

75



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**ANALISIS E INTERPRETACION FINANCIERA PARA
OTORGAR CREDITO BANCARIO A LAS EMPRESAS**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

ALBERTO MORENO HERNANDEZ

ASESOR L C ALEJANDRO AMADOR ZAVALA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2000



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.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

AT'N: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS.

"Análisis e interpretación financiera para otorgar crédito bancario a las empresas"

que presenta el pasante: Alberto Moreno Hernández
con número de cuenta: 9206532-5 para obtener el TITULO de.
Licenciado en Administración

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

ATENTAMENTE.

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx, a 17 de Mayo de 2000

PRESIDENTE L.A.E.Celia Rodríguez

VOCAL L.A.Teresa Cruz Sanchez

SECRETARIO L.C.Alejandro Amador

PRIMER SUPLENTE L.C.Olga Antonio Lugo

SEGUNDO SUPLENTE L.C.Jaime Navarro

[Handwritten signatures and dates]
17 Mayo 2000
20 v 00

INDICE

| | PAGINA |
|--|--------|
| OBJETIVOS | 2 |
| INTRODUCCIÓN | 3 |
| CAPITULO I. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO. | |
| 1.1 Definición y estructura | 5 |
| 1.2 Evolución del sistema financiero | 7 |
| 1.3 Evolución de la banca | 11 |
| 1.4 La banca de desarrollo | 16 |
| 1.5 La banca comercial | 23 |
| CAPITULO II. EL CRÉDITO. | |
| 2.1 Concepto de crédito. | 26 |
| 2.2 Tipos de créditos bancarios | 27 |
| 2.3 Requisitos para el otorgamiento de crédito | 35 |
| 2.4 Regulaciones en el otorgamiento de crédito | 38 |
| CAPITULO III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE EMPRESAS. | |
| 3.1 La función financiera | 44 |
| 3.2 Análisis cualitativo | 44 |
| 3.3 Informe de visita ocular | 47 |
| 3.4 Análisis de necesidades comunes en las empresas | 53 |
| 3.5 Análisis de deficiencia comunes en las empresas | 58 |
| CAPITULO IV. ANÁLISIS CUANTITATIVO DE EMPRESAS | |
| 4.1 Generalidades de los estados financieros | 63 |
| 4.2 Estados financieros principales | 67 |
| 4.3 Características de los métodos de análisis. | 70 |
| 4.4 Métodos de análisis vertical. | 74 |
| 4.5 Métodos de análisis horizontal. | 88 |
| CAPITULO V. CASO PRACTICO. | 96 |
| CONCLUSIONES. | 111 |
| BIBLIOGRAFÍA. | 113 |
| ANEXO | 115 |

INTRODUCCIÓN.

El crédito ha sido una de las formas de comerciar más antiguas en el mundo, actualmente el crédito bancario se encuentra en una etapa difícil, de desconfianza e incertidumbre para los ahorradores, bancos y sujetos de crédito.

Hasta hace algunos años, el elevado otorgamiento de créditos origino para los bancos una concentración y niveles de riesgo no empleados que aunado al entorno macroeconomico, a la inestabilidad económica y a la vulnerabilidad bancaria dieron como resultado un descontrol en los índices de cartera vencida.

El presente trabajo consolida la practica actual en el otorgamiento del crédito bancario.

En el capítulo 1. Se presentará la evolución del sistema financiero mexicano y de la banca, además de la organización y operación de la banca de desarrollo y la banca comercial.

En el capítulo 2. Se dará el concepto y definición del crédito, se mencionarán los tipos de crédito bancario así como las regulaciones y requisitos necesarios para su otorgamiento.

En el capítulo 3. Se mencionarán los aspectos cualitativos de las empresas que son analizados para tomar la decisión de otorgar o negar el crédito bancario.

En el capítulo 4. Se hará una introducción a las finanzas; se mencionará la información contable y financiera requerida para ser analizada e interpretada, así como los métodos de análisis aplicados para poder tomar una decisión oportuna y adecuada para la institución bancaria y para la empresa que requiere el crédito.

En el capítulo 5. Se hará el análisis y la interpretación de los estados financieros, de una comercializadora, se determinará el crédito que esta requiere y se decidirá el otorgamiento o rechazo de la línea de crédito, basado en el análisis financiero. En nuestro caso práctico se notará que cierta información de la visita ocular no será proporcionada para resguardar la confidencialidad de la fuente de información.

CAPITULO I. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1 DEFINICIÓN Y ESTRUCTURA

El Sistema Financiero Mexicano es un conjunto de instituciones; intermediarios financieros, que captan el ahorro y lo administran para colocarlo en inversiones rentables, dentro del marco político y económico que establece el Gobierno Federal, constituyendo de esta forma el cimiento sobre el cual descansa la oferta y la demanda del dinero.

CARACTERÍSTICAS

Las principales características del Sistema Financiero Mexicano son:

- a) conjunto de organismos e instituciones
- b) regula, supervisa y controla, el Sistema Crediticio en general
- c) define y ejecuta la Política Mexicana Monetaria en general
- d) define y ejecuta la Política Mexicana Bancaria en general
- e) define y ejecuta la Política Mexicana de Valores
- f) define y ejecuta la Política Mexicana de Seguros y Fianzas

ORGANISMOS DE REGULACIÓN, SUPERVISIÓN Y CONTROL

Dentro de los organismos que regulan, supervisan y controlan encontramos:

1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
2. Banco de México.
3. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
4. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.
5. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

PARTICIPANTES EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERA

Los principales proveedores y solicitantes de fondos son:

PERSONAS

Las personas físicas depositan sus ahorros en determinadas instituciones bancarias creando los fondos que se habrán de prestar o invertir. Estos ahorros personales están representados por cuentas de ahorros, inversiones a plazo fijo o bien cuentas de cheques. Las personas físicas no sólo actúan como proveedores de fondos, sino también como solicitantes de créditos.

EMPRESAS

Las empresas también depositan parte de sus recursos monetarios en una institución bancaria, principalmente en cuentas de cheques y en algunas ocasiones el manejo de sus nóminas. Al igual que las personas físicas no sólo actúan como proveedores de fondos, sino también como solicitantes de créditos.

GOBIERNO

El gobierno federal o estatal, mantiene depósitos de fondos en forma temporal como resultado de los pagos de impuestos, que se realizan a través de la banca comercial. No adquieren créditos directos de las instituciones financieras, sino a través del encaje legal.

INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

Son las instituciones financieras que canalizan los ahorros de varios individuos a otras personas o empresas que requieren algún tipo de financiamiento.

El proceso de intermediación es un mecanismo que funciona a través de los fondos captados por instituciones financieras; con esta captación de recursos, las instituciones están en posibilidad de invertir en proyectos de construcción de carreteras o unidades habitacionales que les produzcan utilidades , o bien otorgan créditos a personas o empresas demandantes de recursos financieros.

MERCADOS FINANCIEROS

MERCADO DE DINERO

El mercado de dinero se establece mediante una relación intangible entre oferentes y demandantes de fondos a corto plazo con vencimientos de un año máximo. A este mercado acuden oferentes que tienen dinero temporalmente ocioso, que buscan colocarlo en algún activo líquido o documentos con ganancia de intereses a corto plazo y demandantes que tienen que satisfacer los requerimientos de su capital de trabajo transitorio.

MERCADO DE CAPITAL

El mercado de capitales se establece mediante la relación creada por instituciones, que permiten realizar transacciones a oferentes y demandantes de fondos a largo plazo con vencimiento mayor a un año. En este mercado son de gran importancia las bolsas de valores que proporcionan un foro para que se lleven a cabo dichas transacciones con instrumentos de inversión y financiamiento a largo plazo como los bonos, las acciones, los préstamos bancarios a largo plazo, las obligaciones y los certificados de participación entre otros.

1.2 EVOLUCIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El Sistema Financiero Mexicano tiene su origen a fines del siglo XVIII con las primeras instituciones de crédito, como el Banco de Avío de Minas y el Banco Nacional Monte de Piedad.

El Banco de Avío de Minas, se estableció en 1750 como una institución refaccionaria y el Banco Nacional Monte de Piedad se puso en servicio en 1775, con propósito de ayuda social, siendo las dos instituciones de crédito más importantes de nuestro país; solo la segunda permaneció gracias al apoyo del Gobierno Federal, ampliando sus operaciones de crédito gradualmente.

Para el siglo XIX en el año de 1830, surge el Banco de Avío dedicado al fomento de la industria nacional y en el año de 1854 el Código de Comercio que constituiría bajo su amparo el Banco de Londres, México y Sudamérica, como primera institución de Banca comercial, el 22 de Junio de 1864.

En el periodo comprendido entre 1870 y 1890 la actividad de los intermediarios financieros tuvo un importante crecimiento, principalmente en las instituciones bancarias, aseguradoras y compañías de fianzas. En el año de 1880 se incrementó el número de intermediarios, en las compras y las ventas de las acciones mineras, que con un atractivo rendimiento propiciaron una mayor actividad de transacciones con títulos, surgiendo años más tarde algunas bolsas de valores de escasa operación.

Para 1890 el crecimiento del mercado de dinero, así como del mercado de capitales permitiría mantener la creciente actividad de los intermediarios financieros, fortaleciendo y diversificando los servicios prestados por bancos, empresas aseguradoras, compañías de fianzas, agentes de valores y almacenes generales de depósito.

Las actividades financieras se llevaban a cabo, carentes de un sistema estructurado de manera uniforme; los intermediarios financieros, prestaban sus correspondientes servicios bajo un régimen que variaba de una a otra institución del mismo género, debido a que en la mayoría de los casos, estaban sujetas a contratos de concesión que negociaban individualmente con el Gobierno Federal, además de que les otorgaba una amplia libertad de estructura y de operación la legislación mercantil.

A fines del siglo XIX y principios del siglo XX se establecen ordenamientos de carácter general para fijar normas de manera uniforme a las instituciones de crédito, a las empresas aseguradoras, a las compañías de fianzas y a los almacenes generales de depósito, así como a las bolsas de valores y a los agentes de valores.

La primera Ley Sobre Compañías de Seguros fue expedida en 1892, las primeras disposiciones relativas a las compañías de fianzas en 1895 y la primera Ley General Sobre Bancos en 1897, año en que la Ley General de Instituciones de Crédito impone limitaciones sobre las reservas monetarias y la emisión de papel moneda.

En 1917, el sistema financiero presentó cambios estructurales relevantes, como la transformación de la banca especializada en banca múltiple, el surgimiento de las casas de bolsa y la nacionalización de las instituciones de crédito. Posterior a la promulgación de la Constitución Política de este mismo año, surgen algunas modificaciones: en 1931 se emite la Ley Orgánica del Banco de México, en 1933 inicia la Bolsa de Valores de México S.A de C.V. tras obtener la autorización para operar como institución auxiliar de crédito, en 1934 se crea Nacional Financiera como principal banco de fomento, en 1946 se publican reglamentos y ordenamientos legales, para que la Comisión Nacional de Valores regule la actividad bursátil y en 1975 se promulga la Ley del Mercado de Valores, dando un importante avance a la consolidación del sistema financiero.

Durante la década de los años 70s se iniciaron una serie de políticas para fortalecer el sistema financiero nacional, como son: la publicación del reglamento sobre banca múltiple, el establecimiento de las bases para la concentración del capital bancario en el año de 1976: la emisión de instrumentos de financiamiento e inversión como los petrobonos en 1977; los cetes en 1978 y para la siguiente década, el papel comercial en 1980 y las aceptaciones bancarias en 1981; en este mismo año se establecieron las Sociedades de Inversión conocidas como Fondo México (FOMEX) y se constituyeron Fideicomiso de Promoción Bursátil.

El Banco de México en 1982, retiró del mercado de cambios, la suspensión de compras al exterior y del mercado de dinero la autorización de formar sociedades de inversión; en septiembre de ese mismo año se promulgo el decreto de nacionalización de la banca privada, con excepción

del Banco Obrero y City Bank N.A. estableciendo un control de cambios, conforme al cual el Banco de México se convierte en el único autorizado para importar y exportar divisas.

En la década de los 90s, se otorgó la autorización al especialista como intermediario del mercado de valores, se aprueba la ley para reprivatizar la banca, surge la nueva Ley de Instituciones de Crédito y se consolida en la ley, la formación de grupos financieros que podrán estar integrados por al menos tres diferentes intermediarios, como son Casas de Bolsa, Almacenadoras, Arrendadoras Financieras, Casas de Cambio, Empresas de Factoraje, Afianzadoras, Sociedades de Inversión y Aseguradoras.

En esta misma década, la reforma al artículo 28 de la Constitución, le otorgó autonomía al Banco de México. Posteriormente se da la integración del sistema internacional de cotizaciones a la Ley del Mercado de Valores, se perfecciona la garantía del mercado de valores, se otorga la facultad de realizar fideicomisos a Casas de Bolsa y se permite establecer filiales en el territorio nacional a entidades financieras extranjeras que tuvieran acuerdo comercial con México.

Conformándose además las Organizaciones Bancarias Financieras y Bursátiles y las Organizaciones de Seguros y Fianzas; supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Posteriormente en el sistema financiero se constituye la administración de fondos para el retiro bajo la supervisión de la (CONSAR) Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

1.3 EVOLUCION DE LA BANCA

La historia de la banca tiene su origen en el templo rojo de Uruk, que data de 3400 a 3200 años antes de Jesucristo, el cual es considerado el más antiguo edificio bancario situado en Mesopotamia, que realizará operaciones en especie.

En Babilonia el comercio de la banca se desarrollo por los dioses-banqueros cuyas dos operaciones principales eran la recepción de depósitos y los préstamos.

Las operaciones financieras de los templos y de los grandes propietarios alrededor de los años 1955 y 1913 antes de Jesucristo; eran de importancia tal, que Hamurabi consideró necesario fijar sus normas en el "Código de Hamurabi", donde reglamentó el préstamo y el depósito de mercancías, haciendo mención por vez primera del contrato de comisión.

Durante la dinastía de Asiria (729-626) hasta los emperadores neobabilonicos (625-539), al dar a Babilonia una sólida estructura administrativa, el comercio bancario floreció y los grandes bancos se constituyeron relacionados con todo el Oriente Medio.

En Grecia alrededor del año 687 antes de nuestra era, aparece la moneda (tras la sustitución de los lingotes de plata), como fragmentos de metal uniformes acuñados por medio de una señal que garantizaba oficialmente su valor, posteriormente se acuñaron las "stateras" que eran una aleación de oro y plata en pequeños lingotes con la marca del Estado de Lidia, ajustados al patrón babilonico y griego.

La autorización del préstamo a intereses, "el dracma" como moneda aceptada en todo el Mediterráneo, los prestamistas y cambistas de dinero convertidos más tarde en banqueros, transformaron a Grecia en la capital del Imperio Mediterráneo.

Los banqueros griegos fueron en un principio comerciantes que aceptaban depósitos por los cuales el cliente recibía un interés; con estos fondos y los recursos propios, a su vez, concedían préstamos, exigiendo en ocasiones una fianza.

La extensión de Roma hacia el sur la puso en contacto con las poblaciones de Grecia que utilizaban monedas griegas y fenicias, aprendiendo así a recurrir en sus cambios a un patrón monetario.

Los banqueros privados romanos practicaban las operaciones de los prestamistas y cambistas griegos; recibían depósitos que ellos reembolsaban a la vista del depositante o a la presentación de cheques dirigidos por los depositantes a sus cajas. Mantenían el servicio de caja de sus clientes, prestaban a interés, con garantía o sin ella. aseguraban la transferencia de dinero de un punto a otro del Imperio y para evitar los transportes del dinero, escribían a sus corresponsales en las diversas plazas.

En la Edad Media, los únicos traficantes de dinero eran los sirios y los judíos, que comerciaban en la costa mediterránea y en algunas grandes ciudades.

El préstamo mediante garantía fue practicado por los judíos, quienes además fijaron las condiciones para otorgarlo, también precisaron la naturaleza de los bienes mobiliarios susceptibles de ser puestos como fianza, definiendo los derechos del prestamista a fianza contra el propietario del objeto empeñado, cuando este había sido robado o perdido.

Sirios y judíos operaban en los centros urbanos; en el campo intervenían los monasterios sin caer bajo la prohibición canónica del préstamo a interés; los monasterios practicaban el crédito agrícola en beneficio de los señores o de los cultivadores de la tierra.

Posteriormente empezó la era lombarda, durante la cual, en el comercio monetario, los lombardos eran los prestamistas de Europa, renovando la tradición de los griegos y romanos.

Las Cruzadas también contribuyeron a la evolución de la banca, ya que los cruzados requerían de fondos para equiparse y armar a su escolta, y en caso de que cayeran prisioneros era necesario que se transportara el importe de su rescate.

BANCOS DE DEPOSITO

Amsterdam se convirtió en los siglos XVII y XVIII en el primer mercado monetario y financiero de Europa, en parte gracias al Banco de Amsterdam (Amsterdam Wisselbank).

El banco recibía en depósito únicamente especies metálicas (monedas y lingotes) a cambio de las cuales acreditaba a los depositantes en sus libros. Los depósitos efectuados en el banco estaban garantizados por la ciudad de Amsterdam, la apertura de la cuenta daba lugar además a la percepción de una comisión especial. El banco tenía derecho de disponer a su conveniencia de los depósitos a plazo fijo que no eran retirados o renovados a su vencimiento, y suspendía sus operaciones dos veces al año, en enero y en julio para hacer su inventario, preparar los extractos de cuentas y su balance. El Banco de Amsterdam desapareció hasta 1819; siendo reemplazado por el Banco Neerlandés.

En el Banco de Hamburgo, el depósito recibido en especie metálica, estaba garantizado por la municipalidad de Hamburgo, los estatutos del banco prescribían que si alguien requería información acerca de una cuenta que no fuera la suya, no se le informara; todos los empleados debían guardar un estricto secreto profesional; manteniendo así sus operaciones hasta 1873.

En 1621 el Banco de Nuremberg se apoyó en la municipalidad por una serie de ordenanzas, obligando a todos los comerciantes a efectuar sus depósitos en él y a confiarle el pago por las transferencias de las operaciones de un valor superior a 200 florines, bajo la pena de una multa de 10% del valor nominal de las operaciones.

Entre 1584 y 1587, se fundó en Venecia un banco de depósito y transferencias, el Banco de la Piazza del Rialto. Puesto bajo el control y la garantía del Senado, recibió depósitos; y el favor del público de tal manera que de ciento nueve bancos privados existentes en Venecia, noventa y seis quebraron. El Banco del Rialto fue absorbido en 1637 por el Banco de Giro fundado en 1619, el cual era más especializado en las operaciones de transferencias; el resultado de esta fusión fue el Banco de Venecia, que subsistió hasta 1797, dicho Banco, a todo depositante entregaba un recibo establecido siguiendo un modelo uniforme, del cual solo variaba la cantidad; este recibo, que llevaba consigo un juego de intereses, podía ser pagado en las cajas al portador. Al Banco de Venecia, también se le debe el uso de la moneda de papel.

BANCOS DE EMISION

El Banco de Estocolmo era un banco privado, dotado de un privilegio real de emisión; en 1668 tuvo dificultades y fue transformado en un establecimiento público. Convertido en Banco Real, consiguió que sus billetes tuvieran fuerza adquisitiva y liberatoria para todas las operaciones sobre mercancías, pagadas hasta entonces en metálico, y que fueran recibidas en pago de las letras de cambio. Los recursos que le procuraba la emisión de billetes a su vez eran empleados por el banco en préstamos hipotecarios e inmobiliarios.

El Banco de Inglaterra podía recibir depósitos con interés, emitir billetes al portador de un valor fijo, equivalente a un peso determinado de metal precioso; considerado como el primer banco de emisión moderno, fue el primero en emitir verdaderos billetes de banco

A principios del siglo XIX se constituye la técnica bancaria moderna. Los bancos tenían a su disposición instrumentos de una gran perfección: la letra de cambio endosable; el billete de banco, el cheque y el título.

En 1800 el Banco de Francia inicia sus operaciones como banco de descuento; la emisión de los billetes se convirtió en su actividad fundamental, aunque estaba limitada por reglas estrictas.

LA BANCA MODERNA

Como hemos mencionado, en el Banco de Inglaterra se desarrollaron los principios sobre los que descansa la banca moderna, la cual sigue siendo el intermediario profesional en el comercio del dinero. El carácter público de la banca moderna se acentúa con la complejidad de la vida actual, y se especializa cada vez más.

En todos los países el sistema bancario nacional, por la inspiración técnica e histórica del Banco de Inglaterra, está organizado bajo la base del Banco Central. “Dentro de las condiciones bancarias y comerciales modernas”, es muy ventajoso todo país, que tenga centralizadas sus reservas de efectivo y el control de la moneda en un banco que cuente con el apoyo del Estado y esté sujeto a alguna forma de vigilancia y participación estatal directa o indirecta. Por otra parte, un banco central ofrece el mejor medio de comunicación y cooperación con los sistemas bancarios de otros países.

Las funciones del banco central, son: la creación, emisión y control del circulante; los servicios al estado (servicios de tesorería, custodia de las reservas nacionales); la custodia de las reservas de efectivo de los bancos comerciales; el control del crédito; la intervención en el comercio con la banca internacional, principalmente en el manejo de créditos documentados.

1.4 LA BANCA DE DESARROLLO

Los bancos de desarrollo son instituciones financieras con el propósito de impulsar el desarrollo económico en sectores y regiones de escasos recursos, así como apoyar programas y actividades prioritarias de alto riesgo, a largo plazo y con montos de inversión elevados.

Cada una de las instituciones se especializa en la atención financiera a un sector determinado y complementa sus acciones de crédito con el apoyo de los fideicomisos de fomento que son entidades financieras que refuerzan la función de la banca con recursos de capital y permiten movilizar y orientar tanto recursos internos como aquellos provenientes de fuentes financieras multilaterales, como el Banco Mundial.

Estas entidades descuentan el crédito que concede la banca de desarrollo y la banca comercial a las actividades prioritarias, acompañándolo de asistencia técnica para la evaluación del proyecto, la selección de la tecnología más conveniente, la organización y captación de los acreditados en el manejo del proyecto y la correcta evaluación del beneficio económico esperado.

La intermediación de los fideicomisos asegura que los plazos, montos y demás condiciones de crédito se ajusten a las características del proyecto y del acreditado, mediante diferentes esquemas de amortización.

La operación de los bancos de desarrollo se lleva a cabo básicamente como banca de segundo piso, lo que implica, que no operan directamente con el público mediante ventanillas de servicio, sino que canalizan sus recursos crediticios a través de las sucursales de la banca comercial y otros intermediarios, como uniones de crédito, empresas de factoraje y de arrendadoras financieras.

De esta manera Nacional Financiera, Bancomext y los fideicomisos de fomento económico operan líneas de crédito para actividades prioritarias a través del descuento de recursos crediticios, con lo que reducen el costo financiero para los proyectos apoyados y aportan metodología avanzada en la evaluación y seguimiento de proyectos de inversión.

Algunas de las instituciones financieras de fomento que se encuentran actualmente en operación son las siguientes:

NACIONAL FINANCIERA

Es una Institución Financiera de Desarrollo orientada a impulsar mediante apoyos financieros y técnicos la planta productiva nacional, especialmente a los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa. Opera para ello siempre como Banco de Segundo Piso; esto significa que Nacional Financiera, apoya a través de su red de Intermediación Financiera, la cual esta compuesta actualmente por: Bancos, Uniones de Crédito, Empresas de Factoraje, Arrendadoras Financieras, Entidades de Fomento.

OBJETIVO:

En el programa de apoyo crediticio a la micro y pequeña empresa, Nacional Financiera busca promover la creación y apoyar el desarrollo de estas empresas a través de esquemas crediticios, capacitación y asistencia técnica, buscando su incorporación a los procesos de la economía formal.

SUJETOS DE CREDITO:

Empresas constituidas por personas físicas y morales que desempeñen actividades industriales, comerciales y de servicios, que se encuentren dentro de la definición de micro y pequeña empresa.

Definición de Micro empresa: aquella que en su ejercicio inmediato anterior, haya ocupado en forma permanente hasta 15 personas y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 110 veces el salario mínimo general diario del Distrito Federal, elevado al año.

Definición de Pequeña empresa: aquella que en su ejercicio inmediato anterior, haya ocupado en forma permanente hasta 100 personas y obtenido ingresos por ventas netas hasta por el equivalente de 1,115 veces el salario mínimo general diario del Distrito Federal, elevado al año.

DESTINO DEL CREDITO:

- Adquisición de materia prima, materiales de producción, productos terminados, mercancías o bien para el pago de sueldo y salarios, así como gastos de fabricación y operación.
- Adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario.
- Adquisición, construcción, instalación o modificación de unidades industriales, locales comerciales o de servicios.
- Reestructuración de pasivos.
- Apoyo a las Uniones de Crédito para que realicen operaciones en beneficio común de sus socios.

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.

Es una institución financiera del Gobierno Federal que mediante la promoción y el financiamiento de las actividades de exportación en el país, complementa el esfuerzo de las empresas exportadoras para ingresar a los mercados internacionales.

OBJETIVO:

Fortalecer el sector exportador, promover la diversificación y la presencia de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros, contribuir a la captación de inversión

extranjera y la realización de inversiones y alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y del exterior así como racionalizar el uso de divisas para contribuir a la modernización del país.

Asimismo, busca incorporar a empresas, sobre todo medianas y pequeñas, para que participen permanentemente en la actividad de exportación.

SUJETOS DE CREDITO:

Se apoya a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de bienes y servicios no petroleros, que exporten directa o indirectamente, o bien que sean exportadores potenciales.

DESTINO DEL CREDITO:

- Promover el cambio estructural por empresa.
- Impulsar alianzas estratégicas.
- Sustituir pasivos, ampliando plazos.
- Otorgar nuevas líneas revolventes de capital de trabajo.
- Financiar el equipamiento para resolver cuellos de botella.
- Proporcionar asistencia técnica para elevar eficiencia y competitividad.

Los sectores y ramas más apoyadas son: celulosa y papel, cuero y calzado, textil, farmacéutica, lechera, juguete, bienes de capital y química, hulera y plástico.

FIDEICOMISOS INSTITUIDOS EN RELACION CON LA AGRICULTURA

FIRA es un conjunto de fideicomisos financieros de apoyo técnico a la agricultura que administra el Banco de México. Estos son:

- Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura. (FONDO).

- Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios. (FEGA).
- Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios. (FEFA).
- Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras. (FOPESCA).

OBJETIVO:

Promover e inducir a través de la Banca una mayor participación de la inversión productiva y rentable en los sectores agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, mediante recursos crediticios y servicios integrales de apoyo para impulsar mejores niveles de bienestar a los productores del país.

SUJETOS DE CREDITO:

Personas físicas o morales, en las diferentes formas de agrupación previstas en las leyes y de acuerdo con los niveles de ingreso anual de los productores.

DESTINO DEL CREDITO:

- Habilitación o Avío (corto plazo) para capital de trabajo. El plazo de amortización varía en función de la capacidad productiva de la empresa, sin exceder de dos años.
- Refaccionario (mediano y largo plazo), para realizar inversiones fijas. El plazo varía en función de la vida útil de la inversión y de la capacidad de pago de la empresa, sin exceder de 15 años, con posibilidad de hasta tres años de gracia.
- Prendario (corto plazo), para la comercialización de los productos. Su plazo puede ser hasta de seis meses.

FONDO DE OPERACIÓN Y FINANCIAMIENTO BANCARIO A LA VIVIENDA.

El Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda (FOVI), es un fideicomiso del Banco de México creado para canalizar recursos a través de la Banca Comercial para financiar la vivienda de interés social.

OBJETIVO:

Tiene por objetivo, el financiamiento destinado a la construcción o adquisición de vivienda, como lo es el relativo al otorgamiento del crédito permanente (que consiste en una apertura de crédito con garantía hipotecaria o fiduciaria) a promotores de vivienda para la construcción y/o mejora de conjuntos habitacionales, y además el crédito individual con garantía hipotecaria para la adquisición, construcción, remodelación o ampliación de vivienda media y residencial. También se considera el crédito individual con recursos FOVI.

SUJETOS DE CREDITO:

Personas físicas, o morales promotores de conjuntos habitacionales, que pretendan adquirir, construir, ampliar o remodelar una vivienda, así como construir o mejorar conjuntos habitacionales.

DESTINO DEL CREDITO:

- Construir o mejorar conjuntos habitacionales
- Adquisición de viviendas nuevas y usadas.
- Adquisición de terrenos.

FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL

El Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC), es un fideicomiso constituido en el Banco de México, opera con la participación de la banca múltiple, para que recibiendo solicitudes de crédito de esas instituciones brinde apoyo financiero y capacitación. Con ello el FIDEC busca lograr el ingreso de agentes comercializadores pequeños al mercado institucional del crédito, e impulsar la eficiencia y competitividad del sector propiciando:

- Reducción de los costos operativos.
- Diversificación y desconcentración eficiente de las unidades comerciales.

- Incremento de la oferta de servicios.
- Difusión de la información que permite una mejor toma de decisiones.

Los apoyos financieros del FIDEC se dan en toda la cadena de distribución desde que el producto se acopia hasta su llegada al consumidor final.

OBJETIVO:

Su objetivo es modernizar el comercio que maneja productos básicos y de consumo generalizado, en beneficio de los consumidores, especialmente los de menores ingresos.

SUJETOS DE CREDITO:

Personas físicas o morales que participen en la distribución de bienes y la prestación de servicios al consumidor:

- Comerciante y prestadores de servicios.
- Promotores de infraestructura comercial y de abasto.
- Productores en la comercialización de sus productos.
- Almacenes generales de deposito privado.
- Otros sujetos que determine el Comité Técnico del Fondo

DESTINO DEL CREDITO:

- Construcción, ampliación, y adquisición de infraestructura comercial y de abasto.
- Adquisición de equipos.
- Capital de trabajo,
- Aportación de capital.

1.5. LA BANCA COMERCIAL

En la Banca Comercial los bancos se encuentran en una doble corriente de capitales; los capitales que llegan al banco por no ser inmediatamente necesarios por sus dueños y los que salen del banco para ir a manos de las personas o entidades que los necesitan.

La función de las instituciones bancarias es actuar como intermediarios en el crédito; centralizando primero los capitales dispersos que se encuentran disponibles y otorgando créditos a quienes los solicitan.

Al tomar dinero barato y suministrarlo un poco mas caro, con carácter profesional, es decir, como finalidad de existencia, consiste la esencia de un banco.

Raymond P. Kent, nos dice que el banco es una institución cuyas principales operaciones conciernen a la acumulación de dinero temporalmente ocioso del público en general, con el propósito de entregarlo a otros para ser gastado.

Los bancos, es cierto que practican diversas operaciones de crédito; pero todas ellas se condensan en recoger dinero y proporcionar dinero. Pero tanto para recoger, como para entregarlo, se realizan contratos en serie, actos en masa. La característica de las operaciones bancarias consiste, pues en ser masivas y efectuadas profesionalmente. Este hacer profesional invoca la idea de empresa como organización adecuada. No cabe una realización profesional de operaciones bancarias, si no hay una empresa bancaria; pero es indiscutible que las operaciones bancarias requieren siempre de una concesión estatal, que solo puede darse a empresas adecuadamente organizadas.

Por tanto el banco es aquella entidad que se dedica profesionalmente, en calidad de empresario, al ejercicio de operaciones de crédito. Y como tal tiene una específica organización.

El banco recibe crédito (operaciones denominadas pasivas), para después servirse del dinero recibido, a fin de redistribuirlo (operaciones denominadas activas); él mismo ejercita así, una doble función lucrativa, la cual es característica de toda institución bancaria, así como la de efectuar o recibir pagos por cuenta de terceros (clientes).

La banca moderna considerada en su forma más elemental y esquemática, se presenta como el organismo en el cual se concentran de una parte la oferta y de otra la demanda de dinero, permitiendo así al mercado del crédito funcionar sin que los ahorradores y los operadores industriales y comerciales se encuentren efectivamente.

En relación con los aspectos contables y jurídicos de las operaciones bancarias, se presentan dos indicaciones, desde el punto de vista contable se hace referencia a la representación numérica de la relación jurídica entre el banco y el cliente de haber celebrado un contrato bancario. La razón de este fenómeno contable reside, de un lado, en la existencia de un gran número de clientes, y de otro, en la multiplicidad de las relaciones con cada uno, circunstancia que exige una contabilidad muy rigurosa.

Tener cuenta en un banco significa haber hecho una entrega de dinero o de títulos en éste o tener un crédito abierto en el mismo. Desde el punto de vista jurídico, la operación bancaria significa, un negocio jurídico, normalmente bilateral; es decir un contrato concluido por el banco en el desenvolvimiento de su actividad profesional y para la consecución de sus propios fines económicos.

OPERACIONES ACTIVAS Y PASIVAS

La misión fundamental de las instituciones bancarias es actuar como intermediarias, de éste modo la acción se desenvuelve a través de dos clases de operaciones, colectar los capitales y concentrarlos en sus arcas; posteriormente esos capitales ya en su poder son transferidos en préstamos. A las primeras operaciones se les llama “pasivas” y a las segundas “activas”.

Las operaciones pasivas representan aquellas actividades, mediante las cuales el banco recibe crédito, obtiene capitales de diversas procedencias para disponer de ellos. Desde el punto de vista contable, se traducen en asientos del “debe” o en partidas del pasivo del balance, puesto que son deudas de la institución de crédito. El grupo más característico y destacado de ellas esta formado por las operaciones de depósito. En las operaciones activas, es el banco quien concede crédito. Consideradas desde el punto de vista contable, se traducen en asientos de “haber” y en partidas del activo del balance, puesto que son derechos de crédito del banco. Entre ellas, figuran las diversas formas de crédito.

Las operaciones pasivas representan la base de la economía de todas las instituciones bancarias modernas, que no podrían concebirse sin un amplio capital ajeno de manejo.

Desde el punto de vista económico, el beneficio del banco consiste en la diferencia existente entre el interés que paga en la operación pasiva y el interés que cobra en la operación activa. El de esta última es mucho más alto que el de la primera. Estas dos formas de crédito son inseparables y reaccionan la una sobre la otra: los créditos que el banquero concede a sus clientes repercuten sobre los depósitos, puesto que los clientes suelen dejar en el banco el mismo dinero que reciben de él.

CAPITULO II. EL CRÉDITO

2.1 CONCEPTO DE CREDITO

La palabra crédito proviene del latín *creditum*, *credere*, que significa tener confianza.

“El crédito es el permiso para usar el capital de otras personas en provecho propio”

John Stuart Mill

“El crédito es el poder para obtener bienes o servicios por medio de una promesa de pago...en una fecha determinada en un futuro”

Joseph Frech Johnson

“El crédito es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída”

Federico Von Kleinwachter

El crédito es la operación en la cual un acreedor (institución bancaria), otorga una cantidad de dinero orientado a un fin específico, a un deudor (empresa), descontando un interés y cobrando una comisión, después de realizar un análisis de la empresa y de su medio ambiente, determinando así además el grado de confianza que se puede tener en dicha empresa y el nivel de riesgo que implicará la esperanza de pago, en el tiempo pactado.

Actualmente el crédito tiene una gran importancia para la economía de los países y por consecuencia de las empresas, ya que su adecuado empleo permite a las empresas aumentar sus volúmenes de venta, incrementar su producción, logrando una disminución en sus costos unitarios, fomentar el uso de servicios y la adquisición de bienes con el pago a plazos, ampliando y abriendo nuevos mercados al otorgar poder de compra a varios sectores de la población.

2.2 TIPOS DE CREDITOS BANCARIOS.

LINEAS T + 1

CARACTERISTICAS

Consiste en una línea de servicio (crédito en cuenta corriente) que se otorga a empresas calificadas, con la finalidad de aceptar sus depósitos en cheques locales a cargo de otras instituciones de crédito con disponibilidad de recursos al mismo día, menos los intereses cobrados por anticipado.

MONTO MAXIMO

No debe exceder el promedio de sus cuentas de cheques de los últimos seis meses.

PLAZO

Es de hasta 24 horas; la vigencia de la línea puede ser hasta por un año.

OTROS ASPECTOS

Los clientes que pretendan ésta línea, deberán calificar en "A" ó "B", tener amplia solvencia moral, y no haber incurrido en cartera vencida en los últimos 12 meses.

LINEAS PARA TOMA DE VOUCHERS

CARACTERISTICAS

Consiste en una línea de servicio que permite a las empresas calificadas que son atendidas con este producto, la posibilidad de efectuar depósitos en su cuenta de cheques mediante pagares (vouchers) derivados del uso de tarjeta de crédito bancaria que reciben de sus clientes.

MONTO MAXIMO

No puede ser superior al 1% de la facturación anual de la empresa en tarjeta de crédito.

PLAZO

La vigencia de la línea puede ser hasta por un año.

OTROS ASPECTOS

Las empresas que pretendan ésta línea, deberán calificar en “A” ó “B”, tener amplia solvencia moral, y no haber incurrido en cartera vencida en los últimos 12 meses.

LINEAS DE REMESAS

CARACTERÍSTICAS

Operación que consiste en la disposición de fondos que hace la empresa mediante la aceptación en firme por parte del Banco de giros y vales postales, giros telegráficos y cheques a cargo de oficinas, bancos e instituciones de crédito ubicadas en plazas distintas dentro del país o del extranjero, menos la comisión del banco.

MONTO MAXIMO

El monto máximo de la línea es el 15% del capital contable.

PLAZO

El plazo de la operación no debe exceder de 28 días y la línea no debe exceder de un año.

OTROS ASPECTOS

Se debe evaluar la situación financiera de la empresa, principalmente solvencia, liquidez, capacidad de pago y rentabilidad, ya que el riesgo de la operación esta en ello.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS O DIRECTOS

CARCATERISTICAS

Consiste en proporcionar a las empresas fondos para cubrir necesidades transitorias de capital de trabajo, mediante la suscripción de uno o varios pagarés (sin garantía real) con su sola firma, y a veces con la concurrencia de avales.

MONTO MAXIMO

No debe exceder del 20% de capital contable, sólo en caso de tener un aval solvente.

PLAZO

Los pagarés son a 30 días, máximo 90 días. La línea puede ser hasta por un año.

OTROS ASPECTOS

Se debe evaluar el periodo de financiamiento de proveedores, abastecimiento de materias primas, duración del proceso productivo, y financiamiento a clientes. Se debe cuidar que no se vaya a destinar el crédito a financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente o pago de pasivos, ya que éste crédito esta destinado a cubrir necesidades temporales de capital de trabajo.

PRESTAMO CON GARANTÍA COLATERAL**CARACTERISTICAS**

Son prestamos con garantía prendaria de títulos de crédito, originados en operaciones mercantiles. Se trata de una modalidad del descuento, mediante la cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía.

MONTO MAXIMO

El 80% del valor nominal de la garantía colateral sin exceder del 30% del capital total.

PLAZO

Se otorga en función de los vencimientos de los títulos; no debe ser superior a un año.

OTROS ASPECTOS

Se deben conocer los periodos de financiamiento de sus proveedores, abastecimiento de materias primas, duración de su proceso productivo y financiamiento a sus clientes.

DESCUENTOS**CARACTERISTICAS**

Crédito a través de la cual se adquiere en propiedad, mediante el endoso correspondiente, un título de crédito no vencido (letra de cambio o pagaré) anticipando al cliente su valor, menos la comisión y los intereses respectivos entre la fecha de transacción y la del

vencimiento del documento, acelerando el tiempo de conversión en efectivo de las cuentas por cobrar.

MONTO MAXIMO

Es del 20% del capital contable, a menos que se cuente con avales solventes.

PLAZO

El vencimiento de los documentos debe ser menor a 90 días, y la línea menor a un año.

OTROS ASPECTOS

Los documentos deben provenir de operaciones de compra-venta de mercancías que deben contener la cláusula "sin protesto". Se debe conocer la evolución de su capital de trabajo, la composición de su cartera, periodo de recuperación e investigar la solvencia moral y económica.

PRESTAMOS PRENDARIOS

CARACTERISTICAS

Consiste en proporcionar recursos a una empresa equivalente a un porcentaje (70% generalmente) del valor comercial del bien que se entrega en garantía a una almacenadora quien expide un certificado de deposito. Es decir, se otorga con garantía real prendaria sobre mercancías que no sean perecederas, propiedad del prestatario. Normalmente este financiamiento es canalizado a la compra de materias primas o a la venta de productos terminados.

MONTO MAXIMO

El monto no debe exceder del 30% del capital contable del solicitante.

PLAZO

No debe exceder de 90 días y la línea puede ser hasta por 3 años.

OTROS ASPECTOS

Debe considerarse en el análisis, la evaluación de liquidez, del capital de trabajo, la constitución y calidad de los inventarios, la facilidad de comercialización, la posibilidad de obsolescencia y deterioro, la variación en el precio y los principales consumidores.

PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO

CARACTERISTICAS

Operación de crédito con destino y garantía específica que se concede para la adquisición de activos circulantes, para el apoyo del ciclo productivo de las personas dedicadas a la industria, ganadería o agricultura, por consecuencia no aplicable a actividades comerciales o de servicio.

MONTO MAXIMO

El 30% del capital contable, sin que el crédito exceda del 70% de la inversión planeada.

PLAZO

El plazo del crédito puede ser de hasta 3 años, con base a la capacidad de pago.

OTROS ASPECTOS

Se debe observar el programa de los conceptos a financiar (volumen e importe), y analizar la procedencia de los insumos que utiliza, determinando la necesidad de la empresa en cuanto al monto solicitado; así como especificar el ciclo de operación, analizando con ello el manejo de su activo y pasivo circulante.

APERTURA DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

CARACTERISTICAS

Financiamiento que puede concederse a las empresas dedicadas a la producción, comercio o servicios, cuyo importe debe invertirse precisamente en el fomento de su actividad económica pudiendo reembolsar parcial o totalmente las disposiciones realizadas, con la facultad de utilizar el saldo disponible hasta el término del contrato.

MONTO MAXIMO

Depende de la garantía pactada: garantía hipotecaria, 50% del valor de la garantía, el crédito no debe exceder del 50% del capital contable; garantía prendaria, 70% del valor de la prenda, 30% del capital contable; garantía personal, 20% del capital contable.

PLAZO

Es de tres años máximo con garantía real y de un año máximo sin ella.

OTROS ASPECTOS

Se deben considerar además del análisis de la liquidez, capital de trabajo y ciclo financiero, (días inventario y días cartera), como están constituidos los inventarios, así como obligaciones a corto plazo, contando de ser posible con un flujo de efectivo proforma.

PRESTAMO REFACCIONARIO**CARACTERISTICAS**

Prestamos destinados al fomento de la producción; se concede para fortalecer los activos fijos de las empresas que estén dedicadas a realizar actividades industriales, agrícolas, ganaderas o de servicio; se puede destinar hasta el 50% del valor del crédito para pagar adeudos originados por la adquisición de bienes muebles o inmuebles.

MONTO MAXIMO

El 50% del capital contable, sin exceder el 75% del valor de las garantías.

PLAZO

No debe exceder de 5 años con base en el proyecto de viabilidad de la empresa.

OTROS ASPECTOS

Se debe considerar el programa de inversión detallado, objetivo de la inversión de activos fijos, considerando además la información financiera histórica y proyectada.

APERTURA DE CREDITO SIMPLE**CARACTERISTICAS**

Financiamiento que puede concederse a las empresas, dedicadas a la producción, comercio o servicios, cuyo importe debe invertirse precisamente en el fomento de la actividad económica del solicitante. Puede disponerse en una o varias partidas dentro del plazo establecido; no existe revolvencia.

MONTO MAXIMO

Depende de la garantía pactada: garantía hipotecaria, 50% del valor de la garantía, el crédito no debe exceder del 50% del capital contable; garantía prendaria, 70% del valor de la prenda, 30% del capital contable; garantía personal, 20% del capital contable.

PLAZO

Es de 5 años y se determina con base a la capacidad de pago del solicitante.

OTROS ASPECTOS

Las garantías de este tipo de crédito son reales (hipotecarias y prendarias) y personales aseguradas a favor de la institución bancaria se puede destinar a necesidades de capital de trabajo permanente, inversión de activos fijos y pago de pasivos (no a favor de los socios).

PRESTAMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES.

CARACTERISTICAS

Es un financiamiento que se concede a industriales, agricultores o ganaderos, para satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa, debe establecerse con precisión y no en forma genérica el destino de este crédito.

MONTO MAXIMO

El 50% del valor de las garantías (activo fijo), sin exceder del 50% del capital contable.

PLAZO

No debe exceder de 7 años y debe determinarse en base a su capacidad de pago.

OTROS ASPECTOS

Este tipo de crédito se paga con la conversión de su activo circulante, cuando el destino sea el pago de pasivos, que estos se hayan originado para financiar capital de trabajo y otra con la generación de utilidades de operación, cuando se trate de la adquisición de activos fijos, o pago de pasivos, originados en el financiamiento de inversiones permanentes. Por lo anterior es necesario calcular la liquidez, el ciclo de operación y la capacidad de pago.

CARTAS DE CREDITO

CARACTERISTICAS

Es un compromiso escrito por medio del cual el banco se obliga a pagar a un vendedor, ya sea directamente o por medio de un banco corresponsal, por cuenta de un comprador, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido, por ejemplo, conocimiento de embarque, facturas comerciales, resguardo de almacén, ordenes de entrega, facturas consulares, certificados de origen, etc.

Tiene como finalidad facilitar el comercio interno y externo del país para adquirir maquinaria y equipo, materiales para la producción, así como compra de inventarios.

Los elementos que intervienen en las cartas de crédito son: el cliente solicitante (ordenante), comprador o importador, el banco emisor (ordenante), que es quien emite la carta de crédito, y se compromete ante el beneficiario a pagar determinada suma de dinero, dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos solicitados en el crédito y el banco corresponsal (banco aviasador), que es el que notifica la carta de crédito al beneficiario.

MONTO MAXIMO

El 10% del capital contable.

PLAZO

Se opera como línea revolvente, en un plazo no mayor de un año, salvo si son con refinanciamiento o contra aceptación en cuyo caso no deben ser más de 180 días.

OTROS ASPECTOS

Se debe evaluar la solvencia moral y económica del solicitante, eficiencia operacional, análisis de sus activos circulares, rotación de cartera e inventarios, necesidad de recursos en su operación normal, capacidad de generar recursos para cubrir el servicio de la deuda.

2.3 REQUISITOS PARA EL OTORGAMIENTO DE CREDITO

La documentación e información mínima requerida para el otorgamiento del crédito es la siguiente:

- **Cartas de apoyo preliminar:** la institución bancaria debe identificar a través de un responsable de la cuenta, que el cliente se encuentre dentro de su mercado objetivo y cumpla con los criterios de aceptación de riesgo que ella misma establezca, realizando un análisis preliminar del monto y plazo del financiamiento, destino de los créditos, moralidad mercantil, referencias comerciales y bancarias, detalle de actividad específica, viabilidad financiera, y una fuente alterna de pago.
- **Solicitud del crédito:** la empresa debe hacer su petición por escrito, contando con el nombre o razón social, actividad específica, domicilio, Registro Federal de Contribuyentes, tipo de crédito, destino del crédito, situación específica motivo de la solicitud, monto solicitado, divisa, plazo requerido, formas de amortización y pago de intereses, garantías personales, garantías reales, nombre y firma del solicitante o representante legal.
- **Copias de estados de cuenta de inversiones, cheques, créditos:** se debe obtener información sobre activos y pasivos financieros, institucionales con las que opera, copias de estados de cuenta de inversiones, cheques y créditos de los últimos tres meses.
- **Referencias comerciales y bancarias:** y en su caso del total de referencias sobre el total de pasivos que reporte el solicitante, el mínimo debe ser de cinco referencias, pero se debe recabar el total de referencias sobre el número total de pasivos que reporte el solicitante.
- **Copia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y copia de Cédula de Identificación fiscal.**
- **Autorización para consultar el buró de crédito:** se debe hacer consulta al Buró de Crédito sobre la empresa solicitante, avalista y/o fiador en su caso.

- **Informe de visita ocular:** Se debe obtener un informe de visita ocular, cuya antigüedad no debe ser mayor a tres meses, y debe ser firmada por el responsable de la cuenta.
- **Escrituras:** escrituras constitutivas debidamente inscrita en el R.P.P. y C.; escrituras de reformas a los estatutos sociales, debidamente protocolizadas e inscritas (aumentos de capital social, cambio de objeto de la sociedad, de razón social, fusiones, escisiones.); escrituras de poderes generales o especiales en vigor, otorgados a quienes representan a la sociedad, con datos de inscripción en el R.P.P. y C.; en caso de Sociedades de Capital Variable, copia del acta de asamblea general ordinaria que haya decretado el último aumento al capital social en la parte variable (con su composición accionaria correspondiente).
- **Contratos:** contratos de crédito, con datos y sello de inscripción en el R.P.P. y C. (en caso de existir garantías reales); certificados de libertad o de gravámenes de las garantías; póliza de seguro que ampare las garantías vigentes endosadas a favor de la institución bancaria; la documentación comprobatoria del destino del crédito.
- **Dictámenes jurídicos:** previo a la concesión del crédito, se requiere el dictamen del área jurídica de la institución sobre los siguientes documentos: escrituras constitutivas; escrituras de reformas o modificaciones a su denominación, tipo de sociedad, capital, socios, objetivo, vigencia, estatutos, administración, sus facultades y limitación, causas y reformas de disolución; escrituras de poderes generales o especiales en vigor.
- **Estados Financieros:** la empresa deberá presentar Balance General, Estado de Resultados, Estado de origen y Aplicación de Recursos, Flujo de Efectivo. En los estados financieros se deberá verificar inicialmente la consistencia, la confiabilidad, la comparabilidad y la veracidad; además deben cumplir con los siguientes requisitos: ser originales y firmados por el representante de la empresa facultado; ser dictaminado por un Contador Público, en el caso de que en el ejercicio inmediato anterior haya obtenido ingresos acumulables superiores a \$14,658,683.00, que el valor de su activo en los términos de la ley del impuesto al activo sea superior a \$29,317,366.00; no tener antigüedad superior a tres meses; contener relaciones

analíticas (en caso de no ser auditados) y detalladas de las principales cuentas del activo, pasivo y capital contable, o alguna partida de naturaleza dudosa.

- **Relación de inmuebles:** incluir relación detallada de inmuebles de su propiedad que contenga ubicación, superficie, superficie construida y datos de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- En caso de solicitar financiamiento de largo o mediano plazo, el solicitante debe proporcionar **Estados Financieros Proyectados** por el plazo solicitado. Con detalle mensual para el primer año proyectado, conteniendo las proyecciones las siguientes bases: crecimiento en ventas, políticas de capital de trabajo, políticas de dividendos, políticas de inversión en activos fijos, condiciones de pasivos financieros, tasas de inflación estimadas, tasas de interés estimadas, políticas de capital social.

INFORMACION DEL AVALISTA

- **Referencias comerciales y bancarias:** y en su caso del total de referencias sobre el total de pasivos que reporte el aval, el mínimo debe ser de cinco referencias, pero se debe recabar el total de referencias sobre el número total de pasivos que reporte el aval.
- **Copia de alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y copia de Cédula de Identificación fiscal.**
- **Autorización para consultar el buró de crédito:** se debe hacer consulta al Buró de Crédito sobre el avalista y/o fiador en su caso.
- **Estados Financieros:** el aval deberá presentar Balance General, Estado de Resultados, Estado de origen y Aplicación de Recursos, Flujo de Efectivo. En los estados financieros se deberá verificar inicialmente la consistencia, la confiabilidad, la comparabilidad y la veracidad; además deben cumplir con los siguientes requisitos: ser originales y firmados por el representante de la empresa facultado; ser dictaminado por un Contador Público, en el caso de que en el ejercicio inmediato anterior haya obtenido ingresos acumulables superiores a

\$14,658,683.00, que el valor de su activo en los términos de la ley del impuesto al activo sea superior a \$29,317,366.00; no tener antigüedad superior a tres meses; contener relaciones analíticas (en caso de no ser auditados) y detalladas de las principales cuentas del activo, pasivo y capital contable, o alguna partida de naturaleza dudosa.

- **Relación de inmuebles:** incluir relación detallada de inmuebles de su propiedad que contenga ubicación, superficie, superficie construida y datos de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, verificación con antigüedad no mayor a 180 días.
- **Escrituras:** escrituras constitutivas debidamente inscrita en el R.P.P. y C.; escrituras de reformas a los estatutos sociales, debidamente protocolizadas e inscritas (aumentos de capital social, cambio de objeto de la sociedad, de razón social, fusiones, escisiones.); escrituras de poderes generales o especiales en vigor, otorgados a quienes representan a la sociedad, con datos de inscripción en el R.P.P. y C.; en caso de Sociedades de Capital Variable, copia del acta de asamblea general ordinaria que haya decretado el último aumento al capital social en la parte variable (con su composición accionaria correspondiente).

2.4 REGULACIONES EN EL OTORGAMIENTO DE CREDITO.

Siendo el crédito la operación esencial en la Institución, resulta trascendental que en el análisis, autorización y operación del mismo, se consideren las siguientes regulaciones en el otorgamiento del mismo:

Identificación (Art. 115 L.I.C.)

- Requerir la información y documentación necesaria que permita identificarla plenamente en lo referente a la naturaleza de su entidad (acta constitutiva, reformas de la sociedad, R.F.C., cédula fiscal.), así como referencias comerciales y bancarias.

Seguridad

- No se deben otorgar préstamos que no se aseguren contra cualquier contingencia razonable.
- No se debe fomentar o promover la especulación.
- Se deben dar facilidades única y exclusivamente a transacciones prudentes y legítimas.
- Se deben otorgar los préstamos al plazo más corto que lo permita el negocio, e insistir en el pago de los documentos a su vencimiento.
- No se deben renovar documentos simplemente porque no se sabe dónde colocar el dinero con igualdad de ventajas.

Control (Art. 51 L.I.C.)

Se deben distribuir los préstamos, es decir, no concentrarlos en unos cuantos acreditados.

Determinación de la Viabilidad Económica (Art. 65 L.I.C.)

Para el otorgamiento de sus financiamientos, las Instituciones de Crédito deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de éstos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los Estados Financieros o la situación económica de los acreditados, y la calificación administrativa y moral de estos últimos, sin perjuicio de considerar las garantías que, en su caso, fueren necesarias. Los montos, plazos, regímenes de amortización, y en su caso, períodos de gracia de los financiamientos, deben tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores vigilará que las Instituciones de Crédito observen debidamente lo dispuesto en el presente artículo.

Adherencia a Políticas del Banco (Circular 1186 C.N.B.V.)

La Circular 1186, emitida el 17 de septiembre de 1993 por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, establece, en la Regla Tercera Bis, que se considera que los créditos han sido otorgados de acuerdo a las políticas del Banco y conforme a condiciones de mercado y en términos razonables de seguridad, cuando reúnan, entre otras, las siguientes características:

- Tasa de interés de mercado.
- Cobro de comisiones.
- Destino de los recursos, acorde con el fin contratado.
- Viabilidad del proyecto.
- Capacidad de pago del deudor en base a flujos de efectivo y a su situación financiera presente.
- Garantías suficientes.
- Expediente de crédito completo.
- Calificación administrativa y moral de los acreditados.

Grupos Económicos (Circular N° 101-464 CNBV y Circular N° 1353 CNBV)

Se consideran como grupos de personas que implican riesgos comunes los siguientes:

- Las relacionadas entre sí por garantías o créditos, cuyo importe represente más del 50 por ciento del Patrimonio Neto del garante o acreditado,
- Los integrados por personas que tengan relaciones patrimoniales, cuando éstas representen más del 50 por ciento del patrimonio neto de alguna de aquellas.

- No se considerarán integrantes de estos grupos a las personas que, teniendo invertido más del 50 por ciento de su propio patrimonio neto en el capital de una persona moral, no participen en más del 25 por ciento de dicho capital, y
- Las personas morales cuyo capital sea propiedad en más de un 50 por ciento de un mismo tercero.
- También se considerará que existen riesgos comunes entre un grupo de personas, cuando por sus nexos patrimoniales o de responsabilidad, la situación financiera de una o varias de ellas puede influir en forma decisiva en la de las demás, o cuando la administración de personas morales dependa directa o indirectamente de una misma persona.

Patrimonio de la Familia (Código Civil Estatal)

Se debe verificar en el Código Civil del Estado, así como las reformas correspondientes y el procedimiento donde se encuentra constituido “El Patrimonio de la Familia”, y por el monto que se encuentra fijado, debiéndose tomar en cuenta para efecto de determinar el aspecto seguridad en las operaciones de crédito que se analicen, castigando el citado importe; en todo caso será el excedente lo que se pueda considerar como garantía.

Para determinar el excedente, se debe considerar únicamente el valor catastral, y a éste reducir el importe fijado como Patrimonio Familiar.

Integración de Expedientes. (Art. 115, L.I.C. y Circular N°. 1354 de Marzo 10 de 1997)

Se tiene la obligación de integrar un expediente de identificación

Límites Máximos de Crédito que pueden otorgarse a una Entidad o Grupo de Personas
(Diario Oficial de la Federación del 25 de Agosto de 1993)

Personas Morales. Cuando el beneficiario del crédito es una persona moral, un grupo de personas morales o un grupo de personas morales y físicas, el financiamiento no debe exceder del 30% del Capital Neto de la Institución, ni del 6 % del total de los capitales netos de las Instituciones de Banca Múltiple.

Los topes máximos serán dados a conocer cada seis meses por el Banco de México, quien los calculará tomando como base el saldo del último día de cada mes del semestre calendario inmediato anterior, e internamente lo informará la Dirección General de Finanzas.

En cumplimiento a las reglas sobre el importe máximo de responsabilidades directas y contingentes, la C.N.B.V. solamente podrá objetar el exceso de responsabilidades a créditos dispuestos y no a líneas de crédito autorizadas no ejercidas.

Excepción. Se puede aprobar en forma excepcional un exceso en los límites, en circunstancias que lo justifiquen y que no perjudiquen la solvencia ni la liquidez de la Institución, debiendo la Institución presentar la solicitud de la operación ante C.N.B.V., quien es la que tiene la facultad de autorizar.

Prohibiciones (Art. 106 L.I.C.)

El Art. 106 de la Ley de Instituciones de Crédito establece entre otras las siguientes prohibiciones:

- Celebrar operaciones y otorgar servicios con su clientela en los que se pacten condiciones y términos que se aparten de manera significativa de las condiciones de mercado prevalentes en el momento de su otorgamiento, de las Políticas Generales de la Institución, y de las sanas prácticas y usos bancarios.
- Celebrar operaciones en virtud de las cuales resulten o puedan resultar deudores de la Institución sus Funcionarios y Empleados, salvo que corresponda a prestaciones de carácter laboral que se otorgan en forma general; los Comisarios Propietarios o Suplentes; los Auditores Externos de la Institución; o los ascendientes o descendientes en primer grado o cónyuges de las personas anteriormente señaladas. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá autorizar excepciones a lo dispuesto en esta fracción, mediante reglas de carácter general.
- Otorgar créditos o préstamos con garantía de los pasivos a que se refieren las fracciones siguientes del Artículo 46 de esta Ley.

Fracción I.

- b) Recibir depósitos bancarios de dinero retirables en días preestablecidos.
- c) Recibir depósitos bancarios de dinero en ahorros.
- d) Recibir depósitos bancarios de dinero a plazo o con previo aviso.

Fracción II.- Aceptar préstamos y créditos.

Fracción III.- Emitir bonos bancarios.

Fracción IV.- Emitir obligaciones subordinadas.

- Derechos sobre fideicomisos, mandatos o comisiones que, a su vez, tengan por objeto los pasivos mencionados en el párrafo anterior.
- Celebrar operaciones bancarias activas o pasivas, por un plazo mayor de veinte años, sea cual fuere la forma de documentar las mismas.

CAPITULO III. ANALISIS CUALITATIVO DE EMPRESAS.

3.1. LA FUNCION FINANCIERA

Las características específicas de una organización varían de acuerdo a su naturaleza, las funciones financieras básicas son la inversión, el financiamiento y las decisiones sobre los dividendos de una organización, para que el flujo de fondos que circula dentro de la empresa sea debidamente coordinado.

Las funciones anteriores serán ejecutadas por todas las empresas, para ello el departamento de finanzas debe estar relacionado con las decisiones de inversión, financiamiento y con sus interacciones. Además de determinar una tasa sólida de crecimiento en las ventas, y asignar las alternativas de inversión ayudando al mismo tiempo a decidir sobre las fuentes para financiar dichas inversiones.

El departamento de finanzas por tanto vincula a la empresa con los mercados de dinero y de capitales, ya que en ellos es donde obtiene los fondos y donde aplica los valores de la empresa. Así, para el mejor desempeño de sus funciones, se apoya en los análisis financieros requeridos con el fin de afectar favorablemente el valor de la empresa.

3.2. ANALISIS CUALITATIVO.

En la actualidad, la constitución y operación de una empresa no solo se motiva por la obtención de utilidades, sino por el interés de su permanencia. En tal sentido las personas que tienen una relación con la empresa como son los administradores, banqueros, inversionistas,

trabajadores, etc., tienen interés en su éxito, puesto que el fracaso de la empresa repercute en sus economías; por tanto para la realización de un análisis y su interpretación, se deberá obtener suficiente información.

En la determinación de las necesidades de información y su empleo se hace la aplicación de dos operaciones fundamentales el análisis y la interpretación. El análisis: *“es la distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos”*. La interpretación: *“es el fin del conocimiento humano, es la opinión personal que surge como resultado de un análisis previo; interpretar es la explicación del sentido de la información”*.

La expresión numérica de hechos y situaciones relativas a una empresa, esta contenida en los estados financieros, pero tales hechos y situaciones son únicamente un efecto, la causa inmediata es “la actuación humana”. Peter F. Drucker conceptualiza la palabra información en el libro “ecología de la información” como *“datos dotados de pertinencia y propósito”*. *¿Quién los dota de estos atributos?. Los seres humanos.*

El análisis de los estados financieros de una empresa, por su naturaleza debe ser tanto cualitativo como cuantitativo. Ya que para llegar a una interpretación útil no basta con conocer las magnitudes de dichos estados, o la magnitud de sus relaciones, sino también es necesario conocer su calidad.

Por ejemplo, no es suficiente saber que el importe de la inversión en clientes guarda una adecuada proporción con el total del activo, o con el total del activo circulante y con el importe de las ventas, sino también es importante conocer cual es el verdadero valor de la inversión; es decir cual es la probabilidad de recuperarla y que beneficio obtiene la empresa con ella.

Así mismo, no sólo tiene interés la cuantía de la inversión en inventarios, sino también, la probabilidad de convertirla en efectivo, en un tiempo acorde a la actividad mercantil de la empresa, sin incurrir en desperdicios. (gastos innecesarios de almacenaje y manejo, artículos maltratados u obsoletos, inversión inmovilizada.)

El análisis cualitativo de los estados financieros sirve de base para su interpretación, con el objeto de que el analista pueda apreciar el cuánto, el cómo y el porqué de la influencia de los resultados obtenidos del activo, pasivo y capital.

De la misma manera cuanto mayor sea el entendimiento de las condiciones internas y externas, tanto mayor será la claridad y precisión de la interpretación acerca de la situación financiera de las empresas.

Las condiciones internas de importancia comprenden desde los requisitos para el otorgamiento del crédito, que forman parte del análisis cualitativo de la empresa, hasta el análisis de los estados financieros.

Las condiciones externas, de importancia preponderante, y con influencia decisiva sobre los negocios son principalmente las características etnográficas y poder de compra de la población; condiciones del mercado en general, y en particular de la rama industrial a la que pertenece la empresa; circulación monetaria; fluctuaciones en el poder adquisitivo de la moneda; ciclo de los negocios; localización de la empresa con respecto a las fuentes de abastecimiento de materias primas y mano de obra; características de los transportes; problemas técnicos industriales; condiciones políticas, leyes mercantiles y tributarias en vigor

3.3. INFORME DE VISITA OCULAR

En el informe de la visita ocular, se hace un estudio de las fuerzas y debilidades, dejando ver las posibles oportunidades y amenazas de la empresa. Iniciando con la fecha y los datos generales del cliente, nos introducimos al análisis de los siguientes apartados:

PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE FABRICA Y/O VENDE

Un producto, como cualquier cosa que se ofrece a un mercado para su adquisición, consumo o uso deberá satisfacer las necesidades del público que lo consume; en el grado que lo realice será su éxito, por ello es que en la visita se pretende obtener información tal como el nombre del producto o servicio, mercado(s) que lo consume(n), marcas, si es o no producto cíclico, porcentaje de participación en las ventas, y porcentaje de participación en el mercado.

UNIDADES VENDIDAS (Ultimos 3 ejercicios)

El análisis de las unidades vendidas consiste en medir y evaluar las ventas reales en relación con los años anteriores, además de conocer si ciertos productos y territorios específicos están produciendo la proporción de ventas que de ellos se espera.

Analizados los últimos tres ejercicios, las unidades vendidas, serán estudiadas en función de la tendencia que muestren y la organización emprendida en el esfuerzo de promoción y ventas.

Por lo anterior al visitar a la empresa debemos obtener la siguiente información: producto o servicio, unidad de medida, y el año al que pertenece la información. Además de calificar la Evolución en Ventas con base al incremento real de las mismas, es decir se analiza un

comparativo de ventas a pesos del mismo poder adquisitivo. El elemento más importante es el buen conocimiento de las operaciones y mercado de la empresa, que permita identificar una posible tendencia en el movimiento de los ingresos reales.

MERCADO

El mercado son los compradores reales y potenciales del producto, subdividido en local, regional, nacional e internacional y valuado en porcentajes con el fin de reconocer los límites de su ámbito incluyendo si el producto es perecedero y si su precio es controlado.

El análisis del mercado, debe descubrir las oportunidades y evitar los peligros que puede presentar el medio. Se califica la (In)Dependencia de la empresa hacia el mercado nacional dada la mayor solidez que implica un portafolio de clientes que se extiende a diversos mercados. Por otra parte, el competir en el extranjero requiere de diversas capacidades que fortalecen la competitividad en el mercado nacional.

COMPETIDORES

Si la fuerza de los competidores es débil, la empresa tiene la oportunidad de aumentar precios y obtener mayores utilidades, pero si es sólida, la significativa competencia de precios, puede limitar la rentabilidad al reducir los márgenes que se obtienen en las ventas. De esta manera la intensa rivalidad entre firmas establecidas constituye una fuerte amenaza para la rentabilidad.

La información que se buscará en este sentido es: nombre del competidor, país de procedencia, porcentaje de participación en el mercado nacional, productos en los que compete, ventajas y desventajas.

La "Aceptación de Productos" se califica considerando la posición relativa de la empresa en comparación con la competencia, directa o indirecta. Se deben tomar en cuenta factores críticos de competitividad tales como: volumen relativo, presencia del producto en el mercado, imagen del producto dentro del segmento al que está dirigido, precio, etc.

CLIENTES PRINCIPALES

Los clientes se pueden considerar una amenaza competitiva cuando obligan a bajar precios o cuando demandan mayor calidad y mejor servicio (lo que aumenta los costos operativos). De manera alternativa los clientes débiles dan a la empresa la oportunidad de aumentar los precios y obtener mayores rendimientos.

La información que se buscará en este sentido es: nombre del cliente, si es nacional o extranjero, tipo de producto o servicio, porcentaje con respecto a las ventas totales, condiciones de cobro.

ASPECTOS TECNICOS DE LA PRODUCCION.

El cambio tecnológico puede hacer que un producto establecido sea obsoleto en un corto tiempo, así mismo puede generar un sinnúmero de nuevas posibilidades para un producto. La información que se pretende obtener en tal sentido es: sobre el proceso de la producción, si es automatizado, semi automatizado o manual, la antigüedad del equipo más importante, si es tecnología propia, en caso de que la tecnología no sea propia el nombre del proveedor y el pago de regalías, los planes de inversión en nuevos proyectos, la superficie de terreno en metros cuadrados, la superficie de construcción en metros cuadrados, y el inmueble propiedad del cliente, socio u otros.

ESTRUCTURA DEL COSTO DE PRODUCCION

En la estructura del costo de producción se manejarán los dos últimos ejercicios, desglosando el porcentaje de los elementos del costo, materia prima, mano de obra y los gastos de fabricación.

PROVEEDORES Y MATERIAS PRIMAS

El poder de negociación de los proveedores, puede considerarse una amenaza cuando están en capacidad de imponer el precio, que una compañía debe pagar por el insumo o de reducir la calidad de los bienes suministrados, disminuyendo en consecuencia la rentabilidad de esta. De manera alternativa los proveedores débiles proporcionan la oportunidad de hacer bajar los precios y exigir mayor calidad.

En este apartado de la visita ocular se debe obtener la siguiente información: nombre del proveedor, materia prima, perecederos (si o no), origen (nacional o importado), porcentaje del costo de materia prima, condiciones de pago, problemas de abastecimiento actuales o futuros.

PRODUCCION

La producción de la empresa es otro factor del cual se obtiene información en la visita ocular y deberá ser la siguiente: turnos que actualmente laboran, saber si con el financiamiento solicitado se incrementará la capacidad de producción instalada, nombre del producto o servicio, capacidad instalada (actual y futura), capacidad aprovechada (actual y futura), porcentaje de aprovechamiento (actual y futuro).

ADMINISTRACION

Para Agustín Reyes Ponce la administración *“Es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo social”*.

Dentro de la administración se recopila la siguiente información: principales administradores de la empresa, edad, cargo o puesto que ocupan, años de experiencia, saber si la administración de la empresa es familiar, en proceso de fusión o cambio de propietario, si cuenta con información financiera auditada. Con el propósito de obtener mayor información al estructurar los estudios de crédito, dentro de la administración debemos estudiar además, los siguientes aspectos:

Integridad de la administración

Se califica la voluntad del acreditado, accionistas y/o administración de la empresa, para cumplir las obligaciones adquiridas, considerando para ello la experiencia del trato directo con la Institución, referencias de clientes, proveedores e instituciones financieras.

Experiencia de Ejecutivos

Se califica el Perfil y la Experiencia de los Directivos y ejecutivos para ejercer las funciones que tienen a su cargo dentro de la empresa, tomando en cuenta factores como: preparación profesional, experiencia en la industria, resultados obtenidos durante su desempeño en la Empresa, existencia de planes estratégicos de negocios en la Empresa.

RECURSOS HUMANOS Y SITUACION LABORAL

En este apartado se recopila la información referente al numero de empleados y funcionarios, numero de técnicos de producción, y numero de eventuales de los dos últimos años; además informarnos sobre la central sindical, los problemas laborales, las huelgas, la situación actual por huelga y las expectativas futuras.

FUERZAS Y DEBILIDADES

Es un espacio abierto para los comentarios con respecto a la competencia, la producción, el personal, la ubicación, y demás elementos mencionados con anterioridad.

EMPRESAS QUE INTEGRAN EL GRUPO

Aquí se determinará la relación de cada empresa con la solicitante de crédito, en lo referente al suministro de productos o servicios y a la política de crédito inter-empresas.

SEGUROS

La información que se requerirá es: nombre de la aseguradora, bienes asegurados, cobertura, prima y vencimiento, para determinar si la empresa cuenta con los seguros necesarios para salvaguardar los bienes de la misma.

Deben considerarse seguros contra incendio, robo, heladas, ciclones, terremotos, contingencias climatológicas, etc., según corresponda al giro y entorno en el que opera la empresa. Se califica el porcentaje de aseguramiento que tiene la empresa respecto de sus activos productivos.

| | | | | |
|----------|---------|-------------|---------------|-------|
| Seguros. | No Hay. | 0% <X> 50%. | 50% <X> 100%. | Total |
|----------|---------|-------------|---------------|-------|

3.4 ANALISIS DE NECESIDADES COMUNES EN LAS EMPRESAS (Destino del crédito).

El análisis de las necesidades de una empresa nos permite conocer los problemas que anteceden a la solicitud del crédito, los cuales presentamos a continuación.

NECESIDADES DE CAPITAL DE TRABAJO

Normalmente el financiamiento que se destina al capital de trabajo se utiliza en la adquisición de activos operativos, ordinariamente circulantes, o bien al pago de pasivos operativos y gastos relacionados directamente con la operación del negocio.

Las situaciones que originan necesidades de capital de trabajo pueden ser :

• Normales o Sanas:

- Disminución en el financiamiento de proveedores.
- Incremento en el financiamiento a clientes.
- Incremento en la inversión en inventario.
- Incremento en la capacidad productiva o de negocio.
- Necesidades estacionales.

• Anormales o Problemáticas:

- Retiro de crédito por parte de proveedores.
- Sobreinversión en inventarios.
- Retraso o morosidad en la cobranza.
- Pérdidas reiteradas.

En este tipo de solicitudes el análisis de las cifras de los estados financieros se debe enfocar en forma especial en los saldos de las cuentas operativas de Clientes, Inventarios y Proveedores, la rotación y el periodo promedio de cobro, de realización y de pago, composición del ciclo financiero y qué tanto de éste es financiado por proveedores, se puede enfocar el análisis en función de costo de ventas o combinado.

Se debe procurar que los montos que se pretendan autorizar no sobrepasen las necesidades que se obtengan de calcular la suma de los saldos de las cuentas de Clientes e Inventarios restados por el saldo de la cuenta de Proveedores, dado que de suceder lo anterior el destino no estaría justificado y se presumiría otro destino para los recursos solicitados; a menos de que en base a proyecciones esto se justificara, siempre y cuando se mantuvieran en ellas las políticas de rotación y períodos promedios.

Se debe distinguir si el destino del crédito es aumentar el capital de trabajo transitorio, o aumentar el capital de trabajo permanente, o simplemente para permitir a la empresa el disfrute de una mayor cantidad de disponibilidades durante un corto período.

En cualquiera de las dos formas expresadas anteriormente, el o los créditos ayudarán a la empresa a la formación de su capital de trabajo transitorio o permanente.

CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO

Un crédito destinado a aumentar el capital de trabajo transitorio, tiene como finalidad aportar los recursos financieros necesarios y adicionales, para atender las demandas de efectivo que se originan durante el período de mayor necesidad de abastecimiento de materia prima para la

producción o el periodo de mayor producción, así como por problemas de abastecimiento de materias primas, baja en las ventas, problemas en plazo o cobro de cuentas por cobrar, etc.

Los créditos que sirven principalmente para capital de trabajo transitorio son el descuento mercantil, préstamos con garantía colateral de documentos, préstamos directos, préstamos prendarios con garantía de mercancías y préstamos de habilitación o avío.

Normalmente, a excepción del avío, los plazos a los que se conceden estos créditos están en función de la actividad específica, el mercado, plazos de ventas, etc.

CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE

Los créditos cuyo destino sea el capital de trabajo permanente, son los que se requieren para mantener mínimos constantes de activos circulantes necesarios para el desenvolvimiento normal de las operaciones, considerando el valor y diversidad de materias primas que integran sus inventarios, aún en períodos de menor actividad, necesidades de mercado de sus productos, escasez de materia prima, etc.

Estos créditos normalmente se conceden por períodos que fluctúan de 18 a 60 meses, ya que existen empresas que necesitan mayor tiempo que otras el apoyo financiero para formar su capital de trabajo, por deficiencias en la aplicación de los recursos propios (capital) deterioro del capital de trabajo o rotación lenta de sus circulantes (cuentas por cobrar o inventarios en función de su actividad específica).

Tomando en cuenta el destino del crédito, que es dotar a la empresa de capital de trabajo permanente, se debe establecer preferentemente que las amortizaciones del crédito ocurran después de un período de gracia en los pagos a capital del financiamiento.

NECESIDADES PARA INVERSIONES DE BIENES DE CAPITAL O ACTIVOS FIJOS

Normalmente el financiamiento que se destina a adquisición de bienes de capital o activos fijos, se utiliza para la sustitución de equipo, para la modernización de la planta productiva, o para incremento en la capacidad productiva o de negocio, se puede destinar para adquisición de inmuebles, instalaciones físicas, maquinaria y equipo, equipo de transporte, gastos de instalación, y cualquier inversión que implique generación de flujo en el largo plazo.

En este tipo de solicitudes el análisis de las cifras debe enfocarse en el futuro negocio y perspectivas de la empresa, liquidez y capacidad de pago.

Se debe comprobar la necesidad de la inversión a realizar y que se justifique mediante un comportamiento en ventas que muestre incremento, una capacidad de producción o de negocio totalmente aprovechada y un incremento en la demanda de sus productos o servicios.

También es justificante la obsolescencia en equipo o maquinaria, el eliminar costos de producción o modernizar la planta.

La recuperación de este tipo de créditos en lo que respecta al capital y los intereses, depende en su totalidad de la generación de utilidades de la empresa y le acarrea una carga financiera fija, por lo que se debe evaluar su liquidez, pero haciendo énfasis en su capacidad de pago, ya que por un período de tiempo según el plazo del crédito, debe hacer frente a

amortizaciones e intereses. Para esto se debe contar con proyecciones cuando el monto, plazo y nivel de inversión lo amerite.

Normalmente y dado que la naturaleza en este tipo de necesidades es de mediano y largo plazo, se debe contar con garantía real y en su caso adicional dependiendo del nivel de riesgo y seguridad que represente la operación.

REESTRUCTURAS DE CREDITOS Y PASIVOS

Este tipo de necesidades se da cuando por algún evento la operación de una empresa o negocio se ve afectada en su generación de recursos, imposibilitándola para cumplir con sus compromisos financieros teniendo que diferirlos en el tiempo con el fin de obtener mejores condiciones en plazo, tasas de interés, o programas de amortización.

En este tipo de créditos se debe estudiar de manera muy precisa la perspectiva futura de la empresa o negocio, en especial su futura generación de recursos y su capacidad de pago ya que una reestructuración mal realizada podría ocasionar la quiebra definitiva del negocio.

En este tipo de operaciones se debe contar con garantías reales y personales en medida de lo posible, ya que por la naturaleza de la operación su nivel de riesgo es alto.

3.5 ANALISIS DE DEFICIENCIAS COMUNES EN LAS EMPRESAS

EXCESO DE INVERSION EN CLIENTES

La inversión en clientes debe ser proporcional a los demás elementos financieros que concurren en la empresa, ya que de no ser así, genera un desequilibrio financiero que significa una deficiencia la cual produce un desperdicio, que a su vez reduce las utilidades.

La inversión en clientes, además debe recuperarse en el plazo normal que concede la empresa, de no recuperarse así el riesgo de un crédito aumenta, llegando a causar la pérdida parcial o total del mismo, reduciendo una vez más las utilidades.

Las causas del exceso de la inversión en clientes son principalmente la mala situación económica general, la mala situación económica del mercado en el cual opera la empresa, generosa concesión de créditos, políticas erróneas sobre las ventas abundantes olvidando las utilidades, fraudes, aguda competencia y deficiente política de cobro.

Los efectos del exceso de la inversión en clientes, motivan la reducción de las utilidades y son: gastos de cobranza en general, intereses de capital tomado en préstamo y la pérdida de clientes morosos.

EXCESO DE INVERSION EN INVENTARIOS

El manejo y control de los inventarios de mercancías, es el elemento financiero que ofrece una gran variedad de problemas, por lo que es frecuente que las empresas muestren problemas en su inversión de inventarios, que para reducirlos sea necesario vigilar la existencia de mercancías.

Las deficiencias en la inversión de inventarios se presentan cuando la respectiva inversión no guarda una adecuada proporción, con el tiempo normal de su recuperación y con los otros elementos financieros de la empresa fundamentalmente con el importe y volumen de las ventas.

Las principales causas que generan el exceso en la inversión de inventarios son el deseo de no perder reputación mercantil por la falta de existencias, la falta de coordinación adecuada en la aplicación de esfuerzos y recursos, situación que no permite un desarrollo integral; la inclinación a la especulación, el deseo de aprovechar las ventajas ofrecidas por los proveedores, la actuación fraudulenta de funcionarios.

Los efectos por el exceso de inversión en inventarios repercuten en la disminución de utilidades y son: gastos de manejo, almacenaje y seguros, intereses sobre el capital tomado para este fin, ganancias que se obtendrían si el excedente se colocara en otra inversión, mercancías anticuadas o deterioradas y gastos por control de inventarios.

EXCESO DE INVERSION EN ACTIVO FIJO

Existe un desequilibrio por exceso de inversión en activo fijo cuando el importe de dicha inversión no guarda una debida proporción con el activo, pasivo y capital contable; y cuando financieramente el importe neto del activo fijo guarda la citada proporción pero la capacidad práctica de producción es considerablemente superior a la requerida.

Las causas que originan el exceso en la inversión de activo fijo son: la deficiente administración financiera en la adquisición de dicho activo, optimismo injustificado en la adquisición e instalación sin adecuadas bases de juicio, falta de conocimiento para su operación, deseo de eliminar trabajadores con el objeto de reducir costos.

Los efectos que originan el exceso de inversión de activo fijo son: por la misma naturaleza del activo la liquidación de la empresa, debido a que su venta a precio razonable es difícil y a precio de remate produce una pérdida considerable, la retención de la sobre-inversión del activo fijo provocaría un desperdicio constante por el costo de financiamiento, depreciación, renta, mantenimiento, reparación, etc.

CAPITAL INSUFICIENTE

Cuando el importe del pasivo es superior al capital contable se considera que no existe el equilibrio requerido entre las dos fuentes de recursos, reflejando una situación financiera no satisfactoria.

Este desequilibrio es en esencia un problema relativo a las fuentes de financiamiento del capital total empleado en la empresa y la intensidad de su influencia desfavorable está en función del excesivo pasivo en relación con el capital contable.

Las causas de la insuficiencia de capital son: la presencia de una depresión económica general o en particular de la actividad mercantil de la empresa; por la presencia de una prosperidad inesperada general o en particular de la actividad mercantil de la empresa, combinada con la imposibilidad o falta de deseo de los propietarios de incrementar su inversión, surgiendo la necesidad de recurrir a incrementar el pasivo o por el aumento de las operaciones de la empresa.

Los efectos de la insuficiencia de capital son desfavorables sobre las utilidades y son: las restricciones que los acreedores impongan a la empresa sobre su libre administración y el costo del capital que se incrementará en la medida en que los acreedores se percaten de la necesidad de la empresa.

VENTAS INSUFICIENTES

Las ventas son de gran importancia para la generación de utilidades, por tanto la función de las ventas debe vigilarse continua y estrictamente, aunque con frecuencia tal vigilancia se hace sin bases adecuadas o sin suficientes elementos de juicio.

Los efectos de las ventas insuficientes son: permaneciendo constantes las ventas, los costos aumentan; a un aumento de las ventas, los costos aumentan no proporcionalmente sino superior a las ventas; a una disminución de las ventas los costos aumentan; todo ello traducido en una disminución de las utilidades, pudiendo llegar al extremo en que el incremento de los costos y la insuficiencia en las ventas anulen las utilidades.

EXCESIVO COSTO DE VENTAS

El costo de ventas es el conjunto de esfuerzos y recursos invertidos hasta tener un bien en condiciones para venderse.

Siendo las ventas esenciales en toda empresa, y la causa determinante de los costos, para poder llegar a una conclusión adecuada respecto al descenso de la utilidad bruta, el estudio analítico del costo de ventas debe hacerse simultáneamente con el estudio analítico de las ventas.

Los cambios en el costo de ventas como los cambios en las ventas están en función de los precios y las unidades, por tanto al analizar las variaciones en el costo de ventas se debe considerar que dichas variaciones corresponden a cambios en el volumen de unidades vendidas.

Las causas del excesivo costo de ventas son: la deficiente política de compras, el inadecuado manejo y almacenaje de las mercancías, el incremento continuo de los costos fijos, el inadecuado financiamiento, las ventas insuficientes y la inadecuada técnica de producción.

EXCESIVO COSTO DE DISTRIBUCION

El costo de distribución comprende los gastos de administración, los gastos de venta y los gastos financieros; el análisis del costo de distribución debe hacerse con el propósito de determinarlo, de controlarlo y de conocer el cómo, el cuándo y el porqué de la aplicación del esfuerzo en determinado sentido.

Las causas que pueden dar origen al excesivo costo de distribución son: el desconocimiento del mercado, la mala política administrativa, la mala política de ventas, la mala política financiera, debidas todas ellas a la negligencia, la incapacidad o la actuación fraudulenta.

INSUFICIENCIA DE UTILIDADES

Las empresas tienen utilidades insuficientes cuando son relativamente inferiores en proporción con el capital invertido, volumen de operaciones y capacidad de la misma.

Las causas que originan la insuficiencia de utilidades son la mala administración de la empresa, el exceso de inversión en inventarios, el exceso de inversión en clientes, el exceso de inversión en el activo fijo, la insuficiencia de capital, las ventas insuficientes, el excesivo costo de ventas y el excesivo costo de distribución. Los efectos son el descontento de los propietarios, recortes de personal, incompetencia en el mercado y la liquidación de la empresa.

CAPITULO IV. ANALISIS CUANTITATIVO DE EMPRESAS

4.1 GENERALIDADES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

La evolución económica tan acelerada, genera presiones diversas, lo que ha originado la aplicación de una administración más interesada en la información recibida.

La información financiera, comunica los sucesos relacionados con la obtención y la aplicación de los recursos materiales, expresados en términos monetarios, debiendo reunir las características de utilidad (significativa, relevante, veraz y comparable) y confiabilidad (estable, objetiva y verificable).

La necesidad de información para tomar decisiones obliga a efectuar cortes en la vida de la empresa, con el fin de presentar su situación financiera y resultados, aunque estos no sean definitivos ya que los resultados finales se conocen cuando concluyen la vida de la empresa.

La información financiera debe quedar escrita en los estados financieros, que son la base del análisis cuantitativo y constituyen una fuente de información principal, ayudando a la identificación y solución de problemas de una empresa.

Los estados financieros son documentos contables, eminentemente numéricos, que presentan información clasificada y ordenada bajo los principios de contabilidad generalmente aceptados, sobre el resultado de la operación de una empresa en un período o a una fecha determinada.

Para Abraham Perdomo Moreno los estados financieros *“son 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”*.

Para César Calvo Langarica los estados financieros *“son documentos primordialmente numéricos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una empresa.”*

REQUISITOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los requisitos que deben contener los estados financieros son:

- **UNIVERSALIDAD:** que la información que brinden sea clara y accesible utilizando al efecto terminología comprensible y una estructuración simple.
- **CONTINUIDAD:** que la información que muestra se refiera a periodos regulares.
- **PERIODICIDAD:** que su elaboración se lleva a cabo en forma periódica cada cierto tiempo.
- **OPORTUNIDAD:** que la información se presente en el tiempo requerido.

CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

ATENDIENDO A LA IMPORTANCIA DE LOS MISMOS

BASICOS: o principales, muestran la capacidad económica, la capacidad de pago, o bien el resultado de operaciones de una empresa. **Ejemplo:** Balance General.

SECUNDARIOS: o anexos, son aquellos que analizan un renglón determinado de un estado financiero básico. **Ejemplo:** el Estado de Movimiento de Cuentas del Capital Contable.

ATENDIENDO A LA INFORMACION QUE PRESENTAN

NORMALES: son estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponde a un negocio en marcha.

ESPECIALES: son estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a una empresa que se encuentra a una situación diferente a un negocio en marcha. **Ejemplo:** el Estado de Liquidación (Balance por Liquidación), el Estado por Fusión (Balance por Fusión).

ATENDIENDO A LA FECHA O PERIODO A QUE SE REFIEREN

ESTATICOS: son estados financieros cuya información se refiere a un instante dado, a una fecha fija. **Ejemplo:** el Balance General, el Estado Detallado de Cuentas por Cobrar.

DINAMICOS: son estados financieros que presentan información correspondiente a un periodo dado; a un ejercicio determinado. **Ejemplo:** el Estado de Costo de Ventas.

ESTATICO-DINAMICOS: son estados financieros que presentan en primer lugar información a una fecha fija y en segundo lugar información correspondiente a un periodo determinado. **Ejemplo:** el Estado Comparativo de Cuentas por Cobrar y Ventas.

DINAMICO-ESTATICOS: son estados financieros que presentan información en primer lugar correspondiente a un ejercicio y en segundo lugar a una fecha fija. **Ejemplo:** el Estado Comparativo de Ventas y Activo Fijo, el Estado Comparativo de Utilidades y Capital Contable.

ATENDIENDO AL GRADO DE INFORMACION QUE PROPORCIONAN

SINTETICOS: son estados financieros que presentan información por grupos, conceptos, es decir, presentan información en forma global.

DETALLADOS: son aquellos estados financieros que presentan información en forma analítica, pormenorizada, etc.

ATENDIENDO A LA FORMA DE PRESENTACION

SIMPLES: serán cuando se refieran a un estado financiero, es decir, se presenta un solo estado financiero.

COMPARATIVOS: serán cuando se presente en un solo documento, dos o mas estados financieros, generalmente de la misma especie.

PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Las cifras que contienen los estados financieros pueden ser de diferente naturaleza, entre las que destacan por su importancia:

HISTORICA

Indica que la información corresponde a valores históricos o al día de su presentación tal cual fueron. Además, si posteriormente se presentan estas cifras contra las de otro ejercicio, seguirán presentándose los mismos valores porque su presentación es histórica.

REEXPRESADOS

Indica que la información financiera es a pesos constantes a la fecha de presentación, dichas cifras se actualizan con base en índices de inflación por el periodo que se presenta. Al mismo tiempo, cuando se presenta información comparativa con otro ejercicio, ambos ejercicios se presentan a pesos constantes o actualizados a la fecha de presentación.

PRESUPUESTADOS

Se emplean en los estados financieros proforma o presupuestados, puesto que la información no es real sino estimada a una fecha; fecha fija o correspondiente a un periodo de operaciones. Con base a información histórica y reexpresada se pueden elaborar estados financieros con cifras presupuestadas.

Para comprender la presentación de los estados financieros, debemos conocer como se integran físicamente, que aunque diferentes, contienen básicamente la siguiente estructura:

ENCABEZADO

Aquí se indica el nombre de la empresa o institución, de quien se trata la información, nombre del estado financiero que se presenta, fecha a la que se presenta la información o periodo de operaciones que comprende y finalmente, el termino monetario que se esta manejando.

CUERPO

Comprende la esencia del estado financiero, es el contenido, conceptos o rubros e importes de cada uno de ellos, es la estructura o esqueleto básico del reporte con sus términos monetarios, los cuales son la base para el análisis de la información.

PIE O CALCE

Es el área final del estado financiero, el cual esta destinado para describir quien elaboró el reporte, quien lo revisa o autoriza y posteriormente, quien lo audita. Tiene también su importancia porque además sirve para hacer observaciones o notas aclaratorias acerca de la información que se presenta.

4.2 ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES

Los estados financieros son el resultado de conjugar los hechos registrados en contabilidad, convenciones contables y juicios personales, se formulan con el objeto de suministrar a los interesados de una empresa, información acerca de la situación y desarrollo financiero a que ha llegado la misma, como consecuencia de las operaciones realizadas. Los estados financieros principales son los siguientes:

BALANCE GENERAL

El Balance General es un estado financiero principal y estático que muestra el activo, el pasivo y el capital de una empresa a una fecha determinada.

“El Balance General actualmente conocido como Estado de Situación Financiera, por incluir todos los valores (derechos y obligaciones) con los cuales opera una empresa, decimos que es el estado más completo que se puede formular. Además es estático porque nos muestra la situación que esos valores financieros guardan en una fecha, que puede ser la del cierre del ejercicio (un año) o cualquier otra que se desee (inferior a un año), pues el período en este estado no es fundamental”.

César Calvo Langarica

“Es un documento contable que presenta la situación financiera de un negocio en una fecha determinada. El Balance General presenta la situación financiera de un negocio, porque muestra clara y detalladamente el valor de cada una de las propiedades y obligaciones, así como el valor del capital”.

Elías Lara Flores

ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de Resultados es un estado financiero principal y dinámico que muestra las utilidades o pérdidas de la empresa derivadas de las ventas, los costos y los gastos registrados durante un período determinado.

“El Estado de Resultados muestra las operaciones que ha tenido una empresa durante un período hasta llegar a los resultados obtenidos. Este estado es de mucha importancia, no sólo por el resultado que nos arroje (utilidad o pérdida), sino por determinar paso a paso la forma en que se llegó a dicho resultado; el cual podríamos obtenerlo del propio Estado de Situación Financiera, si eso fuera lo que nos interesa; por esta razón, se considera que es un estado principal y a su vez dinámico, por no dar cifra a una fecha fija, sino el movimiento de operaciones acumuladas en un período”.

César Calvo Langarica

“El Estado de Resultados o el Estado de Perdidas y Ganancias, es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o perdida del ejercicio”.

Elías Lara Flores

ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS

El Estado de Costo de producción y Ventas es un estado financiero principal y dinámico que presenta el costo de la materia prima, mano de obra y cargos indirectos generados en la producción, y las ventas durante un período determinado.

“El Estado de Costo de Producción y Ventas es el estado que muestra minuciosamente todos los elementos que forman el costo de lo producido. así como el de lo vendido durante un período determinado”.

César Calvo Langarica

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

EN BASE A FLUJO DE EFECTIVO

El Estado de Cambios en la Situación Financiera en base a Flujo de Efectivo, es un estado financiero principal y dinámico, que presenta la obtención de los recursos con que contó la empresa y la aplicación de los mismos durante un período de operación.

“El Estado de Cambios en la Situación Financiera en base a Flujo de Efectivo, es un estado financiero principal, con cifras dinámicas, lo que le hace ser un estado aún más valioso, puesto que, a través de su lectura se podrá no solo conocer los recursos con que contó la empresa durante un período a revisión, sino además, la aplicación que de dichos recursos efectuó, datos que en manos de un analista son por demás útiles para su debida interpretación”.

César Calvo Langarica.

4.3 CARACTERISTICAS DE LOS METODOS DE ANALISIS

La palabra "método" viene de las radicales griegas "meta", hacia y "odos" camino. Camino a seguir hacia la obtención del conocimiento como fin. El C.P. Roberto Macias P. en su libro *Análisis de los Estados Financieros*, establece que *"los métodos de análisis son un medio y no un fin, son simplemente caminos para medir y comparar hechos"*. Pueden proporcionar indicios, provocar insinuaciones, poner de manifiesto hechos y tendencias que de otra manera quedarían ocultos.

Los métodos de análisis pueden ser empleados en la administración para ampliar el conocimiento que se debe tener sobre una empresa, con el fin de hacer más eficaz el control de las operaciones; aunque no pueden substituir al pensamiento ni a la experiencia acumulada, porque ésta optimiza los métodos, por tanto por perfectos que sean no pueden ocupar el lugar del juicio, únicamente son auxiliares y no un substituto de las cualidades humanas sobre las cuales descansa la corrección y la interpretación de las cifras.

Ningún método de análisis puede dar una respuesta definitiva, aunque sugiere y sirve de guía para la interpretación. El valor de los métodos de análisis radica en la información que suministran para ayudar a tomar decisiones correctas, para provocar cuestionamientos referentes a diversos aspectos de las empresas, así como para determinar las causas de relación de hechos y tendencias.

El fin de los métodos de análisis aplicados a los estados financieros es el de simplificar las cifras financieras para facilitar la interpretación de su significado y de sus relaciones. Su empleo en forma apropiada, en combinación con la información de otras fuentes sobre las empresas, hace posible el mejoramiento de la interpretación.

BASES DEL ANALISIS

Antes de desarrollar el proceso analítico, es indispensable conocer la forma y el contenido de los estados financieros.

1. Los Estados Financieros han sido preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados. Solo así es correcta y por lo mismo útil la comparación entre los estados financieros de diversas empresas.
2. Los principios se aplicaron sobre bases uniformes a las de ejercicios anteriores. La falta de uniformidad en la aplicación de los principios de contabilidad anula la utilidad de los estados financieros para fines comparativos y reduce la posibilidad de interpretarlos.
3. La opinión del auditor no contiene salvedades. En su caso las salvedades y sus efectos sobre los estados financieros están expresadas con claridad y precisión.
4. Se dispone de notas aclaratorias a los estados financieros, si las hay.
5. Los hechos posteriores a la fecha del balance y hasta la fecha de la opinión del auditor fueron examinados y están descritos con claridad y precisión. Es trascendental la influencia de estos hechos en la interpretación de los estados financieros. Emisión de obligaciones, aumento o reducción de capital, fusión, siniestros, cambio de administración, huelgas, cambios de contrato colectivo de trabajo, en las concesiones, en los impuestos y en el seguro social.

METODOS DE ANALISIS

Las funciones mecánicas o propósitos primarios de los métodos de análisis de los estados financieros son: simplificar las cifras y sus relaciones, y hacer factible el análisis.

Simplificar las cifra y sus relaciones es el primer paso que debe darse para facilitar la comprensión de su importancia y significado. La simplificación cambia la forma de expresión de las cifras y de sus relaciones, pero no su valor.

Existen dos clases de análisis: el análisis vertical que se hace utilizando estados financieros pertenecientes a un mismo periodo y el análisis horizontal que se hace utilizando estados financieros pertenecientes a varios periodos; en el primero el factor tiempo se considera incidentalmente y solo como un elemento de juicio, debido a que en éste análisis se trata de obtener la magnitud de las cifras y de sus relaciones; en el segundo la consideración y debida ponderación del factor tiempo tiene capital importancia, porque el tiempo es condición de los cambios; y como en las comparaciones históricas lo que se desea mostrar son los cambios, y estos se efectúan progresivamente en el transcurso del tiempo, habrá necesidad de referirlos a fechas.

La simplificación y comparación de las cifras y de sus relaciones se hace mediante la aplicación de los métodos estadísticos; pero de estos métodos, generalmente se emplean los más simples, por satisfacer las necesidades utilitarias de las empresas.

INTERPRETACION DE LAS CIFRAS

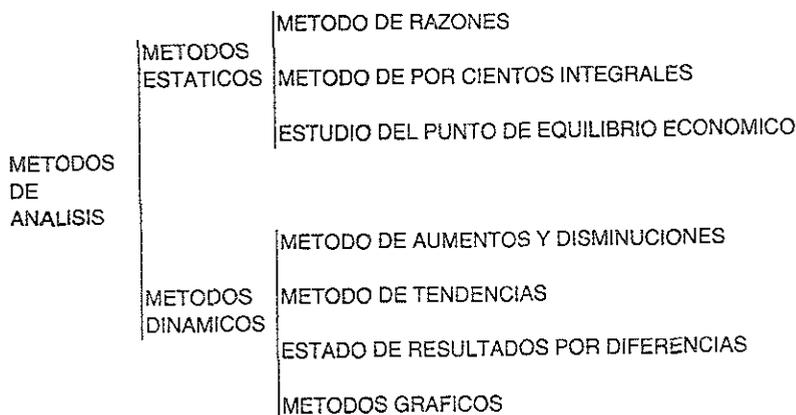
El objetivo de estudiar las cifras, que aparecen en los estados financieros de una empresa, es la determinación de las causas de hechos y tendencias del pasado y del presente, que perjudican a la empresa, con el fin de dar explicaciones relativas a la actuación de tales causas en la marcha de la empresa, eliminando las de efectos desfavorables y fomentando las de efectos favorables. Por tanto para eliminar las deficiencias y fomentar las posibilidades, se deben analizar e interpretar las causas que hayan dado origen a tales deficiencias. Sin su interpretación, el conocimiento que se

tenga de las deficiencias será descriptivo únicamente, es decir se dirá como es la empresa, más no por qué es así la empresa.

Es necesario que las decisiones que se tomen, estén fundamentadas en una apropiada interpretación y no en la expresión de los problemas de la empresa; ya que en este último caso se disminuirá el mal pero no se eliminará. La interpretación depende del estudio de las causas fundamentales del desequilibrio y de la oportunidad de determinar y explicar la razón de su existencia.

El juicio, la experiencia y el conocimiento de la empresa, son cualidades indispensables que debe reunir el analista para poder hacer una correcta interpretación de las cifras, debido a que la interpretación es la base en la cual se funda la adopción de los planes que se estimen convenientes para cimentar la política futura de una empresa.

CLASIFICACION DE LOS METODOS DE ANALISIS



Cesar Calvo Langarica
Analisis e Interpretación de Estados Financieros

4.4 METODOS DE ANALISIS VERTICAL

METODO DE RAZONES SIMPLES

Las cuentas que figuran en un estado financiero, presentan información requerida cuando se les relaciona adecuadamente. El método de razones simples, consiste precisamente en relacionar conceptos homogéneos de los estados financieros y de su resultado obtener consideraciones que sirvan a la interpretación de la solvencia, estabilidad, actividad y rentabilidad de una empresa.

Las razones simples, se dividen en: **razones estáticas:** por formarse de rubros del Balance General, que es un estado estático; **razones dinámicas:** por corresponder a cuentas del Estado de Resultados, que es un estado dinámico; **razones estático-dinámicas:** en las que intervienen cifras de conceptos de uno y otro estado.

Es importante conocer que existen dos formas de lectura de cualquier razón: **la lectura positiva:** que se inicia con el antecedente y se finaliza con el consecuente y **la lectura negativa:** se inicia con el consecuente y se finaliza con el antecedente.

ANALISIS DE LA SOLVENCIA.

INDICE DE SOLVENCIA CIRCULANTE

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Esta razón es la que mide la capacidad de la empresa, cuando solicita un crédito a corto plazo, es decir, mide la habilidad para cubrir sus deudas y obligaciones a corto plazo.

Anteriormente se exigía una relación de 2 a 1; actualmente debido a la utilización excesiva del dinero y considerando la situación económica del país en general ésta puede ser menor, considerando también el giro de la empresa para poder de esta manera dar una buena interpretación.

INDICE DE SOLVENCIA INMEDIATA O PRUEBA DEL ACIDO

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Esta razón mide la capacidad de la empresa respecto a sus deudas a corto plazo y la habilidad para cubrir sus obligaciones cuando estas vencen, sin considerar los inventarios.

Actualmente, la razón deberá ser cercana a la unidad para considerarla favorable; influyendo el giro de la empresa para la interpretación adecuada.

INDICE DE LIQUEDEZ

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{ACTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

Esta razón mide la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo de manera inmediata, es decir, debe cubrir sus deudas en base a su disponible (Caja, Bancos; Valores Negociables.). Esta relación se puede considerar buena de \$0.50 por \$1. Sin embargo, en la practica esta proporción podría representar dinero ocioso o falta de liquidez.

CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{FORMULA : } \text{ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE}$$

Esta razón mide la capacidad de crédito ya que representa el margen de seguridad para los acreedores o bien la capacidad de pago de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, es decir el dinero con que la empresa cuenta para realizar sus operaciones normales.

Indica la cantidad con que cuenta la empresa para realizar sus operaciones después de cubrir sus obligaciones.

ANALISIS DE LA ESTABILIDAD FINANCIERA O APALANCAMIENTO

Formulas:

ORIGEN DEL CAPITAL

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

ORIGEN DEL CAPITAL A CORTO PLAZO

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

ORIGEN DEL CAPITAL A LARGO PLAZO

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

Estabilidad Financiera o Apalancamiento Financiero; éste grupo de razones tiene como finalidad conocer la proporción que existe en el origen de la inversión de la empresa, en relación al capital propio y ajeno.

En estas razones se considera una proporción de 1 a 1, ya que si el capital ajeno fuera mayor al propio, se corre el riesgo de que la empresa pase a manos de sus acreedores, pues al tener éstos mayor inversión no se podrán cubrir las deudas de tal manera que la empresa pasará a ser de ellos.

INDICE DE INVERSION DE CAPITAL

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

INDICE DE INVERSION DE CAPITAL + PASIVO FIJO

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE + PASIVO FIJO}}$$

Estas razones muestran la relación que guardan los bienes estables con el capital propio que es una inversión permanente más el capital ajeno a largo plazo; la finalidad es que muestre la posibilidad que tiene la empresa de adquirir nuevos activos fijos.

La proporción adecuada de estas razones dependerá del tipo de empresa que se esté analizando, y el tiempo que esta lleve establecida operando normalmente.

INDICE DEL VALOR CONTABLE DE CAPITAL

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$$

Esta razón muestra la parte excedente que la entidad ha generado con el patrimonio de sus propietarios. Este excedente esta compuesto por las utilidades, sus reservas de capital y superivits, es recomendable investigar si se han distribuido utilidades para poder llegar a una interpretación exacta.

Esta razón presenta además, la aplicación de intereses obtenidos para el mejor aprovechamiento de futuras operaciones por lo que un resultado en esta razón inferior a uno, significa pérdida de capital social pagado y una situación de peligro.

ANALISIS DE LA ACTIVIDAD

INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{VENTAS NETAS A CREDITO}}{\text{DOC. Y CTAS. POR COBRAR A CLIENTES}}$$

PLAZO DE COBRO EN CUENTAS POR COBRAR

$$\text{FORMULA : } \frac{360 \text{ DIAS}}{\text{INDICE DE ROTACION DE CTAS POR COB.}}$$

Esta razón financiera permite conocer el grado de eficiencia en el cobro de las cuentas, así como las efectivas políticas de otorgamiento de crédito. Para ello es necesario tomar solo las ventas a crédito deduciendo de ellas las devoluciones, rebajas, bonificaciones y descuentos para poderlas comparar con el promedio de los saldos mensuales de los clientes para conocer el número de veces que este promedio se desplaza, es decir, esta razón nos indica la eficiencia del departamento de cobranzas.

Para saber si el resultado obtenido es satisfactorio, es necesario conocer la actividad de la empresa; sin embargo, mientras mayor sea el índice de rotación, mejor será la política administrativa, ya que esta razón nos muestra las veces que se recupera la inversión. Y entre menor sea el plazo de cobro, indica un ciclo económico mejor para la empresa ya que nos muestra el plazo de cobro en días promedio de nuestras cuentas.

INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{COMPRAS NETAS A CREDITO}}{\text{DOC. Y CTAS. POR PAGAR A PROVEEDORES}}$$

PLAZO DE PAGO EN CUENTAS POR PAGAR

$$\text{FORMULA : } \frac{360 \text{ DIAS}}{\text{INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR}}$$

Estas razones financieras permiten conocer el grado de eficiencia de las cuentas por pagar de la empresa y mide la frecuencia con que se pagan dichas cuentas.

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

En estas razones es importante que el plazo de cobro sea menor al plazo de pago, para que así la empresa se encuentre en una situación financiera favorable.

INDICE DE ROTACION DE INVENTARIOS

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{INVENTARIOS}}$$

PLAZO DE VENTAS

$$\text{FORMULA : } \frac{360 \text{ DIAS}}{\text{INDICE DE ROTACION DE INVENTARIOS}}$$

Estas razones financieras ayudan a medir la eficiencia de las ventas, por medio del desplazamiento de los inventarios; así mismo ayudan a conocer el número de días promedio necesarios para vender dichos inventarios; de igual manera permite conocer indirectamente si la política administrativa ha sido adecuada.

Entre mayor sea el índice obtenido, mejor será la política administrativa seguida, y entre menor sea el plazo de venta significara que la recuperación del efectivo es optima. Sin embargo es necesario tener presente el giro de la empresa y sus políticas establecidas.

INDICE DE ROTACION DE ACTIVOS FIJOS

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVOS FIJOS (BRUTO)}}$$

INDICE DE ROTACION DE ACTIVOS TOTAL

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Estas razones financieras permiten medir la eficiencia en la utilización de los activos fijos, así como la estructura total de dichos activos, mostrando el número de veces de su utilización.

Una rotación baja en cualquier empresa indica que hay ventas insuficientes o inversiones elevadas en activos fijos, y que esto ocasiona aumento en nuestros costos, por las depreciaciones, seguros, refacciones, reparaciones, etc.

INDICE DE UTILIZACION DE CAPITAL CONTABLE

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

INDICE DE ROTACION DE CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO}}$$

Las razones financieras miden la eficiencia en el uso del capital propio o el capital en movimiento como apoyo a las ventas.

Para estos índices mientras mayor sean, mejor serán las políticas administrativas seguidas, y la situación será más favorable.

ANALISIS DE LA RENTABILIDAD

Rendimiento sobre el Capital Contable.

Formulas:

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

RENDIMIENTO SOBRE EL CAPITAL CONTABLE + PASIVO TOTAL

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE + PASIVO TOTAL}}$$

Esta razón muestra cual ha sido la ganancia que ha obtenido la empresa, frente a la inversión que fue requerida para lograrla.

Los fundamentos de este índice son:

- El fin de una empresa es la obtención del máximo rendimiento del capital invertido.
- Se debe controlar en lo mejor posible los elementos que ejerzan influencia sobre la meta de la empresa.

Mientras mayor sea el rendimiento obtenido, la política administrativa adoptada por la empresa nos llevará a una situación financiera solvente y estable. Aquí es necesario hacer una comparación de la utilidad contra las ventas, para precisar si el resultado es normal.

Rendimiento sobre Activos Totales.

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS TOTALES

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

Esta razón financiera muestra la eficiencia en la aplicación de las políticas administrativas, indicando el rendimiento obtenido de acuerdo a la inversión propia.

Mientras mayor sea el porcentaje de rendimiento, dichas políticas administrativas serán buenas.

Margen de Productividad.

MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACION

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{UTILIDAD DE OPERACION}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

MARGEN DE UTILIDAD

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

MARGEN DE UTILIDAD POR ACCION

$$\text{FORMULA : } \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{NUMERO DE ACCIONES}}$$

Este conjunto de razones financieras muestra el rendimiento que por ventas obtiene la empresa en sus operaciones propias, y de la utilidad que le representa a cada uno de los socios de acuerdo al número de acciones en su poder.

Aquí es recomendable que el índice obtenido en cada una de las razones sea mayor, ya que indicarán que la aplicación de las políticas administrativas adoptadas han sido correctas y que estas redundaran en una situación financiera estable y solvente.

METODO DE POR CIENTOS INTEGRALES.

La aplicación de este método se da cuando se desea conocer la magnitud de las partes en relación con el todo; consiste en equiparar la cantidad total con el 100% y determinar la relación existente entre las partes que lo componen, es decir analiza las cifras y las relaciones existentes entre estas, dividiendo cada una de las partes entre el todo.

Los resultados obtenidos quedan expresados en por cientos lo que representa la ventaja y desventaja del método. Sus ventajas surgen porque al trabajar con números relativos nos olvidamos de la magnitud absoluta de las cifras de una empresa lo que facilita la comprensión; puede usarse cuando se hagan comparaciones con medidas básicas que con anterioridad se hayan fijado, como bases de comparación, como por ejemplo los presupuestos, tendientes a identificar las diferencias para investigar las causas que las originaron.

La desventaja principal es que no es recomendable utilizar éste método para realizar un análisis entre varios ejercicios, ya que los números relativos responden a los números absolutos de las cuentas, los cuales varían de un ejercicio a otro y por tanto no se puede establecer una misma base (100%) de comparación.

El mayor grado de aplicación de éste método se encuentra en el Balance General, y en el Estado de Resultados, en el primer estado, las cantidades que se igualan al 100% son el total del activo y la suma del pasivo más el capital contable, pudiéndose determinar después los por cientos de cada capítulo del Balance General, así como los por cientos parciales de cada uno de los conceptos.

Cuando se aplica este método de análisis al balance, deben eliminarse las reservas complementarias de activo: reserva para depreciación, reserva para cuentas dudosas de cobro, etc., reduciendo a por cientos únicamente los respectivos valores netos de activo, porque el dato de mayor interés es la relación que guarda cada reserva con su respectiva partida de activo.

En el Estado de Resultados, el 100% corresponde a las ventas netas, sin olvidar mencionar las ventas totales y las correspondientes disminuciones por concepto de rebajas, bonificaciones y devoluciones sobre ventas; así como también pueden manejarse los descuentos sobre ventas, siempre y cuando esta cuenta de naturaleza financiera en forma consistente se controle junto con las otras disminuciones.

El control debe ejercerse para fijar la magnitud de estas disminuciones dentro del volumen de operaciones de una empresa, y en su caso, hacer notar los excesos para evitar incrementos perjudiquen el desarrollo.

Otra forma de aplicación de este método se ejemplifican de la siguiente manera:

1°. Por cientos integrales de los valores del activo circulante: es un caso sencillo en el cual se toma como 100% el valor total de activo circulante y sobre esta base se calculan los valores parciales de cada uno de sus conceptos.

2°. Por cientos integrales acumulativos del activo circulante, en relación al pasivo circulante: en este segundo caso se pretende descubrir la verdadera capacidad de pago de la empresa; equiparando al pasivo circulante como igual a 100%, calculando el porcentaje correspondiente de cada uno de los valores del activo circulante en relación a dicho 100% y presentando la acumulación que originen la suma de los porcentajes del activo.

3°. Por cientos integrales de cuentas por cobrar: consiste en clasificar las cuentas por cobrar de acuerdo a su antigüedad y determinar el por ciento que corresponde a cada grupo en relación al 100% que corresponde al total de las cuentas por cobrar.

4°. Por cientos integrales de inventarios: similar al caso de cuentas por cobrar, aquí se determinan los por cientos correspondientes a diversos grupos de acuerdo con la antigüedad de los inventarios.

5°. Origen del capital: consiste en igualar a 100% el total del pasivo, mas el total del activo y se calculan los por cientos correspondientes al pasivo circulante, al pasivo fijo y al capital contable.

6°. Aplicación del capital: considerando a la suma total del activo el 100%, se determina los por cientos correspondientes al activo circulante, fijo y diferido, para conocer la aplicación de los recursos

METODO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis de la utilidad de una empresa, se facilita por éste método, basado en formulas y gráficas, que requiere los datos más explícitos del Estado de Resultados. En el punto de Equilibrio Económico de una empresa, los ingresos producidos por sus ventas, presentan una cantidad igual a los gastos totales de estas; por tanto, hasta ese punto, la empresa no obtiene ni utilidad ni pérdida. Se logran ganancias, a medida que la cuantía de las ventas sea mayor que la cifra señalada por el punto de equilibrio económico, y se tienen pérdidas, mientras la suma de las ventas sea menor a la cantidad a la cual se refiere el punto de equilibrio económico puesto que su importe no alcanza a cubrir los gastos totales. Gráficamente, este punto se localiza en la intersección de la línea de ventas con la línea de los gastos.

En esta gráfica, todo punto que represente a las ventas y se presente abajo del punto de equilibrio económico, indica que la empresa está obteniendo pérdida en operación, y todo punto que se encuentre arriba significará utilidad en operación.

La construcción de una gráfica en éste método es útil para:

1. Conocer los posibles efectos se producirían, por la ampliación o reducción de operación de una empresa, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
2. Comparar la probable utilidad de operación de una misma empresa, o de varias empresas, en diferentes grados de operación.
3. Determinar los efectos que pueda producir la proyección del pasado en las operaciones del futuro inmediato.
4. Estudiar las contribuciones de los artículos principales a las ganancias o a las pérdidas de la empresa.

5. En general, para estudiar los efectos que puedan tener sobre las utilidades, los cambios de las circunstancias en las cuales esta operando la empresa.

Al interpretar la gráfica del punto de equilibrio económico, o su representación numérica, se debe tener presente que se refiere a la relación de las ventas y los gastos totales en un corto plazo.

Tres son los conceptos genéricos que intervienen en la utilidad de operación de la empresa: ventas, costo de ventas, y gastos de operación. Los dos últimos están formados por gastos fijos, semifijos y gastos variables.

Los gastos fijos son aquellos en que necesariamente se incurre, cuyo importe y concurrencia son constantes, independientemente del grado de actividad a que esté operando la planta industrial.

Los gastos variables son aquellos que comúnmente varían en relación al volumen de las ventas que efectúa la empresa, puesto que a mayor volumen de ventas, mayores serán estos gastos en una negociación.

Los gastos semifijos, son aquellos costos que dan elasticidad en determinar si un gasto es fijo o variable, ya que varían según el criterio del analista, es decir, que el importe del costo o gasto puede cargarse a uno de los dos grupos mencionados con anterioridad.

Las formulas más usuales dentro del estudio del punto de equilibrio son las siguientes:

Para calcular el punto de equilibrio económico en el cual no haya ni utilidad ni pérdida en operación, puede aplicarse la siguiente fórmula:

$$P.E = \frac{G.F.}{1 - \frac{G.V.}{V}}$$

P.E. = Punto de Equilibrio

G.F. = Gastos Fijos

G.V. = Gastos Variables

V = Ventas Netas

Para determinar la utilidad en función de las ventas puede aplicarse la siguiente fórmula:

$$U.B. = V \left(1 - \frac{G.V.}{V}\right) - G.F.$$

U.B. = Utilidad Bruta del Ejercicio.

V = Ventas Netas.

G.F. = Gastos Fijos

G.V. = Gastos Variables

Por último para determinar las ventas necesarias en función de la utilidad deseada puede aplicarse la siguiente fórmula:

$$V = \frac{U.B. + G.F.}{\frac{(1 - G.V.)}{V}}$$

4.5 METODOS DE ANALISIS HORIZONTAL.

METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES.

Este método consiste en comparar estados financieros iguales, correspondientes a dos o más años, obteniendo la diferencia que muestran las cifras correspondiente a un mismo concepto en esos dos o más años.

Para llevar a cabo un análisis de esta naturaleza, se utilizan los llamados estados financieros comparativos, incluyendo en este rubro los siguientes:

- a) Estado de situación financiera comparativo.
- b) Estado de resultados comparativo.
- c) Estado comparativo de costo de producción.
- d) Estado de origen y aplicación de recursos o estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo.
- e) Estado de las modificaciones del capital de trabajo.

La desventaja que tienen los estados comparativos, se refleja en este método por abarcar tres o más ejercicios haciendo dudar sobre la base más conveniente, en la que se establezcan las diferencias. Pudiéndose tomar como base el primer ejercicio y sobre este ir calculando los aumentos y las disminuciones o también puede tomarse como base el ejercicio inmediato anterior, dependiendo de las fluctuaciones del mercado, aunque en general en los casos en que se requiera analizar más de tres ejercicios es conveniente el utilizar el método de tendencias para evitar posibles confusiones.

El estado de origen y aplicación de recursos presenta cambios mostrados en las empresas por las operaciones realizadas; las fuentes que podemos considerar origen de recursos son:

1. Utilidades obtenidas.
2. Nuevas aportaciones al capital.
3. Aumento en los valores del pasivo.
4. Disminuciones de los valores del activo.

Las causas de aplicación de recursos son:

1. Pérdida en los resultados del ejercicio.
2. Disminución en el capital.
3. Disminución de valores del pasivo.
4. Aumento en los valores del activo.

El origen y la aplicación de recursos tienen una relación directa con la partida doble, estableciendo que los cargos corresponden a la aplicación y los abonos al origen.

Para formular el estado de origen y aplicación de recursos se requieren:

1. Obtener los estados de situación financiera correspondientes a dos fechas que abarquen el periodo que se desea estudiar.
2. *Formular un estado de situación financiera comparativo.*
3. Tomando en cuenta las diferencias obtenidas mediante el estado de situación financiera comparativo se clasifican los conceptos en origen y aplicación.
4. La suma de los orígenes deberá ser igual a la suma de las aplicaciones.

De lo anterior se desprende el estado de cambios en la situación financiera en base a efectivo, quedando seccionados los elementos que lo conforman en los siguientes grupos:

1. Flujo de efectivo generado por la operación. Partiendo de la utilidad o pérdida neta del ejercicio que aparece en el Estado de Resultados, se le adicionará o se le disminuirá según el resultado del año, todas aquellas estimaciones o partidas virtuales, como:

- a) Depreciaciones y amortizaciones.
- b) Estimaciones de cuentas incobrables.
- c) Estimaciones de inventarios obsoletos.
- d) Reservas para pensiones y primas de antigüedad.
- e) Gastos pendientes de pago al cierre del ejercicio (provisiones)
- f) Fluctuaciones cambiarias cargadas a resultados cuyos pasivos están pendientes de pago.

2. Financiamiento y otras fuentes de efectivo. Se incluirán conceptos que produjeron un flujo de efectivo (distintos de los integrantes del flujo de operación), como son:

- a) Créditos de proveedores de bienes y servicios.
- b) Créditos bancarios.
- c) Prestamos de accionistas y/o empresas afiliadas.
- d) Aportaciones de capital.
- e) Desinversiones (vta. de activos fijos.)

3. Inversiones y otras aplicaciones de efectivo. Al contrario de la sección anterior, en esta se considerarán todos los conceptos que hayan ocasionado un desembolso de efectivo, como son:

- a) Inversiones circulantes.
- b) Inversiones en inmuebles, planta y equipo.
- c) Otras inversiones permanentes.
- d) Pagos de pasivos a corto y largo plazo.
- e) Pago de dividendos.
- f) Reembolso por reducción de capital.

4. Incremento neto en el efectivo. Esta cifra será la resultante de la suma algebraica de las tres secciones. Al concepto de efectivo de caja y bancos se le debe adicionar las inversiones transitorias.

METODO DE TENDENCIAS

Tiene como base el número índice que consiste en igualar el resultado de un año a 100; tomando en consideración esta base, se calculan las magnitudes relativas que representan, en relación a ella los distintos valores correspondientes a otros ejercicios.

La ventaja de este método es el uso de números relativos, (ya que los números índices son números relativos); durante el cálculo se va obteniendo automáticamente la idea de su magnitud, ya que su valor se relaciona siempre con una base; al mismo tiempo su lectura nos permite conocer la tendencia hacia la cual se ha dirigido determinado concepto.

El complemento indispensable en el cálculo de este método y que facilita la interpretación es la representación gráfica, ya que con ella se puede apreciar más claramente el desarrollo de la

serie, aspecto principal si se trata de un período que comprenda varios años y con mayor justificación cuando se comparan varias series.

La mejor utilidad de este método surge cuando se calculan dos o tres series correspondientes a valores o conceptos que guardan relación entre sí, tal es el caso de determinar la tendencia del activo circulante y del pasivo circulante, con lo cual podremos observar si el sentido de las tendencias es similar o contrario y en que magnitud.

La importancia de este método, radica en hacer posible la estimación sobre bases adecuadas, de los probables cambios futuros en las empresas, y cómo y por qué las afectarán. Los cambios en la dirección de la tendencia, no se realiza repentinamente, sino progresivamente en cierto tiempo; todo cambio procede de pequeñas partes, por lo que todo nuevo estado adquiere cierto tamaño para ser perceptible.

Precisada la dirección del movimiento que una tendencia tuvo en varios años, cuando tuvo su origen por causas internas, y si no existe ninguna razón para que se operen cambios radicales, se puede opinar que la tendencia continuara en el futuro próximo.

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

1. Los cambios constantes en los negocios.
2. Las fluctuaciones de precios.
3. Los defectos de los métodos para recolectar datos.
4. El desgaste natural, por el transcurso del tiempo, del significado de las cifras.

5. Que el sentido de una tendencia es el resultado de un conjunto de factores.
6. Que no todas las actividades mercantiles reaccionan de la misma manera ante la presencia de una misma circunstancia.
7. El efecto retardado, debido a que con frecuencia la presencia de una causa no deja sentir su efecto inmediatamente, sino después de transcurrido cierto tiempo.

Para estudiar el sentido de una tendencia, deben ordenarse cronológicamente las cifras correspondientes y deben tenerse presente las siguientes condiciones:

1. El examen aislado del sentido de la tendencia de un hecho no tiene significado alguno.
2. El estudio simultaneo del sentido de las tendencias de diversos hechos, mediante el simple ordenamiento cronológico de las cifras se dificulta.

Al hacerse la aplicación de los números relativos al examen del sentido de las tendencias, debe tenerse presente que:

1. Solo deben calcularse las tendencias de cifras significativas.
2. Solo deben compararse hechos que guarden alguna relación.
3. La abundancia de comparaciones en un solo cuadro lo hace confuso.
4. Los cuadros deben contener las cifras originales y los números relativos.

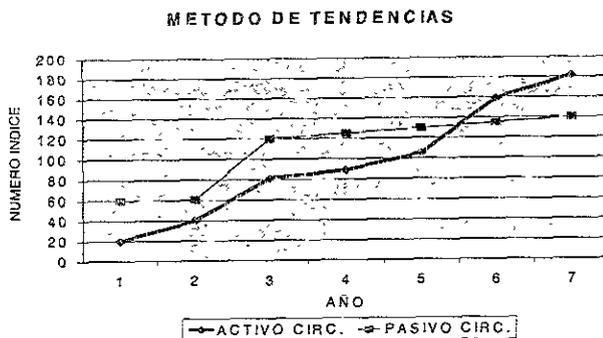
METODOS GRAFICOS

Este método queda dentro de los denominados dinámicos y puede decirse que no se consiguen a través de éste, conclusiones diferentes a las que se han llegado por medio de la aplicación de otros métodos, pero tienen la ventaja de mostrar en una forma objetiva como se conforman los estados financieros o la relación entre cuentas o renglones de los mismos estados.

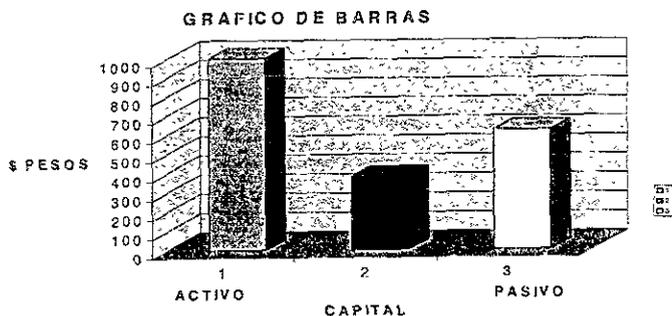
Entre los métodos más comunes se encuentran el punto de equilibrio económico, que ejemplificamos a continuación:



El método de tendencias también es muy frecuente:

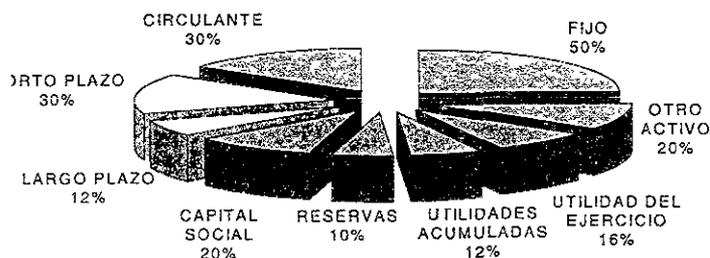


El uso de barras también es muy generalizado así como las gráficas de pastel:



La simbología también es auxiliar para este método, es decir, se toma un símbolo y se repite tantas veces como quiera representarse; algunos autores crean representaciones de cuentas en base a dibujos; también se utiliza el reloj de productividad, que contiene ventanillas en diferentes lugares, estando esta carátula sobrepuesta en una plantilla que contiene diferentes cantidades, relativas a los ingresos, gastos variables y gastos fijos, tanto reales como presupuestados y otros datos adicionales.

GRAFICO DE PASTEL



CAPITULO V. CASO PRACTICO

INFORME FINANCIERO

Cuautitlán Izcalli Edo de México a X de XXX de 200X

Sr. Lic. X

Director Administrativo

G.S. COMERCIALIZADORA S.A DE C.V.

Presente

Me es grato proporcionar a usted el informe Financiero de G.S. Comercializadora S.A de C.V. al X de XXX de 200X, el cual incluye:

- Antecedentes de la empresa.
- Balanza de Comparación.
- Balance General de 1999 y 1998
- Estado de Resultados de 1999
- Estados Comparativos.
 1. Estado de Cambios en la Situación Financiera.
 2. Estado de Origen del Capital Neto de Trabajo
 3. Flujo de Fondos
- Método de Razones Financieras, Por Cientos Integrales e Interpretación.
- Resultado del Análisis.

Ruego se sirva tomar conocimiento de su contenido, con el fin de discutirlo con las personas y en la fecha que usted indique.

ANTECEDENTES

La empresa G.S. Comercializadora, es una sociedad anónima de capital variable, que se constituyó en 1993. La principal actividad de la compañía es la importación y comercialización de aparatos electrodomésticos, principalmente televisores, modulares, videograbadoras, radiograbadoras, y autoestereos, además de línea blanca como refrigeradores, hornos de microondas, y lavadoras.

Esta empresa ha solicitado una línea de crédito directa por \$13,000,000.00 m.n al Banco XXX para sanear su capital de trabajo de manera transitoria, sin ser ésta la institución en la que mantiene sus cuentas bancarias, ofreciendo buenas referencias de otros bancos además de la disposición de aperturar una cuenta por \$3,000,000.00 m.n. de ser aceptada su solicitud.

Los estados financieros que se acompañan están expresados en pesos y fueron preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados; consecuentemente, están expresados en pesos de poder adquisitivo del cierre del último ejercicio, en este caso del 31 de diciembre de 1999.

Al 31 de diciembre de 1999 el capital social suscrito y pagado está representada por una parte fija de 50,000 acciones nominativas y una parte variable ilimitada, representada por 19,750,000 acciones nominativas, ambas con un valor nominal de un peso cada una, más un incremento por actualización de \$16,344,895.

La compañía es subsidiaria de G.S. Comercializadora, Inc. (Korea). Sus principales proveedores son: G.S. Comercializadora, Inc. (Korea), G.S. Comercializadora, Alabama, Inc.

A continuación se resumen las políticas de contabilidad más significativas:

- Las inversiones en valores se expresan en su valor de mercado.

▪ Los inventarios y el respectivo costo de ventas se determinan por el método de costos promedio, actualizándose mediante la aplicación de su valor histórico del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Los valores así determinados no exceden el valor de mercado.

▪ Los inmuebles y el mobiliario y equipo se expresa a su valor actualizado, determinando mediante la aplicación de su costo histórico de adquisición del INPC. La depreciación se calcula por el método de línea recta con base en las vidas útiles estimadas de los activos, determinadas por el personal de la compañía, tanto sobre el costo de adquisición como sobre los incrementos por adquisición.

▪ Las primas de antigüedad que los trabajadores tienen derecho a percibir al terminar la relación laboral después de los 15 años de servicio se reconocen como costos en los años en que son exigibles. Al 31 de diciembre de 1999 y de 1998 no se tiene registrado ningún pasivo por este concepto debido a su relativa poca importancia. Los demás pagos basados en antigüedad a que pueden tener derecho los trabajadores en caso de separación o muerte de acuerdo con la Ley Federal del Trabajo, se llevan a resultados en el año en que se vuelven exigibles.

▪ Las transacciones en monedas extranjeras se registran a los tipos de cambio vigentes en las fechas de su concentración. Los activos y pasivos en dichas monedas se expresan en moneda nacional a los tipos de cambio vigentes a la fecha del balance general. Las diferencias motivadas por fluctuaciones en los tipos de cambio entre las fechas de concentración de las transacciones y su liquidación o valuación al cierre del ejercicio se aplican a resultados.

▪ El capital social y las utilidades acumuladas representan el valor de dichos conceptos en términos de poder adquisitivo al fin del último ejercicio y se determinan aplicando el INPC a los importes históricos.

BALANZA DE COMPARACION AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998

| | 31 DE DICIEMBRE DE | | | + / - | - / + |
|-----------------------------------|--------------------|--------------------|------|--------------------|--------------------|
| | 1999 | 1998 | | | |
| Efectivo e Inversiones en Valores | 5% | 25,987,529 | 2% | 11,623,163 | 14,364,366 |
| Clientes | 64% | 355,029,042 | 66% | 324,599,547 | 30,429,495 |
| Reserva p/Citas de Cobro Dudoso | -1% | -7,297,664 | -2% | -9,430,156 | 2,132,492 |
| Otras Citas por Cob. | 1% | 8,204,667 | 3% | 12,211,564 | 4,006,897 |
| Inventarios | 24% | 132,987,650 | 25% | 122,581,612 | 10,406,038 |
| Productos p/venta | | 49,521,135 | | 55,988,154 | |
| Refacciones | | 2,286,343 | | 2,645,422 | |
| Estim. p/inv. de lento mov. | | -304,282 | | -360,910 | |
| Mercancias en transit | | 81,484,454 | | 64,308,946 | |
| Mobiliario y Equipo | 7% | 40,390,054 | 6% | 29,427,440 | 10,962,614 |
| Terrenos | | 5,958,704 | | 5,958,704 | |
| Edificios | | 23,135,597 | | 16,666,590 | |
| Equipo de Transporte | | 6,946,040 | | 3,778,376 | |
| Herramientas | | 271,489 | | 220,031 | |
| Equipo de Oficina | | 4,838,592 | | 2,619,560 | |
| Equipo de Computo | | 5,586,770 | | 3,718,848 | |
| Depreciacion Acumulada | | -8,042,918 | | -4,577,482 | |
| Otros Activos no dep. | | 1,695,780 | | 1,042,813 | |
| Otros Activos | | 831,101 | | 629,967 | 201,134 |
| Suma Activo Total | 100% | <u>556,132,379</u> | 100% | <u>491,643,137</u> | |
| Prestamos Bancarios | 11% | 59,708,131 | 26% | 129,448,919 | 69,740,788 |
| Proveedores | 81% | 447,721,892 | 12% | 314,981,323 | 132,740,569 |
| Otras cuentas por pagar | 2% | 9,908,656 | 53% | 1,835,898 | 8,072,758 |
| Capital Social | 6% | 36,144,895 | 7% | 36,144,895 | |
| Utilidades Acumuladas (deficit) | 0% | 2,648,805 | 2% | 9,232,102 | 6,583,297 |
| Suma Pasivo + Capital | 100% | <u>556,132,379</u> | 100% | <u>491,643,137</u> | <u>144,820,224</u> |
| | | | | | <u>144,820,224</u> |

G.S. COMERCIALIZADORA S.A DE C.V.

BALANCE GENERAL
al 31 de Diciembre de 1999

| ACTIVO | 1999 | % PARCIALES | | % TOTALES | | 1998 |
|--------------------------------------|--------------------|-------------|--|------------|--|--------------------|
| | | | | | | |
| ACTIVO CIRCULANTE | | | | | | |
| Efectivo e Inversiones en valores | 25,987,529 | 5 | | 5 | | 11,623,163 |
| Clientes | 355,029,042 | 69 | | 64 | | 324,599,547 |
| Otras Ctas por Cobrar | 8,204,667 | 2 | | 1 | | 12,211,564 |
| Inventarios | 132,987,650 | 25 | | 24 | | 122,581,612 |
| Reserva para Ctas de Cobro Dudoso | -7,297,664 | -1 | | -1 | | -9,430,156 |
| Suma del Activo Circulante | 514,911,224 | 100 | | 93 | | 461,585,730 |
| ACTIVO FIJO | | | | | | |
| Mobiliario y Equipo | 40,390,054 | 100 | | | | 29,427,440 |
| Suma del Activo Fijo | 40,390,054 | 100 | | 7 | | 29,427,440 |
| OTROS ACTIVOS | | | | | | |
| Gastos de Instalación y Organización | 831,101 | 100 | | | | 629,967 |
| Suma del Activo Diferido | 831,101 | 100 | | 0 | | 629,967 |
| Suma Activo Total | 556,132,379 | | | 100 | | 491,643,137 |
| PASIVO | | | | | | |
| PASIVO A CORTO PLAZO | | | | | | |
| Prestamos Bancarios | 59,708,131 | 12 | | 10 | | 129,448,919 |
| Proveedores | 447,721,892 | 87 | | 81 | | 314,981,323 |
| Otras Ctas por Pagar | 9,908,656 | 1 | | 2 | | 1,835,898 |
| Suma Pasivo Total | 517,338,679 | 100 | | 93 | | 446,266,140 |
| CAPITAL CONTABLE | | | | | | |
| Capital Social | 36,144,895 | 93 | | 7 | | 36,144,895 |
| Utilidades Acumuladas (deficit) | 2,648,805 | 7 | | 0 | | 9,232,102 |
| Suma del Capital Contable | 38,793,700 | 100 | | 7 | | 45,376,997 |
| TOTAL PASIVO MAS CAPITAL | 556,132,379 | | | 100 | | 491,643,137 |

G.S. COMERCIALIZADORA S.A DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS
del 1o de Enero al 31 de Diciembre de 1999

| | <u>%</u> | |
|---------------------------------------|----------|-------------------|
| Ventas Netas | 100 | 1,140,175,630 |
| Costo de Ventas | 84 | -952,947,615 |
| Utilidad Bruta | 16 | 187,228,015 |
| Gastos de Operación: | | |
| Gastos de Venta y Administración | -12 | -135,781,372 |
| Gastos Financieros | -9 | -104,309,933 |
| Productos Financieros | 1 | 11,376,832 |
| Otros Ingresos Netos | 3 | 36,195,097 |
| Utilidad o Perdida antes de Impuestos | 0 | -5,291,361 |
| Provisión para impuesto al activo | 0 | -1,291,936 |
| Utilidad o Perdida neta | -1 | <u>-6,583,297</u> |

G.S. COMERCIALIZADORA S.A. de C.V.
ESTADO DE ORIGEN DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO
DEL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

| ORIGENES : | | APLICACIONES : | |
|--------------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| ACTIVO CIRCULANTE: | | ACTIVO CIRCULANTE : | |
| Otras Cuentas por Cob. \$ | 4,006,897.00 | Efectivo e Inversiones | \$ 14,364,366.00 |
| | | Clientes | 30,429,495.00 |
| | | Reserva p/ctas cob. dud. | 2,132,492.00 |
| | | Inventarios | 10,406,038.00 |
| PASIVO CIRCULANTE : | | PASIVO CIRCULANTE : | |
| Proveedores | 132,740,569.00 | Prestamos Bancarios | 69,740,788.00 |
| Otras ctas por pagar | 8,072,758.00 | Utilidades Acumuladas | 6,583,297.00 |
| | <u>\$ 144,820,224.00</u> | | <u>\$ 133,656,476.00</u> |
| SUMAS DE LOS ORIGENES | \$ 144,820,224.00 | | |
| SUMAS DE LAS APLICACIONES | <u>\$ 133,656,476.00</u> | | |
| | \$ 11,163,748.00 | : DISMINUCION EN EL CAPITAL NETO DE TRABAJO | |

G.S. COMERCIALIZADORA S.A de C.V.
FLUJO DE FONDOS
DEL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

| | | |
|------------------------------|----------------|--------------------------|
| SALDO INICIAL DE EFECTIVO | | \$ 11,623,163 |
| ORIGENES : | | |
| AUMENTO DE CAPITAL | | \$ - |
| AUMENTO DE PASIVO | | 140,813,327 |
| Proveedores | \$ 132,740,569 | |
| Otras Ctas por Pagar | 8,072,758 | |
| DISMINUCION DE ACTIVO | | 4,006,897 |
| Otras ctas por cobrar | 4,006,897 | |
| RESERVAS | | 0 |
| SUMA DE LOS ORIGENES | | 144,820,224 |
| APLICACIONES : | | |
| DISMINUCION DE CAPITAL | | 0 |
| DISMINUCION DE PASIVO | | 69,740,788 |
| Préstamos Bancarios | 69,740,788 | |
| AUMENTO DE ACTIVO | | 51,999,281 |
| Clientes | 30,429,495 | |
| Inventarios | 10,406,038 | |
| Mobiliario y Equipo | 10,962,614 | |
| Otros Activos | 201,134 | |
| PERDIDA DEL EJERCICIO | | 6,583,297 |
| CANCELACION DE RESERVAS | | 2,132,492 |
| SUMA DE LAS APLICACIONES | | 130,455,858 |
| SALDO FINAL DE CAJA | | <u>\$ 25,987,529</u> |

INTERPRETACION DE RAZONES FINANCIERAS

| CONCEPTO | MUY | | MUY | |
|---------------------------------------|-----------|---------------|------------|------------|
| | RESULTADO | SATISFACTORIO | DEFICIENTE | DEFICIENTE |
| ANALISIS DE SOLVENCIA | | | | |
| INDICE DE SOLVENCIA CIRCULANTE | 0.99 | | X | |
| PRUEBA DEL ACIDO | 0.74 | | X | |
| INDICE DE LIQUIDEZ | 0.05 | | | X |
| CAPITAL NETO DE TRABAJO | 0 | | | X |
| ANALISIS DE ESTABILIDAD | | | | |
| ORIGEN DEL CAPITAL | 13.33 | | | X |
| INDICE DE INVERSION DE CAPITAL | 1.04 | | X | |
| INDICE DEL VALOR CONTABLE DEL CAPITAL | 1.07 | | X | |
| ANALISIS DE ACTIVIDAD | | | | |
| ROTACION DE CTAS POR COBRAR | 3.22 | | | X |
| PLAZO DE COBRO | 112 días | | | X |
| ROTACION DE CTAS POR PAGAR | 2.11 | X | | |
| PLAZO DE PAGO | 170 días | X | | |
| ROTACION DE INVENTARIOS | 7.16 | | X | |
| PLAZO DE VENTAS | 50 días | | X | |
| ROTACION DE ACTIVOS TOTALES | 2.05 | | X | |
| UTILIZACION DE CAPITAL CONTABLE | 29.4 | | X | |

ANALISIS DE SOLVENCIA

INDICE DE SOLVENCIA

El resultado de 0.99 que muestra la empresa es satisfactorio ya que en un año, deberá liquidar sus pasivos los cuales están respaldados con el suficiente activo circulante, aunque requerirá de un préstamo para poder incrementar su solvencia, esto no perjudica demasiado ya que la cifra no representa un riesgo.

PRUEBA DEL ACIDO

La prueba del ácido nos presenta un resultado de 0.73 el cual no es deficiente porque las cuentas de efectivo, clientes y otras cuentas, lo están soportando y guardan una debida relación con el 0.99 de la solvencia, aunque deberá incrementarse, dejando en la cuenta de inventarios menos del 0.26. actual, siendo que no es satisfactorio, aunque se deberá hacer un estudio

detallado por la necesidad de la empresa de consolidarse como un líder en el mercado y que ello trae consigo la prioridad de satisfacer totalmente la necesidad del cliente. Dos necesidades iniciales de los principales clientes son: recibir plazos de crédito cómodos y surtir sus inventarios de acuerdo a sus intereses y necesidades, dejando a la empresa G.S. Comercializadora con graves problemas de almacenaje y liquidez, aunque esto también traerá beneficios, al conocer él público el producto y consumirlo, buscará nuevas adquisiciones del mismo por la calidad que de él obtenga, pasando posteriormente a ser un producto solicitado, siendo aquí donde los clientes más fuertes, deberán aceptar las condiciones de venta que la empresa proponga.

INDICE DE LIQUIDEZ

La liquidez de 0.05 de la empresa es mala; esto se debe a una excesiva carga en las cuentas por cobrar y a un inventario elevado, que suman un 89% del activo total, por lo que deberán estudiarse la antigüedad de los saldos, para observar los plazos a que están por vencer las cuentas y determinar la incobrabilidad de las mismas o darle paso a un departamento legal para que tome estos casos y busque su recuperación mediante las garantías que de ellos se tengan, también podemos verificar los acuerdos de los ejecutivos de ventas con los clientes, los plazos otorgados, los montos de las líneas de crédito, así como otros beneficios que se les otorguen; todo ello para recuperar la liquidez de la empresa.

ANALISIS DE ESTABILIDAD

ORIGEN DEL CAPITAL

La empresa no guarda una estabilidad adecuada, debido a que existe una inversión doce veces superior por parte de los proveedores principalmente, con relación a la inversión de los accionistas de la empresa, determinando con ello que la empresa esta totalmente apalancada y trabaja con dinero prestado, no podemos decir que a quebrado, si recordamos que es una subsidiaria, pero debe mejorar la administración para asegurar su permanencia y

cumplir con sus obligaciones de manera independiente, además se deberá incrementar la inversión de los accionistas.

INDICE DE INVERSION DE CAPITAL

La inversión de capital es de 1.04 lo cual es elevado, si consideramos el giro de la empresa, y que no tenemos pasivos a mediano plazo, anteriormente mencionamos que la suma de las cuentas por cobra y los inventarios era del 89% del activo total, si a esto sumamos un 7% correspondiente al mobiliario y equipo obtendremos un 96% del activo total, por lo que podemos decir que la empresa realizó una inversión en el activo fijo, siendo que debió dar mayor importancia a su departamento de cuentas por cobrar, para estudiar las posible formas de recuperar su saldo en cuentas por cobrar.

INDICE DEL VALOR CONTABLE DEL CAPITAL

La empresa por cada peso que esta invirtiendo esta obteniendo .07 centavos de utilidad lo cual es muy bajo, siendo ello reflejo de errores en la administración, los cuales deberán disminuir, además podemos mencionar que el capital contable no se ve incrementado por las bajas utilidades que la empresa reporta y ello es debido a que la suma del costo de ventas y los gastos de administración y ventas representan un 105% por lo que son 5% mayores los gastos, que las ventas reportadas por la compañía obteniendo como resultado perdida del ejercicio y con ello un menor capital contable.

ANALISIS DE ACTIVIDAD

INDICE DE ROTACION Y PLAZO DE CTAS POR COBRAR

El índice de rotación de las cuentas por cobrar de 3.22 es bajo, por lo que el plazo de cobro de dichas cuentas es elevado, ya que 112 días requeridos en promedio para recuperar la

inversión en clientes, es demasiado tiempo, y es mas grave si consideramos que esta cuenta es la que mantiene el saldo mayor del activo circulante, lo que resta liquidez a la empresa .

INDICE DE ROTACION Y PLAZO DE CTAS POR PAGAR

El índice de rotación de las cuentas por pagar es de 2.11 el cual es favorable para la empresa, lo que genera un resultado de 171 días requeridos en promedio para pagar a los proveedores, este resultado nos demuestra que los proveedores están financiando a la empresa y por ello es que esta a su vez esta soportando el plazo tan elevado de las cuentas por cobrar.

INDICE DE ROTACION Y PLAZO DE INVENTARIOS

El índice de rotación de los inventarios es de 7.16 el cual es bajo y genera un plazo de 50 días requeridos para vender los inventarios, es decir que la empresa vende sus inventarios 7 veces en un año lo cual es deficiente considerando que es una comercializadora, y que su inventario es la segunda cuenta que mantiene un saldo importante, en su activo circulante.

INDICE DE ROTACION DEL ACTIVO TOTAL

El índice de rotación del activo total es de 2.05 el cual es bajo y muestra que el uso del capital invertido no es satisfactorio debido a las ventas insuficientes, si a esto agregamos que la suma de los gastos de ventas y el costo de ventas es del 90%, podemos observar que además de ser insuficientes las ventas los gastos que originan en compañía del costo de ventas dejan a la empresa bastante comprometida para poder alcanzar utilidades.

INDICE DE UTILIZACION DE CAPITAL CONTABLE

Este índice es sumamente elevado de 30 veces en un año, esto porque la empresa aunque no tiene las ventas suficientes, también requiere de un incremento en la inversión del capital contable por parte de los accionistas.

RESULTADO DEL ANALISIS

Como resultado del Análisis Financiero de G.S. Comercializadora S.A. de C.V. me permito expresar la situación financiera de dicha entidad:

La empresa G.S. Comercializadora S.A. de C.V. tiene una necesidad de capital de trabajo transitorio, que sería destinado para los gastos relacionados con la operación del negocio, la situación que origina la necesidad de dicho capital de trabajo es anormal y problemática, siendo el retraso en la cobranza. Los créditos más usuales para éste caso son: el descuento mercantil, prestamos con garantía colateral de documentos, prestamos directos, prestamos prendarios con garantía de mercancías y prestamos de habilitación o avío. Normalmente los plazos a los que se conceden estos créditos están en función de la actividad específica, el mercado y plazos de ventas principalmente a excepción del avío.

La causa del exceso de la inversión en clientes es la mala situación económica general, la competencia en el mercado que opera la empresa, pero principalmente la generosa concesión de créditos, las políticas inexistentes o inaplicables en las áreas de ventas y crédito olvidando con ello la importancia de las utilidades y lo que es más, la deficiente cobranza.

Los efectos que ha que está expuesta la empresa son la reducción de utilidades que hemos visto, el incremento de los gastos en el departamento de cobranza, el interés del capital tomado en préstamo anteriormente y la pérdida de clientes morosos.

Por tanto la institución bancaria se abstiene de considerar a la empresa G.S. Comercializadora, S.A. de C.V. sujeto de crédito, como entidad independiente de G.S. Comercializadora, Inc. (Korea), ya que cuenta con la necesidad definida pero no así con la garantía necesaria para soportar una línea de crédito ni los intereses que de esta se generen, aunque debemos mencionar que de obtener apoyo de un aval, se evaluaría nuevamente la posibilidad de otorgar la línea para sanear su situación actual.

COCLUSIONES

El crédito tanto en empresas como en instituciones bancarias presenta problemas de incertidumbre y desconfianza, disminuyendo la factibilidad de obtener un crédito bancario y aumentando los intereses por los riesgos y los cambios, en el valor del dinero a través del tiempo.

El análisis de los estados financieros y su interpretación, son de gran importancia en la actual práctica bancaria para otorgar o rechazar los créditos solicitados, siendo esto resultado de una evolución en el sistema financiero mexicano y por consecuencia en la banca, así como en las leyes que los regulan.

En el capítulo 1. Se presentó la evolución del sistema financiero mexicano y de la banca además de su organización y forma de operar.

En el capítulo 2. Se estudió al crédito, estableciendo los tipos de crédito y las regulaciones y requisitos necesarios para su otorgamiento.

En el capítulo 3. Se estudiaron los aspectos cualitativos de las empresas en los que la banca presenta un mayor interés para analizar y decidir sobre la situación de la empresa.

En el capítulo 4. Se presentó la información contable y financiera requerida para el desarrollo del análisis financiero, obteniendo con ello una base sólida para poder tomar una decisión sobre la línea de crédito solicitada.

En el capítulo 5. Se desarrollo un caso práctico sobre una empresa real, con los elementos necesarios para realizar el análisis financiero

Los métodos de análisis ha emplear cambian de acuerdo a la empresa que se requiere estudiar. En nuestro caso utilizamos métodos de análisis estáticos, por la información obtenida, por el giro de la empresa y por el crédito directo (quirografrio) solicitado, presentamos el análisis así como la interpretación de los estados financieros G.S Comercializadora S.A de C.V. además de la decisión sobre la línea de crédito solicitada

BIBLIOGRAFÍA

- Bauche Garciadiego Mario.
"Operaciones bancarias"
Editorial Porrúa
México 1981. 4ª. Edición
- Cervantes Ahumada Raúl.
"Títulos y operaciones de crédito"
Editorial Herrero
México 1969. 1ª. Edición.
- Elisondo López A.
"Metodología de la investigación contable"
Editorial Ecafsa
México 1997. 2ª. Edición.
- Fernández de la Portilla Alejandro.
"Sistemas actuales de financiamiento"
Editorial Ecasa
México 1993. 1ª. reimpresión
- J. Gitman Lawrence.
"Fundamentos de administración financiera"
Editorial Oxford University Press Harla
México 1997. 7ª. Edición
- Molina Aznar Victor E.
"Estrategias para otorgar créditos sanos"
Ediciones Fiscales ISEF
México 1995. 1ª. Edición.
- Perdomo Moreno Abraham
"Planeación Financiera"
Editorial Ecafsa
México 1998. 1ª. Reimpresión.
- Sasso Hugo Luis.
"Como analizar los estados contables para el otorgamiento de crédito"
Ediciones Macchi
Argentina 1997. 1ª. Edición.
- Schmelkes Corina
"Manual para la presentación de anteproyectos e informes de investigación"
Editorial Oxford University Press Harla
México 1998. 2ª. Edición
- Kotler, Philip
"Fundamentos de Mercadotecnia"
Editorial Prentice Hall
México 1991 2ª Edición

Paz S. Guillermo
"Análisis e Interpretación de Estados Financieros"
Editorial Patria
México 1970

Macias P. Roberto
"El análisis de los estados financieros y las deficiencias en la empresa"
Editorial Ecasa
México 1975 8va Edición

Leyes, Códigos y Reglamentos

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito
Editorial Porrúa
México 1998. 4ª. Edición

Ley de Instituciones de Crédito
Editorial Porrúa
México 1997. 7ª. Edición

Manuales

Grupo Financiero Banorte
"Portafolio de productos y servicios"
México 1999

Grupo Financiero Banorte
"Manual de políticas de riesgo"
México 1998

G.S. COMERCIALIZADORA S.A DE C.V.
RAZONES FINANCIERAS

ANALISIS DE ACTIVIDAD

INDICE DE ROTACION DE CTAS POR COB.

VENTAS NETAS A CREDITO 1,140,175,630 = 3,224,15305
PROM. DE CTAS POR COB. 333,635,484

PLAZO DE CORRO EN CTAS POR COB

360 DIAS 360 = 111,357161
ROTACION CTAS POR COB. 3 224,15305

INDICE DE ROTACION DE CTAS POR PAGAR

COMPRAS NETAS A CREDITO 946,460,698 = 2,113,99222
PROM. DE CTAS POR PAGAR 447,761,892

PLAZO DE CORRO EN CTAS POR PAGAR

360 DIAS 360 = 170,29351
ROTACION CTAS POR PAGAR 2,113,99222

INDICE DE ROTACION DE INVENTARIOS

COSTO DE VENTAS 862,647,615 = 7,105,88505
INVENTARIOS 132,697,650

PLAZO DE VENTAS

360 DIAS 360 = 50,2394394
ROTACION DE INVENTARIOS 7 105,88505

INDICE DE ROTACION DE ACTIVO TOTAL

VENTAS NETAS 1,140,175,630 = 2,855,19749
ACTIVO TOTAL 555,132,379

INDICE DE UTILIZACION DE CAPITAL CONTABLE

VENTAS NETAS 1,140,175,630 = 26,3607421
CAPITAL CONTABLE 38,793,700

G.S. COMERCIALIZADORA S.A DE C.V.
RAZONES FINANCIERAS

ANALISIS DE ESTABILIDAD

ORIGEN DEL CAPITAL

PASIVO TOTAL 517,338,679 = 13,3586384
CAPITAL CONTABLE 38,793,700

INDICE DE INVERSION DE CAPITAL

ACTIVO FIJO 40,380,054 = 1,041,16993
CAPITAL CONTABLE 38,793,700

INDICE DEL VALOR CONTABLE DE CAPITAL

CAPITAL CONTABLE 38,793,700 = 1,07323293
CAPITAL SOCIAL 36,146,686

G.S. COMERCIALIZADORA S A DE C.V.
RAZONES FINANCIERAS

ANALISIS DE SOLVENCIA

INDICE DE SOLVENCIA

ACTIVO CIRCULANTE 514,911,224 = 0,89553078
PASIVO CIRCULANTE 517,338,679

PRUEBA DEL ACIDO

ACT. CIRC. INVENTARIOS 381,829,574 = 0,73824371
PASIVO CIRCULANTE 517,338,679

INDICE DE LIQUIDEZ

ACTIVO DISPONIBLE 25,967,569 = 0,05003311
PASIVO CIRCULANTE 517,338,679

CAPITAL NETO DE TRABAJO

ACTIVO CIRC. PASIVO CIRC 514,911,224 - 517,338,679 = -2,427,455