



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

ANALISIS HERRAMIENTA FINANCIERA PARA
OBTENER CREDITOS.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

LETICIA CRUZ ALMAZAN

ASESOR: L. C. ALEJANDRO AMADOR ZAVALA.

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO. 2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



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

ASUNTO VOTOS APROBATORIOS



DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
 DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
 PRESENTE

ATN Q. Ma del Carmen García Muires
 Jefe del Departamento de Exámenes
 Profesionales de la FES Cuautitlán

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

Análisis Herramienta Financiera para Obtener Créditos.

que presenta la pasante Leticia Cruz Almazán
 con número de cuenta 9460439-7 para obtener el título de
Licenciada en Administración

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO

ATENTAMENTE
 "POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx a 08 de Enero de 2001

PRESIDENTE L.C. Rosa María Olvera Medina

VOCAL C.P. Epifanio Pineda Celis

SECRETARIO L.C. Alejandro Amador Zavala

PRIMER SUPLENTE L.C. Gloria Silvia Vázquez

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Daniel Roberto García

A DIOS

Por haberme dado la vida, por estar conmigo cuando más lo necesitaba, por regalarme la sabiduría que necesito para superar los obstáculos que se presentan en la vida y salir adelante a pesar de todo y de todos.

A MI PADRE

Sabiendo que jamás existirá una forma de agradecerte una vida de lucha, sacrificio y esfuerzo constante, solo deseo que comprendas que el logro mío; es también tuyo que mi esfuerzo es inspirado en ti, porque gracias a tu apoyo y consejo he llegado a realizar la más grande de mis metas; la cual constituye la herencia más valiosa que pudiera recibir

A ANDRES

Porque eres la persona que me comprende y me da lo mejor de sí mismo sin esperar nada a cambio, porque me sabes escuchar y brindar ayuda cuando es necesario, porque te has ganado mi amor admiración y respeto.

A MIS HERMANOS

En especial a Juan Carlos por su comprensión y tolerancia, sé que lo que hemos pasado es difícil pero sabemos que podemos contar el uno con el otro, por aceptarme como soy, por tenerme paciencia, con cariño.

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO.

En especial a la FES-C por la
Fortaleza que adquirimos durante la
estancia dentro de su aula, así como
Esperanza para luchar por lograr todos los
éxitos
Superación porque formamos gente dispuesta
a sobresalir.
Confianza que necesitamos todos y cada
uno para enfrentarnos a todos los retos.

Todo esto no sería posible sin los
profesores.

INDICE

	Pag.
INTRODUCCIÓN.	I
OBJETIVOS.	II
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.	III
CAPITULO 1) LA EMPRESA PRIVADA.	
1.1) Historia.	1
1.2) Tipos o Clasificación.	7
1.3) Características.	10
1.4) Organización.	11
1.5) Objetivos	22
CAPITULO 2) LAS FINANZAS	
2.1) Antecedentes y Definición de Finanzas.	24
2.2) Objetivos	30
2.3) Tipos de Información.	31
2.4) Información Financiera	33
2.5) Clasificación.	35
2.6) Estados Financieros.	36
CAPITULO 3) SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	
3.1) Antecedentes	39
3.2) Estructura	44

3.3) Funciones.	49
3.4) Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	50
3.5) La Banca.	52
CAPITULO 4) CRÉDITOS	
4.1) Origen.	57
4.2) Clasificación.	61
4.3) Tipos.	65
4.4) Requisitos para el otorgamiento de un crédito.	75
4.5) Ventajas y Desventajas.	79
CAPITULO 5) EVALUACIÓN PARA LA OBTENCION DE CREDITOS.	
5.1) Métodos de análisis.	81
5.2) Objetivos.	83
5.3) Método de Reducción a Porcientos	85
5.4) Método de Razones Financieras.	87
5.5) Método de Aumentos y Disminuciones.	110
CASO PRACTICO.	112
CONCLUSIONES.	135
BIBLIOGRAFÍA.	137

INTRODUCCIÓN

La presente información pretende disertar el tema de Análisis Herramienta Financiera para Obtener Créditos.

En el capítulo número uno se pretenden plasmar las generalidades de la Empresa Privada, dentro de este capítulo sé plasma la historia de la empresa, así como los tipos y/o clasificación, sus características de cada una, su tipo de organización y por último sus objetivos.

En el capítulo número dos hablaremos de Las Finanzas, sus antecedentes, objetivos, tipos de información, la información financiera, clasificación y por último los estados financieros que son los que nos sirven para realizar el análisis que se debe presentar al pedir un crédito.

El capítulo tres redactaremos algo relacionado al sistema financiero mexicano, como; antecedentes, estructura, funciones, algo acerca de la comisión nacional bancaria, por último así también hablaremos de la banca.

En el cuarto capítulo nos referimos al crédito; dentro de él mismo los antecedentes, clasificación, requisitos para la obtención de los créditos, tipos de créditos, por último ventajas y desventajas de los mismos

Dentro del capítulo quinto encontramos la Evaluación para la Obtención de Créditos, los métodos de análisis, sus objetivos y entrando en materia, los métodos de reducción a porcientos, métodos de razones financieras, métodos de aumentos y disminuciones.

Por último se presenta un caso práctico.

OBJETIVO:

Determinar que la estructura financiera de la empresa soporte créditos para su crecimiento y no le causen problemas que la puedan orillar a la quiebra, constatando por medio de la autoaplicación de las herramientas de análisis.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las Empresas en su Proceso de Crecimiento requieren de Recursos *Financieros Adicionales*, cuando los Accionistas no los Aportan es necesario recurrir a créditos de terceras personas, y estas para su otorgamiento solicitan información comercial y financiera para el análisis mediante los métodos correspondientes, por esta razón, es necesario proporcionarla en forma ordenada y estructurada, así como cumpliendo todos los requisitos que el otorgante del crédito requiera para que la solicitud tenga éxito.

CAPITULO 1) LA EMPRESA PRIVADA.

1.1) HISTORIA.

El inicio de la empresa y su evolución, se remonta al desarrollo de la agricultura y la ganadería, cuando el hombre termina su etapa de nómada e inicia una nueva, asentándose en una región, dedicada a la explotación de la tierra a fin de obtener los bienes que le son necesarios para su propia subsistencia. Desde el momento en que tiene que realizar una tarea de conjunto, como el cazar, mover una roca, recolectar sus alimentos, necesitaron de la ayuda mutua para lograr lo que deseaban. Y en la medida en que la tarea era más difícil, requirieron más organización. Surgieron entonces los líderes que dirigían las operaciones, como la caza de un mamut o como la construcción de edificaciones, con grupos ya más evolucionados.

Considerando lo anterior, el hombre dedica parte de tiempo a otras tareas no relacionadas directamente con la búsqueda de alimentos, como puede haber sido la realización de talleres para elaborar sus propias vestimentas, la realización de utensilios de cerámica, diversos grupos se dedicaran a esta actividad e intercambiaron sus productos por alimentos, se considera que es en este momento cuando nace la especialización, esta propicia el desarrollo de empresas de tipo familiar con objetivos específicos, dedicados a una tarea que permitía al núcleo familiar obtener mediante el trueque todo lo necesario para su subsistencia.

Una vez que aumenta la importancia del trueque, aparecen los mercados locales, en donde se encontraban diversas mercancías en la misma zona para ser intercambiadas. Estos mercados fueron en un principio temporales, llamados ferias, después con el tiempo adoptaron una forma permanente como

tiendas, bazares, plazas, etc., y en consecuencia se dedicaron cada vez más personas al comercio. El auge del comercio cada vez se iba incrementando, por ello el trueque pasa a ser un método ineficiente para intercambiar bienes materiales, pues las mercancías que se intercambian tenían valores distintos. La solución a este problema terminó con el desarrollo de un medio común de intercambio, la moneda que en un principio adoptó diversas formas, como: cacao, anzuelos, conchas, perlas, semillas, animales, esclavos, cobre, bronce, hierro, plata y oro, entre otros.

Al iniciarse la Revolución Industrial, se transforman los talleres familiares en fábricas, la maquinaria desplazo a la mano de obra, la división del trabajo y la especialización, lo cual hizo posible el desarrollo de los sistemas de producción y el cambio de comerciantes a empresas industriales; el surgimiento de la competencia y el rápido crecimiento de la población contribuyeron aún más, a que se produjera en exceso, hasta convertirse en producción en masa. Los hombres producían ahora no solo para satisfacer sus necesidades primarias sino además para obtener ganancias.

Con la producción en masa se da un avance en las industrias productivas, el desarrollo de los medios de comunicación y transporte y la formación de grandes ciudades. Con estos progresos fue como se desarrollaron las empresas al mejorar el equipo de trabajo que los hombres utilizaban, al descubrir la estandarización de piezas, la producción en serie y al llevar a cabo el estudio de tiempos y movimientos. Así como también al desarrollar en forma óptima el uso de la administración, aprovechando al máximo todos los recursos para obtener mejores utilidades sobre el dinero invertido.

En las últimas décadas se han registrado cambios profundos en la empresa, que han sido resultado, en gran medida, de un rápido proceso de expansión y diversificación de la rama industrial y comercial.

Como se puede observar el desarrollo de la empresa a través por serios cambios para llegar a ser lo que hoy día es, un verdadero progreso de gran significación, que ha llegado a la integración natural de la Empresa por personas humanas, que se asocian para darle vida, a una entidad que forma parte de la base y sostén de la sociedad.

Lo que legal y fundamentalmente constituye una empresa es el concepto de una persona jurídica colectiva, como un posible sujeto de derecho privado. Este concepto fue desarrollado a partir del nacimiento del sistema municipal de gobierno al final de la república romana¹. En dicha ley la persona jurídica representa una especie de persona privada subjetiva; un sujeto independiente capaz de poseer diversas propiedades totalmente distintas de toda otra persona previamente existente, incluso a los propios miembros individuales que las componen.

LA EMPRESA EN MEXICO.

En toda esta evolución y legalidad se encuentra la fuente original de todas las modernas empresas. En México se presentaron varios hechos que fueron determinantes en el desarrollo de la empresa, la cronología de estos hechos se menciona:

Se inicia y consolida la penetración de la inversión en México.

¹ Marco Antonio. Organización y Financiamiento de Empresas. Pág. 15

Se crea un crecimiento económico desequilibrado. Se empieza a sentir la subordinación y dependencia en el desarrollo económico del país.

Las clases sociales, la burguesía se inicia como una clase dependiente débil.

Llega la revolución para cambiar la estructura, antes las empresas estaban exentas de impuestos cosa que cambia Madero.

Carranza acepta las exigencias extranjeras.

Con el tratado de Bucareli se crean los partidos.

Obregon negocia con Estados Unidos su reconocimiento a cambio de concesiones hacia la inversión extranjera.

Cárdenas, fallo en un conflicto a favor de los trabajadores de una empresa petrolera, la cual desató los acuerdos, hecho que dio inicio a la expropiación petrolera

Con la nacionalización de Ferrocarriles Nacionales, y la Industria Eléctrica la inversión extranjera canaliza sus recursos hacia otras ramas.

Los gobiernos emanados de la Revolución Mexicana han reiterado en diversas ocasiones que uno de los problemas económicos centrales de México, es la tarea de promover su desarrollo de carácter Financiero. Por ello los últimos años las autoridades del país se han preocupado por incrementar la actividad económica en industrias básicas que a medida que se han realizado

han multiplicado las oportunidades para la acción de la iniciativa privada y contribuido al incremento de la productividad general de la economía².

Cabe mencionar alguna definición de lo que es la empresa para comprender con más exactitud de que estamos hablando:

DEFINICION.

Existen varia definiciones del término empresa, según el enfoque que le dé cada autor, pero si lo analizamos como una comunidad de trabajo orientada hacia una producción socialmente útil, podemos pensar que esta constituida por elementos humanos y materiales, es creada para responder a las necesidades naturales de la sociedad, es responsable de producir y suministrar en forma adecuada los satisfactores que le son indispensables para su subsistencia y progreso.

“La Empresa no nace de por sí, ni es un fin en sí misma, sino que su origen esta en la necesidad social de que produzca bienes o servicios y la finalidad de esa producción es la de satisfacer las necesidades de la sociedad, o de uno o varios sectores de ella, mediante la provisión de esos productos o servicios”.³

Ya que son varios los enfoques de esta definición, nos permitimos mencionar a continuación algunas definiciones, con el objeto de llegar a una definición que tengan los elementos primordiales:

² Quinto Robles, Salvador. El Crédito a la Ind. Media y Pequeña en México

³ Fernando Rodarte, La Empresa y sus Relaciones Públicas

"La Empresa es una entidad económica destinada a producir bienes, venderlos y obtener un beneficio. La ley reconoce y autoriza para realizar determinada actividad productiva que de algún modo satisface las necesidades del hombre en la sociedad de consumo actual".⁴

"Diccionario Enciclopédico Ilustrado Océano Uno. Es una entidad integrada por el capital y el trabajo, como factor de la producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles, o de prestación de servicio. Pueden ser públicas, privadas, multinacionales, sociedades anónimas, etc."

"Isac Guzmán Valdivia. Es la unidad económica-social en la que el capital, el trabajo, y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en que la propia empresa actúa".

"José Antonio Fernández Arena. Es la persona física ó moral que realice actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas, de pesca o silvícolas, y al establecimiento como cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen parcial o totalmente actividades empresariales".

En conclusión, tenemos que "La Empresa es un sistema de coordinación, económico-social creado para producir bienes o servicios, con el fin de ser socialmente útiles respondiendo a las necesidades de la comunidad y obtener beneficios para los empresarios, auxiliándose de la administración para cumplir sus objetivos".

⁴ Rodríguez Valiente, Joaquín. Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas.

1.2) TIPOS O CLASIFICACION.

El gran desarrollo de la economía y la tecnología han dado como resultado una gran diversidad de empresas, y han proporcionado la especialización de todas ellas creando ramas bien definidas. Según la Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y el desarrollo Regional. SECOFI, (Diario Oficial de la Federación. 3 de Diciembre de 1993), en México se tiene la siguiente clasificación:

	EMPLEADOS	VENTAS NETAS
MICRO	De 1 a 15 Empleados	Hasta \$ 900,000.0
PEQUEÑA	De 16 a 100 Empleados	Hasta \$ 9,000,000.00
MEDIANA	De 101 a 250 empleados	Hasta \$ 20,000,000.00
GRANDE	Más de 250 Empleados	Más de \$20,000,000.00

Además de la clasificación de empresa por la SECOFI, varios autores la clasifican tomando en cuenta la diversidad de actividades que desarrollan u otros puntos de vista.

La Autora Laura Much Galindo, propone la siguiente clasificación de las empresas:

POR ACTIVIDAD O GIRO (de acuerdo con la actividad que realice la empresa):

Industriales. La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas y se clasifican a su vez en Extractivas, Manufactureras y Agropecuarias.

Comerciales. Son intermediarias entre productor y consumidor, su función primordial es la compraventa de productos terminados, y se clasifican en Mayoristas, Minoristas o Detallistas y Comisionistas.

Servicios. Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos y se pueden clasificar en: Transporte, Turismo, Instituciones Financieras, Servicios Públicos varios, Servicios Privados varios, Educación, Salubridad, Fianzas, Seguros, etc.

POR EL ORIGEN DE SU CAPITAL (del origen de las aportaciones de su capital y del carácter a quienes dirijan actividades):

Privadas. Lo son cuando el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es eminentemente lucrativa, pueden ser: Nacionales, Extranjeros y Transnacionales.

Públicas. En este tipo de empresas el capital pertenece al Estado, y generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social. Y se pueden clasificar en: Centralizadas, Desconcentradas, Descentralizadas, Estatales y Mixtas o Paraestatales.

POR LA MAGNITUD DE LA EMPRESA (diferentes criterios de acuerdo con el tamaño de la empresa):

Ventas. Se establece el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el monto de sus ventas, según este criterio, una empresa pequeña es cuando sus ventas son locales, mediana cuando sus ventas son nacionales, y grande cuando cubre mercados internacionales

Financiero. El tamaño de la empresa se determina con base en el monto de su capital.

Producción. Este criterio clasifica la empresa de acuerdo con el grado de maquinización que existe en el proceso de producción, por lo tanto una empresa pequeña es aquella en la que el trabajo del hombre es decisivo, o sea que su producción es artesanal aunque puede estar mecanizada. Una empresa mediana puede estar mecanizada, pero cuenta con más máquinas y menos mano de obra. Por último la gran empresa es aquella que esta altamente mecanizada y/o sistematizada.

Personal Ocupado. Este criterio establece que una empresa pequeña es aquella en la que laboran menos de 250 empleados, una mediana tiene 250 y 1000 trabajadores y una grande es la que se compone de más de 1000 empleados.

Aunque los criterios anteriores son auxiliares para determinar la magnitud de una empresa, ninguno es totalmente correcto, pues no son aplicables a cada situación específica, ya que las condiciones de las empresas son muy cambiantes. Por otra parte, algunos enfoques tienen notorias deficiencias, sin embargo, pueden servir como orientadores al determinar el tamaño de la empresa.

OTROS CRITERIOS (criterios de acuerdo a otras características):

Económico Las empresas pueden ser nuevas, cuando se dedican a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se trate de meros sustitutos de otros que ya se produzcan en este; necesarias, cuando tienen por objeto la manufactura ó fabricación de mercancías que se producen en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades del consumo nacional, son básicas, aquellas

industrias consideradas primordiales para uno ó más actividades de importancia para el desarrollo agrícola o industrial del país; son semibásicas las que producen mercancías distintas a satisfacer directamente las necesidades vitales de la población; y son secundarias las que fabrican artículos no contemplados en los grupos anteriores.

Constitución Legal. De acuerdo con el régimen jurídico en que se constituya la empresa, ésta puede ser: sociedad anónima, sociedad anónima de capital variable, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad cooperativa, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones y sociedad en nombre colectivo.

1.3) CARACTERISTICAS.

Las características básicas de toda empresa, son elementales y hay que conocerlas, por su propia importancia y por su conexión con los objetivos que deban cumplir estas; a continuación se describe cada una de ellas.

a) Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones establecidas por la ley. Esta característica es la primera señal de vida de la empresa ya que, con base en el proyecto de su creación, hace de su estructura una realidad, legalizando su existencia, mantiene su importancia constantemente, en todas las circunstancias de su vida, ya se trate de interpretar y de aplicar las prescripciones de la legislación que han de normar los distintos tipos de relaciones mercantiles, etc., así como la legislación que afecta su existencia en sus diversas manifestaciones, su ensanchamiento o su liquidación, llegando el caso

b) es una unidad económica, porque tiene una finalidad lucrativa, es decir, protege los intereses económicos de la empresa, de sus acreedores, su diseño o sus accionistas, logrando la satisfacción de este grupo, mediante la obtención de utilidades.

c) Ejerce una acción mercantil, ya que compra para producir y produce para vender.

d) Asume la total responsabilidad de riesgo de pérdida. Esta es una de las características más sobresalientes, pues a través de su administración es la única responsable de la buena o mala marcha de la entidad, puede haber pérdidas o ganancias, éxitos o fracasos, desarrollo o estancamiento; todo ello es a cuenta y riesgo exclusivo de la empresa, la cual debe encarar estas contingencias incluso hasta el riesgo de la pérdida total de sus bienes.

e) Es una entidad social ya que su propósito es servir a la sociedad en la que esta inmersa.

1 4) ORGANIZACIÓN.⁵

Para poder entender mejor empezaremos por definir la palabra organización que viene del griego "organon", que significa instrumento.

Pero quizás ilustre mejor el significado de este concepto, el uso que en nuestra lengua se da a la palabra "organismo"

⁵ Reyes Ponce, Agustín. Administración de Empresas. Teoría y Práctica. Pág. 211

Esto implica necesariamente:

- a) Partes y Funciones Diversas: ningún organismo tiene partes idénticas, ni de igual funcionamiento.
- b) Unidad Funcional: esas partes diversas, con todo tienen un fin común e idéntico.
- c) Coordinación: Precisamente para lograr ese fin, cada una pone una acción distinta, pero complementaria de las demás; obran en vista del fin común y ayudan a las demás a construirse y ordenarse conforme a una teología específica.

A continuación se mencionan algunos autores que definen a la organización:

TERRY define la organización diciendo: "Es el arreglo de las funciones que se estiman necesarias para lograr un objetivo, y una indicación de la autoridad y la responsabilidad asignada a las personas que tienen a su cargo la ejecución de las funciones respectivas".

SHELDON la considera como: "El proceso de combinar el trabajo que los individuos o grupos deban efectuar, con los elementos necesarios para su ejecución, de tal manera que las labores que así se ejecuten, sean los mejores medios para la aplicación eficiente, sistemática, positiva y coordinada de los esfuerzos disponibles"

PETER Y PLOWMAN dicen “ Es un método de distribución de la autoridad y de la responsabilidad, y sirve para establecer canales prácticos de comunicación entre los grupos”

LITTER señala: “ Es una unidad social, dentro de la cual existe una relación estable (no necesariamente personal) entre sus integrantes, con el fin de facilitar la obtención de una serie de objetivos o metas”.

Nosotros la definimos: “ Organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados”.

De acuerdo a las definiciones anteriores podemos decir que la organización es el elemento final del aspecto teórico, recoge, complementa y lleva hasta sus últimos detalles todo lo que la previsión y la planeación han señalado respecto a como debe ser una empresa. Tan grande es la importancia de la organización, que en algunas ocasiones ha hecho perder de vista a muchos autores que no es sino una parte de la administración.

Tiene también gran importancia por constituir el punto de enlace entre los aspectos teóricos, que Urwick llama de mecánica administrativa, y los aspectos prácticos, que el mismo autor conoce bajo la denominación de dinámica entre “lo que debe ser, y lo que es”.

De ahí que muchos, al hacer el estudio de la organización, prolonguen su campo hasta los aspectos que corresponden a la integración: reclutamiento, selección, introducción y a un desarrollo de los trabajadores y jefes

A nuestro juicio, el confundir la organización con la integración, presenta el peligro de mezclar la teoría con la práctica, lo ideal con lo real; con la consecuencia, muy frecuente, de que se pierdan de vista las metas, haciendo bajar el nivel técnico de la administración, en vez de presionar para que la realidad se acomode a lo que “debería” ser. Lo anterior no significa que neguemos en forma alguna que la organización requiere constantemente tomar en cuenta los elementos humanos y materiales de que se puede disponer, para adaptarse a ellos; pero creemos que debe precisarse primero cómo debería ser nuestra organización, y después integrar ésta, como resulte más conveniente, de acuerdo con los elementos de que disponemos, pero sin perder de vista aquello a que debemos tender.

De hecho, así como los elementos de previsión y planeación tienen mayor relación, la organización y la integración guardan la máxima conexión; pero parece más conveniente estudiarlas y relacionarlas bajo sus principios, y separadamente.

SISTEMAS DE ORGANIZACION.⁶

Son las diversas combinaciones estables de la división de funciones y la autoridad, a través de las cuales se realiza la organización; se expresan en las cartas o gráficos de la organización, y se complementan con los Análisis de Puestos.

⁶ Reyes Ponce, Agustín. Administración de Empresas, Tercera Edición. Pág. 221-226

Organización Lineal o Militar.

Es aquella en que la autoridad y responsabilidad correlativas, se transmiten íntegramente por una sola línea para cada persona o grupo.

En este sistema cada individuo no tiene sino un solo jefe para todos los aspectos, ni recibe ordenes, más que de él, y a él solo reporta. La autoridad y responsabilidad se transmiten “en línea”, o en “línea recta”, pues esto ocurre siempre, sino más bien: “ por una sola línea”, o “íntegramente para cada persona o grupo”.

Ventajas de este Sistema:

Es muy sencillo y claro.

No hay conflictos de autoridad ni fugas de responsabilidad.

Se facilita la rapidez de acción.

Se crea una firme disciplina, porque cada jefe adquiere toda su autoridad, ya que para sus subordinados es el único que la posee.

Es más fácil y útil en la pequeña empresa.

Desventajas:

Se carece casi totalmente de los beneficios de la especialización.

Se carece de flexibilidad en los casos de crecimiento de la empresa.

Es difícil capacitar a un jefe en todos los aspectos que debe coordinar (esto fue precisamente lo que llevó a Taylor a formular su sistema).

Se facilita la arbitrariedad, porque cada jefe tiene cierto sentido de “propiedad” de su puesto

Los jefes están siempre recargados de detalles

La organización descansa en “hombres”, y al perderse uno de estos, se producen ciertos trastornos

Organización Funcional o de Taylor.

Este celebre fundador de la “Administración Científica”, observando que en la organización lineal no se da la “especialización”, hacía notar que un mayordomo debía tener conocimientos de ocho campos:

- Tomar tiempo y determinar costos.
- Hacer tarjetas de instrucción.
- Establecer itinerarios de trabajo.
- Vigilar la disciplina del taller.
- Cuidar del abastecimiento oportuno de materiales, instrumental, etc.
- Dar adiestramiento.
- Llevar el control de la calidad y
- Cuidar del mantenimiento y reparación.

Como él señalaba, un mayordomo con estas capacidades (que consideraba esencial al puesto) no sería mayordomo, sino un jefe de rango superior.

Taylor proponía que el trabajo del mayordomo se dividiera entre ocho especialistas, por cada actividad, y que los ocho tuvieran autoridad, cada uno en su propio campo, sobre la totalidad del personal.

Ventajas del Sistema:

Mayor capacidad de los jefes por razón de su especialización, y por lo mismo, mayor eficiencia.

Descomposición de un trabajo de dirección, complejo y difícil, en varios elementos más simples.

Posibilidades de rápida adaptación en casos de cambios de procesos.

Desventajas:

Es muy difícil diferenciar y definir la autoridad y responsabilidad de cada jefe en los aspectos que son comunes a varios.

Se da por ello con mucha frecuencia duplicidad de mando.

Surge por lo mismo fuga de responsabilidad.

Se reduce la iniciativa para acciones comunes.

Existe fácilmente quebrantamiento de la disciplina, y numerosos conflictos.

De hecho donde se da este sistema, un departamento suele predominar sobre los demás, originando en cierto modo el sistema que expondremos a continuación, aunque con graves defectos.

Organización Lineal y Staff (línea y de estados mayores.)

Este sistema trata de aprovechar las ventajas y evitar las desventajas de los dos sistemas anteriores explicados. Para ello:

- a) De la organización lineal conserva la autoridad y responsabilidad íntegramente transmitida a través de un solo jefe para cada función.
- b) Pero esta autoridad de línea, recibe asesoramiento y servicio de técnicos o cuerpos de ellos, especializados para cada función.

Es el sistema más seguido actualmente, sobre todo por las grandes organizaciones. El secreto de su éxito, parece depender que se precise lo que significa "asesoramiento y servicio"

Un Cuerpo Asesora Cuando:

Investiga que puede mejorarse o innovarse.

Planea nuevas mejoras.

Sugiere los planes concretos y detallados a la gerencia, hasta obtener su plena aprobación.

Obtiene la aceptación y colaboración de los jefes de línea, basándose en convencimiento.

Instruye para la implantación de los nuevos sistemas, y ayuda a establecerlos.

Resuelve cualquier duda que se pueda presentar en su operación.

Revisa permanentemente los resultados, para estar siempre en condiciones de hacer otra vez sugerencias de mejora.

Ejemplo: Para un departamento de ventas, un staff será un encargado de investigación de mercados, de la publicidad, etc.

Un Cuerpo Sirve Cuando:

Realiza tareas a nombre de los jefes de línea.

Lleva a cabo funciones en representación de los jefes de línea.

Los servicios que un funcionario o departamento staff realizan “a nombre y en representación de los jefes de línea”, se fundan en algunas de las siguientes razones:

Los jefes de línea no tienen la preparación técnica que requiere la eficiencia del servicio que ellos deberían realizar.

Los jefes de línea, aunque tengan o puedan tener dichos conocimientos, no tienen tiempo de realizar esas funciones por sí mismos

Por razones de uniformidad en su aplicación, conviene encomendar este servicio a una persona con elementos para coordinar los diversos aspectos

Lo más importante en este aspecto de servicios es que el jefe staff haga notar constantemente "que no obra con autoridad propia, sino delegada", que lo hace "a nombre y en representación de la línea".

No obstante las ventajas que supone la combinación de los sistemas lineal y funcional, el sistema de organización lineal y staff tiene ciertas desventajas:

Se confunden a veces los campos de autoridad lineal y staff.

Los jefes de línea tratan de nulificar a los staff, considerándolos como intrusos y teóricos.

Los funcionarios staff, consideran como imponentes a los jefes lineales, salvo que tengan personalidad nada consiguen.

Sus recomendaciones se interpretan mal con frecuencia.

Los sistemas de organización se presentan en forma intuitiva y con objetividad en los llamados organigramas, conocidos también como Cartas o Gráficas de Organización.

ORGANIGRAMAS.⁷

Consiste en que cada puesto de un jefe se representa por un cuadro que encierra el nombre de ese puesto, (y en ocasiones de quien lo ocupa) por la unión de los cuadros mediante líneas, los canales de autoridad y responsabilidad

⁷ Reyes Ponce, Agustín. Administración de Empresas, Teoría y Práctica. Pág. 226-233

Los organigramas pueden ser:

ORGANIGRAMAS VERTICALES.

En los organigramas verticales, cada puesto subordinado a otro se representa por cuadros en un nivel inferior, ligados a aquél por líneas que representan la comunicación de responsabilidad y autoridad. De cada cuadro del segundo nivel se sacan líneas que indican la comunicación de autoridad y responsabilidad a los puestos que dependen de él y así sucesivamente.

Tiene las ventajas de:

- Ser las más usadas y, por lo mismo, fácilmente comprendidas.
- Indicar en forma objetiva las jerarquías del personal.

Como desventajas tienen, en cambio, que se produce el llamado “efecto de triangulación”, después de dos niveles, es muy difícil indicar los puestos inferiores, para lo que se requería hacer cartas muy alargada.

ORGANIGRAMAS HORIZONTALES

Representan los mismos elementos de los anteriores y en la misma forma, sólo que comenzando el nivel máximo jerárquico a la izquierda y haciéndose los demás niveles sucesivamente hacia la derecha.

Tiene como ventajas

Que siguen la forma normal en que acostumbramos leer

Que disminuyen en forma muy considerable el efecto de triangulación.

Que indican mejor la longitud de los niveles por donde pasa la autoridad formal

Sin embargo, son poco usados en nuestra práctica, y muchas veces, aun pudiendo hacerse una sola carta de toda la organización, resultan los nombres de los jefes demasiado apiñados y, por lo mismo, poco claros.

ORGANIGRAMAS CIRCULARES.

Están formados por un cuadro central, que corresponde a la autoridad máxima en la empresa, a cuyo derredor se trazan círculos concéntricos, cada uno de los cuales constituye un nivel de organización. En cada uno de esos círculos se coloca a los jefes inmediatos, y se les liga con líneas que representan los canales de autoridad y responsabilidad.

Como ventajas de estas cartas se consideran:

- Señalan muy bien, los niveles jerárquicos.
- Eliminan o disminuyen, la idea del status más alto o más bajo.
- Permiten colocar mayor número de puestos en el mismo nivel.

Sin embargo, se ha señalado que resultan confusas y difíciles de leer, que no permiten colocar con facilidad niveles donde hay un solo funcionario, y que fuerzan demasiado los niveles.

ORGANIGRAMA ESCALAR

Consiste en señalar sangrías en el margen izquierdo los distintos niveles jerárquicos, ayudándose de líneas que señalan dichos márgenes. Pueden usarse, para mayor claridad, distintos tipos de letra.

Estos organigramas son poco usados todavía, y aunque resultan muy sencillos, carecen a nuestro juicio de la fuerza objetiva de aquellos que encierran cada nombre dentro de un cuadro, para destacarlo adecuadamente.

1.5) OBJETIVOS

Al estar en funcionamiento una empresa debe cumplir con determinados objetivos para alcanzar sus fines, razón por la cuál existe; y la línea que marca su desarrollo es naturalmente alcanzarlos. Sin ellos la organización no tendría sentido, ni razón de existir, se desintegraría.

Los empresarios por lo general se plantean objetivos a alcanzar, sin embargo, son tres los objetivos que se generalizan o son comunes a todas las empresas, el de Servicio, el Económico y el Social, estos constituyen un útil punto de partida y una pauta para la empresa. Es importante mencionar que es necesario perseguir estos tres objetivos simultáneamente, dándole la misma importancia a los tres, porque a largo plazo el fracaso en cualquiera de estos, puede conducir al fracaso total de la empresa.

Objetivo de Servicio La empresa debe cumplir con el objetivo de dar servicio a la sociedad, produciendo los bienes o satisfactores en forma de productos o de servicios, que atiendan las necesidades que nuestra sociedad requiere. No hay que olvidar que el éxito de una empresa se basa en diagnosticar o detectar una necesidad de la sociedad y dar satisfacción a la misma

Objetivo Social La empresa tiene el objetivo de ser útil a la sociedad ya que, al satisfacer las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta, incrementa el bienestar

socioeconómico de una región al consumir materias primas y servicios y al crear fuentes de trabajo, contribuye también al sostenimiento de los servicios públicos mediante el pago de cargas tributarias (impuestos), mejorar y conservar la ecología de la región evitando la contaminación ambiental, y elabora productos y bienes que no sean nocivos al bienestar de la comunidad. Estos objetivos son los propósitos de la organización, en relación con las personas que trabajan en ella y con todas aquellas con quienes entra en contacto en su operación, incluyendo también al medio natural que soporta la vida en la tierra.

Objetivo Económico. Ya que la organización tiene que ser fuente creadora de riquezas en el ambiente en el que se desenvuelve, el tercer objetivo es el económico. Se supone a veces que la utilidad es el único objetivo de la empresa. El modelo económico tradicional de una firma presume que las empresas en efecto intentan maximizar las utilidades, ciertamente esta presunción, es válida pues en general una firma debe obtener utilidades si quiere sobrevivir. En la actualidad no solamente es obtener más utilidades, la empresa debe siempre pensar en que las utilidades se deban planear no para obtener más cada año o cada ciclo que concluye, sino más bien hay que dejar un remanente (reserva) para reinvertir y obtener mejores utilidades, es decir, para maximizarlas. También hay que cumplir con los pagos a acreedores e intereses sobre préstamos concedidos.

La generación de riqueza económica o material es un medio que permite lograr los objetivos de servicio y el social, porque la generación de riqueza económica es una garantía de que la empresa puede continuar dando su servicio, atendiendo necesidades de la sociedad y tiene los medios para facilitar la realización de las personas de la empresa, dándose las condiciones adecuadas para la permanencia, en el largo plazo, de la misma

CAPITULO 2) LAS FINANZAS.

2.1) ANTECEDENTES Y DEFINICIÓN DE FINANZAS.

ANTECEDENTES DE FINANZAS.

Las Finanzas han experimentado ciertos cambios importantes a través de los años, para poder ubicar su origen tendremos que retomar lo ya se ha dicho acerca del origen de las organizaciones, ya que es en estas de donde se desprenden las finanzas; pues bien, sabemos que aparece desde que el hombre deja de ser nómada, donde se dan las primeras asociaciones a fin de sobrevivir y dividirse el trabajo, situación que da como nacimiento la organización incipiente.

Aquí el hombre aplica la administración de modo inconsciente, en base a ideologías sociales que se relacionaban con las prácticas administrativas, como ejemplo podemos mencionar a aquel pensador griego, Aristóteles, quien influye fuertemente en su época y varios siglos después, este escribió “ De las dos maneras de hacer dinero, una es la Administración del hogar, la otra el comercio al pormenor; la primera es necesaria y honorable pero la última es un tipo de intercambio, justamente censurado puesto que resulta contrario a la naturaleza y es un modo por el cual algunos hombres se benefician a costa de otros “; así como este pensador, hubo muchos de origen romano y griego. La administración clásica nace con los griegos y los romanos, cuya aportación se refiere a la organización de tipo social y militar para lograr el poderío en ciertas regiones y como consecuencia el control que llevaban del cobro de los impuestos, motivo de la indemnización por gastos de guerra

Posteriormente, aparecen las relaciones de producción capitalista, el punto de transición entre una y otra fue la Revolución Industrial, esta se caracterizo por la utilización de maquinaria y procedimientos adecuados a la producción en masa, sin dejar fuera los mecanismos de control, naciendo la administración científica, que se inicio con Frederic Taylor y Henri Fayol. Con motivo de la Revolución Industrial se establece el aprovechamiento al máximo de los recursos de la organización para alcanzar sus fines, originando con ello el área de Finanzas, aunque no delineada como actualmente se conoce; la industrialización se expandía por todo el país, el problema más importante al que se enfrentaban los negocios era la obtención de capital para ampliar sus operaciones.

Los mercados de capitales eran relativamente primitivos, y las transferencias de fondos, de los ahorradores individuales hacia los negocios mucho mas difíciles. Hasta 1920 las finanzas se ocupaban principalmente de aspectos legales como, fusiones, consolidaciones, formación de nuevas empresas, de los diversos tipos de valores que emitían las corporaciones y fundamentalmente los administradores financieros se responsabilizaban de la obtención de fondos, sin embargo con la depresión de decenio de 1930 ocurrieron cambios radicales, hubo una oleada de catástrofes financieras que siguieron a la grave crisis de los años de 1929 a 1933, y con ello la preocupación financiera de la estructura del capital; los fracasos empresariales que ocurrieron en este periodo produjeron que las finanzas se concentraran en la bancarrota y en la reorganización, en la liquidez corporativa y en las disposiciones gubernamentales acerca de los mercados de valores. Las Finanzas todavía eran una materia descriptiva de naturaleza legal, pero el interés principal era la sobrevivencia en vez de la expansión.

Debido a los disturbios del siglo XX, nace como inquietud principal aprovechar al máximo los recursos y evitar el despilfarro de ellos, siendo hasta el principio de la segunda guerra mundial (1939), cuando surge la necesidad de desarrollo del área de Finanzas como tal.

En los años cuarenta, se inicia el desarrollo de esta nueva herramienta, persiguiendo en principio administrar los recursos en forma tal, que se pugnaba por reducir los desperdicios, pero hasta ese momento todavía no se administraban las fuentes de financiamiento. Las finanzas seguían enseñándose como una materia descriptiva e institucional. La empresa se observaba desde el exterior en vez de hacerlo desde el punto de vista interno de la administración.

A comienzos de la década de los 60's, el alcance del ámbito financiero se extendió a las políticas y a las decisiones que afectan el valor de la empresa. La valuación de esta, se determina por dos factores fundamentales:

- 1) La corriente esperada de ingresos futuros
- 2) El riesgo de que los ingresos esperados difieran de los ingresos reales.

La magnitud y el grado de riesgo de los posibles ingresos futuros se ven influidos a la vez por factores tales como la mezcla comercial de productos de la firma, el tamaño de la empresa, su ritmo de crecimiento, la posición de liquidez de la firma y el grado al que se usa el crédito de las operaciones.

Posteriormente la economía se vio profundamente afectada por la inflación, los mercados de capitales escasos, es el alto costo de los fondos. El uso eficaz de fondos escasos y caros, cobró mayor importancia. El aumento de los índices de endeudamiento, y el costo más alto de la deuda, determinaron que las estructuras de capital y la capacidad de afrontar los pagos de intereses

de la deuda fuesen aspectos substanciales. El aumento de valor de la empresa se transformó en el eje de la obtención de capitales.

Por todo esto, en años recientes el interés ha recaído sobre la toma de decisiones. El primer factor considerado de interés, ha sido la creciente idea de que los procedimientos sólidos de presupuesto de capital. De acuerdo a esto, las formas para cuantificar el costo del capital desempeñan en la actualidad el papel fundamental en las Finanzas.

En segundo lugar, el capital ha estado muy escaso, lo cual ha hecho renacer el antiguo interés acerca de las formas de obtener fondos.

Tercero, ha habido una continua actividad de fusiones, lo cual ha llevado a un interés renovado por las adquisiciones.

Cuarto, el progreso acelerado del transporte y las comunicaciones ha acercado a los países; esto, a su vez, estimula el interés por las Finanzas internacionales, y

Quinto, la inflación se reconoce como un problema actual de suma importancia, a tal grado que gran parte del tiempo el Administrador Financiero se dedica a resolver los problemas resultantes de sueldos muy elevados, de los cambios en los precios y de las fluctuaciones en las tasas de interés, en tanto que los precios de las acciones se mantienen relativamente bajos. Por último existe un interés creciente por ciertos problemas sociales, como la contaminación del aire y del agua, la organización urbana y el desempeño entre otros.

De todo lo anterior se puede concluir, que las Finanzas han tomado mucho auge, actualmente reconocen la utilidad o pérdida generada por el proceso inflacionario y con ello se moderniza aún más esta área, en la búsqueda de un valor justo a los recursos que tiene la organización, tratando de reconocer los cambios que origina en el poder adquisitivo y adecuar la información para la toma de decisiones.

Como ya hemos mencionado en los antecedentes la palabra Finanzas, nos dice mucho, en la actualidad es frecuentemente utilizada, limitándola al concepto de dinero en efectivo. Tal vez el hecho de que todos los trabajadores y cajeros que dependen del área Financiera haya generado esa creencia; sin embargo, el área de responsabilidad de la Finanzas es mucho más amplia y trascendente, por ello y para entender mejor hablaremos de su definición.

DEFINICION DE FINANZAS.

El director profesional de los grandes y pequeños negocios ya sean comerciales e industriales se basan en un capital propio para su funcionamiento, el cual deben saber administrar para obtener el máximo de beneficios, y además debe coordinar los esfuerzos de quienes se relacionan con las operaciones generadoras de utilidades; para ello se debe contar con un plan cuidadosamente formulado a partir del cual puede ejercer una supervisión y el control. Puesto que se trata de empresas lucrativas, los planes y controles del director se expresarán siempre en términos de utilidad monetaria. Para formular el plan de utilidades el director busca el apoyo de los funcionarios de finanzas, puesto que a esto corresponde la obtención de los recursos necesarios para poner en marcha los proyectos que proponen los otros departamentos.

Por otra parte, el administrador financiero es el responsable de la identificación de los problemas afines a su función, debe analizar los recursos alternativos de acciones disponibles y, en algunos casos tomar la decisión final sobre la clase de medidas que deberán seguirse.

Además de las prácticas y conceptos de administración financiera de una organización, el estudio de las finanzas incluye los mercados financieros, los valores negociados en estos mercados, las tendencias.

A continuación se presentan unas definiciones de finanzas. Son aquellas funciones enfocadas a planear y controlar el flujo de fondos de una empresa, es decir lograr que los fondos de esta se apliquen lo mejor posible.⁸

Martha Teresa Peña R.

“ Es el arte y ciencia de la administración del dinero, ya que todos los individuos y organizaciones manejan el dinero, por ende, las finanzas se ocupan de los procesos, instituciones, mercados e instrumentos mediante las cuales se rigen el dinero y su circulación entre las personas”.

Jorge Jara Castillo.

“ Es una disciplina social y económica que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa. mediante la obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación así como la coordinación eficiente del capital de trabajo. inversiones, resultados, mediante la presentación de información para la toma de decisiones acertadas”.

⁸ Brandaran Ratel. Diccionario de Términos Financieros. Ed. Trilite.

Stevenson.

“ Es el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos”.

Eduardo J. Basagaña.

“ Es la ciencia que estudia la economía en general sujeta a la acción de un estado o cuerpo administrativo autónomo, con el objeto de procurar y de emplear los bienes materiales necesarios para las funciones de las comunidades económicas obligatorias”.

Por lo anterior podemos concluir que las finanzas son un conjunto coordinado de actividades que se ocupan, en términos generales, de la obtención y utilización adecuada de recursos y fondos de una empresa, la expansión de esta y de la estructura de su capital.

2.2) OBJETIVOS DE FINANZAS

Por lo que hemos visto, en consecuencia el área de finanzas de una empresa, deberá tener entre otros los siguientes objetivos.

- Maximizar la riqueza
- Maximizar las utilidades
- Maximizar el patrimonio de los accionistas
- Planear sus actividades a corto y largo plazo en función de la experiencia y los hechos económicos nacionales e internacionales.
- Vigilar que la estructura del capital total no represente riesgo para la empresa.
- Disponer de recursos oportuna y adecuadamente para cumplir con los objetivos planeados

- Asegurar que las inversiones fijas y corrientes estén acordes con su capital y situación con el mercado
- Administración óptima de los recursos económicos y humanos que asegure la rentabilidad futura.
- La obtención de fondos, así como la aplicación de los mismo.
- Análisis sistemático de las operaciones de la empresa.

2.3) TIPOS DE INFORMACIÓN.

La principal Información se desprende de los Estados Financieros puesto que estos nos muestran resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones habiendo de reflejar hechos contabilizados, relacionados a un ente económico con el fin de conocer situaciones, evaluar alternativas y tomar decisiones.

En base a lo que ya se ha dicho anteriormente podemos decir que debemos analizar la información que es de dos tipos:

INFORMACION CUALITATIVA

- 1) Se debe establecer con claridad el objeto del análisis.

El análisis puede llevarse a cabo según sea la necesidad del estudio. Será total cuando se involucren todas las actividades de la empresa. Será parcial cuando los trabajos se refieran solo a una parte de sus actividades .

- 2) Obtención de una breve historia del desarrollo de la empresa y del comportamiento de sus Ingresos, Costos Gastos y Utilidades a través de números

- 3) Limitación de obtención de insumos.
- 4) Investigación de sus principales relaciones comerciales bancarias y de crédito y de su régimen fiscal.
- 5) Datos de sus principales accionistas, administradores y fuerza de trabajo.
- 6) Un breve estudio de mercado. Así como la penetración de la empresa en el mismo.
- 7) Obtención de la mayor información posible de empresas similares.
- 8) Investigación de las políticas y procedimientos en registros contables de las operaciones, así como de la uniformidad en la aplicación de los principios de contabilidad.
- 9) Investigación del entorno socioeconómico y político en que se desarrolla la empresa.
- 10) Cuantificación de la capacidad utilizada.
- 11) Características del mercado en que opera y sus modalidades en ventas.

INFORMACION CUANTITATIVA.

Este tipo de Información es el que se obtiene directamente de los estados financieros, por ser la que se registra en unidades monetarias.

Es por ello que los estudios sobre finanzas este centrada en elaborar herramientas cuantitativas que permitan maximizar la rentabilidad sobre el capital invertido.

2.4) INFORMACIÓN FINANCIERA

La empresa individualmente considerada, por ser parte de la sociedad, se ve afectada por los fenómenos económicos, que dentro de está suceden, por lo tanto, el hombre de negocios para saber y reconocer los recursos con que cuenta, necesita la información adecuada, entiéndase por tal la información cuantitativa, confiable y accesible que ayuda a fortalecer el juicio o decisión, para el desarrollo, incremento y distribución de tales recursos; para obtener dicha información se debe contar con un sistema de capacitación de las operaciones con el que se mida, clasifique, registre y resuma con claridad en términos de dinero, las transacciones y hechos de carácter financiero.

Es importante destacar que en la información financiera intervienen singularmente las habilidades y honestidad de quien la prepara, así como los principios de contabilidad sobre bases consistentes.

Para comprender mejor la información financiera daremos a continuación algunas definiciones:

La Información Financiera referida exclusivamente desde el punto de vista contable, es la divulgación por medio de palabras y cantidades de los hechos sucedidos en relación con la obtención y uso de los recursos de una entidad.

En un sentido más amplio, la Información Financiera es el conjunto de hechos y datos relativos a la obtención y aplicación de los recursos. Lo anterior, comprende aspectos tales como:

- * Precio del dinero (Costo de Usarlo, o sea, pagar intereses).
- * Movimientos en las cotizaciones de las monedas extranjeras.
- * Conocimiento de las características y valor de los diversos instrumentos de inversión, como: Acciones, Cetes, Petrobonos, Obligaciones, etc.
- * Noticias de sucesos económicos nacionales y mundiales que afectan o pueden llegar a afectar la obtención y/o aplicación de los recursos (dinero principalmente), etc.

La Información Financiera es definida por algunos autores de la siguiente manera:

“ La Información Financiera es el conjunto de datos congruentes expresados en unidades monetarias correspondientes a los conceptos mediante los cuales se describe la situación financiera en que se encuentra la empresa en un determinado momento, los resultados de la operación, el movimiento de fondos u otros aspectos también relacionados con la obtención y uso de recursos en función del logro de los objetivos para los que fue creada “ (ANTONIO MENDEZ VILLANUEVA)

“ La Información Financiera es la comunicación de sucesos relacionados con la obtención y aplicación de recursos materiales expresados en unidades monetarias “ (ARTURO ELIZONDO LOPEZ)

I.M.C.P. dice que "La Contabilidad Financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados al tomar decisiones en relación con dicha entidad económica".⁹

De acuerdo con las definiciones anteriores podemos concluir que la información financiera además de ser cuantitativa, no se queda solamente ahí va más allá ya que tiene relación con la economía, también le afectan los hechos externos (sociales), etc. Es por eso que la información financiera no muestra todos los factores que determinan la situación financiera y el resultado de sus operaciones, debido a que existen algunos de ellos que no son susceptibles de ser medidos en dinero como es el caso de la información cualitativa.

2.5) CLASIFICACIÓN

La empresa como todo ente, tiene distintos "momentos" económicos, los que coinciden con su nacimiento, su desarrollo y su muerte. En cada uno de esos "momentos", la empresa necesitará distintos "tipos" de información, información que estará vinculada a cada situación en particular. La contabilidad debe tratar de reflejar del mejor modo posible la realidad económica de cada uno de esos "momentos".

A continuación se da una breve explicación de la Clasificación de esta Información:

⁹ Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Pág. 13. Serie "A".

EN EL NACIMIENTO de una empresa, el patrimonio que se tenga estará formado por la aportación de sus propietarios y su cuantificación, tomando el valor de los bienes componentes a ese momento, con omisión del costo que para cada propietario tuvo.

EN EL DESARROLLO, aparecen otras circunstancias, como la generación de resultado, y como consecuencia de que operaciones se producen, surge la necesidad de comparación entre períodos de tiempos iguales, para determinar el desarrollo positivo o negativo de la empresa.

EN VIAS DE EXTINCIÓN, lo importante será saber cuánto se obtendrá por ese patrimonio en el mercado es decir, al liquidar sus bienes.

Debido a lo ya mencionado antes se dice que la clasificación se da de acuerdo a cada uno de esos momentos ya que la información a proporcionar va a estar también en función de distintos objetivos. En el primer caso, serán las expectativas por saber si ese capital inicial podrá hacer frente a las operaciones de la empresa, a su vida económica. En el Segundo Momento, será conocer el resultado y saber como se compone y evoluciona el mismo, para diagnosticar si la empresa es productiva o no. Y en el Tercer Momento, sólo interesa la cancelación de la vida de la empresa, la liquidación de sus bienes, el valor de realización de los mismos, su valor actualizado según las condiciones en que se encuentren.

2 6) ESTADOS FINANCIEROS

A continuación trataremos de poner de manifiesto los Estados Financieros, con la intención de colocarlos en el lugar que les corresponde, ya que es la información con que cuenta el ejecutivo financiero para llevar a cabo

su labor, y al desconocer tales características, no puede percatarse del alcance de los estados financieros ni formarse un juicio correcto del significado de las cifras y de las precauciones que debe tomar al utilizarlas, en la planeación de las actividades de su empresa.

Para poder entender mejor, antes que nada daremos una definición de lo que son los Estados Financieros.

Los Estados Financieros como sabemos, son documentos que se formulan con datos que figuran en la contabilidad y presentan el resumen de las operaciones realizadas por la empresa, en un período o a una fecha determinada, en forma de cuadros informativos numéricos y expresados en unidades monetarias, mostrando los recursos con que ha contado, cuenta y requiere la entidad para realizar sus objetivos.

Existe una gran variedad de clasificación de estados Financieros que han hecho varios autores, basándose todos en los Estados Financieros proforma, en los básicos y en los secundarios o accesorios, y a su vez cada autor considera según su criterio, la subclasificación de cada uno de ellos, sin embargo, para efectos de generalizar, nos enfocaremos en las definiciones de los Estados Financieros Básicos, ya que son éstos los que presentan la información relativa a la situación financiera de las empresas, sus resultados y los cambios que han sufrido sus recursos y sus fuentes en una fecha o período determinados, como se menciona en el Boletín B-10, de los principios de contabilidad, del Instituto Mexicano de Contadores Públicos

A continuación se mencionan cuales son y una pequeña definición de los mismos

1.- Estado de Situación Financiera (Balance General) :

Muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa o entidad económica a una fecha determinada. Muestra la información clasificada y agrupada en tres categorías o grupos principales: Activos, Pasivos y Capital o Patrimonio. Es de gran importancia se le considera el estado financiero fundamental.

2.- Estado de Resultados y/o Estado de Pérdidas y Ganancias:

Este estado junto con el de situación financiera, el de cambios en el capital contable, forman el grupo de los estados financieros básicos. Este muestra un resumen de los hechos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado. Es un estado dinámico ya que expresa, las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes en un periodo determinado.

3.- Estado de Cambios en la Situación Financiera o Estado de Flujo de Efectivo:

Da importancia a la generación de recursos provenientes de las operaciones antes y después de intereses, impuestos y dividendos.

4.-Estado de variaciones en el Capital Contable:

Es un estado Financiero Básico; muestra las alteraciones sufridas en el capital de los socios, es decir en las diferentes clasificaciones del capital contable durante un período determinado de tiempo.

Es un Estado Dinámico y es un enlace del Balance General y el Estado de Resultados. El primero en relación a la utilidad que forma parte del Capital Contable y el segundo a la Utilidad Neta del año o período

CAPITULO 3) SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Se puede definir al Sistema Financiero Mexicano (SFM) como un conjunto orgánico de instituciones que generan, administran, orientan y dirigen tanto al ahorrador como la inversión dentro de una unidad político-económica, constituyendo el gran mercado donde se ponen en contacto oferentes y demandantes de recursos monetarios.¹⁰

El Sistema Financiero Mexicano (SFM) es el resultado de un proceso que ha impulsado el desarrollo institucional de la intermediación financiera del país, entendiéndose a ésta como la realización habitual: a) Operaciones de correduría, de comisión u otras, tendientes a poner en contacto la oferta y demanda de valores; b) Operaciones que se hagan por terceros, respecto de las cuales se haga oferta pública, y c) Administración y manejo de carteras de valores propiedad de terceros.

3.1) ANTECEDENTES.

El Sistema Financiero Mexicano se remonta a fines del siglo XVIII, cuando la Nueva España estableció las primeras instituciones de crédito: La Casa de Moneda y el Nacional Monte de Piedad (1774).

Para el siglo XIX y prácticamente a partir de que el país logró su independencia del colonialismo español, es decir cuando la Nueva España se transforma en la República Mexicana, es cuando a pesar de la inestabilidad económica y política de la nación y de la falta de comunicaciones adecuadas en un territorio tan extenso, se crean una serie de bancos como El Banco de Avío

¹⁰ Introducción al Mercado de Valores, IMMLC, 1992, Pág. 3

(1830), La Caja de Ahorros del Nacional Monte de Piedad (1849), el Código de Comercio (1854), y, en 1864, la primera institución de banca comercial, el Banco de Londres y México S.A. (1885) (Actualmente integrado al Grupo Serfin). Más tarde se elaboró el Código de Comercio de 1884, el cual confiere al Banco Nacional Mexicano las atribuciones de Banco Central.

El 31 de Octubre de 1894, se constituye la Bolsa de México. En 1897, el ministro Limantour logró que se expidiera la primera Ley General de Instituciones de Crédito, que fue lo que realmente le dio origen al sistema bancario mexicano organizado, esta ley impone limitaciones en cuanto a las reservas monetarias y a la emisión de papel moneda.

El 21 de Octubre de 1895 fue inaugurada la Bolsa de México S.A.. En 1907 resurgió la Bolsa Privada de México S.C.L., la cual cambió su denominación a Bolsa de Valores de México, S.C.L., en 1910. Esta operó sin interrupciones hasta 1933, cuando se transformó en la Bolsa de Valores de México S.A. de C.V. y obtuvo la autorización para operar como institución auxiliar de crédito.

En 1924 el Sistema Financiero Mexicano trató de ser reorganizado con la Primera Convención Bancaria para conciliar al gobierno y a los banqueros.

En el período de 1939 a 1976 resaltan los puntos siguientes:

1931 Se emite la Ley Orgánica de Banco de México.

1933 La Bolsa de Valores cambia su denominación S.A

1934 Se crea Nacional Financiera como principal Banco de fomento

1946 Se publica reglamentos y ordenamientos legales para que la Comisión Nacional de Valores regule la actividad bursátil

Se crearon la Bolsa de Valores de Monterrey, S A. y la Bolsa de Valores de Occidente S.A. de C.V., que después se llamaría Bolsa de Valores de Guadalajara S.A. de C V.

1975 Se promulga la Ley del Mercado de Valores, y se le fomenta separándolo del mercado bancario.

En la década de los sesenta se da un fenómeno inflacionario que junto con un agravamiento del déficit público y un fuerte endeudamiento externo concluyeron con la devaluación de Agosto de 1976 A partir de éste año, se inician una serie de políticas que permiten el fortalecimiento del SFM, entre las que destacan:

Publicación del reglamento sobre Banca Múltiple, sentándose las bases para la concertación del capital bancario (1976).

Emisión de nuevos instrumentos de financiamiento e inversión: Petrobonos (1977), Cetes (1978), Papel Comercial (1980) y Aceptaciones Bancarias (1976).

Establecimiento de la Sociedad de Inversión conocida como Fondo México (FOMEX) y constitución del fideicomiso de Promoción Bursátil (1981).

Durante el primer semestre de 1982. Retiro del Banco de México del mercado de cambios, suspensión de compras al exterior y autorización de la formación de sociedades de inversión del mercado de dinero.

El 1° de Septiembre de 1982: Decreto de Nacionalización de la Banca Privada, con excepción del Banco Obrero y City Bank N.A..

La nacionalización de la banca se dio como mecanismo por medio del cual el gobierno debía tomar el control del sistema, para más adelante volver a privatizar a los bancos.

La Nacionalización de la banca implicó cambios en la forma de operación y regulación de todas las instituciones del sector financiero, así como en su relación con el Estado, lo que dio lugar a la necesidad de definir el papel que deberían cumplir en el financiamiento del desarrollo nacional.¹¹

Algunos sucesos que ocurrieron en los años siguientes fueron:

1983 Comienzo del pago de la indemnización a los banqueros expropiarios de instituciones de crédito mediante bonos gubernamentales de indemnización bancaria (BIB) colocados en la Bolsa Mexicana de Valores. Este mismo año se decretó la transformación de la banca nacionalizada y mixta a Sociedades Nacionales de Crédito.

1984 La Secretaría de Hacienda y Crédito Público informa que las empresas que la banca poseían en el momento de su nacionalización serían vendidas a los antiguos accionistas de los bancos, la venta se llevó a cabo mediante paquetes, tomando los bonos de indemnización bancaria como forma de pago.

¹¹ Indemnización Bancaria y Evolución del Sistema Financiero Mexicano, Pág. 111

1986 Se colocaron por primera vez los pagares, Pagares de la Tesorería de la Federación, instrumentos denominados en dólares controlados

1987 Se colocan Bondes, y aparecen los ceplatas. Se venden Certificados de Participación Patrimonial a particulares. Reducción de las instituciones bancarias a menos de 20. Se constituye jurídicamente como Institución Privada la S.D. indeval, S.A. de C.V.

1988 Apareció el Pagaré con Rendimiento Liquidable al vencimiento.

1989 Introducción de nuevos instrumentos de captación de ahorro, en el mercado de capitales apareciendo los Bonos Bancarios, de Vivienda y de Desarrollo Industrial. Nacieron los Tesobonos y ajustabonos.

1990 Reprivatización de la banca y renegociación de la deuda externa. Con la apertura del SFM por el Tratado de Libre Comercio, se tiene que enfrentar la competencia del exterior, lo que vino a hacer más apremiante la formación de grupos financieros.

A finales de 1991 se legalizan las Sociedades de Ahorro y Préstamo.

En Septiembre de 1992 en la Bolsa Mexicana de Valores apareció un nuevo índice denominado Índice México (INMEX).

El 14 de junio de 1993 dan las bases para la organización y funcionamiento de las sociedades financieras de objeto limitado.

El 17 de mayo de 1993 se consignó la autonomía del Banco de México

También durante 1993 se da la integración del Sistema Internacional de Cotizaciones a la Ley del Mercado de Valores, y se da el reconocimiento de la Figura de Asesor de Inversiones.

Un reto a cubrir en la actualidad es la supervivencia de grupos financieros o de los intermediarios existentes nacionales ya que se corre el riesgo de pasar a ser una banca más extranjera que nacional.¹²

3.2) ESTRUCTURA.

Un elemento que determina características fundamentales de un sistema financiero es su estructura conforme a criterios de especialización o de generalidad en las fusiones a realizar por los diversos tipos de intermediarios.

El SFM tiene como máxima autoridad a la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y ejerce sus funciones a través de la Banca de México (BM), de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)¹³ y la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF).

En la estructura se presentan las instituciones que en conjunto constituye el actual SFM. Se pueden observar que dicha estructura incluye organizaciones que ejercen funciones de regulación y vigilancia, así como los intermediarios que desarrollan las funciones operativas del mercado financiero y otras que sirven de apoyo a cualquiera de las anteriores

¹² El Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Pág. 375

¹³ Resultado de la fusión de la Comisión Nacional Bancaria (CNB) con la Comisión Nacional de Valores (CNV)

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO
ESTRUCTURA



A continuación daremos una breve explicación de cada una de las instituciones de regulación y vigilancia.

SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO. Es el órgano rector del Sistema Financiero, le corresponde definir la política financiera del país, elaborar el marco normativo que rige el funcionamiento y operación del Sistema. Toma decisiones que afectan el comportamiento de las variables financieras (crédito, dinero, cambios, tasa de interés, etc.) y de los intermediarios. Asimismo, vigila el cumplimiento de la política de financiamiento del desarrollo, ejerciendo sus funciones a través del BM, la CNBV, y la CNSF. Otras funciones a su carga son:

- Planear, coordinar, evaluar y vigilar el Sistema Bancario del país.
- Dirigir las políticas monetarias y crediticias; previa aprobación del BM.
- Ejercer las atribuciones que señalen las Leyes en materia de Seguros, Fianzas, Valores y de Organizaciones Auxiliares de Crédito.

Además de éstas funciones, la SHCP, como órgano del Poder Ejecutivo Federal, tiene las siguientes facultades dentro del Mercado de Valores:

- Proponer políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de valores.
- Otorgar y revocar concesiones para la constitución y operación de Sociedades de Inversión y Casas de Bolsa.
- Señalar, en algunos casos, las operaciones que, sin ser concertadas en bolsa, deban considerarse como realizadas para los socios de la misma.
- Señalar las actividades que pueden realizar los agentes de valores (personas físicas y morales) y autorizar actividades análogas o complementarias a las indicadas por la ley para las casas de bolsa.
- Sancionar administrativamente a quien cometa infracción a la ley.
- Señalar otros títulos-valor que, además de los señalados por la ley, pueda el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL) recibir un depósito, así como aprobar los cargos por los servicios que preste ésta institución.

BANCO DE MÉXICO El Banco Central será persona de derecho público con carácter autónomo y se denominará Banco de México.¹⁴

Su objetivo es el de promover el sano desarrollo del Sistema Financiero representa una salvaguarda contra el surgimiento de la inflación, al mismo

¹⁴ Artículo 1^o Ley del Banco de México

tiempo que se procurará la estabilidad del poder adquisitivo y se regulará la estabilidad del peso frente al dólar

Banco de México, de acuerdo a la ley, otorgará un monto limitado de crédito al Gobierno Federal. Promoviendo la norma de que “El Banco de México, goza de plena autonomía, quedando desligado del Gobierno, y no responderá a las necesidades de política económica, sino a requerimientos que garanticen la estabilidad económica”.¹⁵ Algunas de sus funciones:

- Regular la emisión de circulante, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
- Operar como banco de reserva de las instituciones de crédito y acreditante de última instancia
- Prestar servicios de Tesorería al Gobierno Federal, y actuar como agente financiero del mismo.
- Fungir como asesor financiero del Gobierno, en materia económica y financiera
- Participar en el Fondo Monetario Internacional (FMI) y en otros organismos internacionales que agrupen Bancos Centrales
- Emitir billetes y acuñar monedas.

¹⁵ Dicha Ley, publicó el *Diario Oficial* de Diciembre de 1993

- Otorgar crédito al Gobierno Federal, a los Bancos nacionales y extranjeros, a organismos de cooperación internacionales, y a los fondos de protección del ahorro y de apoyo al mercado de valores.

COMISION NACIONAL DE SEGUROS Y FIANZAS. La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas como órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ejerce las facultades y atribuciones que le confieren la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, así como otras leyes, reglamentos y disposiciones administrativas aplicables, en relación con las funciones de inspección, vigilancia y supervisión de las instituciones, sociedades, personas y empresas a que dichas leyes se refieren, así como el desarrollo de los sectores y actividades asegurador y afianzador del país y para su ejercicio tiene autonomía y facultades ejecutivas en los términos de dichos ordenamientos

COMISION NACIONAL DE AHORRO PARA EL RETIRO. Tiene por objeto establecer la coordinación entre las dependencias, instituciones de crédito y entidades financieras que participan en los sistemas de ahorro para el retiro ¹⁶

Se crea la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público

La Comisión tiene por objeto establecer los mecanismos, criterios y procedimientos para el funcionamiento de los sistemas de ahorro para el retiro.

¹⁶ Publicado en el Diario Oficial el 22 de julio de 1993

previstos en las leyes del Seguro Social, del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores y del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, en su caso, proporcionar el soporte técnico necesario para el correcto funcionamiento de los sistemas; operar los mecanismos de protección a los intereses de los trabajadores cuentahabientes; y efectuar la inspección y vigilancia de las instituciones de crédito, de las sociedades operadoras, así como de cualquier otra entidad financiera que de alguna manera participe en los referidos sistemas

La inspección y vigilancia de la *Comisión sobre las instituciones de crédito y entidades financieras* se limitará a la participación de las mismas en los *sistemas de ahorro para el retiro*.

3.3) FUNCIONES

La estructura del SFM se caracteriza por el esquema sé banca universal, basada en la prestación de servicios financieros múltiples por parte de las diferentes entidades pertenecientes a un mismo grupo financiero. Las funciones actuales del SFM son:

- Determinar las políticas financieras
- Actualizar el marco normativo que le permita instrumentar la política financiera.
- Regular los flujos monetarios, el crédito, la tasa de interés y el tipo de cambio

- Fomentar y captar el ahorro social para canalizarlo a la inversión productiva
- Diseñar mecanismos para ofrecer a las empresas, alternativas adecuadas de financiamiento a diversos plazos.

3.4) COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES.

El 28 de Abril de 1995 el Congreso de la Unión aprobó la Ley de la CNBV, la cual establece la consolidación de la Comisión Nacional Bancaria y la Comisión Nacional de Valores en un solo Organismo. Así aprovecha la especialidad y experiencia alcanzadas en ambas Comisiones. y espera respondan a los objetivos de austeridad planteados por la actual administración, dada la actual situación económica del país.

El objetivo principal de la nueva entidad continúa siendo la supervisión y regulación, en el ámbito de su competencia, de las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público

Una causa que propicio dicha fusión, fue la necesidad de supervisar de manera más eficaz a las entidades financieras, a efecto de evaluar adecuadamente los riesgos que enfrentan, sus sistemas de control y la calidad moral y técnica de sus administradores

La CNBV reúne las funciones otorgadas previamente a la Comisión Nacional Bancaria y a la Comisión Nacional de Valores. Las atribuciones propias de la Comisión en cuanto a la banca son,

- Inspeccionar y vigilar a las instituciones de crédito, a las organizaciones auxiliares.
 - Interviene en la formación de reglamentos a que se refieren las leyes en materia de Bancos.
 - Presentar a la SHCP y Banco de México, sugerencias, nociones y potencias relativas al régimen bancario.
 - Impone sanciones a las instituciones de crédito por violaciones a la Ley.
- Las actividades de la CNBV en cuanto al mercado de valores son:

- Inspeccionar y vigilar las operaciones y actividades que llevan a cabo Casas de Bolsa, Especialistas Bursátiles, Bolsas de Valores¹⁷, Emisores de Valores e Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).
- Investigar actos que hagan suponer la ejecución de operaciones violatorias de la Ley, pudiendo al efecto ordenar visitas de inspección a los presuntos responsables.
- Dictar disposiciones de carácter general para la canalización obligatoria por Bolsa, de las operaciones con títulos inscritos en ésta que efectúen los Agentes de Valores
- Ordenar la Supervisión de las cotizaciones de valores cuando sea necesario.

¹⁷ Actualmente solo existe una bolsa de valores en México (Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.) Anteriormente operaron dos bolsas más de valores, una en la Cd. de Guadalajara y otra en la Cd. de Monterrey. Sin embargo se suspendió su operación por no cumplir con el número mínimo de socios establecido por estas bolsas de valores en la Ley del Mercado de Valores de 1975.

- Intervenir administrativa o generalmente a casas de bolsa y bolsas de valores con objeto de suspender, normalizar o resolver operaciones violatorias
- Inspeccionar y vigilar el funcionamiento del INDEVAL

Además de estas funciones, la Ley de reorganización de 1995 le asignó a la CNBV las siguientes facultades:

- Establecimiento de programas preventivos y de corrección, de cumplimiento forzoso para las Entidades Financieras, tendientes a eliminar irregularidades.
- Establecimiento, o instrumentación mediante acuerdo con las Entidades, de programas preventivos y de corrección cuando estas últimas presenten desequilibrios financieros que puedan afectar su liquidez, solvencia o estabilidad
- Dictar normas prudenciales orientadas a preservar la liquidez, la solvencia y la estabilidad de los intermediarios. Tales regulaciones prudenciales son, entre otras, las que se refieren a diversificación de riesgos, capitalización y creación de provisiones preventivas

3.5) LA BANCA

La nacionalización de la banca implicó cambios en la forma de operación y regulación de todas las instituciones del sector financiero, así como en su

relación con el Estado, lo que dio lugar a la necesidad de definir el papel que deberían cumplir en el financiamiento del desarrollo nacional.¹⁸

Al momento de la nacionalización, la organización funcionamiento y operación de los bancos, estaban normados por la Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, expedida en 1941. Esta Ley, con numerosas modificaciones, se mantuvo en vigor hasta enero de 1985

El día 30 de diciembre de 1982 quedó aprobada por el congreso de la Unión la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca de Crédito, la cual, basada en el Artículo 28 constitucional, estableció un primer marco legal con los elementos necesarios para garantizar la prestación del servicio por parte del Estado, en tanto surgiera un régimen jurídico integral para la totalidad de las instituciones del sistema financiero nacional.

Con el surgimiento de la nueva legislación financiera, el sistema bancario fundamentó su andamiaje jurídico-administrativo, y en condiciones de operatividad y objetivos distintos a los que existían hasta antes del 1° de Septiembre de 1982. Esta nueva legislación estableció una clara distinción entre las funciones responsabilidad de los bancos y las del resto de los intermediarios financieros.

BANCA COMERCIAL.

La Ley de Instituciones de Crédito define a la banca múltiple como intermediario financiero capaces de captar recursos del público a través de

¹⁸ Cárdenas/Sales Carlos. "Industria Bancaria y Evolución del Sistema Financiero Mexicano," Pág. 111, 112.

certificados de depósito, pagarés, etc. (Operaciones pasivas), y con estos recursos otorgar diferentes tipos de crédito (Operaciones activas).

El desarrollo institucional del sistema de banca comercial en México siempre ha estado íntimamente ligado a la evolución de las principales variables políticas y económicas nacionales e institucionales. Durante los últimos veinticinco años, el avance de la tecnología bancaria ha estrechado esta relación.

A partir de 1983 las tareas de esta, se plantearon en dos vértices: por un lado, dar respuesta a los compromisos consecuencia del acto nacionalizador y mejorar su eficiencia operativa. Esta segunda acción se refiere a la necesidad de acelerar el proceso de división del sistema, a fin de fomentar una competencia sobre bases más, equitativas, aprovechar economías de escala, reducir costos de intermediarios y ampliar su cobertura, para proporcionar un mejor servicio al público

Para hacer más eficiente la operación de la banca múltiple se dispuso eliminar algunas prácticas inconvenientes, entre las que destacan:

- Fortalecer la operación regional de los bancos.
- No exceder los límites sobre los créditos individuales para diversificar cartera.
- Buscar mecanismos para reducir el costo de los recursos, y
- Llevar a cabo una política realista en el cobro de los servicios bancarios.

Al utilizar la banca como uno de los principales instrumentos para amortiguar los impactos que enfrentó la economía, se afectó su capacidad de crecimiento y la de proporcionar con mayor amplitud el funcionamiento a los sectores social y privado. En efecto, fue a través de ella, por las diversas disposiciones monetarias y crediticias, que se transfirió buena parte de los ajustes macroeconómicos al sector privado no financiero.

Podemos decir que, pese a los avances logrados por la banca nacionalizada, medidas de índole administrativas y de control, pero sobre todo de política monetaria y crediticia, la forzaron a competir con desventaja con los intermediarios financieros no bancarios por los recursos de la economía.

BANCA DE DESARROLLO.

Desde su creación el sistema de banca de fomento se distinguió por orientarse al apoyo de proyectos de inversión, a canalizar recursos hacia las actividades y regiones prioritarias, a fomentar obras públicas necesarias y a proporcionar asistencia técnica y extensionismo financiero a sus acreditados

Por otra parte la capacitación interna de recursos de la banca de desarrollo se fue deteriorando, con un crecimiento bastante inferior al de la banca comercial (Banca Múltiple).

A principio de los años ochenta, la banca de desarrollo fue dirigida a canalizar un mayor volumen de recursos hacia las entidades del sector paraestatal, restando apoyo a las actividades productivas de los sectores social y privado

Son empresas creadas con el objetivo de fomentar o desarrollar un área específica de la economía y no persiguen un fin lucrativo.

Actualmente se encuentran en operación las siguientes instituciones.

- Nacional Financiera, S.N.C.
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C.
- *Banco Nacional de Comercio Exterior*, S.N.C.
- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S.N.C.
- Banca Nacional de Crédito Rural, S.N.C.
- Banco Nacional de Comercio Interior, S.N.C.

CAPITULO 4) CREDITOS

4.1) ANTECEDENTE S ¹⁹

Como sabemos existen diferentes versiones sobre el origen del crédito, los expertos aseguran que el surgimiento de él, data de épocas muy remotas, ya que por diversos estudios e investigaciones, se llegó a la conclusión de que su inicio fue precisamente cuando se estableció el comercio.

Lo anterior basado en las experiencias y conocimientos que dejaron los comerciales de la antigüedad a través del intercambio comercial que realizaban, toda vez que esta actividad fue determinante dentro de la economía de los pueblos

Las bases y garantías exigidas en ese tiempo eran diferentes de las actuales, ya que en ocasiones el deudor era esclavizado y obligado a trabajar para cumplir con la deuda contraída. Si el deudor enfermaba o moría, el castigo lo tenía que cumplir la esposa a los familiares

Por el desarrollo económico que se alcanzó fue necesario establecer patrones de operación, que sirvieran de base para las transacciones y se implemento el uso de la especie o moneda para facilitar las compras, las ventas, los préstamos para la producción.

Al igual que en estos tiempos, había personas carentes de recursos que no poseían dinero, pero considerando que más tarde lo tendrían se comprometían a cumplir con la retribución del bien adquirido, dentro de los

¹⁹ Villaseñor Puente Landio, Elementos de Administración de Crédito y Cobranza, Ed. Trillas, México 1991, Pág. 9-11

plazos que previamente se fijaban y en algunos casos el comerciante gravaba sumas extras en los préstamos otorgados.

Hacia el año 1300 Antes de Cristo, los babilonios y los asirios se hacían préstamos en los que dejaban como garantía sus propios bienes (la que hoy en día conocemos como garantía hipotecaria), depósitos por adelantado aún fideicomisos.

Por el año 100 Antes de Cristo, los babilonios dejaron documentos escritos en tablillas de barro que pueden identificarse como órdenes de pago y a las que se les dio la equivalencia de letra de cambio.

El recurrir al crédito prevaleció también entre los comerciantes del área del Mediterráneo, incluyendo Fenicia, Grecia, Roma y Cartaga. Los extensos límites del imperio romano en los comienzos de la era cristiana, estimularon la generalización del comercio y el uso más completo del crédito.

El uso del crédito en México tiene su origen entre los aztecas, quienes durante su reinado dejaron evidencias de operaciones de compraventa en las que utilizaban como factor de cambio de crédito. Dentro de las transacciones comerciales empleaban diversos tipos de moneda como el cacao, telas de algodón o piezas de metal (el cobre era el más común).

Del crédito podemos decir que en sus inicios, el préstamo se efectuaba en especie y posteriormente cuando apareció y comenzó a emplearse a la moneda, es cuando surgen los primeros signos crediticios de forma más sistemática, debido a que la moneda es un instrumento de cambio que presenta un valor común para medir los precios de bienes y servicios económicos, también sirve en consecuencia para medir los créditos

En la actualidad el crédito es la base de la mayoría de las transacciones de origen mercantil o personal. El crédito es la base de la mayoría de las transacciones de origen mercantil o personal. El crédito es un medio por el cual las economías se expanden.

Como ya mencionamos en los antecedentes, el crédito ha tenido que sufrir varios cambios; anteriormente esta actividad se llevaba a cabo sin conocerla como tal, y ahora este concepto es muy utilizado, ya que en determinado momento podemos recurrir a él para respaldarnos en las operaciones que realizamos dentro de nuestra empresa o negocio, es decir para aumentar nuestras inversiones cuando se requiera, por ello mencionaremos algunas definiciones de este.

DEFINICION

El crédito es una de las principales funciones en la banca, de ahí la importancia de conocer su significado y contemplar su origen un panorama general respecto a su origen.²⁰

Existen diversas definiciones del crédito y estas pueden variar dependiendo del autor; a continuación mencionamos algunas:

John Stuart Mill en su economía política dice que el crédito es "el permiso para utilizar el capital de otro en beneficio propio".²¹

²⁰ Guzmán Martínez María del Carmen, Tesis La Promoción del Crédito, Instituto Mexicano de Administración Bancaria.

²¹ P. Ettinger, Richard y E. Gohel, David, Créditos y cobranzas, CIE-BO Continental, Pág. 26.

El maestro José Gómez Gordoa determina que “el crédito es la entrega de una cosa presente por otra futura”.²²

La palabra crédito se deriva del latín *creditum* o *crederé*, que significa consentimiento o aprobación de lo que un tercero ha sugerido o propuesto.

El Diccionario Larousse Ilustrado refiere que el crédito es “La confianza, creencia otorgada a una persona digan de fe”.²³

Etimológicamente tiene sus raíces en el latín *credo*, que se forma de dos palabras “*cred*” del sánscrito que significa confiar y “*do*” que denota poner o colocar. Definiéndolo entonces como colocar confianza.²⁴

Joseph French Johnson en su obra *Dinero y Circulación*, lo llama “El poder para obtener bienes o servicios por medio de la promesa de pago, en una fecha determinada en el futuro”.²⁵

H. D Maclead manifiesta que “El crédito es simplemente la promesa de pagar dinero”.²⁶

²² Gómez Gordoa José, *Títulos de Crédito*, Edit. Porrúa, Pág. 4

²³ Diccionario Larousse *Manual Ilustrado*, Ediciones Larousse, Pág. 233

²⁴ González G. Fidel, Martínez S. Ma. Irma, *Estrategias Generales para el Área de Crédito y Cobranza*, Seminario México febrero de 1997

²⁵ P. Blumberg Richard y E. Golich David, *Créditos y cobranzas*, C.C. Edit. Continental, Pág. 26

²⁶ P. Blumberg Richard y E. Golich David, *Créditos y Cobranza*, C.C. Edit. Continental, Pág. 26

4.2) CLASIFICACION

Debemos analizar la clasificación del crédito ya que constituye en gran parte uno de los recursos en el que puede apoyarse nuestra empresa para salir adelante cuando esta requiera de él mismo, esto, claro dependiendo de sus necesidades y su capacidad de pago.

Para clasificar el crédito existen diversos puntos de vista, los cuales mencionaremos a continuación.²⁷

I) POR SU USO

Atendiendo el destino que se le dé al crédito, podemos clasificarlo en:

a) CREDITO DE INVERSION

Es aquel que los negocios lo destinan principalmente para la adquisición de edificios, maquinaria y terrenos, con préstamos de los acreedores o de terceros, evitando con ello distraer el capital aportado por los accionistas.

b) CREDITO BANCARIO

Este crédito lo manejan exclusivamente las instituciones bancarias y se garantizan con títulos de crédito, destinándose a la producción, distribución y consumo

Surge de la intermediación de los bonos entre el depositante y el acreditado, que solicita dinero con pago futuro de documentos

²⁷ González Fidel Martínez, S. M. Urua, ESTADÍSTICAS GENERALES PARA EL ÁREA DE CRÉDITO Y COBILANZA (SEMINTRO), MEX. 1992

El crédito bancario cuenta entre sus principales clases son:

- CREDITO REFACCIONARIO

Es el que destina a cultivos, planeaciones, herramientas, maquinaria y equipo, construcciones, edificios, obligaciones fiscales y esta garantizado, con los mismo bienes adquiridos en los que utilizó la inversión.

- CREDITO DE HABILITACION O AVIO

Es el que se emplea en la compra de materias primas, materiales, sueldos, y a capital de trabajo, se garantiza generalmente con frutos, productos y artefactos presentes y futuros.

c) CREDITO MERCANTIL.

Este se encuentra destinado a la adquisición de servicios, mercancías o materias; generalmente se ampara con facturas, siendo una fuente de financiamiento adicional al crédito bancario, con condiciones más blandos y flexibles.

d) CREDITO AL CONSUMIDOR.

Es el que se destina a la satisfacción de las necesidades de tipo personal, normalmente se invierte en la adquisición de bienes de uso duradero o bien, faculta al consumidor a realizar compras anticipadas

e) CREDITOS OFICIALES

Son los destinados al Gobierno Federal, Estatal o Municipal, organismos y empresas de participación estatal, cuya finalidad es satisfacer principalmente los servicios públicos.

II) POR EL SUJETO QUE LO USA

Tomando en cuenta los sujetos que intervienen, se clasifica en.

a) CREDITO PUBLICO.

Son aquellos créditos que se encuentran destinados al Gobierno Federal, Estados o Municipios, Organismos y Empresas Paraestatales.

Generalmente se garantiza con las riquezas de los Estados como son oro, plata o petróleo.

b) CREDITO PRIVADO

Se destina al sector privado, se dice que es propio de las economías capitalistas.

c) CREDITO MIXTO.

Resulta de la combinación de los créditos públicos y privado

III) POR SU FORMA DE PAGO.

Por las condiciones de pago se clasifican en:

a) CREDITO COMERCIAL

En este generalmente se otorgan plazas de 30, 60 y 90 días, es usual la factura, amparando casi siempre los suministros de materias primas y materiales, beneficia en forma reciproca al cliente y al proveedor.

b) CREDITO A PLAZOS

Normalmente se destina para la adquisición de inversiones cuantiosas, por periodos amplios, como pueden ser de 12, 36 o más meses, entendiéndose como mediano y largo plazo. Normalmente se garantiza con títulos de créditos. Este tipo es muy importante y usual, pues se emplea en la obtención de créditos refaccionarios y de habitación o avío, así como para el financiamiento de autos.

c) CREDITO FIJO

Se apoya en un límite de dinero y tiempo, el cual una vez cumplido se requiere de su pago, normalmente se garantiza con títulos de crédito. Se garantiza con títulos de crédito, en los que se señala en su caso la causa y condiciones de renovación.

d) CREDITO GARANTIZADO

Es aquel en donde no existe riesgo alguno para el otorgante, toda vez que siempre existe un aval, prenda, depósitos o reserva de dominio, respecto de la propiedad para la que se solicita o con la que se garantiza.

Normalmente se documenta con títulos de crédito o con el otorgamiento de algún contrato por escrito pasado, ante la fe de un notario público.

4.3) TIPOS

Los bancos (Instituciones Financieras), son intermediarios entre las personas que tienen excedente de tesorería, es decir entre el ahorrador y las personas que necesitan el dinero, es decir los usuarios del crédito. por esta actividad, los bancos tienen que pagar un interés al ahorrador y cobrar al usuario del crédito, siendo su utilidad el diferencial menos sus gastos de operación. Para efectos de este tema únicamente mencionaremos algunos de los créditos más usuales:

TARJETA DE CRÉDITO.

Se trata de un crédito personal, aún cuando también es otorgada a empresas cuyo destino en este caso, es satisfacer los gastos de representación de los ejecutivos de las compañías, la disposición de este tipo de créditos se realiza mediante la utilización de una tarjeta de plástico proporcionada por las instituciones. Causa intereses de acuerdo al saldo promedio mensual, el cual es determinado de acuerdo a su consumo, disposiciones en efectivo y sus pagos realizados

PRESTMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS.

Es un préstamo mediante el cual un banco entrego o abono en cuenta de cheques una determinada cantidad de dinero al cliente usuario del crédito o acreditado, quien se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida siendo el objeto de estos créditos solventar necesidades eventuales de tesorería.

Son sujetos de este tipo de créditos cualquier persona física o moral legalmente capaz de contratar y obligarse y que tenga adecuada solvencia moral y económica.

Se formaliza mediante la suscripción de uno o varios pagarés debiendo contar los documentos con las siguientes características: La mención de ser pagaré incluida en el texto del documento, la promesa incondicional de pagar una determinada suma de dinero, el nombre de la persona a quien le hará el pago, lugar y fecha de pago, lugar y fecha en que suscribe el pagaré, firma del suscriptor o de la persona que firma en su nombre, nombre, firma y domicilio del o los avalistas, tasa de interés.

El crédito quirografario puede estar garantizado con garantía personal (aval, fianza, stand by) o bien con garantía real (títulos de crédito, provenientes de operaciones realizadas por la empresa solicitante, acciones, cetes, etc.).

DESCUENTOS MERCANTILES

Es una operación de crédito, mediante el cual el banco adquiere en propiedad un título de crédito no vencido, es decir una letra de cambio o un pagaré, abonando en cuenta de cheques de su cliente el importe del documento

o documentos menos el importe de los intereses y de la comisión pactada, si el plazo de vencimiento de los documentos descontados no excede de los 10 días, se le conoce como descuentos mercantiles a largo plazo, los bancos dan por descontado que el origen de este tipo de documentos, son las transacciones comerciales que realizan.

Independientemente de los intereses en ocasiones también cargan en cuenta el importe de una comisión previamente pactada, este tipo de financiamiento permite a las empresas allegarse de recursos cobrando anticipadamente sus cobranzas cuando estas están documentadas en caso de que el documento no sea liquidado a su vencimiento, el banco proceda a cargar en cuenta el importe nominal del documento.

DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS.

Por medio de este servicio se facilita a industriales y distribuidores el financiamiento de su ventas a grandes almacenes e industria, registradas pero no documentadas con títulos de crédito

El financiamiento se efectúa mediante la cesión al banco de las notas de remisión, contrarrecibos o facturas las que deben acompañarse de una letra de cambio sin aceptar girada por el cedente a favor del banco y cargo del deudor, quien deberá manifestarse por escrito su conformidad con el adeudo.

Este tipo de crédito actualmente es utilizado por unas cuantas empresas ya que por su mecánica de operación resulta oneroso para el usuario en virtud de que el banco carga el importe de los intereses por anticipado, así mismo exige una reciprocidad determinada que en la práctica fluctúa entre el 5% y el 20%, del importe total de la operación, porcentaje que deposita en una cuenta

especial a la cual el cliente no tiene acceso, a medida que se van cobrando los contrarrecibos el banco abona en la cuenta de cheques normal el importe correspondiente al porcentaje de lo cobrado.

Estas operaciones se realizan al amparo de un contrato de crédito simple, con vigencia normal de 180 días a un año cobrando la comisión por el importe total de la línea de crédito en ese renglón o en su caso la comisión es cobrada en cada disposición, según lo estipule el contrato.

CREDITOS COMERCIALES.

Es un hecho que a las empresas ya sean comercializadoras o manufactureras de cualquier país le interesa vender al extranjero y que también existen gran cantidad de ellas que tienen la necesidad de importar ya sea mercancías o bienes de capital, sin embargo ante el desconocimiento de las empresas con las que iniciara operaciones cuando estas se presenten independientemente de la forma en que logren contactarse.

EL COMPRADOR quiere verificar que las mercancías que compre sean efectivamente las deseadas en cuanto a calidad, cantidad, naturaleza y estado de conservación, que los productos los reciba con oportunidad en el tiempo pactado, es decir necesita tener seguridad en las transacciones realizadas de lo contrario se podría ver en el caso de liquidar una operación anticipadamente, sin tener la seguridad de contar con el servicio solicitado y en algunos tal vez ni siquiera recibirá la mercancía. **EL VENDEDOR** deseará que el pago de su mercancía se efectúe por adelantado, incluso antes de hacer la entrega del pedido, evitándose así una posible morosidad o incluso el que una vez entregada la mercancía no se le pagara, así mismo ambos comprador y

vendedor desconocen las legislaciones que rigen en el país de la empresa con la que realizaran la transacción

LA SOLUCION de entre todos los mecanismos de pagos del comercio internacional que tienden a solucionar estas dificultades a las que se enfrentan compradores y vendedores, es el crédito comercial (cartas de crédito), es el más eficiente, económico y jurídicamente, ello se debe a la intervención de los bancos, los cuales por su solvencia moral, económica y reconocida seriedad profesional, se colocan en el papel de verdaderos intermediarios, promoviendo de esta forma el comercio exterior.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO.

El contrato de crédito es un acuerdo por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado quien a su vez queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa, así como a restituir la suma de que dispuso y a pagar los intereses y comisiones estipuladas, quedando garantizado el crédito con las materias primas y materiales adquiridos, con los frutos, productos o artefactos que se obtengan aún cuando estos sean futuros o pendientes

Según indica la Ley, en los créditos de habilitación o avío el acreditado se obliga a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales, en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensable para los fines de la empresa

Como consecuencia del destino que les fija la ley, los créditos de habilitación o avío solo pueden otorgarse para el fomento de la producción de una empresa, la cual puede trabajar o no estar en funciones en el momento de la apertura del crédito, por lo que es posible que la empresa opere a partir del primer acto de disposición del crédito.

Estos créditos se otorgan a individuos o sociedades colocadas dentro del ciclo económico de producción o transformación de bienes, no es posible habilitar con este tipo de créditos a comerciantes dedicados a operaciones de compraventa, empresas de especulación de valores, empresas de espectáculos y en general a quienes económicamente no producen estos créditos también son concedidos a personas dedicadas a la pesca, agricultura y ganadería.

De la correcta o incorrecta inversión o destino que se dé a los fondos depende la existencia o inexistencia de un crédito de habilitación o avío con todas sus garantías y sus consecuencias legales, en virtud de que la correcta aplicación de los recursos está sujeta a vigilancia por parte de las instituciones de crédito y es causa de término de contrato su no correcta aplicación.

CREDITO REFACCIONARIO.

El contrato de crédito refaccionario es un acuerdo por el cual el acreditante (refaccionador), se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (refaccionado) quien a su vez, queda obligado a invertir el importe del crédito, precisamente en la adquisición de los instrumentos útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de su empresa, en cubrir las responsabilidades fiscales que poseen sobre su empresa

o sobre los bienes que éste use para el fomento de la misma, al celebrarse el contrato, en pagar los adeudos en que hubiere incurrido por gastos de explotación, o por la compra de bienes muebles e inmuebles o de la ejecución de las obras mencionadas, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato, así como intereses y comisiones estipuladas, quedando garantizado el crédito con los bienes adquiridos con el importe del crédito.

La refacción adquirida se aplica para contribuir al desarrollo de la empresa o bien garantizar su permanencia en el mercado.

CREDITO SIMPLES

Al igual que en los créditos anteriores, por medio de un contrato el banco se obliga a poner a disposición de su cliente una determinada suma de dinero el cual será destinada para una actividad determinada que puede ser entre otras capital de trabajo permanente, reestructuración de pasivos, e inversiones en maquinaria y equipo así como la adquisición de bienes muebles e inmuebles al igual que los créditos anteriores la institución de crédito vigila la correcta aplicación de los recursos, siendo motivo de cancelación del contrato el no cumplimiento de la aplicación de los recursos.

En general este tipo de contrato se inscribe en el Registro Público de Comercio y de la Propiedad, en el cual se indica si tienen o no gravamen y cual es la magnitud de este gravamen, esta es la razón por la cual se les conoce como **Créditos Preferenciales**. En general este tipo de contratos dentro de su clausurado comprenden como mínimo los siguientes aspectos; intereses, normales y, moratorios, para operarse con algún fondo para negociarse con recursos del banco, para negociarse opcionalmente, forma de ajuste de los

intereses, indicando el período, forma de pago de los intereses, mensual, bimestral, trimestral, semestral, etc. Comisiones por apertura, por disposición, etc.

Forma de disposición, en una o varias disposiciones, a partir de la firma del contrato a partir de su inscripción, en fechas determinadas, etc.

Vigencia, duración del contrato.

Amortización, forma de pago, mensual, bimestral, período de gracia para pago de capital.

Seguro, tipo de seguro, riesgo asegurados, compañía aseguradora, etc.

Cualquier otra condición convenida para el otorgamiento del crédito.

Generales de las personas físicas que firmarán el contrato, con cualquier carácter, fecha de nacimiento, lugar de origen, nacionalidad, ocupación, estado civil, domicilio, si está al corriente de sus pagos fiscales, etc., así mismo indicarán el tipo de crédito de que se trata y los datos generales del acreditado y del acreditante.

PRESTAMO ABC.

Generalmente la banca persigue como objeto, el otorgar crédito a aquellos sujetos que con dicho préstamo puedan crear riqueza. Es decir se busca de alguna manera no comprometer los fondos se utilizan en bienes o servicios que se consumen o se acaban, sin producir riqueza, para la cual se creó un tipo de crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero y no suntuario, para un extenso sector de la población que normalmente no tiene

acceso al crédito bancario, pero que está constituido por un grupo muy numeroso.

Como característica, estos créditos solo pueden ser otorgados a personas físicas; únicamente pueden ser destinados a la adquisición de bienes de consumo duradero, los que comercialmente se conocen como línea blanca tenemos los refrigeradores, estufas, lavadoras, los muebles para cocina, etc.

En cuanto a los bienes de línea negra se encuentran: artículos electrodomésticos y otros similares, así como equipos e implementos para profesionistas, agricultores, artesanos, mobiliario en general, vehículos de motor, bicicletas, etc.

La garantía de estos prestamos o créditos es la prenda, en favor de la institución acreditante, de lo mismos bienes que se adquieren hasta la liquidación del adeudo.

El propio acreditado quedará en posesión de los bienes con el carácter de depositario, que no podrá revocársele en tanto esté cumpliendo con los términos del contrato de préstamo.²⁸

CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

En este crédito se tiene la ventaja de que durante el plazo estipulado en el contrato se puede realizar disposiciones sucesivas, con el derecho para el acreditado de hacer reembolsos que hagan recuperar al crédito su cuantía

²⁸ Bancho Guendiego Muñoz. Operaciones Bancarias, Pág. 241

original, y seguir disponiendo, del saldo a favor hasta la terminación del contrato.

Una apertura del crédito puede otorgarse a juicio del banco, a la sola firma del acreditado o bien mediante el otorgamiento de garantías reales y/o personales, las cuales pueden ser bienes muebles y/o inmuebles fácilmente identificables.

CRÉDITO HIPOTECARIO.

Este crédito se puede definir de la siguiente manera; es aquel por virtud del cual determinados bienes muebles o inmuebles quedan constituidos en garantía del cumplimiento de una obligación, para que, en el caso de que esta no se realice, sean destinados a satisfacer, con su importe, el monto de la deuda a cuyo pago se encuentran afectos por voluntad de titular.²⁹

El crédito hipotecario reviste gran importancia en el proceso de financiamiento, tanto de la vivienda como de personas físicas, ya que la determinación de los recursos o la adquisición de los bienes que por regla general, conserva su valor, permite que ellos mismos sirvan de garantía a la concesión del crédito.

Por su calidad, este crédito debe concederse mediante contrato de apertura del crédito en el que se ha de especificar el destino de los recursos, las garantías pactadas, su plazo, la forma de pago, los seguros a tomar y todas las demás indicaciones convenidas y requisitos legales.

²⁹ De Dina, Rafael, Elementos del Derecho Civil Mexicano, Vol. 1^o, pag. 278

Estos créditos se conceden exclusivamente, para inversiones productivas viables, es decir, que realmente el solicitante genere recursos necesarios para su pago.³⁰

Por disposición de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público estos créditos deben ser destinados a:

- a) Adquisición, construcción, reparación o mejora de bienes inmuebles.
- b) Actividades productivas agrícolas o industriales.
- c) Actividades citadas en los incisos anteriores, conjuntamente.

Estas operaciones, cualquiera que sea la denominación que se le asigne, no es admisible que se celebre con garantía de terrenos, ni urbanos, ni rústicos por no representar generalmente inversiones productivas o rentables, y en caso de una adquisición por falta de pago podría llegar a constituirse en un activo congelado en tanto no se logre su realización.³¹

4.4) REQUISITOS PARA LA OBTENCION DE CRÉDITOS.

Como ya mencionamos, anteriormente un aspecto general de la clasificación de los créditos, ahora hablaremos de los requisitos que las Instituciones Financieras requieren para podernos otorgar estos.

Los requisitos son generales, lo único que varía es que, de acuerdo a los sujetos de crédito; que son todas aquellas personas Físicas o Morales con capacidad legal para obligarse, sin embargo en el sentido financiero existen aspectos tanto cualitativos como cuantitativos, los cuales se relacionan y nos proporcionan un panorama claro y amplio del sujeto de crédito.

³⁰ Guzmán Martínez Mireya del Carmen, Tesis La Promoción del Crédito, Pág. 71

³¹ Saldívar Álvarez, Jorge, Manual del Funcionario Bancario, Pág. 194

Debido a los créditos que se otorgan a las **personas morales**, los requisitos que se les pide a estas son:³²

1. Carta Solicitud de crédito.

En esta se deben contener los siguientes aspectos:

Fecha de la solicitud

Datos generales: nombre, domicilio, actividad específica y registro federal de contribuyentes.

Monto y tipo de financiamiento (establecer con toda precisión)

Destino del crédito para cada tipo de financiamiento.

Lugar donde se realizará la inversión en caso de créditos específicos.

Forma de disposición.

Escritura Constitutiva con todas sus reformas y poderes, conteniendo datos de inscripción en el Registro Público del Comercio.

2. Identificación oficial vigente (credencial de elector o pasaporte) de los apoderados legales de la empresa, así como comprobante de domicilio de la empresa.

3. R.F.C (cédula) y alta de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de la empresa.

4. Cinco referencias comerciales (proveedores) y bancarias con domicilio y teléfono.

³² Datos Obtenidos del Banco Banorte, S.A. Inst. de Banca Múltiple

5. Estados Financieros:

Proyección financiera por la vigencia de crédito (balance general, estado de resultados y flujo de caja), mencionando las premisas que se tomaron para su elaboración.

Fotocopia del avalúo respectivo en caso de presentar el balance superávit por revaluación.

En caso de reportar en el balance créditos bancarios bajo contrato, presentar copia del mismo.

Líneas de crédito vigentes con otros bancos, indicando importes y tipo de crédito.

Carta integración del actual capital social (nombre e importe).

En caso de exportar o importar, relación de éstas efectuadas un año anterior, así como programa para el año siguiente o en curso incluyendo ambos productos, importes, países, cantidad en piezas o peso, y mencionar la mecánica operativa de como realiza estas actividades (carta de crédito, plazo proveedor o cliente, etc.)

6. Si se otorgan garantías hipotecarias.

Título de propiedad con datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

Avalúo reciente.

7. Si se ofrece aval de persona moral.

Escritura constitutiva con datos de inscripción en el Registro Público de Comercio

Descripción de los inmuebles manifestados con datos de inscripción el Registro Público de la Propiedad.

Estados financieros (último ejercicio fiscal o reciente dictaminado)

8. Si se ofrece aval de persona física.

Relación patrimonial.

Régimen bajo el cual esta casado, el aval y copia del acta de matrimonio.

Datos de Registro Público de la Propiedad de los inmuebles manifestados.

9. Si se trata de un proyecto de inversión.

Descripción del proyecto.

Estudios de mercado, técnico-operativo y económico financiero.

Debido a los tipos de crédito que se otorgan a **personas físicas**, los principales requisitos que se toman en cuenta son.³³

- Solicitud contrato de crédito debidamente requisitada y firmada.
- Copia de una identificación oficial vigente con fotografía y firma (credencial de elector o pasaporte o cartilla o cédula profesional o licencia de conducir).
- Copia de un comprobante de domicilio reciente (luz, agua, predial o teléfono con no más de 3 meses de antigüedad).
- Comprobante de ingresos:
- Copia de tres últimos recibos de nómina (si el depósito de su nómina es semanal se piden los 4 últimos recibos)
- Copia de declaración de impuestos anual sellada, o 3 últimas declaraciones parciales de impuestos selladas

³³ Datos Obtenidos del Banco Int el (Multicredito)

- Copia de estados de cuenta de cheques o inversiones de los últimos 3 meses.
- Copia de acta de matrimonio. (en su caso).
- en caso de ser extranjero, copia y original par cotejo de la documentación, que ampare su estancia legal en el país. (FM2 o FM3)
- Copia de la hoja rosa de afiliación al IMSS o copia de la afiliación al ISSSTE.

4 5) VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

Obtener un crédito no es fácil y mucho menos en esta época, nos piden muchos requisitos y debemos de cubrir todos y cada uno de ellos; es por ello que tenemos que enumerar algunas de sus ventajas y desventajas:

Ventajas:

- Podemos tener un aumento de capital
- Si se invierte éste en el giro de la empresa nos lleva a no parar la producción
- Podemos obtener el tipo de crédito que se adecue a las necesidades que tengamos.

Desventajas:

- Los requisitos que nos piden son muchos
- Los intereses que pagamos son muy elevados.
- El tiempo que tardan en activar la línea de crédito es prolongado.

- En caso de que la inversión de el crédito no fuese acertado podría convertirse en una deuda.

Así como estas, existen muchas más ventajas y desventajas.

CAPITULO 5)EVALUACIÓN PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITOS.

5.1) METODOS DE ANALISIS.

Debemos considerar en el análisis financiero las actividades de la empresa, para obtener mejores resultados en la aplicación de los métodos de análisis.

Por métodos de análisis como técnica aplicable a la interpretación podemos entender “el orden que se sigue para preparar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.”³⁴

Existen varios métodos para analizar el contenido de los estados financieros, sin embargo, tomando como base la técnica de la comparación, podemos clasificarlos en forma enunciativa y no limitativa, como sigue:

METODOS VERTICALES O ESTATICOS.

Son aquellos que se efectúan entre estados financieros pertenecientes a un mismo período. La palabra vertical se le aplica a este método debido a que el análisis y las comparaciones se hace en un solo estado financiero y por consiguiente se trabaja con números de un mismo período sin poder salir del marco impuesto por el mismo estado financiero

En las comparaciones verticales el factor tiempo se considera incidentalmente y solo como un elemento de juicio, debido a que en este tipo

³⁴ Perdomo Moreno Alvarado, Análisis e Interpretación de Edos. Financieros, Pág. 87

de comparaciones se trata de obtener la magnitud de las cifras y sus relaciones a una fecha o período.

Dentro de esta clasificación se encuentran:

- Método de Reducción a Porcientos.

Que puede ser:

- 1.-Totales o
- 2.-Parciales.

- Método de Razones Financieras.

Que pueden ser:

- 1.-Simples.
- 2.-Estándar.
- 3.-Índice

MÉTODOS HORIZONTALES O DINÁMICOS.

Son aquellos que se efectúan entre estados financieros pertenecientes a varios períodos. La palabra horizontal en este método se debe a que en él, análisis no está limitado a los Estados Financieros a un período determinado, sino que se refiere al estudio de los cambios o variaciones experimentadas por el negocio en varios períodos.

En este tipo de métodos el factor tiempo tiene gran importancia, porque el tiempo es la condición de los cambios, como en las condiciones históricas lo que se desea mostrar los cambios, y estos se efectúan progresivamente en el transcurso del tiempo, habrá necesidad de referirnos a fechas.

Dentro de esta clasificación encontramos:

- Método de Aumentos y Disminuciones.
 - 1.-Estado de Origen y Aplicación de Recursos.
 - 2.-Estados Comparativos.

5 2) OBJETIVOS

Cabe mencionar que el análisis financiero puede ser **interno** o **externo**, estos se diferencian uno del otro, en que el primero se hace con fines administrativos y se tiene acceso a toda la información necesaria para el análisis, pues se realiza dentro de la propia empresa; en tanto que el segundo, su fin es establecer el crédito, asesores de inversiones o cualquier persona interesada.

Las Herramientas de Análisis Financiero tiene ciertos objetivos, según el autor Carlos Marques Cano en su clasificación de los objetivos del análisis financiero, los divide en dos grupos:

1) Objetivos Principales (estudio de las deficiencia), en relación a las siguientes razones:

- a) Las técnicas de los factores de los factores que intervienen en un negocio, y
- b) La situación que guarda la empresa, así como las causas que la originan.

Estos objetivos tienen implícito el determinar las causas de los síntomas de las principales fallas sobre eficiencia que pueden determinarse en el estado de situación financiera o en el resultado, las causas pueden ser las siguientes:

Causas que provienen de fallas financieras:

- a) Falta de solvencia.
- b) Sobreinversión en cuentas por cobrar.
- c) Sobreinversión o insuficiencia en inventarios.
- d) Sobreinversión o insuficiencia en propiedades, planta y equipo.
- e) Capital Insuficiente.
- f) Aplicación incorrecta de las utilidades.
- g) Administración deficiente en la empresa.
- h) Proyección de la empresa sin bases adecuadas.

Fallas que provienen de los resultados y que se refieren a su productividad:

- a) Volumen de Ventas insuficiente.
- b) Costos de distribución elevados.
- c) Excesivos gastos de administración y ventas.
- d) Costo elevado de financiamiento.
- e) Mala calidad de los artículos.
- f) Publicidad mal utilizada.

Cabe mencionar, que el analista deberá ser apto para detectar si algunas de estas fallas provienen de factores externos y pueden estar ocasionadas por las condiciones económicas del país, o quizás por fallas internas en la empresa que son ocasionadas por deshonestidad o falta de capacidad de la administración de la empresa.

2) **Objetivos Secundarios** (verificación), generan los siguientes:

- a) Confrontar que los datos que contienen los estados financieros sean correctos, este trabajo principalmente lo lleva a cabo los auditores externos.

- b) Obtener suficiente información y elementos de juicio para apoyar o rectificar las opiniones formadas con la lectura de los estados financieros respecto a la productividad, al desarrollo y conclusiones que pueden ser requeridas por los administradores del negocio, por sus inversionistas interesados o por los auditores, así como los que se consideren de utilidad para finalidades de crédito o para el mejor control de las operaciones y mayor facilidad para la dirección de la empresa.

5.3) METODO DE REDUCCIÓN A PORCIENTOS.

La necesidad de simplificar las cifras contenidas en los estados financieros nace de la problemática de no poder retener en la memoria cifras de varios dígitos o que en la comparación de dos o más rubros donde el manejo de las cifras es difícil, es por ello que se hace necesaria una reducción que agilice la comparación, y es el método de porcentos el encargado de realizar esta simplificación.

Consiste “en la separación del pasado del contenido de los estados financieros correspondientes a una fecha o a un mismo período, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de convertir las cifras de los estados financieros a porcentajes para poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el todo”.

Este procedimiento también se conoce como:

- Procedimiento de Porcientos Comunes.
- Método de Porcientos Financieros.

Este método toma como base el principio matemático cuyo enunciado dice que “él todo es igual a la suma de sus partes”, en donde al todo se le asigna un valor igual al 100% y a las partes un por ciento relativo.

Por lo anterior podemos decir que la aplicación de este procedimiento facilita la comparación, así como la comprensión de los conceptos y las cifras de los estados financieros de una empresa, con los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares correspondientes a la misma fecha o al mismo período. Desde el punto de vista de su aplicación este método puede ser parcial o total.

PORCIENTOS INTEGRALES PARCIALES.

Esta comparación se realiza únicamente en el estado de situación financiera su finalidad es mostrar la proporción que tiene cada uno de los rubros con respecto al total

La aplicación de los porcientos integrales parciales se lleva a cabo de la siguiente manera:

El Activo Circulante por la importancia que tienen los valores de este rubro se ha establecido hacer un estudio minucioso, así como también es el caso más sencillo y generalizado, se toma como el 100% el total del activo

circulante y sobre esta base, calculamos los valores parciales de cada uno de los conceptos que lo integran.

Para el pasivo circulante el 100% es el valor total del pasivo circulante y sobre esa base, calculamos los valores parciales de cada uno de los conceptos que lo integran.

Los porcentos integrales de los valores del Capital Contable; se iguala el capital contable al 100% y posteriormente se calcula él por ciento que representa cada uno de los rubros del capital contable con relación al total.

PORCIENTOS INTEGRALES TOTALES.

Este método ha encontrado su aplicación en el Estado de Situación Financiera y en el Estado de Resultados especialmente en este último caso.

En el primer estado, el 100% es igual al activo por un lado y la suma del pasivo más el capital contable por el otro lado, para poder determinar después los porcentos de cada capítulo del estado de situación financiera.

En el Estado de Resultados, el 100% corresponde a las Ventas Netas, pero no hay que olvidar que en dicho estado deben quedar señaladas las ventas totales y sus correspondientes disminuciones

5.4) METODO DE RAZONES FINANCIERAS.

El método de razones financieras es una herramienta en el estudio de los Estados Financieros, y del seguimiento de las políticas administrativas de los negocios. La aplicación de este método nos señala las anomalías o los puntos

débiles del negocio, y sirve en cierta forma para formular juicios personales, se pueden detectar las fallas producidas por factores internos o externos a la empresa.

Este método adquirió popularidad debido a su sencillez y su importancia se exagero en forma desproporcionada, a tal grado que se les consideró dotadas de un misterioso poder y como la llave infalible para el buen éxito de los negocios. Se pretendió resolver la mayoría de los problemas con base en la interpretación de las razones. Esto hizo que se forjaran infinidad de razones y que las personas que tenían un entendimiento superficial de su significado, principiarán a usarlas en forma equívoca. La razones no tienen tales cualidades, son simplemente un método de análisis y su función se limita a servir de auxiliar para el estudio de las cifras de los negocios, señalando solo probables puntos débiles.

Se le puede dar diferentes clasificaciones a las razones financieras, dependiendo del criterio del autor, por ejemplo el autor Alfredo F. Gutiérrez, las clasifica en: razones estáticas, razones dinámicos y razones mixtas; otros como Cesar Calvo Langárca las clasifica en:

- 1) Razones Simples
- 2) Razones Estándar y
- 3) Razones Índice

Generalmente cualquier clasificación se basa en la relación que guardan los conceptos que forman los estados financieros o en función a su aplicación, nosotros nos referiremos a la de Cesar Calvo Langárca.

1) RAZONES SIMPLES.

Consiste “en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geoméricamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada”.³⁵

Elizondo López. Define el Método de Razones Simples “como aquél por virtud del cual se establecen las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran un Estado Financiero”.

Por lo tanto, al ser las razones simples, un método de análisis que relacionan partidas tanto del Estado de Posición Financiera y del Estado de Pérdidas y Ganancias, se derivan cuatro grupos básicos de razones:

- a) Razones para el Análisis de la Solvencia
- b) Razones para el Análisis de la Estabilidad
- c) Razones para el Análisis de la Rentabilidad y
- d) Razones para el Análisis de la Actividad.

ANALISIS DE SOLVENCIA

Este análisis se realiza con el objetivo de conocer la capacidad que tiene una compañía para cumplir en un momento determinado con sus obligaciones. Las razones financieras que se aplican para conocer tal aspecto de una empresa, básicamente son las siguientes:

³⁵ Perdomo Moreno A., Administración Financiera de Inversiones I, Pág. 34.

1.- Índice de Solvencia.

Activo Circulante

=====

Pasivo Circulante

Se dice que una persona – o un negocio – es solvente, cuando dispone de recursos suficiente para hacer frente a sus deudas en el momento oportuno. Particularmente los banqueros, proveedores y acreedores en general están muy atentos al “ Índice de Solvencia “ de sus deudores, puesto que este índice indica hasta qué punto los derechos de los acreedores a corto plazo están cubiertos por activos que se espera convertir en efectivo en un período que corresponde aproximadamente al vencimiento de tales derechos, por lo que es muy útil para ellos y por supuesto para la misma empresa, medir la habilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo. Sin embargo, no basta, naturalmente, un índice de solvencia favorable para obtener un préstamo.

Es muy importante mencionar que esta razón fluctúa de negocio a negocio y dentro del mismo tipo de negocios, de empresa a empresa. Aún dentro de la misma empresa la razón del circulante puede variar con la estación del año, alcanzando su máximo nivel después de la temporada de ventas, cuando los préstamos (de temporada también) han sido pagados.

Siendo esta la razón más antigua, se exigía una relación mínima de 2 a 1, dado que la situación económica era más favorable que en la actualidad, ahora en vista del uso del crédito como auxiliar económico de las grandes empresas, su relación puede y debe ser menor, de acuerdo con el giro de la empresa, para que tenga una solvencia circulante buena. De una manera convencional se considera que si esta relación es de uno a uno (un peso de activo circulante por cada peso de pasivo a corto plazo) la empresa está en buena situación de

solvencia; y que esta situación empeora a medida que el índice sea inferior al uno por uno, o bien que mejora, en caso contrario.

2.- Capital Neto de Trabajo.

$$\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante} = \text{Capital Neto de T.}$$

Para ésta mencionaremos dos definiciones:

- ◆ Es el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante, el importe del activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo y por los accionistas. En otras palabras, el capital neto de trabajo representa el importe del activo circulante que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo. Representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores y para futuras operaciones normales, es decir el dinero con que cuenta la empresa para desarrollar sus actividades normales. La disponibilidad del capital de trabajo depende del tipo y de la naturaleza líquida de activos circulantes. Cuando el capital de trabajo se define de esta forma, no puede aumentarse por medio de la aplicación de préstamos de los bancos o por medio de la aplicación de crédito por los acreedores.

- ◆ Representa el importe total de los recursos usados en las operaciones normales. En esta definición el activo circulante se considera que es el capital bruto de trabajo, y el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante es el capital neto de trabajo, el que significa el dinero con que cuenta la empresa para realizar sus operaciones normales.

El Capital Neto de Trabajo es la mejor medida de capacidad para el pago de las deudas, ya que mientras mayor sea el importe del Capital Neto de Trabajo en relación con el Pasivo Circulante, suponiendo especialmente una liquidez adecuada, más favorable, así será la posición con referencia a la capacidad de:

1. Cumplir con las deudas circulantes, con los cargos fijos de intereses y con los requerimientos de los dividendos; y
2. Para absorber las pérdidas de operación, las bajas en el valor de representación de inventario e inversiones temporales, las cantidades excesivas de cuentas por cobrar incobrables y los costos de gastos en casos de emergencias.

3.- Índice de Solvencia Inmediata o Prueba del Acido.

$$\frac{\text{Activo Circulante - Inventario}}{\text{Pasivo Circulante.}}$$

Este índice se usa comúnmente como suplemento de la Razón de Índice de Solvencia, ya que es una medida que señala el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo. Para calcular es necesario distribuir el activo circulante en dos grupos:

1. El efectivo y el activo relativamente "rápido" por lo que respecta a su liquidez, tales como las cuentas por cobrar y las inversiones temporales que son de disponibilidad rápida o que estarán disponibles en un corto plazo para el pago del pasivo circulante, y

2. El activo menos líquido, tal como los inventarios y los gastos pagados por adelantado, que normalmente requieren algún tiempo de conversión a efectivo, y no siempre son convertibles en dinero sin el riesgo de sufrir una pérdida financiera

Indudablemente, se tomará el importe del primer grupo para calcular esta razón; el resultado debe ser cercano a la unidad para que las obligaciones a corto plazo tengan un soporte, además de considerar el giro de la empresa para una interpretación real.

Aún cuando esta razón es severa, podemos decir que aunque las Cuentas por Cobrar son consideradas de inmediata realización, en la actualidad muchas veces no es posible convertirlas en efectivo en forma rápida, como se lograba en años anteriores, por lo que las empresas deben aplicar una razón aún más rigurosa sin considerar estas cuentas por cobrar, como la siguiente.

4.- Índice de Liquidez.

$$\frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Esta es una razón mucho más rigorista que las anteriores, por considerar la liquidez de la empresa mediante la utilización de valores fácilmente realizables como es el efectivo en Caja, Bancos y las inversiones en valores de realización inmediata, actualmente si la realización es inferior a 0.20 la empresa se considerará sin liquidez.

ANALISIS DE LA ESTABILIDAD

La finalidad de este grupo de razones es la de conocer la proporción que existe en el origen de la inversión de la empresa, tanto por capital propio como capital ajeno.

Al evaluar la capacidad de un negocio para hacer frente a reveses financieros sin declararse insolvente, el analista debe considerar hasta qué punto se tiene el uso del capital de crédito. Se dice que una empresa tiene una estructura de apalancamiento de capital cuando hace mucho uso del capital de crédito. Explota ese apalancamiento cuando financia una parte de su activo por medio de capital de crédito, como pagarés a largo plazo a bonos por pagar, es decir negocia con títulos haciendo mucho uso de capital de crédito, puede ser obligada al pago de cargos fijos en forma de interés, hasta el punto de que puede experimentar una dificultad financiera si baja la efectividad operativa.

Para conocer la estabilidad de la empresa podemos aplicar las siguientes razones financieras:

1.- Origen del Endeudamiento.

$$\frac{\text{Pasivo Total.}}{\text{Capital Contable} + \text{Pasivo Total}}$$

Este índice mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa. Cuando mayor sea este índice, tanto mayor será la cantidad de dinero de otras personas que se esté utilizando para generar ganancias.

Si el resultado de esta razón fuese demasiado alto nos podría ocasionar dos cosas 1)Se corre el peligro de fomentar la irresponsabilidad de los propietarios si se piensa en una aportación futura de capital y 2)Si se fomenta esa irresponsabilidad en los propietarios la inversión puede llegar a ser tan pequeña que, si la empresa tiene éxito, obtendrán un elevado porcentaje de utilidad. Pero si el negocio no sigue una marcha favorable, sufrirán una pérdida moderada dado que su inversión es pequeña.

De lo anterior se explica porque los acreedores prefieren razones de endeudamiento moderado, ya que cuando menor sea esta razón, mayor es la protección contra pérdidas en el caso de liquidación. En cambio, los propietarios buscan una razón alta de apalancamiento para aumentar las utilidades.

2.-Origen del Capital o Razón de Apalancamiento.

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$

Como su objetivo es medir los fondos aportados por los propietarios en relación con el financiamiento proporcionado por los acreedores de la empresa, el análisis con esta razón, implica conclusiones interesantes. Los acreedores examinan el capital contable, o fondos aportados por los propietarios, para contar con un margen de seguridad. Si estos han aportado una pequeña porción del financiamiento total, los riesgos de la empresa son asumidos principalmente por los acreedores. Al obtener fondos mediante deudas, los propietarios consiguen los beneficios de mantener el control con una inversión pequeña. Puede ser que la empresa gane más con los fondos solicitados en préstamo que lo que paga de interés por ellos.

La empresa cuyas razones de apalancamiento financiero son bajas corren menos peligro de incurrir en pérdidas cuando la economía se encuentra en periodos de contracción, pero también sin menores sus expectativas de grandes ganancias son convenientes. Los inversionistas muestran aversión al riesgo. Las decisiones acerca del uso de palancas financieras deben buscar un punto de equilibrio entre la relación “mayor rendimiento esperado contra mayor riesgo asumido”.

Un resultado ascendente de esta razón indica que aumenta la dependencia del financiamiento. En la actualidad, con la crisis económica que vive el mundo y no únicamente el país, las empresas tienen que estar al pendiente de este aspecto, porque así como para algunas puede ser conveniente aplicar la estrategia de usar y financiarse con los recursos ajenos, no obstante para otras solamente traerán consecuencias desfavorables.

Si bien esta razón considera en forma general el total del pasivo, a corto plazo y la otra considera el pasivo a largo plazo, ambas miden el grado de protección que los dueños ofrecen a los acreedores para evitarles posibles pérdidas; veamos cómo se calculan y sus definiciones.

3.-Origen del Capital a Corto Plazo.

Pasivo Circulante

Capital Contable

Muestra el porcentaje que representa el pasivo a corto plazo en función del capital contable, a medida que la relación es mayor, los acreedores tendrán una protección menor.

4.-Origen del Capital a Largo Plazo.

$$\frac{\text{Pasivo Fijo}}{\text{Capital Contable}}$$

Muestra el porcentaje que representa el pasivo a largo plazo en función del capital contable. El resultado indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores o los que aportan los propietarios de la empresa. Generalmente se utiliza para estimar el grado de apalancamiento financiero de la empresa. Esta cifra solo resulta significativa si se le relaciona con el tipo de negocio que maneja la empresa. Las compañías que cuentan con grandes cantidades de activos fijos y flujos de efectivos estables presenta por lo común menores razones pasivo capital.

En conclusión la finalidad de las razones de origen de capital es la de conocer la proporción que existe en el origen de la inversión de la empresa, tanto por capital propio como capital ajeno.

5.-Índice de Inversión del Capital.

$$\frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Capital Contable}}$$

Esta razón muestra la íntima relación que guardan los bienes estables con el Capital Propio que es una inversión permanente y también indica a su vez una parte de los préstamos a largo plazo (capital ajeno), que normalmente sirve para la adquisición de nuevos activos fijos; esta viene a complementar la razón del pasivo al capital, mostrando la proporción en que los acreedores están proporcionando fondos para la inversión en activos fijos

El resultado aceptable de esta razón, va en función al tipo de empresa de que se trate, ya que es muy natural que una compañía industrial necesita de mayores recursos fijos (maquinaria y equipo).

Las inversiones en Activo Fijo, en términos generales deben adquirirse con recursos provenientes de capital contable, porque corresponde a los dueños suministrar los elementos básicos de la empresa. En el caso del Activo Circulante, al principio las adquisiciones deben hacerse con los recursos provenientes del pasivo circulante. El pasivo debe pagarse durante el curso normal de las operaciones, y en caso de liquidación debe cubrirse primero todo el pasivo, y el remanente se aplicará al reembolso del capital contable.

6.- Cobertura de Deuda.

$$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

Esta razón es sumamente importante para cualquier empresario, porque con el cálculo de esta, él conocerá la capacidad que tiene para cubrir su deuda considerando el total de su Activo contra el total de su Pasivo, además para los acreedores muestra la protección de pasivos, y de alguna forma, este índice va a informar a los interesados, la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa. Cuando mayor sea este índice tanto menor será la cantidad de dinero de otras personas que se este utilizando para generar ganancias.

ANALISIS DE LA RENTABILIDAD O PRODUCTIVIDAD.

Este análisis, va a ayudar a conocer los retornos netos en ventas y activos; y ha evaluar las ganancias con respecto a un nivel determinado de ventas, de activos o de la inversión de accionistas.

1.-Rendimiento Sobre el Capital Contable.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

La razón de Rentabilidad del Capital Contable mide el rendimiento medio sobre el total de la inversión de los accionistas. Con el fin de determinar el importe de las ganancias que probablemente se realicen en el futuro, el analista debe excluir los impuestos federales sobre la renta y las partidas extraordinarias no recurrentes, o, si es posible prorratear las últimas partidas entre períodos contables anteriores.

La finalidad de esta razón es:

- Demostrar de una manera bastante efectiva la eficiencia de la administración para deducir utilidades netas sobre el capital invertido en la empresa.
- Es particularmente útil para evaluar las variaciones en las utilidades durante un período de tiempo.
- Y finalmente, es una ayuda para la administración en la determinación de la aconsejabilidad de los aumentos de capital.

O también conocida como:

2.-Rendimiento Sobre Activo Total.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Estas razones reflejan la efectividad con que la administración empleó cada peso del activo para generar la utilidad neta. Son importantes porque son una medida común para comparar los resultados de las inversiones de la empresa con las oportunidades opcionales de inversión.

Este margen determina el porcentaje que queda de cada peso por ventas después de deducir todos los gastos, incluyendo impuestos. El margen neto de utilidades debe mantenerse lo más alto posible, ya que es una medida común del éxito de una empresa con respecto a las utilidades sobre las ventas. El margen neto de utilidades "satisfactorio" difiere considerablemente según su respectivo campo de trabajo.

3.- Margen de Utilidad de Operación.

$$\frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}}$$

Representa lo que a menudo se denota como utilidades puras que gana la empresa por cada peso de ventas. Las utilidades son puras en el sentido de que no tienen cargos por costo de financiamiento o gubernamentales como son los impuestos, es decir, son utilidades obtenidas exclusivamente en las operaciones de la compañía. Esta razón se obtiene dividiendo la utilidad de operación entre las ventas netas, o sea, antes de impuestos.

Un dato elemental que se puede obtener, es la porción que queda de las ventas para cubrir los impuestos sobre la renta y para aumentar el capital social.

Una tendencia ascendente de esta razón significa un incremento en la efectividad de las operaciones y puede indicar una situación más favorable de lo que serían porcentajes altos en cualquier año.

4.- Margen de Utilidad Neta.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Expresa el importe de la utilidad neta realizada por cada peso de ventas. Esta razón complementa a la razón operativa anterior.

Además el margen de utilidad neta refleja la eficiencia de la administración en las áreas de fabricación, ventas y financiamiento. El margen de utilidad neta es la medida general de la habilidad con que la administración logro convertir en utilidad cada peso obtenido de las ventas.

ANALISIS DE ACTIVIDAD

Estas razones miden la eficiencia en la ejecución de las políticas administrativas seguidas en la empresa, así como su funcionalidad en relación a su medio ambiente.

Al realizar este análisis descubriremos como la empresa a empleado los recursos a su disposición haciendo comparaciones entre el nivel de ventas y las inversiones realizadas en distintas cuentas de activo. Las razones que se usan para este fin suponen que halla un equilibrio “apropiado” entre las ventas y las diversas cuentas de activos: inventarios, cuentas por cobrar, activo fijo y otras, todas son importantes porque se emplean para medir la velocidad o rapidez a la que diversas cuentas se convierten en ventas o en efectivo, aspecto suficiente para considerar importante este análisis.

1.- Índice de Rotación de Cuentas por Cobrar.

Ventas Netas a Crédito

=====

Documentos y Cuentas por Cobrar a Clientes.

Con esta razón se miden las veces en que los créditos otorgados por la venta de bienes y/o servicio son recuperados, además sirve para conocer la relación que existe entre las ventas a crédito hechos durante el período y el volumen promedio de las cuentas pendientes de cobro durante el mismo período

Esta relación puede expresarse como sigue y su resultado se mide en veces:

Como se puede observar en esta razón es necesario analizar las ventas y tomar solamente aquellas que son a crédito, después de deducir las devoluciones, rebajas, bonificaciones y descuentos de este tipo de operaciones, para que al compararlas con el promedio de los saldos mensuales de clientes, nos dé el número de veces que este promedio se desplaza a través de las ventas

Normalmente es mejor conocer cada cuantos días se da este desplazamiento, esto lo sabemos si aplicamos la siguiente razón, la cual traduce a días lo obtenido en esta.

2.- Plazo de Cobro en Cuentas por Cobrar.

360 días

=====

Indice de Cuentas por Cobrar .

Sabremos si el crédito concedido está de acuerdo a la política administrativa y si se recuperó en el tiempo razonable para no entorpecer el ciclo económico, es decir, si nosotros obtenemos un número menor de días será más ventajoso, ya que la duración del ciclo económico será corto y obviamente se recuperó más rápidamente el efectivo puesto en actividad.

La razón aritmética de las cobranzas constituye parte importante del análisis de la posición actual de una empresa. La norma con la cual se mide, está representada por las políticas de crédito y cobranzas de la misma empresa. Si existe una variación importante y desfavorable en la norma y periodo real de cobranzas, es posible que lleguen a acumularse cantidades de consideración como cuentas incobrables.

3.- Índice de Rotación de Cuentas por Pagar.

Compras Netas a Crédito

=====

Documentos y Cuentas por Pagar a Proveedores

Para la empresa es también importante conocer si la política de financiamiento de sus proveedores es equilibrado con su política de crédito, al aplicar esta razón definirá la eficiencia en la utilización de los financiamientos

que han otorgado a la empresa, y en la medida en que este índice resulte inferior al de las cuentas por cobrar, se tendrán que retomar alternativas de solución, porque siempre es mucho mejor que sean menor la rotación de los créditos que otorga la empresa a la rotación de los financiamientos que el proveedor, le otorga, si sucede lo contrario la empresa tendrá que equilibrar sus políticas de crédito y sus políticas de financiamiento.

Esta razón también la podemos describir en días con la siguiente razón.

4.- Plazo de Pago en Cuentas por Pagar.

360 días

=====

Índice de Rotación de Cuentas por Pagar

5.- Índice de Rotación de Inventarios.

Esta razón determina la velocidad del movimiento del inventario de la empresa y sirve para medir la eficiencia en las compras de mercancías, sean para reventa o para equilibrar las compras, la producción y las ventas en el caso de empresas industriales. Asimismo también se utiliza para medir la calidad de los inventarios, especialmente en mercancías sujetas a cambios de estilo o que fácilmente se echen a perder.

Existen dos maneras de evaluar la rotación de inventarios en una empresa:

- 1) - En función de las Ventas y
- 2) - En función del Costo de la Vendido

En ambos casos el resultado mostrará “veces” en que se recuperan los inventarios. Si los inventarios se encuentran registrados al costo, la aplicación de la razón en función del Costo de Ventas es más correcto ya que se producirá un resultado más cercano a la realidad.

Rotación del Inventario

Costo de Ventas o Ventas Netas

Inventarios

La fluidez con que la empresa realiza la venta de sus productos, así como la rapidez en los insumos de materias primas y de su proceso productivo, lo va a mostrar esta razón. Es conveniente que su aplicación se obtenga por tipo de inventario, obteniendo la proporción de algunos renglones del estado de Costo de Producción y de Ventas, es decir, dividiendo Compras entre Proceso y Costo de Ventas en Productos Terminados.

Por lo general a medida que la Rotación del Inventario es mayor resultan más altas las utilidades y más pequeño el importe de capital en trabajo invertido en inventarios, así como más fluida la existencia de mercancías.

La lenta rotación puede ser el resultado de mercancías de baja calidad, o de compras excesivas o hechas para acaparar mercancías previendo futuras ventas, o de aumentos durante el año, o bien de un cambio de las políticas de producción o de abastecimiento. Una rápida rotación de inventario (superior al promedio del tipo de negocio que sé este analizando) podría ser consecuencia de un descenso de los precios durante el ejercicio, o de escasez de materiales (por ejemplo debido a huelgas), o de mayores ventas de las previstas o bien de que se esté considerando una reducción en las ventas

6.- Plazo de Venta

360 días

 Rotación de Inventarios.

El resultado representa cada cuantos días la inversión se ha recuperado y vuelto a invertir en la misma clase de bienes durante un ejercicio.

De todo lo anterior, podemos obtener lo que llamamos el Ciclo Económico de una empresa sumando el resultado de las razones, de esta manera se determina el plazo medio necesario para que las operaciones de la empresa se transformen en efectivo a compra de materias primas, éstas a productos terminados, colocarlas en el mercado y por último el cobro en efectivo. Su fórmula y su esquema puede ser el siguiente:

7.- Índice de Rotación de Activos Fijos.

Ventas Netas

 Activo Fijo Bruto.

En la mayoría de las empresas industriales la inversión en activo fijo es de suma importancia, los hombres de negocios consideran que tal inversión se hace con el propósito de producir y vender lo producido, que para satisfacer plenamente tal proporción con la suma invertida en activo fijo; esta razón, es una medida satisfactoria del grado de realización de este propósito

Se utiliza como índice de orientación para determinar el exceso de inversión de activo fijo, o la insuficiencia de ventas; la presencia de cualquiera de las dos situaciones, motiva la reducción de utilidades, por los siguientes motivos

a) El exceso de inversión en activo fijo, por la depreciación, los intereses del capital invertido en dicho exceso y las erogaciones que deben hacerse para su conservación

b) La insuficiencia de las Ventas, por el desperdicio producido y por la desproporción existente entre los gastos efectuados para vender y las ventas hechas.

Para la realización del análisis de esta razón financiera se deben considerar los siguientes elementos:

- Composición del activo fijo, es decir, solo debe tomarse el activo fijo que se está utilizando en el objeto del negocio,.
- Capacidad de producción, ya que la producción y las ventas están determinadas por el volumen y precios de las mismas.
- Bases de estimación del activo. El empleo de diferentes bases produce diferentes valores para un mismo activo, lo que afecta el valor de esta razón.
- Diferencia en tiempo, ya que la cifra del activo fijo representa la inversión hecha durante varios ejercicios.
- Cambios en el poder adquisitivo de la moneda. Esta debido a que en el transcurso del tiempo la moneda sufre deslizamientos, y no es el mismo poder adquisitivo de una época a otra

- Cambios en la etnografía y en el poder de compra de una población, porque los insumos dependen de las costumbres y dinero que tengan los habitantes de una población.

A pesar de las limitantes que se tienen en la proporcionalidad que necesariamente debe existir entre los elementos de una empresa, esta razón es útil como medida sintomática de un exceso de inversión en activo fijo o de una probable insuficiencia de ventas, cuya afirmación se hace, mediante la adecuada apreciación de los elementos citados y de los resultados de estudios posteriores que se realicen.

8.-Índice de Rotación de Activo Total.

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

La rotación de Activos Totales refleja que tan eficiente se está utilizando los activos para generar las ventas y mide la rotación de todo el Activo de la empresa.

9.-Índice de Rotación del Capital Contable.

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital Neto de Trabajo}}$$

Mide la eficiencia con que el capital de trabajo, formado por exceso de activos circulantes sobre pasivos circulantes, se emplea en las operaciones de una empresa. Se calcula dividiendo las Ventas Netas entre el Promedio del Capital de Trabajo.

El resultado que se obtienen de esta razón será el número de veces que durante el año el capital de trabajo se emplea en las operaciones de la empresa.

10.-Índice de Utilización del Capital Contable.

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital Contable}}$$

La inversión de un negocio se hace con el propósito de obtener utilidades; pero para obtener utilidades, es necesario vender y que los precios de venta sean superiores a los costos. Las utilidades aumentan a medida que se aumentan las ventas y se reduzcan los costos.

Los analistas financieros consideran que la magnitud del capital contable puede tomarse como índice para la determinación de la insuficiencia de las ventas, la cual motiva la reducción de utilidades, por el desperdicio en que se incurre, por no aprovechar el esfuerzo y los costos realizados en la consecución de un volumen de operación superior al realizado, ya que las ventas deben ser *proporcionales a dicho capital; por lo tanto, la razón de las ventas netas a capital propio, por lo cual, cuanto mayor es el volumen de las operaciones que se realicen con un capital contable determinado, mayor es la habilidad de la administración.*

El resultado nos indicará cuanto se ha vendido por cada peso invertido o retenido de los accionistas. Es necesario resaltar que en el caso de haber existido aumentos por aportaciones o disminuciones por reembolsos de capital o pagos de dividendos, lo más recomendable es determinar un saldo promedio mensual que incluya las utilidades o pérdidas generadas en cada uno de los

meses, para de esta forma obtener un resultado que sea de mayor utilidad al analista

Cabe mencionar que debe existir una reciprocidad razonable entre ambos rubros, esto irá en función del giro de cada empresa, pues las rotaciones demasiado altas o bajas, entre ambas, nos pueden señalar la existencia de algunas situaciones anormales que pudieran ser por ejemplo políticas inadecuadas de ventas, canales de distribución deficientes, reservas de capital excesivas o insuficientes; entre otras.

5.5) METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

Consiste en comparar los conceptos homogéneos de los estados financieros a dos fechas distintas, obteniendo de la cifra comparada y la cifra base, un diferencia positiva, negativa o neutra(aumento, disminución o igual).

Este método toma como apoyo los siguientes puntos:

- Conceptos homogéneos.
- Cifra Comparada
- Cifra Base.
- Variación.

Ahora bien la variación puede ser:

Positiva.

Negativa o

Neutra

Su aplicación puede hacerse a cualquier estado financiero, sin embargo, deben cumplirse los siguientes requisitos.

- a) Los estados financieros deben corresponder a la misma empresa.
- b) Los estados financieros deben presentarse en forma comparativa.
- c) Las normas de valuación deben de ser la misma para los estados financieros que se comparan.
- d) Los estados financieros dinámicos que se comparan deben corresponder al mismo período o ejercicio, es decir si se presenta un estado de pérdidas y ganancias correspondiente a un año, debe compararse con otro estados de pérdidas y ganancias cuya información corresponda también a un año, etc.
- e) Debe auxiliarse del estado de origen y aplicación de recursos.
- f) Su aplicación generalmente es en forma mancomunada con otro procedimiento, por ejemplo: con el procedimiento de las tendencias, serie de valores, serie de índices, serie de variaciones, etc.
- g) Este procedimiento facilita a la persona o personas interesadas en los estados financieros, la retención en su mente de las cifras obtenidas, es decir las variaciones ya que simplificamos las cifras comparadas y las cifras bases, concretándose el estudio a la variación de las cifras.

CASO PRACTICO.

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Activo**Activo Circulante**

Caja /Bancos	183,922
Cuentas por Cobrar	1,370,488
Inventarios	<u>968,522</u>
Total de Activo Circulante	2,522,932

Activo Fijo

Propiedades, Planta y Equipo	202,701
Depreciación Acumulada	<u>-72,887</u>
Total de Activo Fijo	129,814
Total del Activo	<u>2,652,746</u>

Pasivo**Pasivo a Corto Plazo**

Proveedores	1,335,697
Acreedores Diversos	<u>1,089,448</u>
Total de Pasivo a Corto Plazo	2,425,145
Total del Pasivo	<u>2,425,145</u>

Capital

Capital Social	50,000
Resultado del Ejercicio Anterior	51,162
Resultado del Ejercicio	<u>126,440</u>
Total del Capital	227,602

Total Pasivo y Capital2,652,746

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

Activo**Activo Circulante**

Caja/Bancos	113,454
Cuentas por Cobrar	258,585
Inventarios	147,266
Total de Activo Circulante	<u>519,305</u>

Activo Fijo

Propiedades, Planta y Equipo	178,000
Depreciación Acumulada	-47,895
Total de Activo Fijo	<u>130,105</u>

Total del Activo

649,410**Pasivo****Pasivo a Corto Plazo**

Proveedores	422,639
Acreedores Diversos	125,609
Total de Pasivo a Corto Plazo	<u>548,248</u>
Total del Pasivo	548,248

Capital

Capital Social	50,000
Resultado del Ejercicio Anterior	17,986
Resultado del Ejercicio	33,176
Total del Capital	<u>101,162</u>

Total Pasivo y Capital649,410

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Ventas Netas	5,747,221
Costo de Ventas	<u>3,704,137</u>
Utilidad Bruta:	2,043,084
Gastos de Operación	<u>1,888,961</u>
Utilidad de Operación:	154,123
Gastos Financieros	4,419
Otros Gastos	<u>23,264</u>
Utilidad Contable Antes de I.S.R. y P.T.U.:	<u>126,440</u>

GRUPO WOL S.A. DE C.V.**APLICACIÓN DE PORCIENTOS INTEGRALES**

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

		%	%
		PARCIALES	TOTALES
Activo			
Activo Circulante			
Caja/Bancos	183,922	7	7
Cuentas por Cobrar	1,370,488	54	52
Inventarios	968,522	38	36
Total de Activo Circulante	<u>2,522,932</u>	<u>100</u>	<u>95</u>
Activo Fijo			
Propiedades, Planta y Equipo	202,701	156	8
Depreciación Acumulada	-72,887	-56	-3
Total del Activo Fijo	<u>129,814</u>	<u>100</u>	<u>5</u>
Total del Activo	<u>2,652,746</u>		<u>100</u>
Pasivo			
Pasivo a Corto Plazo			
Proveedores	1,335,697	55	50
Acreedores Diversos	1,089,448	45	41
Total Pasivo a Corto Plazo	<u>2,425,145</u>	<u>100</u>	<u>91</u>
Total del Pasivo	2,425,145		91
Capital			
Capital Social	50,000	22	2
Resultado del Ejercicio Anterior	51,162	22	2
Resultado del Ejercicio	126,440	56	5
Total del Capital	<u>227,602</u>	<u>100</u>	<u>9</u>
Total Pasivo y Capital	<u>2,652,746</u>		<u>100</u>

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
APLICACIÓN DE PORCIENTOS INTEGRALES
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
DE 1999.

		% TOTAL
Ventas Netas	5,747,221	100.00
Costo de Ventas	<u>3,704,137</u>	64.5
Utilidad Bruta:	2,043,084	35.5
Gastos de Operación	<u>1,888,961</u>	32.9
Utilidad de Operación:	154,123	2.6
Gastos Financieros	4,419	
Otros Gastos	<u>23,264</u>	0.4
Utilidad Contable Antes de I.S.R. y P.T.U.:	<u>126,440</u>	2.2

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
RAZONES FINANCIERAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999.

SOLVENCIA:

Indice de Solvencia	\$ 1.04
Indice de Solvencia Inmediata	0.64
Indice de Liquidez	0.07
Capital Neto de Trabajo	97,787.00

ESTABILIDAD:

Origen del Capital	\$ 0.91
Origen del Capital o Razón de Apalancamiento	10.65
Origen del Capital a Corto Plazo	10.65
Indice de Inversión del Capital	0.57
Cobertura de la Deuda	1.09

RENTABILIDAD:

Rendimiento S/ Capital Contable	% 0.55
Rendimiento S/ Activo Total	0.04
Margen de Utilidad de Operación	0.03
Margen de Utilidad Neta	0.02
Margen de Utilidad por Acción	\$2,528.80

<u>ACTIVIDAD:</u>	Veces/Días
Indice de Rotación de Ctas. por Cobrar	4.19 Veces
Plazo de Cobro de Ctas. por Cobrar	85.92 Días
Indice de Rotación de Ctas. por Pagar	2.57 Veces
Plazo de Cuentas por Pagar	140 Días
Indice de Rotación de Inventarios	3.82 Veces
Plazo de Venta	94.24 Días
Indice de Rotación de Activo Fijo	28.35
Indice de Rotación de Activo Total	2.16
Indice de Rotación del Capital Contable	58.77
Indice de Utilización de Capital Contable	25.25

“ INFORME ”

SOLVENCIA

En forma notoria podemos observar que el índice de solvencia circulante sobrepasa por poco a la razón de 1 a 1 que el lo recomendable en nuestro sistema económico.

Tomando en cuenta la solvencia inmediata esta resulta inferior a lo que se considera, ya que si se tuviera que liquidar inmediatamente el total de las deudas resultaría prácticamente imposible puesto que solo se cuenta con \$0.64 pesos para cubrir las deudas. Contamos con capital neto suficiente para hacer frente a las operaciones de la empresa, por otra parte se cuenta con \$ 1.04 pesos para cubrir las deudas a corto plazo. En cuanto a la liquidez se tiene poco efectivo \$0.08 pesos para cubrir las deudas.

ESTABILIDAD

El conjunto de estas razones esta relacionado con el origen del capital, la empresa tiene que cuidar su aspecto económico puesto que tiene un 0.91% de inversiones ajenas, es decir una inversión de \$10.66 pesos que provienen de financiamiento, por lo tanto los recursos con los que ha venido operando la empresa no son propios ocasionando con ello poca estabilidad económica.

RENTABILIDAD

El rendimiento se refleja estable puesto que no esta teniendo perdidas, aunque el margen de utilidad que se esta obteniendo es bajo de 0.03%, esto debido a la mala política de cobros

ACTIVIDAD

Por lo que corresponde a las razones de actividad, analizando la razón de cuentas por cobrar se esta cobrando cada 86 días esto nos muestra que la política administrativa no es muy adecuada, lo cual impide que se recupere la inversión en un corto lapso de tiempo.

Contrariamente a las cuentas por cobrar y por lo que se puede observar en nuestro análisis, en cuanto al plazo en que se realizan nuestros pagos es de 140 días, más extenso que el otorgado por la empresa a sus clientes, esta situación se debe analizar si esta o no la empresa generando el pago de intereses por el lapso de tiempo en que se tarda para pagar.

En relación con las ventas podemos observar que no se esta haciendo uso al 100% de la capacidad de la empresa, además se tiene un costo de ventas alto.

De acuerdo al análisis financiero realizado, con los elementos necesarios para la evaluación de los conceptos más sobresalientes, en cuanto al comportamiento observado por la empresa en el último año. así como de la situación financiera de la entidad en términos generales podemos decir:

En el análisis realizado por medio del método de porcentos integrales podemos observar que existe una proporción exagerada de la relación del activo total contra cuentas por cobrar e inventarios. Por otra parte tenemos una relación muy elevada con respecto al pasivo total contra proveedores.

Pasando al método de razones financieras podemos decir que contamos con solvencia, es decir que la empresa cuenta con bienes y derechos similares; aunque si se tuviera que liquidar las deudas inmediatamente resultaría imposible. ya que no cuenta con disponible suficiente debido a la mala administración con respecto a los cobros que se realizan a los clientes; puesto que se les da un plazo bastante amplio para liquidarnos, esto trae como consecuencia el hecho de que la empresa no recupere lo que invierte o que no realice su ciclo económico en un corto plazo. Además la empresa esta realizando sus operaciones con capital ajeno lo cual no le conviene para la situación financiera de la empresa

Por todo lo ya visto anteriormente al termino del análisis financiero, y teniendo con esto un panorama más claro de la situación que guarda la empresa, esta cuenta con la capacidad para cumplir con sus obligaciones de pago en un momento determinado, aunque su liquidez no es suficiente para hacerlo de inmediato Cuenta con una estabilidad que nos da la pauta para decir que su estructura económica soportaría la obtención de un crédito

Por otra parte podemos decir que si la empresa necesita de una aportación debe tomar la decisión de si recurre o no a la obtención de un crédito ya que ganaría más si este se invierte en las operaciones de la empresa adecuadamente.

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION COMPARATIVO
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 1998

	1999	1998	Aumento	Disminución
Activo				
Activo Circulante				
Caja/Bancos	183,922	113,454	70,468	
Cuentas por Cobrar	1,370,488	258,585	1,111,903	
Inventarios	968,522	147,266	821,256	
Total de Activo Circulante	2,522,932	519,305		
Activo Fijo				
Propiedades, Planta y Eq	202,701	178,000	24,701	
Depreciación Acumulada	-72,887	-47,895		24,992
Total de Activo Fijo	129,814	130,105		
Total del Activo	2,652,746	649,410		
Pasivo				
Pasivo a Corto Plazo				
Proveedores	1,335,697	422,639		913,058
Acreedores Diversos	1,089,448	125,609		963,838
Total Pasivo a Corto Plazo	2,425,145	548,248		
Total del Pasivo	2,425,145	548,248		
Capital				
Capital Social	50,000	50,000		
Resultado del Ejerc Ant	51,162	51,162		
Resultado del Ejercicio	126,440			126,440
Total del Capital	227,602	101,162		
Total Pasivo y Capital	2,652,746	649,410		
Total			2,028,328	2,028,328

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Origen de Recursos		Aplicación de Recursos	
Depreciación Acumulada	24,992	Caja / Bancos	70,468
Proveedores	913,058	Cuentas por Cobrar	1,111,903
Acreedores Diversos	963,839	Inventarios	821,256
<u>Utilidad del Ejercicio</u>	<u>126,440</u>	Equipo de Computo	24,701
 Total de Orígenes	 <u>2,028,328</u>	 Total de Aplicaciones	 <u>2,028,328</u>

NOTA:

Su realización es de acuerdo al Boletín B-11.

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
EXPLICACION EN EL AUMENTO DE CAPITAL DE TRABAJO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Orígenes		Aplicaciones	
Proveedores	913,058	Caja / Bancos	70,468
Acreedores Diversos	963,839	Cuentas por Cobrar	1,111,903
		Inventarios	821,256
Aumento del Capital de Trabajo	<u>126,730</u>		
Sumas Iguales	<u>2,003,627</u>	Sumas Iguales	<u>2,003,627</u>

	1999	1998
Activo Circulante	2,522,931	519,305
Pasivo Circulante	<u>2,425,144</u>	<u>548,248</u>
	97,787	(28,943)
		<u>126,730</u>

NOTA:

Su realización es de acuerdo al Boletín B-11

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
FLUJO DE FONDOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Saldo Inicial de Caja Bancos		113,454
MAS ORIGENES		
Depreciación Acumulada	24,992	
Proveedores	913,058	
Acreedores Diversos	963,838	
Resultado del Ejercicio Anterior	33,176	
Resultado del Ejercicio	93,264	
MENOS APLICACIONES		
Cuentas por Cobrar	1,111,903	
Inventarios	821,256	
Equipo de Computo	24,701	
SALDO FINAL DE CAJA BANCOS		<u>183,922</u>

NOTA:

Su realización es de acuerdo al Boletín B-11.

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
FLUJO DE FONDOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Saldo Inicial de Caja Bancos		113,454
Resultado del Ejercicio	93,264	
 MAS ORIGENES QUE NO REQUIEREN DESENVOLSO		
Depreciación Acumulada	24,992	
Total	<u>231,710</u>	
 MÁS OTROS ORIGENES		
Proveedores	913,058	
Acreedores Diversos	963,838	
Resultado del Ejercicio Anterior	33,176	
 MENOS APLICACIONES		
Cuentas por Cobrar	1,111,903	
Inventarios	821,256	
Equipo de Computo	24,701	
 SALDO FINAL DE CAJA BANCOS		 <u>183,922</u>

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999

Saldo Inicial en Caja/Bancos	113,454
Más entradas de Efectivo:	
Cuentas por Cobrar	<u>4,635,318</u>
Efectivo Disponible en el Ejercicio	4,748,772
Menos Salidas de Efectivo:	
Pago a Proveedores	3,612,335
Pago de Gastos por Financiamiento	4,419
Diversos Pagos a Acreedores	<u>948,096</u>
Total de Salidas de Efectivo	<u>4,564,850</u>
Saldo Final en Caja / Bancos	<u>183,922</u>

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
RAZONES FINANCIERAS

ANALISIS DE SOLVENCIA

Indice de Solvencia

<u>Activo Circulante</u>	<u>2,522,932</u>	\$ 1.04
--------------------------	------------------	---------

Pasivo Circulante	2,425,145	
-------------------	-----------	--

Indice de Solvencia Inmediata

<u>Activo Circulante - Inventario</u>	<u>1,554,410</u>	\$ 0.64
---------------------------------------	------------------	---------

Pasivo Circulante	2,425,145	
-------------------	-----------	--

Indice de Liquidez

<u>Activo Disponible</u>	<u>183,922</u>	\$ 0.07
--------------------------	----------------	---------

Pasivo Circulante	2,425,145	
-------------------	-----------	--

Capital Neto de Trabajo

Activo Circulante - Pasivo Circulante	2,522,932 - 2,425,145	\$ 97,787
---------------------------------------	-----------------------	-----------

ANALISIS DE ESTABILIDAD

Origen del Endeudamiento

<u>Pasivo Total</u>	<u>2,425,145</u>	0.91%
---------------------	------------------	-------

Capital Contable + Pasivo Total	2,652,746	
---------------------------------	-----------	--

Origen del Capital o Razón de Apalancamiento

<u>Pasivo Total</u>	<u>2,425,145</u>	\$ 10.65
---------------------	------------------	----------

Capital Contable	227,602	
------------------	---------	--

Origen del Capital a Corto Plazo

<u>Pasivo Circulante</u>	<u>2,425,145</u>	\$ 10.65
--------------------------	------------------	----------

Capital Contable	227,602	
------------------	---------	--

Indice de Inversión del Capital		
<u>Activo Fijo</u>	<u>129,814</u>	\$ 0.57
Capital Contable	227,602	

Cobertura de la Deuda		
<u>Activo Total</u>	<u>2,652,745</u>	1.09
Pasivo Total	2,425,144	

ANALISIS DE RENTABILIDAD

Rendimiento Sobre el Capital		
<u>Utilidad Neta</u>	<u>126,440</u>	0.55 %
Capital Contable	227,602	

Rendimiento Sobre Activo Total		
<u>Utilidad Neta</u>	<u>126,440</u>	0.04 %
Activo Total	2,652,746	

Margen de Utilidad de Operación		
<u>Utilidad de Operación</u>	<u>154,123</u>	0.03 %
Ventas Netas	5,747,221	

Margen de Utilidad Neta		
<u>Utilidad Neta</u>	<u>126,440</u>	0.02 %
Ventas Netas	5,747,221	

Margen de Utilidad por Acción		
<u>Utilidad Neta</u>	<u>126,440</u>	\$ 2,528.80
Número de Acciones	50	

ANALISIS DE ACTIVIDAD

Indice de Rotación de Cuentas por Cobrar		
<u>Ventas Netas a Crédito</u>	<u>5,747,221</u>	4 19
Doc y Ctas por Cob a Clientes	1,370,488	

Plazo de Cobro en cuentas por Cobrar 360 Días	360	85.92
Índice de Rot. De Ctas. por Cob	4.19	
Índice de Rotación de Ctas. por Pagar Compras Netas a Crédito	3,444,207	2.57
Doc Y Ctas. Por Pagar a Proveed.	1,335,697	
Plazo de Pago en Cuentas por Pagar 360 Días	360	140
Índice de Rot. de Ctas Por Pagar	2.57	
Índice de Rotación de Inventarios Costo de Ventas	3,704,137	3.82
Inventarios	968,522	
Plazo de Venta 360 Días	360	94.24
Índice de Rot. de Inventarios	3.82	
Índice de Rotación de Activos fijos Ventas Netas	5,747,221	28.35
Activo Fijo	202,701	
Índice de Rotación de Activo Total Ventas Netas	5,747,221	2.16
Activo Total	2,652,746	
Índice de Rotación del Capital Contable Ventas Neta	5,747,221	58.77
Capital Neto de Trabajo	97,787	
Índice de Utilización del Capital Contable Ventas Netas	5,747,221	25.25
Capital Contable	227,601	

GRUPO WOL S.A. DE C.V.
ESQUEMAS DE MAYOR

CAJA / BANCOS

S.I.)	113,454	3,612,335	(5)
3)	4,635,318	4,419	(8)
		948,096	(11)
	4,748,772	4,564,850	
	183,922		

CUENTAS POR COB.

S.I)	258,585	4,635,318	(3)
1)	5,747,221		
	6,005,806	4,635,318	
	1,370,488		

INVENTARIOS

S.I)	147,266	3,704,137	(6)
4)	4,525,393		
	4,672,659	3,704,137	
	968,522		

PROP. PLANTA Y EQ.

S.I)	178,000		
7)	24,701		
	202,701		

DEP. ACUMULADA

	47,895	(S.I)	
	24,992	(12)	
	72,887		

PROVEEDORES

5)	3,612,335	422,639	(S.I)
		4,525,393	(4)
	3,612,335	4,948,032	
		1,335,697	

ACREED DIVERSOS

11)	948,096	125,609	(S.I)
		24,701	(7)
		1,863,969	(9)
		23,264	(10)
	948,096	2,037,544	
		1,089,448	

CAPITAL SOCIAL

	50,000.00
--	-----------

RESULT EJERC ANT

	51,162
--	--------

RESULTADO DEL EJERC

	126,440 (X)
--	-------------

VENTAS

	5,747,221(1)
--	--------------

COSTO DE VENTAS

6)	3,704,137
----	-----------

GASTOS FINANCIEROS

8)	4,419
----	-------

GASTOS DE OPERACIÓN

9)	1,863,969
12)	24,992
	1,888,961

OTROS GASTOS

10)	23,264
-----	--------

CONCLUSION

Podemos decir que las funciones financieras tienen una gran importancia dentro de las empresas ya que son las encargadas de suministrar los fondos que son requeridos, y estas funciones se realizan a través de la responsabilidad del administrador financiero.

En la actualidad, debido a la situación por la que atraviesa el país, obliga a las empresas a estar informadas día con día del estado en que se encuentra, y así poder interpretar el medio ambiente que la rodea, para poder tomar las decisiones acertadas.

El análisis financiero, así como la aplicación de sus herramientas para la toma de decisiones son una alternativa muy conveniente para dirigir adecuadamente las empresas, y una vez que ya se ha aplicado el análisis a los principales estados financieros, es posible obtener un panorama claro de la situación financiera de la empresa y así tener un número de alternativas que, nos permita observar con claridad los puntos débiles de la empresa y con ello tomar las decisiones adecuadas.

En la actualidad, debido a la situación económica por la que atraviesa el país, también tomando en cuenta las necesidades de la empresa, la mayoría de estas se han visto en la necesidad en algún momento de recurrir al análisis como herramienta financiera, para así poder tomar una decisión acertada en cuanto si necesita o no de obtener un crédito para su desarrollo, por ello que de acuerdo con los resultados obtenidos al término del análisis financiero, con todo lo ya dicho anteriormente, como conociendo los requisitos que se deben cubrir para obtener un crédito, ya se puede tomar una decisión de si la empresa

requiere o no de recurrir a la obtención de un crédito para utilizarlo como auxiliar económico

Por lo anterior podemos decir que el analista deberá conocer todos los estados financieros para que en función de estos y de acuerdo con el objetivo que se persigue en el análisis, se seleccionen aquellos que se consideren necesarios para llevar acabo el estudio y con ello tener los elementos necesarios para así obtener un juicio, esto con el fin de tener las bases suficientes para poder emitir una opinión acertada; podemos decir que la toma de decisiones derivara del análisis financiero, como de los diferentes métodos que sean utilizados, ya que estos son una base objetiva y confiable.

De acuerdo al proceso realizado en el presente trabajo, que es el que se debe realizar a las entidades para saber si su estructura financiera permite cubrir sus adeudos presentes y obviamente si lo hace podrá ser sujeto de un nuevo crédito, básicamente a través de la solvencia y estabilidad financiera se determinara la conveniencia de este siendo a corto o largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- ❖ Barandíaran, Rafael
Diccionario de Términos Financieros
2da edición
México: Trillas, 1990.
155 p

- ❖ Beagle, Chauncey A.
Fundamentos de Contabilidad Financiera
México: Limusa, 1979
152 p.

- ❖ Celis Hernández, M a
Sistemas Actuales de Financiamiento: Decisiones de Crédito y Uso del Financiamiento.
México D. F : ediciones Contables y Administrativas 1992
262 p

- ❖ De La Torre Villar, Ernesto
Metodología de la Investigación: Bibliográfica, archivista y Documental.
México. Mc Graw - Hill c 1981
298 p

- ❖ Gitman, Lawrence J
Fundamentos de Administración Financiera
Mexico Harla, c 1987
761 p

❖ Harne Levy, Luis

*Planeación Estratégica de las Fuentes de Financiamiento
Empresarial.*

México: ISEF, 1992

150 p

❖ Lusztig, Piter

La administración Financiera en el Contexto Mexicano

México: Limusa, 1982

1000 p

❖ Meyer, Jean

Objetivos y Estrategias de la Empresa

Bilbao . Deusto, 1981

468 p

❖ Perdomo Moreno, Abraham.

Planeación Financiera

México: Ediciones Contables y Administrativas 1985

321 p

Leyes, Códigos y Reglamentos

- ❖ Cervantes Ahumada, Raúl

Títulos y Operaciones de Crédito

6ta. Edición

México : Herrero 1969

416 p

- ❖ Corporación México.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito

México: Delma, 1990

101 p