000	700000
Caballero	960000	1060000	1300000	1160000	900000	800000	800000	600000
art. de piel	600000	760000	1100000	90000	900000	900000	360000	600000
	\$3,100,000	\$3,000,000	\$3,300,000	\$2,700,000	\$2,600,000	\$2,970,000	\$2,360,000	\$1,900,000

INDUSTRIALIZADORA NACIONAL S.A DE C.V.

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO

CONCEPTO	AÑOS							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1.- Efectivo	\$279,320	\$12,672	\$64,164	\$92,190	\$82,917	\$98,746	\$39,322	\$99,911
2.- Inventarios	\$249,299	\$229,000	\$267,300	\$229,900	\$196,846	\$218,488	\$199,199	\$148,979
3.- Cuentas a cobrar	\$239,488	\$239,000	\$267,168	\$267,419	\$196,129	\$361,723	\$321,199	\$134,979
4.- Proveedores	\$349,999	\$399,999	\$346,999	\$379,999	\$446,999	\$499,999	\$629,999	\$646,999
6.- Capital de Trabajo (1+2+3-4)	\$609,979	\$163,172	\$233,972	\$299,979	\$24,999	\$126,937	\$29,919	(\$164,194)

CONCLUSIONES

La Información financiera es una herramienta útil y necesaria en la toma de decisiones financieras, ya que sirve de apoyo al proceso de administración, planeación y control de las entidades así como en la toma de decisiones internas y externas por parte de los diversos usuarios.

La Información Financiera es esencial, sin duda alguna para evaluar las nuevas alternativas de créditos que periódicamente se plantean a toda empresa para su crecimiento o diversificación. Además de ser una fuente necesaria para fijar las políticas financieras así como de estrategias fiscales que permiten el desarrollo de la entidad.

La concentración de hechos y sucesos que nos reporta la información financiera se encuentra reflejada en los documentos llamados Estados Financieros los cuales nos proporcionan informes periódicos sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa, así como su situación económica en cierta fecha y los resultados de sus operaciones. De aquí se deduce que los estados financieros deben ser capaces de transmitir información que satisfaga al público en general, así como a los miembros participantes de la organización para su correcto análisis e interpretación.

El diagnóstico financiero, es un proceso que sirve para establecer juicios a cerca de la manera en que deben utilizarse los recursos del negocio así como analizar la gestión de la administración a través de una evaluación

global de la forma en que está maneja la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la empresa.

Para que se pueda llevar a cabo una adecuada gestión de créditos se deben evaluar ciertas variables fundamentales, como son la moralidad, capacidad, finalidad y capital de la empresa que nos servirán para determinar los riesgos del crédito. De la misma forma es necesario elaborar un estudio cualitativo que consiste en el análisis pormenorizado de aquellos factores gerenciales, mercadológicos, legales y operativos que nos permitirán establecer juicios en relación con una conveniente o inadecuada práctica empresarial y así poder cimentar la resolución de conceder o rechazar un préstamo, de acuerdo con las evidencias financieras obtenidas.

En la actualidad ante los efectos de la crisis y las medidas de las políticas monetarias y fiscales establecidas se generaron cambios radicales en las estructuras financieras de las empresas con elevadas pérdidas cambiarias y altas tasas de interés que las obligaron a entrar en un proceso de reestructuración, a fin de contar con los tiempos necesarios mientras se recupera su demanda, reduciendo sus flujos de gastos para cubrir el servicio de la deuda y destinar la mayor parte de sus flujos operativos a los requerimientos de sus procesos productivos.

La incapacidad de pago, aún en el caso de empresas reestructuradas sigue generando crecimiento en la cartera morosa, debido en gran parte a que la renegociación de las

empresas con sus acreedores no han podido conformar planes financieros que permitan establecer programas viables para el cumplimiento de las obligaciones adeudadas, lo que representa una grave inmovilización de los recursos de la banca con fuertes efectos en sus utilidades.

Además de la recuperación económica de las empresas se necesita que simultáneamente se disponga de alternativas de financiamiento adecuadas a las necesidades de los demandantes de crédito con términos de montos, plazos y sobre todo, tasas de interés.

BIBLIOGRAFIA

De libros:

- 1.- Bowlin Oswald D., John D. Martín
Análisis Financiero
Guía Técnica para la toma de decisiones
Mc Graw Hill
- 2.- Calvo Langarica Cesar
Análisis e Interpretación de Estados Financieros
PAC
- 3.- Celis Hernández M.A.
Sistemas Actuales de Financiamiento
(Decisiones de Crédito y uso de Financiamiento)
ECASA
- 4.- Dale Kennedy Ralph
Estados Financieros Forma Análisis e Interpretación
Hispano Americana
- 5.- Elizondo López Arturo
El Proceso Contable
ECASA
- 6.- García Mendoza Alberto
Análisis e interpretación de la información Financiera
CECSA
- 7.- Gutierrez Alfredo F.
Los Estados Financieros y su Análisis
Fondo de Cultura Económica
- 8.- Haine Levy Luis
Planeación Financiera en la Empresas Moderna
ISEF, S.A.
- 9.- Ibarreche Suárez Santiago
Análisis de Información Financiera para la toma de
decisiones
- 10.- Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados
Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.
- 11.- Macías Pineda Roberto
El Análisis de los Estados Financieros
Las Deficiencias en las Empresas
ECASA
- 12.- Mc. Neill I. Eugene
Contabilidad Financiera
(Sistema de información para Tomar Decisiones)
Diana

- 13.- Meigs & Meigs
Contabilidad, la base para decisiones gerenciales
Mc Graw Hill
- 14.- Mendez Villanueva Antonio
Información Financiera y Toma de Decisiones
- 15.- Montejo González M.A. .
Aplicación Simplificada del Boletín B-10
Guía practica para contabilizar los efectos de la
inflación
- 16.- Moreno Fernández Joaquín
Contabilidad Financiera I
I.M.C.P
- 17.- Paz, Zavala E.
Introducción a la Contaduría
Fundamentos
ECASA
- 18.- Perdomo Moreno A.
Administración Financiera de Inversiones I
ECASA
- 19.- Perdomo Moreno A.
Análisis e Interpretación de Estados Financieros
ECASA
- 20.- Perdomo Moreno A.
Planeación Financiera
(Para Epocas Normales y de Inflación)
ECASA
- 21.- Perdomo Moreno A.
Toma de Decisiones Financieras
ECASA
- 22.- Philippatos George C.
Fundamentos de Administración Financiera
Texto y Casos
Mc. Graw Hill
- 23.- Wilcox Kirkland A.
Introducción a la Contabilidad Financiera
Compañía Editorial Continental

De revistas:

- 1.- De Aguerro Aguirre Mario
"Condiciones para la Recuperación de las Empresas"
Ejecutivos de Finanzas
Marzo 1996, No 3
Pag. 20 - 25

- 2.- Heat Jonathan
"Expectativas de Recuperación para 1996"
Ejecutivos de Finanzas
Marzo 1996, No 3
Pag. 16 - 18

De Apoyo:

- 1.- Anderson Jonathan
Redacción de tes.is y trabajos
Editorial Diana
- 2.- Mercado H Salvador
¿Como hacer una tesis?
Seminarios de Investigación y Monografías
Editorial Limusa