

190



**Universidad Nacional
Autónoma de México**

**Facultad de Estudios Superiores
Cuautitlan**

**"ESTUDIO FINANCIERO DE UNA INDUSTRIA DE
PRODUCTOS DE VIDRIO PARA
DETERMINAR LAS FUENTES
VIABLES
DE FINANCIAMIENTO."**

"FINANZAS CORPORATIVAS"

TRABAJO DE SEMINARIO

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN CONTADURÍA**

PRESENTA:

**SERGIO RODRIGO
ZAMBRANO HERNÁNDEZ**

ASESOR : M.A. RAFAEL MEJÍA RODRÍGUEZ.

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MÉXICO 2002

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

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

U. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES - CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

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

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario:

Finanzas Corporativas

" Estudio Financiero de una industria de productos de vidrio
para determinar las fuentes viables de financiamiento"

que presenta el pasante: Sergio Rodrigo Zambrano Hernández

con número de cuenta: 9118720-2 para obtener el título de :

Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 15 de noviembre de 2001

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>I</u>	<u>M.A. Rafael Mejía Rodríguez</u>	<u>[Firma]</u>
<u>II</u>	<u>L.C. Jorge López Marín</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>C.P. Cesar Galo Ramírez Herrera</u>	<u>[Firma]</u>

EL PRESENTE TRABAJO LO DEDICO A:

A Dios nuestro señor:

*To doy gracias señor por iluminar mi camino y brindarme
la oportunidad de terminar una carrera universitaria.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México
y a la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán
por ofrecerme un lugar dentro de sus recintos y
verme formar como profesionista.*

*A mis padres por su apoyo para que de mi
so forjara un profesionista y hombre de provecho.*

*A una persona muy especial que llegó en un momento
crucial de mi vida, para ti Edith Soto Peralta.*

*A mis profesores por compartir sus conocimientos, su tiempo,
dedicación, calma, y en particular al M.A. Rafael Mejía Rodríguez
asesor y guía de esta tesis, por quece formar parte de este paso
en mi vida.*

INDICE

Objetivos	1
------------------	----------

Introducción	2
---------------------	----------

Capítulo 1.

Fuentes de Financiamiento Empresarial.

1.1	Financiamientos Internos y Externos.	6
1.1.1	Fuentes Internas.	9
1.1.1.1	Utilidades Reinvertidas.	10
1.1.1.2	Depreciación y Amortización.	10
1.1.1.3	Incremento de Pasivos Acumulados.	11
1.1.1.4	Anticipos de Clientes.	11
1.1.1.5	Nuevas Aportaciones de los Socios.	11
1.1.2	Fuentes Externas.	12
1.1.2.1	Crédito.	13
1.1.2.1.1	Crédito Comercial.	14
1.1.2.1.2	Prestamos Personales.	14
1.1.2.1.3	Líneas de Crédito Bancario.	14
1.1.2.2	Capital.	22
1.1.2.3	Arrendamiento.	23
1.1.2.4	Gubernamental.	29
1.1.2.5	Uniones de Crédito.	33

Capítulo 2.

La Importancia de la Información Financiera en la Planeación de las Diversas Fuentes de Financiamiento.

2.1	Generalidades de los Estados Financieros.	35
2.1.1	Concepto.	35
2.1.2	Objetivos de la Información.	36
2.1.3	Requisitos de los Estados Financieros.	36
2.1.4	Usuarios.	39
2.2	Clasificación.	40
2.2.1	Estados Financieros Proforma.	40
2.2.1.1	Flujo de Efectivo Presupuestado.	41
2.2.2	Estados Financieros Básicos.	42
2.2.2.1	Estado de Situación Financiera.	43
2.2.2.2	Estado de Resultados.	44
2.2.2.3	Estados de Cambios en la Situación Financiera.	45
2.2.3	Estados Financieros Secundarios.	45
2.2.3.1	Estado de Variación en el Capital.	45
2.2.3.2	Estado de Costo de Producción y Ventas.	46
2.3	Planeación Financiera.	46
2.3.1	Planeación Personal.	47
2.3.2	Planeación Empresarial.	47
2.3.2.1	Planeación Patrimonial.	47
2.3.2.2	Planeación Integral.	47
2.3.2.2.1	Planeación Normativa.	48
2.3.2.2.2	Planeación Estratégica.	48

2.3.2.2.3. Planeación Táctica .	48
2.3.2.2.4. Planeación Operativa .	48
2.3.2.2.5. Planeación de Imprevistos .	49

Capítulo 3.

El Análisis Financiero y su Relación con la Determinación de una Fuente de Financiamiento.

3.1 Generalidades .	52
3.1.1 Concepto .	52
3.1.2 Objetivo .	53
3.2 Métodos de Análisis .	53
3.2.1 Método de Análisis Vertical .	53
3.2.1.1 Valores Relativos .	54
3.2.1.2 Razones Simples .	55
3.2.1.3 Sistema Du – Pont .	58
3.2.1.4 Razones Estándar .	59
3.2.2 Método de Análisis Horizontal .	60
3.2.2.1 Método de Aumentos y Disminuciones .	60
3.2.2.2 Método de Tendencias .	60
3.3 Análisis cuantitativo y cualitativo .	62
3.4 Informe Financiero .	74

Capítulo 4.

Caso Práctico.

4.1	Antecedentes .	76
4.2	Definición del problema .	82
4.3	Análisis Financiero .	83
4.4	Diagnóstico .	92
4.5	Propuesta .	97

	Conclusiones.	101
--	----------------------	-----

	Bibliografía .	103
--	-----------------------	-----

Objetivo General.

Determinar la fuente de financiamiento para una empresa fabricantes de artículos de vidrio.

Objetivos Particulares.

1. Determinar la capacidad de la empresa para solventar sus pasivos.
2. Determinar el grado de rentabilidad de la entidad.
3. Determinar la fuente de financiamiento más viable para la empresa.

Introducción

Hoy en día la sociedad requiere de profesionales y en específico en materia contable o Lic. Contaduría. Por lo consiguiente es necesario hacer hincapié en la importancia que juega el profesional en la vida social y laboral. Así mismo el compromiso que contrae al realizar su trabajo, para que este se realice con el mayor grado de profesionalismo y confiabilidad.

En la actualidad la globalización ya esta en nuestra vida, por lo que se requiere ver mas allá de solo aspectos contables y fiscales, el contador actual, también requiere dar información de análisis, proyecciones, anticiparse de alguna manera a las jugadas del mercado tan competitivo y cerrado. De esta manera debemos remarcar el papel vital del contador en la administración financiera. También otro punto de importancia y de moda es el plus que cada licenciado le pueda dar a su carrera o a su trabajo que entrega, a su jefe, o cliente, ya que si este es independiente podrá agregar un análisis financiero, o dar una opinión sobre la base de un estudio, y automáticamente es un agregado a su trabajo.

En el desarrollo de la investigación se podrá apreciar tanto la importancia del financiamiento externo e interno, además consideraremos, las ramas en las que se divide cada uno de ellos para la satisfacción del mismo financiamiento.

El financiamiento lo puede requerir toda empresa industrial, comercial o de servicio, donde lo mas solicitado es efectivo a través de Bancos privados o también por medio del Gobierno estas llamadas líneas de crédito.

El cual nos lleva a una mejor inversión y control para la empresa, donde se enfrentan a elegir entre dos básicos financiamientos, que son el interno y el externo, los cuales se diferencian por su vencimiento, época de pago y la aplicación del recurso principal.

En el capítulo dos mencionaremos la clasificación de los estados financieros, y su importancia para poder hacer un estudio significativo, y poder determinar por medio de su interpretación por medio de razones simples, método de aumentos y disminuciones, tendencias, entre otras; todas ellas explicadas en el capítulo tres.

Cabe mencionar que en el capítulo dos se toca el tema de la planeación financiera, haciendo una clasificación, pero profundizando en la operativa y la de imprevistos, ya que estas dos son las que nos interesan.

Lo plasmado en este trabajo servirá como material de consulta, y ayudar a los futuros profesionistas a visualizar la importancia de un análisis y el poder hacer uso de fuentes externas y/o internas de financiamiento.

CAPÍTULO 1

Capítulo 1. Fuentes de Financiamiento Empresarial.

Todos saben que el término finanzas implica dinero, crédito y algunas otras cosas, tales como acciones, bonos e hipotecas.

Concepto: Es el sistema que incluye la circulación de dinero, del otorgamiento de crédito, la realización de inversiones y la existencia de instituciones bancarias.

Stephany Paola en su "Diccionario de Contabilidad" la define como " Es la disciplina que proporciona e integra los conocimientos básicos para definir las necesidades económicas de una empresa y su satisfacción. "¹

Por la que la podemos definir como la búsqueda, el conseguir y aplicar recursos para satisfacer las necesidades de la empresa en un fin determinado.

¹ Stephany Paola " Diccionario de Contabilidad " Pág.181.

1.1 Financiamiento Interno y Externo.

Toda empresa industrial, comercial y de servicios requiere para su operación una serie de elementos como son : el efectivo, los inventarios, el equipo, etc., lo cual integra lo que conocemos contablemente como activo.

La existencia de dicho activo implica la utilización de recursos que lo soporten, que se enfrenten ante al dilema de elegir y seleccionar entre dos tipos básicos de financiamiento que son el interno y el externo, lo cual se diferencia por su vencimiento, época de pago y aplicación de los recursos principales.

La necesidad de financiamiento externo surge cuando los fondos generados por las operaciones normales de la empresa, más la aportación de los accionistas no son suficientes para hacer frente a las erogaciones indispensables para seguir operando.

Los proyectos de financiamiento de la empresa son el objeto de evitar un estancamiento en su desarrollo y provocar la desaparición de la entidad; donde dicho financiamiento externo es provocado por una serie de factores internos y externos como lo pueden ser:

1.- Dentro del ciclo normal de operaciones:

- La sobre inversión de cuentas por cobrar.
- La sobre inversión de inventarios.
- La disminución en los volúmenes de ventas.
- El aumento en los costos directos, en los costos fijos o en ambos.
- En la aplicación de políticas inadecuadas, ya sean por el decreto de dividendos o de depreciaciones.

2.- Y dentro de los planes de expansión tenemos:

- La necesidad de incrementar los inventarios.
- El hecho de tener que realizar nuevas inversiones en equipo.
- La necesidad de obtener recursos para el pago de sueldos y salarios.

Cuando se perciben que los fondos generados son insuficientes en ese tiempo, en que se detecta esa necesidad, repercutirá en el costo, en la imagen y en el desarrollo de la empresa misma.

Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos de crédito a largo plazo de capital propio, y nunca debe ser financiado un proyecto a largo plazo con recursos circulares, que es lo que normalmente hacen las empresas necesitadas.

La carga financiera que genere la fuente de financiamiento, siempre debe ser menor a los recursos producidos por el proyecto.

Cuando se obtengan créditos, estos deben contar con las siguientes características que sean suficientes, oportunos, de menor costo posible y que cubra cualitativamente todas las necesidades del proyecto.

Se debe mantener y crear una estructura financiera sana, el financiamiento a corto plazo es a menos de un año, y es conocido como el crédito comercial, destinado al capital de trabajo.

El financiamiento a largo plazo es aquel que se otorga a más de un año, conocido como crédito de capital que es destinado a la adquisición de activos fijos, y tiene por objeto cubrir necesidades de recursos permanentes.

Los financiamientos manejados por el mercado de valores los omitiremos, debido a la dificultad que una microempresa posee para cotizar en el mismo.

1.1.1 Fuentes Internas.

Cuando se utilizan los recursos internos o propios de la empresa, se dice que es un autofinanciamiento, este se presenta cuando:

1.- Por las actividades directas del giro de la empresa como son :

- Utilidades reinvertidas.
- Depreciación y amortización.
- Incremento de pasivos acumulados:
 - Por intereses y dividendos.
 - Sueldos y Salarios.
 - Rentas y servicios públicos.
 - Impuestos.

- Anticipos de clientes.
- Nuevas aportaciones.

1.1.1.1 Utilidades Reinvertidas.

Por ser una fuente de fondos generadas internamente como resultado de las operaciones, es el recurso de mayor utilización de la empresa.

La empresa que presente salud financiera son aquellas que generan montos importantes de utilidades respecto a su nivel de ventas y a sus aportaciones de capital.

1.1.1.2 Depreciación y Amortización.

Conjunto de efectivo que obtiene la empresa con sus operaciones y que recupera la inversión, el cual se encuentra formado por las depreciaciones, las amortizaciones y el flujo que se acumule de acuerdo con las estimaciones de obsolescencia.

1.1.1.3 Incremento de Pasivos Acumulados.

Fuente de financiamiento originada por las operaciones contables de la empresa, ya que muchos productos se pagan con posterioridad a su prestación y permiten acumular recursos; sobresalen los pasivos acumulados por: intereses y dividendos, sueldos y salarios, rentas y servicios públicos, impuestos, pensiones y primas de antigüedad.

1.1.1.4 Anticipos de Clientes.

Los anticipos de clientes son generalmente una fuente de financiamiento a corto plazo, que permite allegarse de recursos a la empresa, destinando estos generalmente para la adquisición de materiales, materias primas o complemento para el otorgamiento de servicios, destinados para abastecer al cliente que anticipa los recursos.

1.1.1.5 Nuevas Aportaciones de los Socios.

Son aquellos ingresos que la empresa obtiene por parte de los socios ya existentes, cuando esta se encuentra en una situación económica precaria, cave mencionar que dichas aportaciones pueden ser en efectivo y en especie, así mismo estas aportaciones formar parte del capital social o para futuros aumentos de capital.

1.1.2 Fuentes Externas.

Las fuentes externas o ajenas de financiamiento se clasifican en el pasivo de la empresa y son fondos exigibles según su duración en el corto, mediano y largo plazo.

Las modalidades del financiamiento externo más comunes destacan:

- Crédito.
 - Crédito Comercial.
 - Préstamo Personal.
 - Líneas de Crédito Bancario.
- Capital.
- Arrendamiento.
- Gubernamental.
- Organismos Auxiliares de Crédito.

La ventaja para quien se le otorga el crédito es que se estará financiando sus pasivos.

1.1.2.1 Crédito.

La palabra crédito proviene del latín "credium" que significa asentamiento o sea consentimiento o aprobación.

"Brockington Raymon" nos define el crédito como : " Un período permitido al comprador de bienes o servicios antes de que le sea requerido el pago de ellos. "²

" Cantidad que los clientes de una empresa le adeuda en función de los suministros que reciben. "³

De esto se infiere que el crédito es consentimiento, confianza entre dos partes en donde una entrega un bien o presta un servicio a otra persona, la cual en contraprestación realiza una promesa de pago a una fecha determinada.

Es el que otorgan las instituciones financieras, como bancos y fideicomisos, y se realiza a través de : descuento de documentos, préstamos directos, préstamos prendarios, préstamos de habilitación o avío, préstamo refaccionarios, préstamos hipotecarios, préstamo directo o quirografario.

² Brockington Raymond " Diccionario de Contabilidad y Finanzas " Pág.:40

³ Arthur Andersen, " Diccionario ESPASA Economía y Negocios". Pág. 138.

1.1.2.1.1 Crédito comercial.

Surge de las transacciones normales de la empresa cuando se adquieren los bienes y servicios para su funcionamiento, los cuales se pagarán en una fecha posterior a la que se recibe el bien o servicio (CRÉDITO).

Según el Diccionario ESPASA de Economía y Negocios, nos da el significado de Crédito Comercial como: " crédito a corto plazo que conceden los proveedores a una empresa para poder financiar sus compras."⁴

1.1.2.1.2 Prestamos Personales.

Son prestamos otorgadas por los accionistas y son utilizadas para cubrir necesidades prioritarias que son flexibles en la condición del pago y varían en cuanto al costo .

1.1.2.1.3 Líneas de Crédito Bancario.

a) Préstamo prendario:

El préstamo prendario es una operación de crédito por medio de la cual el Banco entrega a una persona llamada " Prestatario " cierta

⁴ Ob. Cit. Nota 3 Pág. 138.

cantidad de dinero equivalente a un cierto valor de la prenda, misma que cede el propio prestatario en garantía, firmando además un pagaré en el que se obliga a devolver en una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los correspondientes intereses, debiendo quedar descrita en el mismo la garantía de que se trate.

El acto que el prestatario efectúa consiste en la entrega de mercancías o valores que sirven de garantía al préstamo, se le conoce con el nombre de " Pignoración " que significa empeñar una prenda. Quienes lo pueden solicitar son las personas físicas y morales que preferentemente se dediquen al comercio o industria.

Plazo: generalmente 30 a 120 días según las necesidades que requiera el ciclo financiero de la empresa.

Garantías: documentos cobrables (pagares, letra de cambio,...)

Destino: apoyo a capital de trabajo como son :

- 1.- cobranza.
- 2.- inventarios.
- 3.- pago a proveedores.

Requisitos:

- 1.- Información financiera de los tres últimos ejercicios.
- 2.- Información financiera reciente con antigüedad no mayor a tres meses.
- 3.- Escritura constitutiva (en caso de personas morales).
- 4.- Registro en la S.H.C.P. y cédula (en su caso).
- 5.- Relaciones patrimoniales y bancarias.

Formas de instrumentación : generalmente este tipo de financiamiento se opera suscribiendo un pagare y en algunos casos se establecen contratos.

b) Préstamo de habilitación ó avío:

Es un préstamo a corto y mediano plazo que se utiliza para fomentar los elementos de producción o transformación de la actividad industrial agrícola o ganadera.

Plazos: los plazos que se otorgan pueden ser a corto plazo 180 días y largo plazo siendo de más de 360 hasta el plazo que se justifique de acuerdo al proyecto de inversión que presente la empresa.

Modalidades:

Revolvente

- a) Con disponibilidad cada 180 días o según el ciclo económico de la empresa.

No revolvente

- b) Una sola disposición, liquidable en amortizaciones mensuales, trimestrales, y semestrales según las necesidades de la empresa.

Garantías: normalmente las garantías que se obtienen por este tipo de financiamiento son las propias del crédito es decir: los inventarios, que se adquieran.

Destino: compra de inventarios, materia prima, maquinaria.

Requisitos: los generales más proyecciones financieras.

c) Crédito comercial:

El crédito comercial ó carta de crédito que puede ser domestica o internacional. Se establece para garantizar una operación de compra venta.

Características:

Suscriptor: el que compra.

Beneficiario: el que vende.

- Estas pueden ser a la vista ó a largo plazo (30, 60, 90 días).
- Revocable e Irrevocable.

Requisitos: ser sujeto de crédito

Destino : garantizar la compra venta., para satisfacer tanto al comprador como al vendedor.

d) Préstamo refaccionario:

Es un préstamo que se utiliza para fomentar la producción o transformación de artículos industriales, agrícolas o ganaderos y que se invierten en la liquidación de ciertos pasivos o en ciertos activos fijos.

Plazos: los plazos que se obtienen a este tipo de financiamiento son generalmente mayores a 360 días, es decir a largo plazo, los cuales pueden llegar hasta 10 años y según se justifique con el proyecto de inversión, la amortización se realiza mediante pagos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales de capital e intereses. Esta se documenta con pagares.

Garantías: las garantías que se obtiene en este tipo de créditos son el propio activo fijo e inclusive algunos garantías adicionales (hipotecas). Las cuales deben superar al financiamiento en una proporción de 1.5 a 1.

Destino: adquisición de activos fijos, para la construcción, pagos fiscales, o de pasivos relacionados con su operación.

Requisitos: los antes mencionados más proyecciones financieras que justifique el plazo del crédito solicitado.

e) Préstamo hipotecario industrial :

Este tipo de financiamiento se otorga para proyectos de inversión de plantas industriales.

Plazo: son generalmente largos llegando a hacer hasta de 20 años

Garantías: la propia unidad industrial, que incluye (terreno, instalaciones, e inclusive inventarios).

Destino: para desarrollar proyectos industriales.

Requisitos: los generales más proyecciones financieras.

f) Préstamo hipotecario:

Este crédito se otorga para la adquisición de vivienda a personas físicas.

Plazos: 15 a 20 años.

Garantía: la propia vivienda que se adquiera.

Requisitos:

- escrituras del inmueble.
- comprobante de ingresos.
- actas de nacimiento.
- avales.
- planos del inmueble.
- referencias comerciales y bancarias.

g) Crédito simple:

Operación mediante la cual, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a favor del acreditado, quien se compromete a restituirlo, o a cubrirlo oportunamente, pagarle los intereses prestaciones y comisiones que se estipulen al acreditante .

El crédito simple es una operación que se realiza mediante un contrato en el cual, un Banco denominado acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición de una persona o sociedad llamada acreditada, para que ésta haga uso del mismo en la forma, término y condiciones convenidas, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que dispongan y a pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

Una vez autorizado el crédito, se celebra un contrato entre la Institución (acreditante) y el cuenta-habiente de cheques (acreditado) determinando el monto de crédito, su plazo, intereses, garantías en su caso.

Dentro del plazo convenido y en caso de haberse establecido en cuenta corriente, el acreditado podrá disponer del crédito mediante la expedición de cheques y disponer del mismo conforme pague los adeudos anteriores, no existiendo esta posibilidad en su caso de crédito

simple, ya que se dispone del crédito por una sola vez. Las personas que lo pueden solicitar son las físicas y las morales.

Instrumentación : A través de un contrato de crédito en el cual se establecen formas de pago, plazos y garantías.

Plazos: pueden ser a corto y largo plazo.

Garantías: generalmente se establecen con garantía de inventarios y en algunos casos con garantía hipotecaria.

Requisitos: los generales, más proyecciones financieras.

Destino: apoyo al capital de trabajo.

h) Préstamo Directo o quirografario

Otorgamiento de dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré, por parte de una Institución Nacional de Crédito .

El préstamo directo o quirografario, es una operación de crédito por medio de la cual el Banco entrega cierta cantidad de dinero a una persona denominada " PRESTATARIO ", obligándose ésta mediante la firma de un pagaré a devolverle la cantidad recibida más los intereses estipulados, en una fecha determinada.

A criterio del Banco, se podrá exigir que el pagaré sea suscrito o avalado por otra personas, a fin de reforzar la seguridad y liquidez del crédito concedido, cuya vigencia no podrá exceder a un año.

La forma en que opera es; previa autorización del crédito, el Banco entrega en efectivo o mediante abono en cuenta de cheques del prestatario , el importe del documento, deduciéndole los intereses correspondientes, calculados éstos sobre el valor nominal del documento y por los días que transcurran entre la fecha en que se lleva a cabo la operación y su vencimiento. El documento deberá ser liquidado por el prestatario al vencimiento del mismo.

Lo pueden solicitar las personas físicas y las personas morales.

Requisitos: Solvencia económica

Estados financieros actualizados, en su caso.

1.1.2.2 Capital.

Son aquellas personas físicas que hacen aportaciones en efectivo o en especie y que por medio de ellas suscriben acciones y pasan a formar parte de los socios de la empresa.

1.1.2.3 Arrendamiento.

Tenemos que entender por arrendamiento " acto o contrato mediante el cual el propietario de un bien o derecho cede su uso y disfrute a otra persona a cambio de una renta o alquiler.⁵

Los convenios de arrendamiento pueden adoptar diversas formas. Esta sección describe los tipos más comunes de arrendamientos y varios convenios respectivos. Se destacan los aspectos comunes de un arriendo.

En el intervienen dos persona (arrendador) concede a otro (arrendatario) el uso y goce de un bien y recibe como contraprestación el pago de una cantidad de dinero periódica y determinada.

Tipos básicos de contratos de arrendamiento:

Los dos tipos básicos de contratos de arriendo de que dispone una empresa son los arrendamientos puro y los arrendamientos financieros, estos últimos denominados por los contadores como contratos de arrendamientos de capital. Los arrendamientos puro generalmente representan un convenio a corto plazo en el que la empresa obtiene el servicio de ciertos activos.

⁵ Ob.Cit. Nota 3 Pág. 31

La principal diferencia entre los contratos de arrendamiento puro y el financiero consiste en que en un contrato de arriendo financiero es un convenio a largo plazo que no puede ser cancelado a petición del arrendatario.

Contratos de arrendamiento puro:

Consiste en el uso o goce temporal de un bien determinado a plazo forzoso, en el cual el pago mensual de la renta del activo se registra como gasto y al final del plazo se vende a valor de mercado.

El arrendamiento puro se establece mediante un contrato que otorga el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, obligándose este último a pagar una renta periódica determinada con base en la tasa de interés, el plazo del contrato y el valor del activo. Cuando se llega al término de ese contrato, el arrendatario tiene las siguientes opciones:

- Adquirir la propiedad del bien, en cuyo caso, el precio de venta será determinado por el valor de mercado.
- Renovar el equipo a la arrendadora para su venta en el mercado secundario.
- Devolver el equipo a la arrendadora para su venta en el mercado secundario.

Características :

- Las rentas pactadas son por el uso del bien.
- El pago inicial es mínimo.
- Las rentas pagadas son deducibles en su totalidad para fines del impuesto sobre la renta, ya que reciben el tratamiento de un gasto.
- El bien es propiedad de la compañía arrendadora, por lo cual ésta lo presenta en su balance.

Ventajas de arrendamiento puro:

- El cliente puede contar siempre con equipo y tecnología de punta, ya que el estar rentando los bienes, estos podrán ser renovados cada vez que se tenga necesidad de actualizar el equipo obsoleto.
- Mejor control del costo-beneficio de los equipos.
- Servicio de valor agregado y calidad
- Registro contable muy simple (las rentas van directo al rubro de gastos)
- No afecta pasivos ni activos.
- Financiamiento de la totalidad del costo del equipo.
- El equipo es arrendado a plazos que se ajustan a las necesidades del arrendatario.
- Herramienta auxiliar al complementar líneas de crédito tradicionales.
- Deducción de las rentas, conforme al artículo 24 de la ley de ISR, que habla sobre los gastos indispensables, por los bienes que se están arrendando para uso y giro de la empresa.

- Disminuyen la base de PTU.
- No genera base de componente inflacionario.
- No causa el impuesto al activo.
- Planeación fiscal, 100% deducibles de impuestos .

Contrato de arrendamiento financiero:

El arrendamiento financiero es el contrato a través del cual una empresa (la Arrendadora), se obliga a comprar un bien para conceder el uso de éste a otra persona (Arrendatario o cliente), durante un plazo forzoso, el arrendatario a su vez se obliga a pagar una renta, que pueden fijar desde un principio las partes, siempre y cuando ésta sea suficiente para cubrir el valor de adquisición del bien, y en su caso los gastos accesorios aplicables.

Al término de la relación contractual, el arrendatario puede optar por comprar el activo a un precio preestablecido al inicio del contrato, prolongar el plazo del contrato a rentas inferiores o bien participar con la arrendadora en la venta del bien a un tercero.

Aún si el arrendatario no requiere del servicio del activo arrendado, se ve obligado contractualmente a efectuar pagos durante la vigencia del contrato de arrendamiento financiero se utilizan comúnmente para arrendar tierras o terrenos, edificaciones y grandes piezas de equipo fijo. El aspecto no cancelable del contrato de

arrendamiento financiero lo asemeja bastante a ciertos tipos de pasivo al largo plazo. El pago de arrendamiento se convierte en un gasto fijo y deducible de impuestos que debe sufragarse en fechas preestablecidas durante un periodo específico.

El artículo 15 de Código Fiscal de la Federación define al contrato de arrendamiento financiero para efectos fiscales "como aquél por el cual una persona se obliga a otorgar a otra el uso o goce temporal de bienes tangibles a plazo forzoso, obligándose esta última a liquidar, en pagos parciales como contraprestación, una cantidad de dinero determinada o determinable que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios y a adoptar al vencimiento del contrato alguna de las siguientes opciones terminales

- a) La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que quedará fijado en el contrato.

- b) A prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior o los pagos periódicos que se venían realizando conforme a las bases que se establezcan en el contrato.

- c) A participar con la arrendadora financiera en el precio de venta de los bienes a un tercero.

El contrato de arrendamiento financiero deberá celebrarse por escrito y consignar expresamente el valor del bien objeto de la operación y la tasa de interés pactada o la mecánica para determinarla.⁶

Características:

- La operación se formaliza mediante un contrato, anexo y pagaré.
- El precio del financiamiento se pacta por medio de una tasa, con la que se determina el cálculo de la renta.
- El plazo del contrato puede ser a mediano o largo plazo a partir de 1 año.
- Comprar el bien a un valor predeterminado.
- Prorrogar el contrato hasta por 1 año más.
- Ceder la opción de compra a un tercero.
- Los bienes arrendables pueden ser:
 - Equipo de transporte.
 - Maquinaria.
 - Inmuebles.
 - Equipo de cómputo y de oficina.

⁶ Código Fiscal de la Federación . Artículo 15.

- No se tiene que desembolsar el valor total del bien.
- No se distraen líneas de crédito contratadas a corto plazo
- Es un financiamiento a mediano o largo plazo con la ventaja de que las tasas se ajustan periódicamente.
- Los bienes arrendados pueden pagarse por si mismos mediante su uso productivo.
- Adquisición de Activo Fijo, pagándolo a mediano o largo plazo, reflejando su depreciación en resultados.
- La carga financiera es deducible de impuestos.

1.1.2.4 Gubernamental.

En nuestro país tenemos a Nacional Financiera , que es una institución gubernamental, y entre sus programas tiene el Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial. (PROMIN).

Objetivo :

Apoyar los proyectos de inversión de las empresas micro, pequeñas y medianas del sector manufacturero, y de las actividades del sector servicios directamente proveedoras de la industria, que tengan como objetivo modernizar y eficiente la planta productiva, sin descuidar el impacto que las mismas tengan en el medio ambiente.

Clasificación de micro, pequeña, mediana y gran empresa.

Tamaño Empresa	Sector		
	Clasificación por número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0 - 30	0-5	0-20
Pequeña Empresa	31-100	6-20	21-50
Mediana Empresa	101-500	21-100	51-100
Gran Empresa	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Nota: Clasificación publicada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial ; en el Diario Oficial del 30 de marzo de 1999.

Nacional financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñen actividades: y de servicio siempre y cuando sean proveedoras de la industrial.

Modalidades de apoyo

1.- Capital de trabajo:

- adquisición de materia prima.
- pago de salarios.
- otros gastos propios del giro.

2.- Refaccionario

Compra o arrendamiento de maquinaria, equipo y local, así como modificación de instalaciones.

3.- Crédito para reestructuración de pasivos:

- plazo de pago de deuda actual.
- plazo de pago deuda reestructurada.

4.- Cuasicapital

Modalidades de apoyo:

Financiamiento a las micros, pequeñas y medianas industrias para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital o la adquisición de partes sociales.

- Financiar a inversionistas (personas físicas) para que aporten capital o adquieran partes sociales de micro, medianas industrias, con el objeto de mejorar su estructura financiera.

Estudios y Asesorías.

Objetivo: promover y apoyar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías, que fortalezcan técnicamente las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

Programa Único de Financiamiento a la Modernización Industrial.
(PROMIN).

Plazos máximos de financiamiento:

- Tradicional : hasta 20 años con periodo de gracia.
- A valor presente, 5 años sin periodo de gracia.

La tasa de interés será la TIIE (tasa de interés interbancaria de equilibrio).

1.1.2.5 Uniones de Crédito.

" Institución sin animo de lucro , formada por personas que pertenecen a una organización común, como los trabajadores de un empresa o los miembros de un sindicato, y que actúa como cooperativa de crédito ofreciendo una gama muy amplia de servicios financieros."⁷

También se les conoce como organizaciones auxiliares de crédito , que son sociedades constituidas por personas morales y físicas y toman la figura jurídica de sociedad anónima de capital variable. Generalmente las que se asocian son micros y pequeñas empresas.

El objetivo de esta unión es resolver de manera oportuna los problemas financieros que puedan enfrentar, ayudarse para la adquisición de materias primas, insumos y maquinaria así como apoyar la comercialización de los productos.

⁷ Ob. Cit. Nota ³ Pág. 672.

Apoyar a los socios para solicitar préstamos, sirviendo de aval u otorgar garantía. Están regulados por la Ley General de Organizaciones y Actividades de Crédito y operan mediante autorización que otorga la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), por medio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

CAPÍTULO 2

Capítulo 2. La Importancia de la Información Financiera en la Planeación de las Diversas Fuentes de Financiamiento.

2.1 Generalidades de los Estados Financieros.

Son documentos numéricos que nos muestran información periódica o a fechas determinadas de las condiciones, cambios y desarrollo que se genere en la empresa se vera reflejado en los Estados Financieros.

2.1.1 Concepto.

Los Estados Financieros es el resultado de la tercera fase del proceso contable, llamado Procesamiento, en donde los datos financieros se someten a un tratamiento por medio de instrumentos específicos, con el fin de captarlos, clasificarlos, calcularlos y sintetizarlos de manera accesible para sus usuarios.

La definición que maneja el autor Alfredo Pérez Harris es la siguiente:

"Es un documento fundamentalmente numérico, en cuyos valores se consigna el resultado de haberse conjugado los factores de la producción por una empresa, así como de haberse aplicado las políticas y medidas administrativas dictadas por los directivos de la misma, y en cuya formulación y estimación de valores intervienen las convenciones

contables y juicios personales de quien los formula; a una fecha o por un período determinado." ⁸

2.1.2 Objetivos de la Información.

Los objetivos de la información de los Estados Financieros son:

- Coordinar las actividades de la entidad económica
- Captar, medir, planear y controlar las operaciones diarias.
- Estudiar las fases del negocio y proyectos específicos.

Contar con un sistema de información central que pueda servir a los interesados en la empresa, como serían , propietarios, acreedores, gobierno, empleados, posibles inversionistas o público en general.

2.1.3 Requisitos de los Estados Financieros.

Los requisitos que deben llenar los estados financieros para que cumplan su misión informativa son:

Universalidad: que la información que brinden sea clara y accesible, utilizando al efecto terminología comprensible y una estructuración simple.

⁸ Alfredo Pérez Harris. Los Estados Financieros su Análisis e Interpretación. ECASA. Pág.12.

Continuidad: que la información que muestran se refiera a períodos regulares.

Periodicidad: que su elaboración se lleve a cabo en forma, periódica, cada cierto tiempo.

Oportunidad: que la información que consignan sea rendida oportunamente.

Asimismo la elaboración de la información financiera debe estar apegada a los principios de contabilidad generalmente aceptados, esto con el fin de que el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados presenten cifras razonables.

La definición que nos da el Boletín A-1 párrafo 29, de los Principios de Contabilidad Generalmente aceptados es la siguiente:

“ Los principios de contabilidad son conceptos que establece la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros”.⁹

⁹ Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. " Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados ". Pág.7.

Los principios de contabilidad generalmente aceptados, son normas desarrolladas por la técnica contable que se observan para registrar las operaciones y la presentación de los Estados Financieros, deben de explicar bajo que reglas particulares han sido preparados para que las personas interesadas en los estados financieros puedan aplicar las técnicas de análisis y comparaciones con otros estados financieros y se forme un juicio respecto a la situación financiera de la empresa.

Los principios de contabilidad se dividen en dos grupos; Boletín A-1 párrafo 30 y 31:¹⁰

1. Los principios de contabilidad que identifican y delimitan el ente económico son:

- Entidad,
- Realización,
- Período contable.

2. Los principios de contabilidad que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación son:

- a) Valor histórico.
- b) Negocio en marcha.
- c) Dualidad económica.
- d) Revelación suficiente.
- e) Importancia relativa.
- f) Consistencia.

¹⁰ Ob.Cit. Nota 8 .

2.1.4 Usuarios.

Los Estados Financieros son utilizados por dos tipos de usuarios los internos y los externos.

Los usuarios internos son la administración de la empresa, los empleados y los dueños o accionistas, a estos usuarios les interesa los Estados Financieros que utilizan como fuente de información para fijar políticas administrativas como de información de la situación que guardan los intereses de los accionistas o propietarios.

Los usuarios externos son:

Los acreedores, como fuente de información para que estimen la capacidad de pago de la empresa para cubrir créditos.

Las empresas o personas a quienes se les solicite crédito o aportaciones adicionales a capital para que estudien y evalúen la conveniencia de su inversión.

Las autoridades hacendarías para efectos de los impuestos que gravan a las empresas.

Diversas dependencias gubernamentales con relación a concesiones y franquicias o bien para obtener información estadística.

2.2 Clasificación.

- a) Estados Financieros Proforma.
- b) Estados Financieros Básicos.
- c) Estados Financieros Accesorios

2.2.1 Estados Financieros Proforma.

Este tipo de estados, pueden presentar total o parcialmente situaciones o hechos por acaecer, y se preparan con el objeto de presentar la forma en que determinadas situaciones aún no consumadas pueden modificar la posición financiera de la empresa.

Evidentemente que basándose en los presupuestos que elabora una empresa, pueden obtenerse estados financieros proforma, debido a que en ellos se observa un plan financiero, donde se manejan variables o poder determinar lo más cercano a la realidad el impacto que pudiera tener, y en su caso hacer las correcciones pertinentes.

2.2.1.1 Flujo de Efectivo Presupuestado.

“Estado financiero que nos muestra el origen de los fondos que tendrá una empresa así como las aplicaciones que se harán en dos a más periodos o ejercicios futuros”¹¹

Las características de este es que se considera como un estado financiero, nos muestra el origen y la aplicación a largo plazo de los fondos que tendrá una entidad. La información de este estado corresponde a dos o más a ejercicios futuros (dinámicos).

También se le conoce como; Estado de del flujo de efectivo proforma, Estado del flujo de fondos a largo plazo proforma o Cash Flow Proforma.

Los Estados Financieros que se pueden realizar Proforma, son en realidad todos los que se conocen; que seria; Estado de Situación Financiera Proforma; Estado de Resultados Proforma, Estado de Cambios en la Situación Financiera Proforma; Estado de Variación en el Capital Proforma, Estado de Costo de Producción y Ventas Proforma, Flujo de Efectivo Proforma.

¹¹ Perdomo Moreno Abrahám, “Planeación Financiera” Edít. PEMA Pág. 193.

Como ya se menciono, que en base a los presupuesto se obtienen los Estados Proforma, y para efectos del trabajo solo se maneja el Flujo de Efectivo Proforma.

2.2.2 Estados Financieros Básicos.

Son aquellos que por la abundancia de cifras e importancia de las mismas permiten al lector una apreciación global de la situación Financiera y Productividad de la empresa que los origino y se dividen en:

- Estado de Situación Financiera.
- Estado de Resultados.
- Estado de Cambios en la Situación Financiera.

Así mismo los estados financieros básicos los podemos dividir en:

Estáticos: Aquellos que no presentan movimientos en un determinado lapso, y muestran cifras a un momento determinado.

- Estado de Situación Financiera.

Dinámicos: Aquellos que muestran el resultado ha un determinado período.

- Estado de Resultado.
- Estado de Cambios en la Situación Financiera.

2.2.2.1 Estado de Situación Financiera.

El Estado de Situación Financiera, es el documento contable que presenta en unidades monetarias la situación financieras de la empresa y muestra la naturaleza de los recursos económicos de la empresa así como las obligaciones y el valor del capital

El Estado de Situación Financiera se compone de tres categorías que son: ACTIVO, PASIVO Y CAPITAL. La situación financiera de un negocio se advierte por medio de la relación que haya entre estas tres categorías.

Las reglas de presentación de este Estado son:

Encabezado:

- Nombre de la empresa
Título del Estado Financiero.
Fecha a la que se presenta la información

Cuerpo:

- Nombre y valor detallado de cada una de las cuentas que formen el activo.

- Nombre y valor detallado de cada una de las cuentas que formen el pasivo.
- Importe del capital contable.
- Firmas:

El Estado de Situación financiera se puede presentar en dos formas:

- a) Forma de reporte.
- b) Forma de cuenta.

2.2.2.2 Estado de Resultados.

El Estado de Resultados es un documentos contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio, para que se pueda interpretar con mayor facilidad el Estado deberá estar sus elementos debidamente clasificados. Sus elementos son: INGRESOS, COSTOS Y GASTOS.

Este Estado es dinámico en cuanto que expresa en forma acumulativa, las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes de un período determinado.

2.2.2.3 Estado de Cambios en la Situación Financiera.

"El Estado de aplicación de fondos es un medio para resumir los cambios en las condiciones financieras que experimentan como consecuencia de las operaciones practicadas en determinado período."¹²

2.2.3 Estados Financieros Secundarios.

En ellos se detallan, a los Estados Básicos o Principales. Su importancia radica, en que ellos complementan la información financiera; dando un juicio y panorama más amplio.

2.2.3.1. Estado de Variación en el Capital.

Se entiende por capital contable la diferencia que existe entre el activo y pasivo. La formulación de este estado permite analizar los movimientos habidos en la inversión de los accionistas, utilidades y reservas estatutarias. En el transcurso en la vida de la empresa sufre cambios debido a:

- a) Utilidad en el ejercicio.
- b) Pérdida en el ejercicio.
- c) Aportaciones al capital por parte de los accionistas.
- d) Incremento o decremento de reservas.

¹² Ob. Cit. Nota 3. Pág.25.

Este Estado se clasifica de la siguiente manera según al autor Calvo Langarica Cesar de la siguiente manera:

" Por representar el cambio efectuado del principio al fin de un período, se consideran que es un estado dinámico. Es secundario por informar datos adicionales que no pueden aparecer en el Estado de Situación Financiera, ni en el Estado de Resultados."¹³

2.2.3.2 Estado de Costo de Producción y Ventas.

Según el autor Juan García Colin lo describe como:

"El estado de costo de producción y ventas es un documento financiero que muestra detalladamente el costo de la producción terminada y el costo de los artículos vendidos de una empresa, durante un período de costos."¹⁴

2.3 Planeación Financiera.

La Planeación financiera es una técnica financiera que aplica el administrador financiero, para la evaluación proyectada, estimada o futura de una entidad económica y que sirva de base para tomar decisiones acertadas.

¹³ Calvo Langarica César. " Análisis e Interpretación de Estados Financieros" Edit. PAC. S.A. de C.V. Pág. 10.

¹⁴ García Colln Juan. " Contabilidad de Costos". Edit. Mc Graw Hill 1996.

La Planeación Financiera se divide en dos categorías:

2.3.1 Planeación Personal.

Conjunto de planes que expresan los deseos, ideales, aspiraciones y propósitos para el desarrollo familiar, político y profesional.

2.3.2 Planeación Empresarial.

Conjunto de planes que expresan la proyección de superávit de efectivo o excedentes financieros, para la optimización del patrimonio, así como la proyección total o integral de la actividad de la empresa.

Esta planeación a su vez se divide en:

2.3.2.1 Planeación Patrimonial.

Conjunto de planes que expresan la proyección del superávit de efectivo, conocido también como excedentes financieros, para optimizar el patrimonio capital contable de la empresa, con el mínimo de riesgos.

2.3.2.2 Planeación Integral.

Conjunto de planes que expresan la proyección total, integra o completa de la actividad de la empresa acorto, mediano y largo plazo.

La planeación integral se divide en cinco subcategorías:

2.3.2.2.1 Planeación Normativa.

Conjunto de planes que expresan la proyección de los integrantes de Accionistas, donde se presentan los ideales que definen la razón de existencia de la empresa, y en términos cualitativos a largo plazo.

2.3.2.2.2 Planeación Estratégica.

Conjunto de planes que expresan los resultados cuantificables para alcanzar la empresa. A largo plazo, así como los medios a implementar, para el logro de las metas u objetivos orientados a corto plazo, cuando la importancia de una situación afecta al organismo social.

2.3.2.2.3 Planeación Táctica.

Conjunto de planes que expresan los resultados cuantificables que espera lograr una área funcional de la empresa, así como las actividades calendarizadas en cifras monetarias, necesarias para lograrlos a mediano plazo.

2.3.2.2.4 Planeación Operativa.

Conjunto de planes que expresan las metas de unidades específicas con la descripción de la forma o modo de lograrlos de una empresa a corto plazo.

Metas: Resultados o fines cuantitativos que espera alcanzar un área funcional de la empresa a corto plazo.

Procedimientos: conjunto o serie de descripciones de la forma, modo o camino en que se pretende alcanzar los subobjetivos de la empresa, a corto plazo.

Presupuesto: Expresiones en cifras monetarias del conjunto de planes a corto plazo de la empresa.

Métodos: Orden y secuela para conocer, estudiar y evaluar los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de la empresa, a corto, mediano y largo plazo.

2.3.2.2.5 Planeación de Imprevistos.

Conjunto de planes que consideran la posible ocurrencia de uno o más eventos externos que modifiquen en forma importante los objetivos y estrategias de la empresa.

Objetivos: Resultados, fines o metas que espera alcanzar la empresa, por la posible ocurrencia de eventos externos que modifiquen en forma importante los objetivos y estrategias de la empresa.

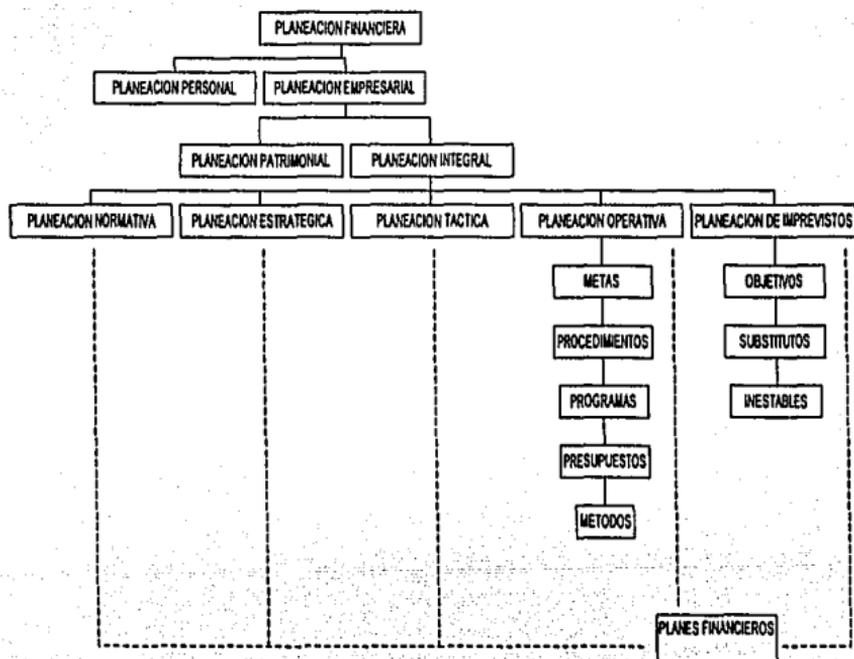
Substitutos: Aquellos que substituyen al plan estratégicos de la empresa.

Inestables. Aquellos que se establecen en la empresa, como consecuencia de la inestabilidad económica, política, social, etc., del país.

Planes Financieros.

Conjunto de proyectos o planes normativos, estratégicos, tácticos, operativos y contingentes, cuantificables en tiempo y cifras monetarias, para precisar el desarrollo de actividades futuras de la empresa, acorto plazo, mediano y largo plazo.

CLASIFICACION DE PLANEACION FINANCIERA



Fuente: Perdomo Moreno Abrahám. "Planeación Financiera" Edit. PEMA. Pág. 8

CAPÍTULO 3

Capítulo 3. Análisis Financiero y su Relación con la Determinación de una Fuente de Financiamiento.

3.1 Generalidades.

El análisis financiero constituye una herramienta de mucha utilidad analítica. Permite hacer comparaciones relativas de distintos negocios y nos facilita la toma de decisiones de inversión, financiación, planes de acción, control de operaciones, reparto de dividendos, etc.

Previa la iniciación de los trabajos de análisis será necesario efectuar una serie de investigaciones de naturaleza cualitativa y cuantitativa. El resultado de ellos puede influir notablemente en la interpretación de los mismos.

3.1.1 Concepto.

Análisis Financiero: "es el estudio de la situación financiera de una empresa en el momento actual, de acuerdo con la interpretación de los estados financieros. Para ello, se establecen una serie de parámetros financieros que se comparan, con resultados de ejercicios anteriores de la misma empresa."¹⁵

Por lo que podemos decir que es el estudio que se hace de los estados financieros formulados con anterioridad y la determinación de las relaciones que se establecen entre sus valores a efecto de que los

¹⁵ Ob. Cit. Nota 3 Pág. 25.

datos obtenidos sirvan para un fin inmediato posterior que es el de su interpretación.

3.1.2 Objetivo.

Es la obtención de suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la entidad.

3.2 Métodos de Análisis.

Los métodos de análisis pueden ser horizontales si el estudio es de dos o más ejercicios y verticales cuando se analiza un solo ejercicio.

3.2.1 Método de Análisis Vertical.

El método de análisis vertical compara valores de estados financieros que corresponden al mismo ejercicio. Los métodos son:

- a) Valores Relativos.
- b) Razones Simples.
- c) Sistema Du – Pont.
- d) Razones Estándar.

3.2.1.1 Valores Relativos.

El método de Valores Relativos o porcentajes, consiste en dividir cada una de las partes del estado financiero en cuestión, entre el total o universo correspondiente, multiplicando el cociente por cien.

Cía. Alejandra y María S.A. de C.V.

Activo

	\$	%
Circulante:		
Caja	500.00	2%
Bancos	10,000.00	33%
Clientes	3,500.00	11%
Deudores Diversos	1,000.00	3%
Total:	15,000.00	49%

Fijo:

Maquinaria y Equipo	20,000.00	66%
Depreciación Máq. y Equipo	- 5,500.00	-18%
Total:	14,500.00	47%

Diferido:

Seguros Pagados por Anticipados.	1,170.00	4%
Total:	1,170.00	4%

Total Activo:	30,670.00	100%
----------------------	------------------	-------------

Pasivo

A Corto Plazo:

Proveedores.	4,550.00	15%
Acreedores Diversos.	430.00	1%
Total:	4,980.00	16%

A Largo Plazo:

Doctos. Por Pagar a Largo Plazo.	6,330.00	21%
Total Pasivo:	6,330.00	21%

Capital Contable:

Capital Social	19,360.00	63%
----------------	-----------	-----

Suma Pasivo y Capital:	30,670.00	100%
-------------------------------	------------------	-------------

3.2.1.2 Razones Simples:

FÓRMULA	RAZON	INDICADOR
I. Análisis de Solvencia: $\frac{\text{Activo Disponible}}{\text{Pasivo a Corto plazo}}$ $\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$ $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$	Liquidez. Activo de Pronta Realización Capital de Trabajo o Solvencia	Mide el índice de solvencia inmediata. Mide la cobertura de compromisos a futuro cercano. Mide la cobertura de compromisos a futuro cercano.
II. Rentabilidad: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$ $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$ $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	Rentabilidad. Margen Neto de Utilidad. Margen Bruto de Utilidad.	Mide el rendimiento sobre la inversión de accionistas. Mide la factibilidad de convertir las ventas en utilidades. Mide la factibilidad de convertir las ventas en utilidades.

FÓRMULA	RAZÓN	INDICADOR
III. Análisis de Actividad.		
$\frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Promedio de Clientes}}$	Rotación de Clientes.	Mide la eficiencia en el manejo del crédito a clientes.
$\frac{\text{Compras Netas a Crédito}}{\text{Promedio de Proveedores}}$	Rotación de Proveedores.	Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores.
$\frac{\text{Materiales Consumidos}}{\text{Promedio de Inv. Materias Primas.}}$	Rotación de Inventarios de Materiales.	Mide la eficiencia en el uso de inventario de materiales.
$\frac{360}{\text{Rotación de Clientes}}$	Plazo Medio de Cobros.	Mide la eficiencia en el manejo del crédito de clientes.
$\frac{360}{\text{Rotación de Proveedores}}$	Plazo Medio de Pagos.	Mide el tiempo de pago a proveedores.
$\frac{360}{\text{Rotación de Inv. de Materias Primas}}$	Plazo Medio de Consumo de Materias Primas.	Mide el consumo de materiales.

FORMULA	RAZÓN	INDICADOR
IV. Endeudamiento. $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	Endeudamiento.	Mide la cobertura que tiene el activo sobre el pasivo.
V. Estabilidad. $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$	Apalancamiento.	Mide el grado de deuda del pasivo sobre el Capital.
$\frac{\text{Pasivo Corto plazo}}{\text{Capital Contable}}$	Apalancamiento a Corto Plazo.	Mide el grado de pasivo a Corto Plazo sobre el Capital Contable.
$\frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Capital Contable}}$	Apalancamiento a Largo Plazo.	Mide el grado de pasivo a Largo Plazo sobre el Capital Contable.

3.2.1.3 Sistema Du – Pont.

Consiste en unir dos razones, una que es de actividad y la de utilidad sobre ventas, para poder determinar el Rendimiento del Activo que vendría siendo: " La Utilidad de la Inversión al Margen de Utilidad". Que es de la siguiente forma:

$$\text{Ventas / Inversión} \times \text{Utilidad / Ventas} = \text{U.I.T.}$$

U.I.T. = Utilidad de la Inversión.

También este sistema puede ser utilizado para estudiar el índice de Estabilidad o Apalancamiento, que de forma combinada el indicador que nos daría, sería la Tasa de Utilidad sobre el Capital Contable.

$$\begin{array}{l} \text{Porcentaje de Utilidad} \\ \text{Sobre el Capital Contable} \end{array} = \frac{\text{Utilidad de la Inversión Total}}{1 - \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}}$$

3.2.1.4 Razones Estándar.

Por medio de este método, se trata de llegar al perfeccionamiento con el uso de los estándares que no es otra cosa que el instrumento de control y medida de eficiencia para eliminar errores, desperdicios, etc., mediante la comparación constante con datos reales o actuales.

Las razones estándar se dividen en :

- a) Internas.
- b) Externas.

a) Internas: Basadas en datos de la propia empresa en años anteriores.

b) Externas: Que se obtienen del promedio de un grupo de empresas del mismo giro o similar.

3.2.2 Método de Análisis Horizontal:

Son aquellos sistemas de análisis que se basan en los datos de los estados financieros de varios ejercicios sucesivos. Formulando comparativos que muestren los cambios habidos, y mostrando la tendencia de la empresa. De esta manera se pueden tomar medidas de corrección oportunas o planear.

3.2.2.1 Método de Aumentos y Disminuciones:

Consiste en comparar estados financieros, correspondientes a dos o más ejercicios, obteniendo las diferencias que nos muestran las cifras correspondientes a un mismo concepto.

Este estudio se lleva a cabo sobre estado de situación financiera y el de resultados de operación cuyos aumentos y disminuciones, permiten evaluar la eficiencia y productividad con que se desempeñan las operaciones de la compañía año con año.

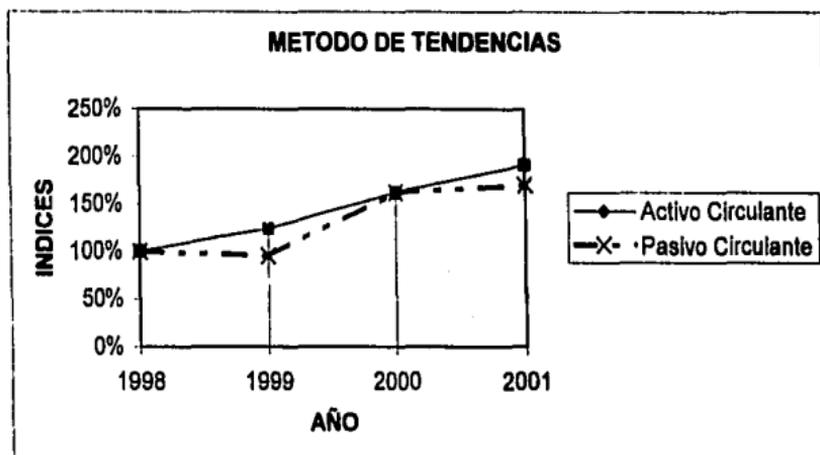
3.2.2.2 Método de Tendencias:

Este método constituye una ampliación del método de aumentos y disminuciones, permite estudiar más de tres ejercicios a efecto de contar un punto de vista más elevado, que permita ver la dirección que ha

seguido la empresa, y obtener más conclusiones; el cual utiliza el número índice, que consiste en adoptar una base tomando el dato correspondiente a determinado año o período de que se trate, cuyo valor sea igual a cien; tomando en consideración esta base, se calculan las magnitudes que representan en relación a ellos, los distintos valores correspondientes a otros ejercicios. Ejemplo:

Año	Activo Circulante		Pasivo Circulante	
	Monto	Índice	Monto	Índice
1998	55,000.00	100%	70,000.00	100%
1999	68,000.00	124%	66,500.00	95%
2000	89,000.00	162%	113,400.00	162%
2001	105,000.00	191%	119,000.00	170%

En esta gráfica se muestra el aumento del activo circulante con referencia al pasivo circulante, con respecto a cuatro ejercicios.



3.3 Análisis Cualitativo y Cuantitativo.

El estudio cualitativo de las empresas es vital en la toma de decisiones, por lo que es necesario analizarlas eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación, en cuanto a la calidad de su administración interna, y de capacidad y moralidad en los negocios.

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

Análisis Cualitativo.

I. La Empresa:

1. Aspectos Generales:

a) Estructura Corporativa:

En este apartado se hará una reseña de las etapas por las que ha pasado la empresa desde su fundación, indicando si forma grupo con otras sociedades y una descripción sobre la actividad o giro social de cada una de ellas. También hacer la indicación de quienes son los principales accionistas, fundadores, y actuales, así como su nacionalidad.

b) Estructura Organizacional y Cuerpo Directivo.

El estudio de la estructura de organización de la empresa, así como de la descripción de las funciones y responsabilidades de las principales áreas, nos podrán dar una idea del grado de organización y de buena administración que se imparte.

c) Imagen Empresarial:

La apreciación que se tiene de las empresas desde el punto de vista externo, marca el éxito o dificultades con que opera ésta, por lo que es conveniente pulsar la buena, regular o mala imagen de la entidad, por el impacto que tiene esta fama en su posición actual y desarrollo futuro del negocio. No siempre la idea que tiene acerca de un negocio es cierta o real.

d) Evaluación de Sistemas de Planeación.

El éxito de las empresas en gran medida está determinado por la forma en que planea su desarrollo, y por lo tanto, en la medida en que se aprecie que el solicitante de crédito tiene un buen sistema de planeación, deberá proporcionarnos confianza. En este análisis deberán incluirse los planes de crecimiento, metas y programas de expansión, consolidación y globalización, con la finalidad de establecer una idea de si es conservadora, o bien su optimismo exagerado pudiese poner en riesgo la eventual fuente de pago a crédito.

e) **Administración de Recursos Humanos y Ambiente Laboral.**

El manejo de los recursos humanos es representativo de lo avanzado que está una organización en técnicas administrativas.

Es conveniente empezar por conocer el número de obreros, empleados y técnicos con que cuenta la empresa y el importe de la nómina, para normar una idea de su tamaño, así como obtener información sobre las buenas o malas relaciones obrero-patronales, para calificar el riesgo de las mismas, y lo fundamental, la filosofía del manejo del personal en cuanto a selección, contratación y programas de motivación, capacitación y desarrollo.

f) **Situación Financiera:**

La estructura financiera del solicitante y sus resultantes, indican las características de calidad con que se maneja a la empresa en este importante aspecto y está íntimamente ligado con la solicitud del crédito, pues en la medida en que sea apropiada, se estará comprobando un adecuado manejo financiero, por lo que además de antecedente, en todo momento deberá tenerse en cuenta la solicitud de financiamiento específica que describió el cliente para que durante el estudio se vaya verificando si la petición corresponde a las necesidades reales de la empresa.

2. Aspectos Legales:

a) Forma Jurídica de Constitución:

En éste se deberá plasmar la razón social, forma jurídica bajo la cual se constituyó la sociedad, fecha de constitución, su forma de administración, domicilio social, capital inicial y actual, objeto social y su amplitud, nacionalidad de los accionistas y porcentaje.

b) Legalidad de sus Propiedades:

Se integrará una relación de los inmuebles que aparecen en el activo de la empresa y de ser posible, se deberá obtener un testimonio de las escrituras de compra con los datos del Registro Público.

3. Procesos Productivos, de Abastecimiento y de Distribución.

El enfoque de este análisis, esta dirigido hacia los procesos que deben cubrir auténticas necesidades del mercado, lo que permitirá lograr una diferencia entre los productos y los servicios y aprovechar los nichos de mercado en que se tenga una ventaja.

a) Procesos Productivos o de Surtido de Mercancías.

Se refiere a las actividades industriales, y al hablar de surtido de mercancías a una comercial. Es necesario que se identifique si las ventas están jalando a la producción o se da el caso contrario, la producción empuja a las ventas por lo consiguiente el análisis nos dirá el grado de avance que tiene la empresa en su orientación hacia el mercado.

b) Abastecimiento

El suministro de los materiales juega un papel importante en el servicio y en la calidad de los productos. Los puntos principales que se deben cuidar serían; lejanía del proveedor para surtirnos la materia prima, el costo de flete injiere mucho en el precio de los insumos, los días crédito por parte del proveedor es el adecuado, el proveedor nos garantiza el suministro.

Estas son unos de los aspectos que se deben considerar para hacer un estudio en la competitividad en precio, servicio, y calidad.

c) Distribución

Este punto se refiere a la atención que se tiene en la entrega de los bienes o servicios al cliente, ya que el factor tiempo es el que juega una primordial importancia, si hay otra empresa que pueda entregar el

mismo producto pero en un lapso de tiempo inferior, ahí se estará perdiendo un cliente, que puede ser potencial para la empresa.

4. Manejo de Inventarios y Cuentas por Cobrar.

Dentro del proceso productivo tiene un significado especial la eficiencia que se logra a través de las políticas usadas para el control, abastecimiento y rotación de los inventarios.

Al apreciar la eficiencia de los ciclos productivos en razón de su agilidad e impacto en costos, por una parte, y por otra la regulación del capital de trabajo, refiriéndonos en la recuperación oportuna de la cartera y de acuerdo a las políticas de cobro.

5. Capacidad Instalada.

Es el estudio de la capacidad que tiene la empresa para producir artículos, distribuir mercancías o prestar servicios, así como los avances tecnológicos requeridos para ser competitivos.

6. Localización la Empresa y Distribución Interna.

La planta se debe encontrar en un lugar donde se pueda suministrar de todos los servicios como agua, luz, transportes, comunicaciones para que esta pueda cubrir sus necesidades de operación .

7. Características de la Planta y su Mantenimiento.

Unos de los puntos importantes es el contar con maquinaria adecuada y suficiente para que le permita ser competitivo, y contar con los canales de distribución adecuada, asimismo tener y contar con el soporte de mantenimiento para prever cualquier contratiempo en la producción.

II. El Mercado.

El mercado representa la posibilidad de ventas de los productos de las empresas, que estas se convierten en ingresos, teniendo la posibilidad de obtener un crédito. El contar con un nicho de ventas o mercado no asegura la permanencia en él, y ni el éxito de la entidad.

1. Perspectivas del Sector.

Es importante identificar el sector al que pertenece la empresa, que permita compararla con otros de su mismo giro, para determinar su potencial y considerar parámetros de orden macroeconómico.

2. Descripción del Producto.

Se requiere hacer el estudio del producto(s), que comercializa. En este análisis deberá señalar si se trata de productos que sirven como materias primas, transformándose para la venta al público. La orientación hacia el mercado que se debe de dar a los productos que satisfagan auténticas necesidades de los clientes, así como dar precio y calidad.

3. Diversificación de Productos.

Las estrategias para contrarrestar el riesgo en cuanto a la dependencia en pocos productos, son la diversificación de mercados y la inversión en investigación para desarrollarlos adaptándolos con la tecnología que va surgiendo.

4. La Demanda.

Representa la cantidad de artículos retirados por los consumidores del mercado a todos los precios alternativos posibles. La cantidad de dichos artículos o servicios que será retirada por los consumidores, es afectada por una serie de factores, que deben tomar en cuenta los analistas para medir el grado de revolvencia que tendrán los inventarios de la empresa, y entre otras tenemos:

5. La Oferta.

Se puede definir como las diversas cantidades de dicho bien o servicio y que los vendedores llevaran al mercado a todos los precios alternativos. Algunos de los factores a evaluar de nuestros solicitantes en relación con la oferta y con su competencia, son los siguientes.

- Volumen de importaciones.
- Capacidad instalada de sector.
- Características y calidad.
- Identificación y localización de competidores.
- Sus volúmenes de producción y precios de venta.
- Tecnología utilizada.
- Vulnerabilidad a precios.
- Los canales de distribución.
- La existencia de monopolios.
- Estacionalidad de su producción.

Es importante analizar cuales son los principales clientes de la empresa, y como tiene diversificadas esas ventas con varios clientes, o solo tiene un grupo reducido de clientes.

Las condiciones de pago que ofrecen los competidores, surtido, servicios extras o plus, se deben tomar en cuenta para cuantificar el mercado.

6. La Comercialización.

Es la evaluación referente a la distribución de la mercancía, así como los medios más adecuados, siendo los más comunes los siguientes:

- Medios de transporte.
- Calidad de empaque.
- Publicidad y promoción
- Asistencia técnica.
- Políticas de precios.
- Facilidad de crédito al consumidor.

Análisis Cuantitativo

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

Este análisis se obtiene principalmente del examen que se haga de los estados financieros, y decimos principalmente, porque este análisis está relacionado también con la capacidad instalada de las empresas y su mercado potencial, elementos sin los cuales no se podrá evaluar las proyecciones de sus operaciones y los resultados del negocio que redundarán en la recuperación o no del crédito otorgado.

Estado de Pérdidas y Ganancias:

Esta es la clave para el análisis de estados, dado que muestra el éxito operativo, mientras que el balance es principalmente un resultado de éste. Las tendencias y trayectorias son de importancia absoluta, y deben medirse en relación a la competencia.

En las ventas hay que analizar el valor monetario contra volumen físico; cambios en la mezcla de productos; transferencia de precios entre empresas de un grupo o afiliados; y ventas que afecten a las ganancias así como políticas.

El análisis de las ganancias es determinar la proporción de utilidad contra ventas, costos, gastos de ventas, la política de depreciación, y la necesidad de lograr otros productos.

Estado de Cambios en la Situación Financiera:

Teniendo como base la proporción de volumen – ganancia, se estudiara la generación de fondos. Esto mostrará si la generación efectiva es suficiente para abastecer necesidades no operativas e identificar los cambios en las condiciones financieras que se experimentan como consecuencia de las operaciones practicadas en determinado período.

Análisis del Balance:

El Balance es un resultado directo de los esquemas históricos relacionados con las operaciones de la empresa. En la comparación de dos balances de dos ejercicios consecutivos, nos mostrará los cambios que han sufrido cada uno de los rubros del balance. De esta manera, determinaremos cual a sido el comportamiento de la compañía en ese tiempo, si los pasivos a largo plazo ya se convirtieron a corto plazo, si las

depreciaciones y las amortizaciones siguen impactando como partidas virtuales por su monto.

Por último es recomendable que los estados financieros que se vayan a analizar, estén previamente auditados a efecto de tener una certeza razonable de que su contenido es el correcto. De lo contrario, se tendrá que hacer una nota aclaratoria al respecto.

3.4 El Informe Financiero.

En este documento es donde se plasman los análisis para su mejor entendimiento. La información contenida en los estados financieros y en los papeles de trabajo sobre el examen de los mismos, más la información resultante de la aplicación de las técnicas analíticas-comparativas adecuadas a las circunstancias, las razones financieras, los análisis de las variaciones, la determinación de tendencias y el análisis de correlaciones volumen-costo-utilidad, hacen que la interpretación que se haga de los estados financieros sea correcta.

La interpretación de los estados financieros y la opinión que se pueda dar sobre los mismos, resulta del estudio y a su vez la interpretación que se le dé a los trabajos de análisis financiero. Por consiguiente, el informe será el resumen de los resultados obtenidos en la aplicación de las técnicas, métodos y razones de análisis.

Asimismo es responsable el contador del informe que entregue a su cliente, o la empresa donde labore, donde el artículo 1.09 nos menciona " Al firmar informes de cualquier tipo el contador público será responsable de ellos en forma individual."¹⁵

¹⁵ Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. " Código de Ética Profesional" 4ª Edición. Pág. 12.

CAPÍTULO 4

CASO PRÁCTICO

Capítulo 4. Caso Práctico.

4.1 Antecedentes.

Vidriotecnia S.A. de C.V.

Es una empresa joven que se formó el 10 de Marzo de 1992. Para empezar a funcionar, se formó de un poco de capital, escasa maquinaria y un reducido número de trabajadores.

Inicialmente fue integrada por un grupo de personas, con una amplia experiencia en el ramo, las cuales respondieron al llamado de un grupo de inversionistas que se propusieron crear una nueva empresa.

Sus fundadores, con una gran conocimiento del mercado y la confianza en su trabajo y esfuerzo, crearon el ambiente, apropiado para un rápido crecimiento.

Un ejemplo de este esfuerzo es el hecho de que recientemente se puso en operación una planta de plateo, con la que se inicia la producción de espejo en la empresa, a escasos 6 años de haberse creado.

Actualmente es una de las pocas compañías en México que concentra casi todos los procesos de calos agregado, que se le aplican al cristal y al vidrio.

La empresa emplea, en promedio, a más de 200 trabajadores que laboran normalmente en 2 turnos y 3 en temporada alta, la maquinaria y el equipo que se utilizan son de reciente adquisición y con tecnología de vanguardia.

Finalmente, es necesario mencionar que para la venta de sus productos en el interior de la República, se utilizan distribuidoras ubicadas estratégicamente, de manera que se garantice un servicio eficiente a todos sus clientes de provincia.

Vidriotecnia S.A. de C.V. procesa el vidrio para satisfacer las necesidades de 3 tipos de mercado.

Industrial.-Elaborando productos procesados complementarias para la industria mueblera, (cubiertas para mesa, espejos, etc., en espesores de 2 a 19 mm.)

Construcción.- Particularmente a remodelación arquitectónico y diseño,, abasteciendo e instalando vidrio para ventanas, puertas, fachadas, etc.

Vidriera.- A través de la venta, mayoreo y menudeo, de hojas de vidrio.

Sus principales productos y servicios son vidrio curvado, templado, laminada, insulado, esmerilado, cubiertas, herrajes, accesorios, instalaciones y proyectos especiales y asesoría.

Principales áreas:

La Dirección General se encarga de coordinar y dirigir todas las actividades que se realizan en Vidriotecnia, incluyendo el proceso de planeación estratégica que permite que la empresa subsista en el mercado y con programas tendientes al crecimiento de la planta productiva y de la oferta de empleo.

La Dirección de Operaciones dirigida, con el apoyo de los Gerentes de Planta y Los Jefes de Departamento que integran al área de producción, todos los procesos que se le aplican al vidrio. Dentro de su tramo de control se encuentran las secciones de corte, aduana, templado y curvas, plateo, empaque, embarques, mantenimiento, compras y los diferentes almacenes (materia prima, producto terminado, herrajes, muelas, diamantes, etc.)

La Dirección Comercial es la responsable de efectuar las actividades de publicidad y promoción de los artículos que elabora Vidriotecnia, incluyendo la búsqueda de nuevos clientes y canales de distribución.

Además organiza la participación de la empresa en las ferias que se organizan en la industria mueblera.

La Gerencia de Ventas tiene las funciones de supervisar las actividades de la fuerza de ventas (agentes y promotores), vigilando que se cumpla con los pronósticos establecidos.

La Gerencia de Planta de procesos, como su nombre lo indica se encarga de vigilar las actividades en el área de producción a excepción del proceso de plateo y las áreas de apoyo (embarques, mantenimiento y compras) que dependen directamente del director de operaciones.

La Gerencia de Planta de Plateo supervisa la elaboración de la maquila y el proceso de producción del espejo, en sus diferentes espesores.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

La Gerencia Administrativa es la responsable de coordinar las actividades financieras, de cumplir con todas las obligaciones fiscales y legales y supervisar las actividades de recursos humanos, sistemas, caja y de las áreas de apoyo (recepción, mensajería e intendencia) .

Políticas:

Recursos Humanos:

En Vidriotecnia se trabaja de lunes a sábado, en tres turnos, en los que el personal de algunas áreas se va rotando periódicamente. Para registrar la entrada y salida en la tarjeta de asistencia, deberás utilizar el reloj checador que está a la entrada de las instalaciones.

Al ingresar se te proporcionará ropa de trabajo y equipo de seguridad, los cuales deberás utilizar siempre que estés laborando.

El pago de la nómina se realiza semanalmente, mediante el sistema de abono en cuenta. Mientras se tramita tu cuenta en el banco, el pago del sueldo se realiza en efectivo.

Se han establecido dos períodos de vacaciones, semana santa y última semana de diciembre, en los cuales los trabajadores, podrán disfrutar los días a los que tienen derecho de acuerdo a su antigüedad.

Para la atención y servicio de los trabajadores el Departamento de Personal estableció el siguiente horario: lunes de 12:00 a 13:30 y jueves de 16:00 a 17:30 hrs.

Crédito y Cobranza.

Dentro del departamento de crédito y cobranza se han establecido los días de crédito concedidos a los clientes y que son de la siguiente manera; cuando el cliente es nuevo tiene que dejar un 50% de anticipo pagado en efectivo o depositado en cuenta bancaria, y el resto a 15 días. Conforme vaya teniendo antigüedad con la empresa se le aumentan los días de crédito, que van desde 15, 30, 45 días.

Compras.

Este departamento se encarga de conseguir los mayores plazos para pagar a los proveedores, y hacer las negociaciones necesarias para que todas las compras sean a crédito. También de coordinarse con el almacén para tener los stocks suficientes. Dentro de los plazos que se manejan con los proveedores son a 8, 15, 20 y 30 días.

Por otro lado cabe mencionar que las compras de maquinaria las hacen directamente los directores, y son ellos quienes negocian los plazos de pago.

4.2 Definición del Problema.

Vidriotecnia S.A. de C.V. creada en 1992, siendo una de las primeras empresas en contar con casi todos los procesos de calos para el vidrio.

Debido a su crecimiento rápido y constante, la empresa enfrenta cambios, operativos, administrativos, y productivos, mostrando en ciertas áreas escaso control. Impactando en las utilidades, y reflejándose en un incremento en los costos, gastos y devoluciones sobre ventas, creando así un desequilibrio en la organización.

Por instrucciones del Consejo de Administración se pide que se realice un diagnostico general de la compañía, empleando herramientas financiero (razones financieras y porcentos integrales) para presentar la situación real de la empresa y con ello una solución a corto plazo.

VIDIOTECHIA S.A DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO
PARA LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 2000

	2000	%	1999	%	APLICACION (+)	ORDEN (-)	%
ACTIVO							
ACTIVO CIRCULANTE							
FONDO FIJO	6,000.00	0.01%	6,000.00	0.01%		0.00	0.00%
BANCOS	81,322.00	0.09%	1,176,340.00	1.00%		-1,068,218.00	-0.91%
INVERSION EN VALORES	5,099,636.00	4.74%	6,123,288.00	4.33%		-33,430.00	0.40%
CUENTA POR COBRAR A CUENTE	6,336,850.00	5.91%	12,097,432.00	10.36%		-2,336,802.00	-1.36%
CUENTAS POR COBRAR EN DOLLAR	433,308.00	0.42%	1,170,502.00	0.99%		-719,998.00	-0.67%
CUENTAS POR COBRAR A EMPLEADO	96,878.00	0.09%	97,286.00	0.08%		-10,581.00	0.09%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	815,222.00	0.76%	76,436.00	0.06%	738,783.00		0.79%
CUENTAS POR COBRAR IVA	1,217.00	0.00%	30,342.00	0.04%		-49,025.00	-0.04%
ANTICIPO A PROVEEDORES	864,254.00	0.82%	121,836.00	0.10%	862,804.00		0.81%
ALMACEN DE MATERIA PRIMA	3,298,816.00	4.03%	7,888,301.00	6.87%		-2,378,465.00	-1.73%
OTROS INVENTARIOS	8,868,297.00	8.24%	7,772,161.00	6.80%		-1,673,674.00	-0.53%
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	29,041,890.00	27.87%	55,827,824.00	30.14%	1,801,387.00	-4,087,821.00	-3.87%
ACTIVO FIJO							
MAQUINARIA Y EQUIPO	91,818,764.00	85.97%	90,104,168.00	79.59%	2,811,368.00		10.08%
DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA	-24,982,322.00	-23.27%	-18,348,538.00	-15.96%		-6,618,763.00	-7.79%
EQUIPO DE COMPUTO	1,464,568.00	1.37%	1,245,178.00	1.11%	119,380.00		0.22%
DEPRECIACION ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTO	-1,164,182.00	-1.09%	-842,438.00	-0.71%		-321,734.00	-0.37%
EQUIPO DE OFICINA	3,131,182.00	2.92%	3,088,270.00	2.80%	62,812.00		0.32%
DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	-1,177,800.00	-1.10%	-602,081.00	-0.51%		-577,738.00	-0.36%
VEHICULOS	4,481,342.00	4.18%	4,292,734.00	3.87%	258,548.00		0.36%
DEPRECIACION DE VEHICULOS	-3,433,872.00	-3.22%	-2,930,374.00	-2.57%		-1,422,498.00	-1.56%
TOTAL DE ACTIVO FIJO	70,212,870.00	65.44%	75,888,878.00	64.39%	3,252,448.00	-6,938,754.00	1.01%
ACTIVO DIFERIDO							
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	818,871.00	0.80%	63,250.00	0.05%	799,421.00		0.75%
IMPUESTOS ANTICIPADO	451,179.00	0.42%	31,696.00	0.03%	419,478.00		0.39%
DEPOSITO EN GARANTIA	174,964.00	0.16%	173,191.00	0.15%	1,803.00		0.02%
GASTOS DE ORGANIZACION E INSTALACION	876,112.00	0.83%	1,199,102.00	1.02%		-324,990.00	-0.39%
AMORTIZACION DE GASTOS DE ORG. E INST.	-302,821.00	-0.28%	-269,942.00	-0.23%	87,321.00		0.04%
MEJORA A LOCAL ARREND.	8,879,059.00	8.41%	5,654,267.00	4.71%	3,224,792.00		1.79%
AMORTIZACION A MEJORA A LOCAL ARRENDADO	-405,898.00	-0.38%	-304,670.00	-0.26%		-501,426.00	-0.49%
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	8,230,480.00	7.49%	6,447,086.00	5.47%	3,808,812.00	-1,026,418.00	2.02%
TOTAL DE ACTIVO	107,285,180.00	100.00%	117,873,698.00	100.00%	7,463,647.00	-18,082,183.00	0.00%
PASIVO							
PASIVO CORTO PLAZO:							
PROVEEDORES	8,646,642.00	8.06%	20,824,210.00	17.67%	-12,177,528.00		-8.61%
PRESTAMOS BANCARIOS A C P.	1,322,240.00	1.23%	0.00	0.00%		1,322,240.00	1.23%
DEPOSITOS DE CUENTES EN GARANTIA	3,255,117.00	3.03%	43,043.00	0.04%		3,212,074.00	3.00%
PRESTAMO BANCARIO	3,466,023.00	3.23%	2,418,190.00	2.04%		1,065,833.00	1.19%
OTRA CUENTA POR PAGAR	7,194,231.00	6.69%	940,048.00	0.80%		6,354,183.00	6.19%
CUENTA POR PAGAR A EMPLEADO	32,036.00	0.03%	11,890.00	0.01%		40,388.00	0.04%
BUELDOS Y COMISION POR PAGAR	543,050.00	0.54%	1,418,864.00	1.20%		-332,818.00	-0.98%
CUENTA POR PAGAR IVA	30,293.00	0.03%	818,801.00	0.64%		-468,338.00	-0.41%
IMPUESTOS POR PAGAR	745,253.00	0.69%	1,803,285.00	1.36%		-454,032.00	-0.67%
TOTAL DE PASIVO CORTO PLAZO	29,584,816.00	23.86%	27,798,708.00	21.56%	-14,368,816.00	12,184,730.00	0.30%
PASIVO A LARGO PLAZO:							
DOCUMENTOS POR PAGAR A LARGO PLAZO	3,156,243.00	2.94%	5,199,354.00	4.41%	-2,043,261.00	0.00	-1.47%
CUENTAS POR PAGAR A LARGO PLAZO	0.00	0.00%	0.00	0.00%			0.00%

TOTAL DE PASIVO LARGO PLAZO	<u>3.198.213 00</u>	2 84%	<u>6.199.634 00</u>	4 41%	<u>-2.043.291 00</u>	<u>0 00</u>	-1 47%
CAPITAL:							
CAPITAL SOCIAL	84.654.719 00	60 78%	86.374.725 00	42 74%		4.980.000 00	8 02%
RESERVA LEGAL	1.496.720 00	1 37%	963.411 00	0 84%		481.309 00	0 53%
UTILIDAD (PERDIDA) ACUMULADA	23.843.627 00	22 06%	17.443.586 00	14 80%		8.240.332 00	7 26%
APORT. P/ FUTUROS AUMENTOS DE CAP.	5.298.575 00	4 84%	9.379.075 00	7 96%		-4.080.000 00	-3 02%
RESULTADO DEL EJERCICIO	-4.370.443 00	-4 84%	6.721.641 00	5 70%		-13.062.108 00	-11 84%
TOTAL DE CAPITAL I	<u>78.533.982 00</u>	73 20%	<u>84.904.437 00</u>	72 03%	<u>-17.172.108 00</u>	<u>19.801.841 00</u>	1 17%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>107.286.180 00</u>	100 00%	<u>117.873.696 00</u>	100 00%	<u>-33.674.913 00</u>	<u>22.986.347 00</u>	0 00%
Comprobación						<u>41.038.560 00</u>	<u>41.038.560 00</u>

VIDRIOTECNIA S.A DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO
PARA LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1999 Y 2000.

	2000	%	1999	%	AUMENTOS Y DISMINUCIONES	%
INGRESOS						
VENTAS	93,255,628.00	117.40%	93,187,786.00	113.35%	67,842.00	0.07%
DEVOLUCIÓN Y DESCUENTO SOBRE VENTAS	-13,823,543.00	-17.40%	-10,977,845.00	-13.35%	-2,845,698.00	25.92%
TOTAL INGRESOS:	<u>79,432,085.00</u>	100.00%	<u>82,210,141.00</u>	100.00%	<u>-2,778,056.00</u>	-3.38%
COSTOS:						
MANO DE OBRA	8,494,860.00	8.18%	8,195,802.00	7.54%	299,258.00	4.83%
MATERIA PRIMA CONSUMIDA	41,716,578.00	52.52%	35,208,118.00	42.83%	6,508,460.00	18.49%
COSTO DE FABRICACIÓN	29,033,313.00	25.22%	19,389,078.00	22.34%	1,664,235.00	9.08%
TOTAL COSTOS:	<u>88,244,749.00</u>	85.92%	<u>59,772,998.00</u>	72.71%	<u>8,471,953.00</u>	14.17%
UTILIDAD BRUTA:	<u>11,187,338.00</u>	14.06%	<u>22,437,345.00</u>	27.29%	<u>-11,250,009.00</u>	-50.14%
GASTOS DE OPERACIÓN :						
EMBARQUES	3,601,588.00	4.53%	3,147,343.00	3.83%	454,245.00	14.43%
GASTOS DE VENTA	4,552,901.00	5.73%	3,848,799.00	4.44%	906,102.00	24.85%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	5,595,807.00	7.04%	5,082,975.00	6.18%	512,832.00	10.09%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN :	<u>13,750,296.00</u>	17.31%	<u>11,877,117.00</u>	14.45%	<u>1,873,179.00</u>	15.77%
UTILIDAD ANTES DE OTROS INGRESOS Y GTOS.	<u>-2,562,960.00</u>	-3.23%	<u>10,560,228.00</u>	12.85%	<u>-13,123,188.00</u>	-124.27%
OTROS INGRESOS Y GASTOS						
GASTOS (PRODUCTOS) FINANCIEROS	-1,595,261.00	-2.01%	-728,998.00	-0.88%	-866,263.00	119.43%
PERDIDA (UTILIDAD) EN VENTA DE A.F.	-18,133.00	-0.02%	41,199.00	0.05%	-57,332.00	-139.16%
OTROS GASTOS (PRODUCTOS)	554,575.00	0.70%	395,500.00	0.48%	159,075.00	40.22%
TOTAL DE OTROS INGRESOS Y GASTOS:	<u>-1,058,819.00</u>	-1.33%	<u>-290,299.00</u>	-0.35%	<u>-768,520.00</u>	264.05%
ISR Y PTU						
IMPUESTO AL INGRESO DE SOCIEDADES MERC.	2,350,686.00	2.96%	2,752,629.00	3.35%	-401,943.00	-14.60%
PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES	400,000.00	0.50%	1,378,257.00	1.67%	-978,257.00	-70.94%
TOTAL DE ISR Y PTU	<u>2,750,686.00</u>	3.46%	<u>4,128,886.00</u>	5.02%	<u>-1,378,200.00</u>	-33.36%
UTILIDAD NETA :	<u>-4,370,465.00</u>	-8.02%	<u>6,721,641.00</u>	8.18%	<u>-11,734,888.00</u>	-204.34%

VIDRIOTECNIA S.A DE C.V.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA
PARA EL EJERCICIO TERMINADO DEL 2000

RESULTADO NETO		<u>-8,370,465 00</u>
-----------------------	--	----------------------

MAS:

PARTIDAS VIRTUALES:

DEPRECIACION ACUMULADA DE MAQUINARIA	6,815,783 00	
DEPRECIACION ACUMULADA DE EQUIPO DE COMPUTO	321,734 00	
DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA	577,739 00	
DEPRECIACION DE VEHICULOS	1,423,498 00	
AMORTIZACION A MEJORA A LOCAL ARRENDADO	501,428 00	
RESERVA LEGAL	<u>0 00</u>	<u>9,440,162 00</u>

SUMA:

	<u>3,069,717 00</u>
--	---------------------

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN**GENERACIÓN DE RECURSOS:**

CUENTAS POR COBRAR CLIENTE	2,538,602 00	
CUENTAS POR COBRAR EN DLLS	718,996 00	
CUENTAS POR COBRAR A EMPLEADO	10,591 00	
CUENTAS POR COBRAR IVA	49,025 00	
ALMACÉN DE MATERIA PRIMA	2,579,485 00	
OTROS INVENTARIOS	1,073,874 00	
GASTOS DE ORG. E INSTALACIÓN	524,990 00	
PRÉSTAMO BANCARIO A C.P.	1,322,240 00	
DEPOSITO EN GARANTÍA DE CLIENTES	3,212,074 00	
PRÉSTAMO BANCARIO	1,055,833 00	
OTRA CUENTA POR PAGAR	6,554,183 00	
CUENTA POR PAGAR A EMPLEADO	40,396 00	<u>19,678,289 00</u>

USO DE RECURSOS:

OTRAS CUENTAS POR COBRAR	-738,783 00	
ANTICIPO A PROVEEDORES	-862,804 00	
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	-798,421 00	
IMPUESTO ANTICIPADO	-419,475 00	
DEPÓSITOS EN GARANTÍA	-1,803 00	
MEJORAS A LOCAL ARRENDADO	-1,324,792 00	
AMORTIZACION DE GASTOS DE ORG. E INST.	-87,321 00	
PROVEEDORES	-12,177,526 00	
SUELDOS Y COMISIONES POR PAGAR	-835,618 00	
CUENTA POR PAGAR IVA	-489,338 00	
IMPUESTOS POR PAGAR	-858,032 00	
DOCUMENTOS POR PAGAR A LARGO PLAZO	-2,043,291 00	<u>-20,814,006 00</u>

SUMA ACTIVIDAD DE OPERACIÓN.	<u>-935,717 00</u>
------------------------------	--------------------

SUMA ACTIVIDADES DE OPERACIÓN Y UTILIDAD	<u>3,134,000 00</u>
--	---------------------

ACTIVIDADES FINANCIAMIENTO**GENERACIÓN DE RECURSOS:**

CAPITAL SOCIAL	4,080,000 00
----------------	--------------

USO DE RECURSOS:

APORT. P/ FUTUROS AUMENTOS DE CAP. -4,080,000.00

SUMA ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO

0.00**ACTIVIDADES DE INVERSIÓN****USO DE RECURSOS**

MAQUINARIA Y EQUIPO -2,811,588.00

EQUIPO DE COMPUTO -118,390.00

EQUIPO DE OFICINA -82,912.00

VEHICULOS -258,548.00

SUMA ACTIVIDAD DE INVERSIÓN:

-3,252,448.00

DIFERENCIA EN BANCOS:

-1,118,448.00

SALDO INICIAL EN BANCOS

1,176,340.00

SALDO INICIAL INVERSIÓN EN VALORES

5,123,288.00

SALDO FINAL EN BANCOS:

6,181,180.00

VIDRIOTECNIA S.A DE C.V.

ESTADO DE CAMBIOS EN EL CAPITAL CONTABLE
PARA LOS EJERCICIOS TERMINADOS DE 1999 Y 2000.

Concepto	Capital Social	Reserva Legal	Utilidad del ejercicio (perdida) acumulada	Resultado del ejercicio	Aportación para futuros aumentos de capital	Capital Social
Saldo al 31 de diciembre de 1998	48,617,641.00	636,725.00	11,856,383.00	5,935,898.00	2,182,525.00	69,229,172.00
Acuerdo de Asamblea de Accionistas y con acta protocolizada aumento por aportación de capital social y reserva legal.	1,757,094.00	348,686.00	-348,686.00			
Aplicación del saldo de la utilidad del ejercicio.			5,935,898.00	-5,935,898.00		
Acuerdo de Asamblea de Accionistas y con acta protocolizada aumento para futuros aumentos de capital.					7,196,550.00	
Utilidad neta del ejercicio.				6,721,641.00		
Saldo al 31 de diciembre de 1999	50,374,735.00	985,411.00	17,443,595.00	6,721,641.00	9,379,075.00	84,904,457.00
Acuerdo de Asamblea de Accionistas y con acta protocolizada aumento de reserva legal.		481,309.00	-481,309.00			
Aplicación del saldo de la utilidad del ejercicio.			6,721,641.00	-6,721,641.00		
Acuerdo de Asamblea de Accionistas aplicación de aportación para aumento de capital.	4,080,000.00				-4,080,000.00	
Perdida del ejercicio neto				-6,370,465.00		
Saldo al 31 de diciembre de 2000	54,454,735.00	1,466,720.00	23,683,927.00	-6,370,465.00	5,299,075.00	78,533,992.00

FÓRMULA	1999	2000	RAZÓN
I. Análisis de Solvencia:			
Activo Disponible Pasivo a Corto Plazo	<u>6,305,628.00</u> 27,769,705.00	<u>5,187,180.00</u> 25,594,915.00	Liquidez 0.20
Activo Circulante - Inventarios Pasivo a Corto Plazo	<u>19,889,162.00</u> 27,769,705.00	<u>17,056,887.00</u> 25,594,915.00	Activo de Pronta Realización 0.67
Activo Circulante Pasivo a Corto Plazo	<u>35,527,624.00</u> 27,769,705.00	<u>29,041,990.00</u> 25,594,915.00	Capital de Trabajo o Solvencia 1.13
II. Rentabilidad:			
Utilidad Neta Capital Contable	<u>6,721,641.00</u> 84,904,457.00	<u>-6,370,465.00</u> 78,533,992.00	Rentabilidad. -0.08
Utilidad Neta Ventas Netas	<u>6,721,641.00</u> 82,210,141.00	<u>-6,370,465.00</u> 79,432,085.00	Margen Neto de Utilidad. -0.08
Utilidad Bruta Ventas Netas	<u>22,437,345.00</u> 82,210,141.00	<u>11,167,336.00</u> 79,432,085.00	Margen Bruto de Utilidad. 0.14

FÓRMULA	1999	2000	RAZÓN
III. Análisis de Actividad.			
Ventas Netas a Crédito Promedio de Clientes	$\frac{82,210,141.00}{12,074,842.00}$	$\frac{79,432,085.00}{11,640,155.00}$	6.81 6.82
Compras Netas a Crédito Promedio de Proveedores	$\frac{64,885,561.00}{21,508,100.00}$	$\frac{74,500,185.00}{14,735,446.00}$	3.02 5.06
Materiales Consumidos Promedio de Inv. Materias Primas.	$\frac{35,208,116.00}{10,309,776.50}$	$\frac{41,716,576.00}{6,576,558.50}$	3.42 6.34
Rotación de Clientes	$\frac{360}{6.81}$	$\frac{360}{6.82}$	52.88 52.76
Rotación de Proveedores	$\frac{360}{3.02}$	$\frac{360}{5.06}$	119.33 71.20
Rotación de Inv. de Materias Primas	$\frac{360}{3.42}$	$\frac{360}{6.34}$	105.42 56.75

FÓRMULA	1999	2000	RAZÓN
IV. Endeudamiento.			
Pasivo Total Activo Total	$\frac{32,969,239.00}{117,873,696.00}$	$\frac{28,751,158.00}{107,285,150.00}$	Endeudamiento. 0.27
Pasivo a Largo plazo Capital Contable	$\frac{5,199,534.00}{84,904,457.00}$	$\frac{3,156,243.00}{78,533,992.00}$	Pasivo a Capital. 0.04
V. Estabilidad.			
Pasivo Total Capital Contable	$\frac{32,969,239.00}{84,904,457.00}$	$\frac{28,751,158.00}{78,533,992.00}$	Apalancamiento. 0.37
Pasivo Corto plazo Capital Contable	$\frac{27,769,705.00}{84,904,457.00}$	$\frac{25,594,915.00}{78,533,992.00}$	Apalancamiento a Corto Plazo. 0.33
Pasivo Largo Plazo Capital Contable	$\frac{5,199,534.00}{84,904,457.00}$	$\frac{3,156,243.00}{78,533,992.00}$	Apalancamiento a Largo Plazo. 0.04

4.4 Diagnóstico

VIDRIOTECNIA S.A. DE C.V.

En el análisis que se realizó, de los ejercicios terminados de los años 1999, 2000 y un parcial hasta el mes de agosto de 2001, que sólo en este último se mencionan los resultados obtenidos, para comparar la tendencia y el comportamiento de la empresa; donde se aplicaron los métodos de Razones Simples y Porcientos Integrales llegando a lo siguiente:

La tendencia de la empresa desde inicios fue positiva, mostrándose un incremento de sus ganancias, y en su resultado acumulado, así como las acertadas decisiones de reinversiones de las utilidades.

Los ingresos en el año de 1998 fueron de \$77,697,955.00 y para el año de 1999 de \$93,187,786.00 mostrándonos un incremento del 17%, y para el año 2000 de .07%, con respecto a 1999.

El costo de ventas aumentó en un 14.17% de 1999 a 2000, afectando en la utilidad; mostrando un decremento del 204.34%. Este resultado se debió a la mala administración en el control de los inventarios específicamente en las salidas, marcándose en el renglón de materia prima consumida con un incremento de 18.49%. Asimismo, esta marcada pérdida se debió al aumento también de las devoluciones en un 25.92 %.

Solvencia:

El índice de *solvencia* para 1999 es de 1.28 por cada peso que se debe y en el año 2000 de 1.13 por 1, para agosto de 2001, 1.15 a 1, marcándose una disminución de 15% y un aumento del 2% respectivamente en relación al ejercicio inmediato anterior. La *liquidez* esta comprometida disminuyendo de un ejercicio a otro de 23 a 20%; y para agosto de 22% por cada peso que e debe.

Su *solvencia* y *liquidez* se ve soportada en la cartera de clientes representando en el año de 1999 de 10.26% y de 8.91% para 2000. También en el rubro de inventario de materia prima con un 4.93% y otros inventarios con 6.24% para el 2000, disminuyendo en 1.75% en inventario de materia prima y .35% en otros inventarios con respecto a 1999.

El resultado de la razón de activo de pronta realización es de .72 en 1999, .67 en 2000 y .69 en agosto de 2001, significando que hay cierta estabilidad ya que el rango adecuado esta entre .50 y .90. pero afectando la liquidez ya que hay una cartera de clientes elevada.

Rentabilidad:

La productividad demostrada en el año de 1999 de los \$84,904,457.00 apenas se tiene el 8% de rendimiento. En el 2000 disminuyo drásticamente a -8%; pero empezando una recuperación para 2001 del 2%; estando con el mismo comportamiento para el Índice de Margen Neto de Utilidad. La razón de Margen Bruto de Utilidad es razonable; de 27% para 1999, disminuyendo en trece puntos para 2000, y en agosto de 2001 con un repunte de 22%. Siendo estos índices aceptables, remarcando que el problema no son las ventas.

Actividad:

La interpretación a estas razones es la siguiente:

Los índices muestran que el promedio de cobro es de 53 días en 1999, 53 días en 2000; y para el período de enero – agosto 2001 se mostró una mejoría en cobranza con 52 días, haciendo la comparación

con las políticas de cobranza el resultado es desfavorable porque los días promedio es 30 días.

Los días de pago es de 119 para 1999, 71 de 2000 y 71 en 2001 teniendo la empresa 66, 18 y 19 días para retener el dinero. Contraponiendo estos resultados con el promedio de pagos, es favorable; pero hay que investigar por que del retraso de los pagos, pudiendo afectar su reputación crediticia.

Se nota un lento movimiento de los inventarios en relación a cobranza, por lo que se sugiere que se investigue si no existen mercancías obsoletas o de lento movimiento.

Endeudamiento:

Los índices de Apalancamiento se muestran conservadores en cada uno de los ejercicios. Para 1999 se muestra en 28%, 27% en 2000 y 27% hasta agosto. Esto nos dice que por cada peso que la empresa tiene en activos los acreedores son dueños del 28, 27 y 27% respectivamente, siguiéndose una política conservadora.

La misma tendencia muestra la razón de Pasivo a Largo Plazo a Capital; por cada peso que la empresa tienen los inversionistas tienen comprometidos 6,4 y 3%.

Estabilidad:

El pasivo total contra el capital contable es de .39, .37 y .38. La razón de Apalancamiento a Corto Plazo .33 para los tres ejercicios. Y el Apalancamiento a Largo Plazo .06, .04 y .04; todas ellas a razón de un peso, mostrándonos una capacidad en el capital debido a las políticas de capitalizar las utilidades y por las aportaciones para futuros aumentos de capital por parte de los socios, así como la constante búsqueda de nuevos inversionistas.

4.5 Propuesta.

La evaluación de diferentes soluciones, le permitirán a la empresa una pronta recuperación de manera efectiva, utilizando sistemas de control y fuentes externas de financiamiento.

Se requiere que se pongan controles internos en el departamento de producción ya que se incrementó considerablemente las devoluciones sobre ventas, y la materia consumida, es importante que se haga una promoción a la calidad en cada uno de los procesos para minimizar el consumo de indebido de materia prima o en su defecto detectar malos manejos.

El trabajo del departamento de crédito y cobranza no se apega a las políticas establecidas en cuanto a los tiempos de cobro, repercutiendo automáticamente a los pagos a proveedores ya que el tiempo de pago es elevado a lo establecido desde un principio por el departamento de compras. Por lo que se recomienda agilizar la recuperación de la cartera y respetar los tiempos de pago.

Hacer una investigación de los rubros de Otras Cuentas por Cobrar, ya que muestra un considerable aumento, y de la cuenta de Anticipos a proveedores.

Uno de los medios de los que se valen las empresas son el de préstamo a corto o mediano plazo, para reactivar su liquidez y capital de trabajo. El análisis nos arrojó que la empresa está habida de liquidez, por lo que es necesario hacer los trámites necesarios para obtener un préstamo bancario, siendo este un crédito simple a corto plazo, con el fin de inyectar liquidez a la empresa, proponiendo que sea de \$1,400,000.00 y con una tasa de interés del 18% anual, que se amortizara en 7 meses, con intereses descontados anticipadamente.

Este préstamo ayudara a la empresa a solventar su liquidez inmediata, no afectando su flujo neto de efectivo de manera negativa. La cantidad efectiva que se recibirá es de \$ 1,253,000.00, los intereses cobrados son de \$147,000.00 descontados anticipadamente, terminándose de pagar hasta el mes de abril del 2002. En el flujo presupuestado se observa el incremento del saldo al finalizar el mes, teniendo un comportamiento creciente para el ejercicio de 2002. Se recomienda seguir con la política de la inversión en valores, para otros posibles contingentes. El comportamiento de la cobranza se proyecta de manera conservadora, pero apoyándonos en las correcciones antes mencionadas.

Otra base para esta propuesta, son alianzas estratégicas que se tienen con Grupo Vidrio S.A. de C.V. y el proyecto de un complejo turístico en los Estados de Baja California y Yucatán.

VIDIOTECHNIA S.A DE C.V.

FLUJO DE EFECTIVO PRESUPUESTADO
PARA LOS EJERCICIOS DE 2001 Y 2002

	2001							2002		
	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	Enero	Febrero	Miércoles	Abril	
Saldo Inicial de Efectivo	800,475.00	915,000.00	809,891.00	509,572.00	3,037,726.00	190,024.00	576,006.00	1,715,413.00	1,657,751.00	
Entradas:										
Ventas efectivo	6,629.00	7,354.00	7,675.00	8,330.00	30,468.00	5,886.00	5,911.00	5,698.00	59,874.00	
Colectancia del mes de	3,712,719.00	4,056,378.00	4,363,691.00	5,249,373.00	17,382,156.00	5,015,075.00	5,129,252.00	4,950,014.00	4,068,691.00	
TOTAL ENTRADAS Y SALDO INICIAL	4,523,117.00	5,078,732.00	5,181,157.00	5,787,275.00	20,489,350.00	5,200,975.00	5,711,798.00	6,669,325.00	6,726,536.00	
MEJORES:										
Salidas de Efectivo										
Pago a Proveedores	1,500,229.00	1,628,430.00	2,047,531.00	2,280,973.00	7,537,173.00	2,180,312.00	1,860,237.00	1,648,874.00	1,553,279.00	
Norma	938,876.00	949,487.00	960,433.00	1,298,104.00	4,147,900.00	72,324.00	44,720.00	77,861.00	773,349.00	
Compras a ventas	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	1,000,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Préstamos Bancarios	483,660.00	543,660.00	813,267.00	859,481.00	2,599,368.00	500,132.00	483,569.00	475,562.00	449,961.00	
Préstamos Bancarios Corto Plazo 1*	250,000.00	250,000.00	250,000.00	250,000.00	1,000,000.00	322,240.00	0.00	0.00	0.00	
Préstamos Bancarios Largo Plazo 2*	1,056,000.00	0.00	0.00	0.00	1,056,000.00	0.00	0.00	1,309,455.00	0.00	
TOTAL SALIDAS	4,861,027.00	3,869,211.00	4,117,888.00	5,027,741.00	17,439,884.00	4,174,389.00	3,466,346.00	4,822,872.00	3,078,484.00	
MEJORES:										
Salidas en Valores	300,000.00	300,000.00	300,000.00	350,000.00	1,250,000.00	300,000.00	340,000.00	300,000.00	330,000.00	
SOBREANTE O FALTANTE	-337,812.00	1,809,847.00	709,872.00	360,034.00	3,794,287.00	778,686.00	3,815,413.00	1,837,751.00	2,378,882.00	
MEJORES:										
INGRESO DE PRESTAMO*	1,253,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	1,146,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	
PAGO INTERESES					600,000.00					
SALDO AL FINALIZAR EL MES	918,666.00	699,891.00	669,872.00	189,014.00	2,414,287.00	678,686.00	1,715,413.00	1,837,751.00	2,378,882.00	
SOBREANTE O FALTANTE ACUMULADO	618,854.00	1,724,881.00	2,244,263.00	3,414,287.00	6,068,668.00	6,846,067.00	6,726,536.00	6,344,067.00	6,749,969.00	

(1) Se propone cancelar un crédito simple por \$1,400,000.00, a una tasa de interés del 18% anual, amortizable durante 7 meses, 7 los Mensuales Descuote por Amortizado.

Presupuesto Financiero.
Según aumento a través en valores

* Ver tablas de amortización.

Tablas de amortizaciones de préstamos

VIDRIOTECNIA S.A. DE C.V.			
Tabla de amortización de préstamo a corto plazo 2			
PAGOS	CONCEPTO	AMORTIZACIÓN	SALDO
			1,400,000.00
1	Amortización 1	200,000.00	1,200,000.00
2	Amortización 2	200,000.00	1,000,000.00
3	Amortización 3	200,000.00	800,000.00
4	Amortización 4	200,000.00	600,000.00
5	Amortización 5	200,000.00	400,000.00
6	Amortización 6	200,000.00	200,000.00
7	Amortización 7	200,000.00	0.00
TOTAL		1,400,000.00	

Préstamo	1,400,000.00
Tasa Interés	18%
Meses	7
Tasa Mensual Interés	1.50%
Descontado	147,000.00
Disponible	<u>1,253,000.00</u>

Préstamo solicitado por \$1,400,000.00 pesos, a una tasa de 18% anual, amortizable mensualmente, con interés descontado por anticipado

VIDRIOTECNIA S.A. DE C.V.			
Tabla de amortización de préstamo a corto plazo 1			
PAGOS	CONCEPTO	AMORTIZACIÓN	SALDO
			1,322,240.00
1	Amortización 1	250,000.00	1,072,240.00
2	Amortización 2	250,000.00	822,240.00
3	Amortización 3	250,000.00	572,240.00
4	Amortización 4	250,000.00	322,240.00
5	Amortización 5	322,240.00	0.00
TOTAL		1,322,240.00	

Préstamo a largo plazo, solicitado anteriormente, con una tasa de interés del 18% anual, amortizable mensual, interés descontado anticipadamente.

Conclusiones

El uso adecuado de las herramientas financieras para el contador, es de suma importancia para el buen control y supervisión de cada una de las áreas de la compañía, ayudando a que opere de manera eficaz y productiva.

Al realizarse el análisis financiero a Vidriotecnia S.A. de C.V. a través de razones simples y porcentos integrales, así como determinando de un ejercicio a otro las inversiones o los movimientos del efectivo, constatamos que no se han implementado controles internos y se están repitiendo los errores, tanto el proceso administrativo como en el proceso de producción, esto, con el fin de ser más competitivos ya que el mercado así lo esta requiriendo.

Las fuentes de financiamiento internas como externas, es de vital importancia que se tomen en cuenta pero sin caer en el abuso de recurrir al financiamiento externo, teniendo como medida de monitoreo preventivo el análisis financiero, para que se puedan tener los indicadores suficientes para corregir y controlar las proyecciones; así como determinar el cumplimiento o no de las políticas de los diversos departamentos.

Este análisis debe ser oportuno y veraz, para conocer a tiempo las carencias de la empresa y tomar las decisiones correctas, y no se caiga en el factor sorpresa, siendo los índices de liquidez, solvencia y rentabilidad los que se deben corregir.

Bibliografía:

Andersen Arthur

"Diccionario ESPASA Economía y Negocios "

Editorial ESPASA

Madrid 1997.

Brockington Raymond

" Diccionario de Contabilidad y Finanzas "

Editorial Sistemas Técnicos de Ediciones S.A. de C.V.

Londres 1986.

Cálvo Langerica César

"Análisis e Interpretación de Estados Financieros "

Editorial Pac. S.A. de C.V.

México 2000.

Basagaña Eduardo J.

" Temas de Administración Financiera " segunda parte

Ediciones Macchi

Herrera Avedaño Carlos E.

"Fuentes de Financiamiento".

Editorial: Sistemas de Información Contable y Administrativa

Computarizados S.A. de C.V.

México 1998.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.

"Código de Ética Profesional".

4ª Edición 2001.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.

"Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados".

ANFECA.

México 2001.

Lawrence J. Gitman.

"Administración Financiera Básica".

Editorial HARLA.

Méndez Morales José Silvestre.

"Economía y la Empresa"

Editorial Mac Graw Hill.

México 1995.

Moreno Fernández Joaquín.

" Las Finanzas en la empresa".

Texto universitario.

Perdomo Moreno Abrahám .

"Planeación Financiera " .

Editorial PEMA.

6ª Edición México 2001

Pérez Harrís Alfredo.

" Los Estados Financieros su análisis e interpretación".

Editorial ECAFSA, Ediciones Contables, Administrativas y Fiscales, S.A.
de C.V.

6ª Edición 1985. Reimpresión 2000.

Roberto M. Jonhson.

" Administración Financiera "

Editorial CECSA .
