

01168



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE INGENIERIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

SITUACION DE LA INDUSTRIA ACERERA MEXICANA
ANTE EL CONTEXTO INTERNACIONAL DE 1990-2000:
UN ANALISIS FINANCIERO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRIA EN INGENIERIA

(INVESTIGACION DE OPERACIONES)

P R E S E N T A :

ING. RAUL RODRIGUEZ DIAZ



DIRECTOR DE TESIS: M. EN I. HIRAM RUIZ ESPARZA GONZALEZ

MEXICO, D. F.

2004



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.

8011-
ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA



Por la oportunidad de estar en sus aulas, agradezco infinitamente a nuestra Alma Mater la Universidad Nacional Autónoma de México

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Raúl Rodríguez

Díaz

FECHA: 17 Mayo 104

FIRMA: 

Agradezco a la Facultad de Ingeniería toda la formación profesional que me ha brindado.

Por su importante apoyo en la realización y conclusión de ésta tesis, agradezco a la Maestra En Educación Superior Ligia Eugenia Aparicio Vallejo

Por todo el apoyo recibido y confianza depositada en mí en la realización del presente trabajo, agradezco a mi director de tesis M. en I. Hiram Ruiz Esparza González

A mi familia,
Por contar siempre con su apoyo.

INDICE

	Página
SIGLAS REFERIDAS	3
INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I. ¿QUÉ HA SUCEDIDO CON LA INDUSTRIA ACERERA DURANTE 1990-2000?	12
1.1 ANTECEDENTES	12
1.2 LA INDUSTRIA ACERERA MEXICANA EN EL PANORAMA INTERNACIONAL	14
1.2.1 TRES CRISIS FINANCIERAS INTERNACIONALES	30
1.2.1.1 CRISIS ASIÁTICA	30
1.2.1.2 CRISIS BRASILEÑA	31
1.2.1.3 CRISIS RUSA	33
1.3 UNA MIRADA HISTÓRICA A CINCO INDUSTRIAS ACERERAS MEXICANAS	35
1.3.1 AHMSA	35
1.3.2 HYLSA	37
1.3.3 TAMSA	39
1.3.4 SIMEC	40
1.3.5 SICARTSA	41
CAPÍTULO II. MÉTODOS, ANÁLISIS Y CATEGORÍAS	43
2.1 LA IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA	43
2.1.1 ESTADO DE LA SITUACIÓN FINANCIERA	45
2.1.2 ESTADO DE RESULTADOS	46
2.1.3 ESTADO DE COSTOS Y PRODUCCIÓN Y VENTAS	46
2.1.4 ESTADOS DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS	47
2.1.4.1 FUENTES DE RECURSOS	48
2.1.4.2 APLICACIÓN DE RECURSOS	49
2.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	49
2.2.1 MÉTODOS DE ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	51
2.2.1.1 MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES	52
2.2.1.2 MÉTODOS DE RAZONES FINANCIERAS	52
2.2.1.2.1 RAZONES DE LIQUIDEZ	53
2.2.1.2.2 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	54
2.2.1.2.3 RAZONES DE EFICIENCIA Y OPERACIÓN	56
2.2.1.2.4 RAZONES DE RENTABILIDAD	58
2.2.2 EL CICLO FINANCIERO Y SU ANÁLISIS	60
2.2.3 INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS	61

CAPÍTULO III. ANÁLISIS FINANCIERO PARA EL ENTENDIMIENTO DE LA INDUSTRIA ACERERA MEXICANA	62
3.1 DATOS GENÉRICOS DE LAS EMPRESAS	63
3.2 ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS	67
3.3 ÍNDICES DE LIQUIDEZ	76
3.4 PRUEBA DEL ÁCIDO	77
3.5 CAPITAL DE TRABAJO	79
3.6 APALANCAMIENTO	80
3.7 ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL	82
3.8 ROTACIÓN DE INVENTARIOS	83
3.9 RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	84
3.10 CICLO FINANCIERO	86
3.11 UTILIDAD NETA	87
3.12 VENTAS NETAS	88
3.13 PRODUCCIÓN DE ACERO POR EMPRESA	89
3.14 RECOMENDACIONES PARA LA INDUSTRIA ACERERA	90
3.14.1 INNOVACIÓN TECNOLÓGICA	90
3.14.1.1 INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA	90
3.14.1.2 DESARROLLO TECNOLÓGICO	91
3.14.2 PRODUCTIVIDAD LABORAL	91
3.14.2.1 CAPACITACIÓN	91
3.14.2.2 PROFESIONALIZACIÓN	92
3.14.3 POLÍTICA ECONÓMICA	92
3.14.3.1 ARANCELES	92
3.14.3.2 ADMINISTRACIÓN TRANSPARENTE	93
3.14.3.3 FOMENTO A LA INVERSIÓN NACIONAL Y EXTRANJERA	93
CONCLUSIONES	95
CRONOLOGÍA	99
ANEXOS	102
BIBLIOGRAFÍA	106

SIGLAS REFERIDAS

	DENOMINACIÓN
AHMSA	ALTOS HORNOS DE MÉXICO S.A
ANSEAN	ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SUDESTE ASIÁTICO
BANCOMEXT	BANCO DE COMERCIO EXTERIOR
BMV	BOLSA MEXICANA DE VALORES
CANACERO	CÁMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DEL HIERRO Y EL ACERO
CEE	COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA
FAMOSA	FÁBRICAS DE MONTERREY S.A
FMI	FONDO MONETARIO INTERNACIONAL
GATT	ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y DE COMERCIO
HYLSA	HOJALATA Y LÁMINA S.A
ISI	INDUSTRIALIZACIÓN SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES
MERCOSUR	TRATADO COMERCIAL DE AMÉRICA DEL SUR
NAFINSA	NACIONAL FINANCIERA S.A.
OCDE	ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO
PECE	PACTO PARA LA ESTABILIDAD Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO
PIB	PRODUCTO INTERNO BRUTO
PRONAFICE	PROGRAMA NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR
SICARTSA	SIDERURGIA LÁZARO CÁRDENAS-LAS TRUCHAS S.A.
SIDERMEX	SIDERURGIA MEXICANA
TAMSA	TUBOS DE ACERO DE MÉXICO S.A
TIIE	TASA DE INTERÉS INTERCAMBIARIO
TLCAN	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

INTRODUCCIÓN

La industria acerera mexicana en el periodo de 1990-2000 ha presentado una inestabilidad y disparidad productiva por problemas financieros, según los indicadores 1990-2000 de la BMV.

A nivel internacional y nacional, el contexto se presenta en un periodo de agitación social (procesos políticos, desempleo, sustitución de mano de obra por tecnología, incertidumbre de actos violentos por grupos sociales, etc.), político (intereses partidistas, manipulación del poder, excesiva burocracia) y económico (crisis internas y externas, devaluaciones, créditos externos en moratorias, precios internacionales de petróleo, entre otras); se observan, principalmente, movimientos económicos de integración como lo es el mundo globalizado, el desarrollo de nuevas tecnologías, bloques económicos .Ejemplo de esto:

A) el reacomodo del flujo de liquidez de los mercados emergentes en México (1991), debido a una situación económica favorable en EE UU; pero, que después se traduciría a un declive económico que comenzó en 1993 y fue agravándose en 1994.

B) la simulación política económica que se advirtió en el salinato.

C) la crisis asiática (1997-1998), el "efecto samba" (Brasil, 1998) y "efecto vodka" (Rusia, 1998); éstos llevaron a una sobrevaluación del peso mexicano para 1999 e influyó en la captación de capital como "riesgo país", es decir, los inversionistas alejan su capital hacia otros mercados.

En materia de mercados financieros, el tipo de cambio padece, periódicamente etapas de devaluación pronunciada (finales de 1998, principios del 2003 –como ejemplo); las tasas de interés (al menos en Cetes a 28 días) alcanza mínimos históricos; el índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa de Valores, no se ha recuperado en todo este tiempo, según los indicadores del INEGI.

Entre las principales repercusiones de este contexto se advierte que: hubo un enorme endeudamiento de las empresas, elevación de las tasas de interés, desempleo, inseguridad social, reducción de la demanda del flujo de dinero, deterioro estructural del sistema bancario y, sobre todo, la incapacidad para participar en otros mercados competitivos internacionales, a pesar del TLC.

En medio de esto no se han podido dar cambios estructurales, cuyos objetivos deben ser el fortalecimiento y la multiplicación de los cimientos de nuestra economía, básicamente. Una reforma estructural apuntaría a los agentes económicos, a la libertad para emprender y consumir, a la propiedad privada sobre los medios de producción, los ingresos y el patrimonio.

Actualmente las industrias siderúrgicas, aparecen frecuentemente en los periódicos por su administración interna deshonestas, por sus grandes endeudamientos, por sus efectos dumping, pérdidas de competitividad, competencia desleal e ilegal, posibles quiebras; en fin una serie de información que desacredita las actividades del sector industrial e impiden ver a los lectores la trayectoria y trascendencia histórica y las aportaciones económicas dentro del desarrollo del país. En contraparte a este escenario, la industria siderúrgica aun así continúa interviniendo -y debe continuar- en los procesos de transformación, desarrollo y progreso de nuestro país.

Hoy día, AHMSA, HYLISA, SICARTSA, SIMEC y TAMSA son las industrias más representativas del sector, a nivel nacional; de ellas todavía pende la gran mayoría de las actividades productivas; con el tiempo se han modernizado, reajustado sus tecnologías, desengrosado sus trabas administrativas y burocráticas, con el fin de atender las expectativas de las nuevas economías.

Mucho hay que reflexionar o advertir entorno a éstas, sin embargo, la intención de este trabajo se circunscribe en los ***siguientes planteamientos***. ¿qué pasó con las industrias principales como AHMSA, HYLSA, SICARTSA, SIMEC y TAMSA, específicamente , durante el periodo 1990-2000?, ¿Cómo se vio afectada la situación financiera de éstas?, ¿Cuáles fueron los detonadores determinantes para incentivar la industria acerera?, ¿Cómo ha ido el crecimiento de la industria acerera para beneficio del país?, por último, ¿qué recomendaciones se derivarían a partir del análisis financiero de la industria acerera?

En razón a estas inquietudes, este trabajo de investigación ***se propone aplicar*** un análisis financiero a estas industrias acereras, a través del método de Razones Financieras, para que logre compararse el desarrollo frente a los problemas macroeconómicos internos y externos, y así correlacionar agentes externos de la política económica internacional con la evolución de cada una de las industrias; se pretende identificar las variables que intervienen para determinar algunas prospectivas en el fortalecimiento de la empresa. Este análisis financiero, además, buscará una visión conjunta y aproximada sobre la tendencia del progreso en las empresas.

Se parte del supuesto de que ***la industria del acero sigue siendo un motor importante en el desarrollo tecnológico de un país***, pues en ella se apoyan industrias como la automotriz, la petrolera, proyectos de ingeniería, construcción y manufacturas, en general.

Según la CANACERO, en su Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana (marzo, 2002), la industria acerera representa el 2% del PIB total; 8% del PIB industrial; y 10% del PIB manufacturero. Ocupa el 1er. lugar en el consumo de electricidad; el 2do., en gas natural; además que es de los principales usuarios en ferrocarriles. La producción del acero participa en las importaciones y exportaciones de la

producción nacional; juega un papel importante en los procesos de tecnología intensivas en capital. A nivel internacional, México ocupa el lugar 17 en la producción del acero; en América Latina es el 2do. Productor de acero, después de Brasil.

De las empresas que se revisarán en este trabajo de investigación se puede mencionar que:

TAMSA: empresa mexicana que forma parte del grupo Tenaris; tiene una alianza de 8 plantas productoras y centros de atención en más de 25 países¹; su producción se enfoca, en gran medida, al mercado automotriz norteamericano; cotiza en la Bolsa Mexicana de Valores y en la American Stock Exchange.

AHMSA: es la mayor siderúrgica del país; se le reconoce como líder nacional en producción y comercialización de productos planos y no planos; además se acredita como proveedor certificado de la industria automotriz.² Aunque actualmente presenta severos problemas financieros

HYLSA: grupo responsable de los negocios siderúrgicos de ALFA; es proveedor en construcción, manufactura, autopartes y aparatos electrodomésticos en el mercado norteamericano, principalmente.³

SICARTSA: Su reactivación en 1989 convergió en el nuevo proyecto denominado Sicartsa II, que concentraba sus actividades en peletizaciones, productos no planos, desechos de acero y acería eléctrica, principalmente.

SIMEC: Es controladora de empresas dedicadas a la fabricación, comercialización y servicios de diversos productos relacionados con la industria siderúrgica. Las principales líneas de productos que manejan sus subsidiarias son: acero líquido,

¹ TAMSA <http://www.tamsa.com.mx> (3 de enero del 2004)

² AHMSA <http://www.ahmsa.com.mx> (3 de enero del 2004)

³ HYLSA <http://hylsa.com.mx> (3 de enero del 2004)

aceros planos, perfiles estructurales, aceros comerciales, barras de acero, y bola forjada.

Para la producción del acero en México, estas cinco industrias no son las únicas pero sí las más representativas a nivel internacional; revisarlas en el periodo de 1990-2000 se torna atractivo porque participan y se ven afectadas por los grandes cambios en materia económica, política y social, a nivel internacional y nacional.

El análisis financiero que se llevará a cabo tiene como **objetivos principales** revisar e interpretar estados financieros, para conocer la situación productiva de la industria acerera. Además de evaluar las situaciones que prevalecieron en ese momento y su correlación con los acontecimientos políticos, sociales y económicos. A través del método de razones financieras se realizará un estudio comparativo.

A partir de lo que prevaleció en ese periodo y las políticas financieras-económicas, un análisis financiero bien puede detectar aciertos y desaciertos, que luego deriven en recomendaciones que fortalezcan este sector industrial.

Cabe mencionar que en este trabajo de investigación sólo se revisarán cinco empresas: AHMSA, HYLSA, SICARTSA, SIMEC y TAMSA; y se comparará el desarrollo frente a los problemas macroeconómicos internos y externos para correlacionar agentes externos de la política económica internacional y la evolución de cada una de las industrias; también se identificarán las variables que intervienen para determinar algunas prospectivas como la estabilidad, solidez y fortalecimiento de las empresas.

La industria del acero así como la mayoría de las grandes industrias del país y del mundo no está ajena a los *cambios y rumbos de las políticas sociales y económicas* que se apliquen o que sean causadas por factores no controlables e imprevisibles como lo son los naturales y los conflictos externos e internos del orden social o militar.

Por tanto, es necesario tener como ***material de estudio***:

- La situación económica del país durante ese periodo
- Las políticas sociales que se dictaron
- Estados financieros de las principales empresas en ese lapso.

-Establecimiento de variables:

I.- Indicadores Macroeconómicos

- a) Inflación
- b) Índice de precios al consumidor (IPC)
- c) Tasa promedio ponderada. CETES
- d) PIB
- e) Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE)
- f) Costo Porcentual Promedio de Captación en MN (CPP)

II.- Estados financieros de la empresa

- a) Estado de Resultados de cada año
- b) Capital Contable de cada año
- c) Activos de cada año
- d) Pasivos de cada año

Todo esto con la finalidad de sostener la siguiente **hipótesis: *un análisis financiero permitirá establecer lineamientos económicos, factores sociales, disyuntivas políticas que redunden en el desarrollo de la industria acerera.***

Los **objetivos específicos** a perseguir son:

- Evaluar las implicaciones sociales, políticas y económicas de la industria acerera mexicana en el periodo 1990-2000
- Identificar las relaciones macro y micro economías mexicanas y la del propio sector industrial
- Realizar recomendaciones viables para elevar la producción del mercado del acero.

Tras la investigación pertinente de fuentes documentales, hemerográficas y electrónicas, se ofrece al lector este informe de investigación, el cual quedó estructurado en tres apartados:

El primer apartado señala los antecedentes de la industria acerera en las políticas nacionales e internacionales; se señalan la crisis asiática, brasileña y rusa como fuertes detonadores para la caída del mercado del acero; asimismo se describen, en términos generales, las características de las empresas analizadas

En el segundo apartado se define el método de Razones Financieras, como una estrategia viable para analizar los estados financieros de una empresa y sus resultados pueden ser vinculados con otros contextos. Este apartado contiene el marco teórico que sustentó el análisis financiero.

El tercer apartado contiene el análisis financiero que se pretendía; allí se muestran los cuadros, las gráficas y las observaciones correspondientes a estas cinco

empresas. Asimismo, se anotan varias recomendaciones para determinar líneas prospectivas y de desarrollo para una industria acerera.

Finalmente se incluyen las secciones Conclusiones, Anexos y Bibliografía para que el lector pueda reflexionar sobre la importancia de la industria acerera para el desarrollo de nuestro país.

CAPÍTULO I. ¿QUÉ HA SUCEDIDO CON LA INDUSTRIA ACERERA DURANTE 1990-2000?

1.1 ANTECEDENTES

La industria de la siderurgia ha acompañado el proceso histórico y de transformación de nuestro país; como todos los sectores productivos ha experimentado etapas de crecimiento y decrecimiento.

En 1988, el Banco Mundial hizo un balance de la siderurgia mexicana: la política proteccionista debilitó la competencia hacia el exterior; el control de precios de los productos siderúrgicos no estimuló a los productores; hubo ausencia de una política global, ineficiente gestión de Sidermex (Siderurgia Mexicana, considerada la principal dentro del sector); la producción de aceros no planos se realiza con técnicas modernas; la debilidad se detecta en la producción de aceros planos, entre otras.⁴

Rueda Peiro, señala tres periodos históricos importantes en la industria siderúrgica: de los cuarenta a los setenta; de los setenta a 1981; y de 1981 a fechas actuales.⁵

Sin embargo, se considera que el fin de periodo de bonanza de la siderurgia de los países industrializados a mediados de los setenta estuvo asociado con cuatro hechos: A) el incremento de los precios del petróleo, B) desaceleración de la demanda de bienes de capital pesado; C) la competencia de materiales sustitutos del acero y D) la competencia de los países de reciente industrialización; lo que

⁴ Cfr. Alenka Guzmán Las fuentes del crecimiento en la siderurgia mexicana. Innovación, productividad y competitividad pp. 219 y 220

⁵ Isabel Rueda Peiro, "La siderurgia mexicana en los años del neoliberalismo" en Calva et al (coordinadores) Industria manufacturera. Situación actual y desarrollo bajo un modelo alternativo, p.339

evidentemente redujo el consumo del acero, a la crisis y eventualmente a la reestructuración y el cambio tecnológico del sector industrial.⁶

“Las industrias tradicionalmente consumidoras de acero (industria mecánica, instrumentos y material industrial, transporte, automotriz, embalaje y contenedores, incluso computadoras) disminuyeron sensiblemente su coeficiente de utilización del acero, debido a su propia recesión y su necesidad de aligerar los costos...”⁷

Pronto el acero se vería rebasado y sustituido por nuevos materiales como el plástico, aluminio, etc.

“ Desde finales de los años setentas las siderúrgicas de los países industrializados han reducido drásticamente su capacidad de producción instalada, cerrando las plantas con tecnología más atrasada. Asimismo, han emprendido ambiciosos programas de modernización para incrementar la productividad del trabajo, ahorrar energéticos, aprovechar más eficientemente las materias primas, mejorar la calidad de los productos parciales de cada proceso...”⁸

El proceso de reestructuración de la industria acerera se vio favorecido por el progreso tecnológico; ya que se fomentó una nueva competitividad entre los países industrializados y los productores de acero.

“A fines de los años ochenta la situación de las finanzas públicas no sólo requirió la racionalización de empresas públicas, además su privatización podía generar recursos para el estado y el sector público debía incrementar su participación en los procesos de asignación y explotación de recursos, lo que dio inicio a un programa de desincorporación de entidades públicas, ocupando un lugar

⁶ Alenka Guzmán *op cit* p.70

⁷ Alenka Guzmán *op.cit* p. 71

⁸ Isabel Rueda Peiro, “La siderúrgica mexicana en los años del neoliberalismo” en Calva et al (coordinadores) *Industria manufacturera. Situación actual y desarrollo bajo un modelo alternativo*, México UAM-X, 1996 p.338

preponderante en el proceso de ajuste y cambio estructural de la economía mexicana ... en 1983 el estado administraba 1,155 empresas que participan en 63 de las 73 ramas en que se clasificaba la actividad económica y contribuía con cerca del 18.5% del PIB nacional y 10% del empleo total⁹

En México, la reestructuración se llevó a cabo desde la década de los ochenta, una década después mientras otros países industrializados se veían afectados por la crisis petrolera; para México significó una etapa de bonanza, por consecuencia a la demanda interna de acero que estimulaba el crecimiento de la industria siderúrgica.

Ahora, ¿qué pudo afectar esta etapa de bonanza? Para Alenka Guzmán básicamente los siguientes: la heterogeneidad productiva y la desarticulación de la industria con otros sectores económicos (particularmente la agricultura); la desigual e insuficiente generación e incorporación de progreso técnico; el subdesarrollo relativo de la industria de bienes de capital; la falta de competitividad internacional y el deficiente desempeño de las exportaciones manufactureras, y la fuerte desigualdad en la distribución de personal, funcional y regional de los ingresos¹⁰

1.2 LA INDUSTRIA ACERERA MEXICANA EN EL PANORAMA INTERNACIONAL

La situación del acero en nuestro país no es un hecho aislado sino va aunado a los cambios del entorno internacional.

Desde décadas anteriores del panorama internacional, se ha advertido un deterioro en los términos de intercambio ante los países industrializados y la imposibilidad para exportar productos primarios; los países subdesarrollados adoptaron un modelo de desarrollo hacia adentro que orientó la actividad

⁹ Fernando Clavijo (compilador) Reformas Económicas en México de 1982 - 1999 p. 36

¹⁰ op cit p.212

económica, enfrentó el estancamiento de las exportaciones y produjo aquellos bienes inaccesibles en el mercado internacional acentuando el déficit comercial de éstos últimos, por la adopción de medidas restrictivas a las importaciones provenientes de los primeros.

“ ... se instrumentaron las políticas de compras estatales (...), a fin de sustituir importaciones y promover la producción nacional de bienes de capital...”¹¹

El contexto marcó la necesidad de establecer mecanismos de protección a la industria y al comercio interno frente a la competencia internacional, apoyándola con la transferencia de recursos del campo a la ciudad, los subsidios y apoyos gubernamentales y las permanentes transferencias de los consumidores a los productores, el financiamiento a largo plazo a través de Nafinsa, creación de empresas estatales y estímulos fiscales, políticas arancelarias y no arancelarias.

“Por falta de recursos internos y la dependencia de productos extranjeros se cimentó una industria capaz de hacer frente a la competencia con los países desarrollados; se propuso el mejoramiento de la oferta productiva a través de la industrialización, paralelo a una reactivación de la demanda interna, con lo que se pretendía eliminar o por lo menos aminorar la tendencia del desequilibrio externo.”¹²

Además de esas implicaciones en el ámbito comercial, la recesión con inflación condujo a los países desarrollados a formular una estrategia internacional integrada que incluyó las negociaciones con los países subdesarrollados. Uno de los elementos lo constituyó el descubrimiento y tratamiento especial que se le dio a los países recientemente industrializados, lo cual implicó un criterio de gradación para distinguir entre subdesarrollados, semi-industrializados y el resto.

¹¹ Alenka Guzmán op cit p.186

¹² Véase Enrique Iglesias. “América Latina: crisis y opciones de Desarrollo”, en Democracia y desarrollo en América Latina. Grupo Editorial Latinoamericano p. 243.

“...los enormes complejos siderúrgicos en países de reciente industrialización encontraron sus límites de crecimiento en los años ochenta debido al alza de las tasas de interés internacional, que derivaron en endeudamiento y crisis financiera de las empresas en varios países, notablemente en América Latina. La crisis de la deuda engendró recesión (la llamada década perdida en América Latina), que se tradujo en menor demanda de acero. La reestructuración, la modernización de las plantas, el retiro del gobierno de este sector, la privatización, la orientación hacia las exportaciones, dieron lugar a importantes transformaciones tecnológicas organizativas y comerciales de la industria siderúrgica de los países de reciente industrialización...”¹³

La idea central de la “estrategia” fue favorecer la liberación de los mercados internacionales en los países subdesarrollados, pero no en los desarrollados por razones sociales y políticas; lo que conllevó a la eliminación de subsidios y el favorecimiento del flujo de la inversión directa, evitando tratamientos discriminatorios. En este marco se inscribieron las recomendaciones y presiones de los organismos financieros sobre diversos países de América Latina y por supuesto, a México.

Desde las dos últimas décadas anteriores, México fue construyendo un modelo de economía cerrada al igual que su sistema político, la industrialización forjada (1970-1980) consistía en manufacturar productos y bienes destinados al mercado interno. A la par, se desarrolló un marco regulatorio, en el que se restringían las importaciones y se regulaba la inversión extranjera, se apoyó a las empresas domésticas y se promocionaba la inversión en los sectores considerados prioritarios, a través de subsidios.

¹³ Alenka Guzmán op. Cit. P168

Este modelo ayudó a la conformación de una planta industrial que no requirió ser competitiva, ya que en primer lugar satisfacía al mercado nacional y el excedente era lo que se exportaba, así mismo, la protección, acompañada de cierta estabilidad de precios y salarios, a la expansión del gasto público y la creciente demanda interna, favoreció al sector industrial al duplicar su participación en el PIB, ya que durante casi cuatro décadas creció a una tasa promedio anual de 8% y la economía experimentó un crecimiento del 6% en promedio del PIB anual.¹⁴

Por otro lado, el Estado se convirtió en promotor del crecimiento a través de inversiones en infraestructura y en el establecimiento de un clima propicio para la inversión privada. Este modelo ayudó a incrementar los niveles de empleo, pero empezó a mostrar su inoperancia al propiciar también el crecimiento de un aparato burocrático que controlaba la actividad económica a través del proceso de toma de decisiones.

Paralelamente, el contexto internacional obligó a México hacia una reestructuración de la economía mexicana; traduciéndose en la apertura de la misma con orientación a la promoción a las exportaciones para que sirviera como pivote del cambio estructural y hacer más dinámico el desarrollo nacional y poder hacer frente a los compromisos derivados del endeudamiento externo. La búsqueda de nuevos mercados al exterior se enfrentó con la dura competencia por la sobre-oferta mundial y las medidas proteccionistas de los países industrializados. En México...

"...la política gubernamental, en los diversos países abandonó sus medidas proteccionistas y se orientó a favorecer la apertura de los mercados y las inversiones extranjeras, a través de modificaciones de las legislaciones y reglamentos correspondientes. El nuevo régimen jurídico de inversiones en

¹⁴ Luis Rubio . "Antecedentes Históricos y Desempeño Económico Relativo". en *México a la hora del cambio*. Edit. Cal y Arena. 1992, p. 16 reproducido en el Seminario de Comercio Exterior, impartido en el Centro de Educación Continua de la FCPyS en 1994

diversos países propició un flujo importante de inversiones directas extranjeras y la posibilidad de establecer alianzas estratégicas entre firmas”¹⁵

Con el manejo del gasto público se buscaba dirigir el proceso de recuperación económica a través del establecimiento de políticas de corte neoliberal, lo que subrayó la necesidad de reducir la participación estatal en las actividades económicas.

Esta reorientación fue promovida por los Estados Unidos (bajo la figura del Fondo Monetario Internacional) como parte de su estrategia económica y comercial a nivel internacional. Para el caso mexicano que requería de nuevos empréstitos se tuvo que apegar estrictamente al plan de ajuste.

Según la carta de intención suscrita con dicho organismo:

“En las distintas fases del programa, se harán las revisiones al sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a las exportaciones y el requisito de permiso previo para importar. La revisión cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrán como propósito reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios, y evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que se deriven del sistema de protección. Se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente”.¹⁶

El sector que tuvo un modesto crecimiento de exportación fue el sector manufacturero, el cual experimentó la contracción económica del mercado interno y no de modificaciones estructurales en la oferta productiva; el principal logro fue la disminución de las importaciones así como del tipo de cambio en el abaratamiento de los bienes nacionales en el mercado externo. En tanto, la guerra comercial del acero se intensificó a partir de 1992, porque fueron vencidas las cuotas impuestas en 1984 por EE UU a las importaciones siderúrgicas, llamadas de

¹⁵ Alenka Guzmán op.cit. p 84

¹⁶ Arturo Ortiz Wadgymer. De los Mercantilistas al GATT. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, , p. 143.

“restricción voluntaria” y fueron sustituidas por medidas más estrictas como sanciones provisionales, aranceles de castigo, a pesar de las negociaciones del TLC.¹⁷

En 1992, también, se firmaron acuerdos como el del Bancomext y la Canacero para canalizar 200 millones de dólares en las ventas de los productores nacionales de acero a los distribuidores y grandes usuarios para que se pueda enfrentar la competencia de artículos extranjeros

Las políticas de comercio exterior se orientaron a la modernización industrial y racionalización de la protección. A partir de ello, el gobierno fomenta sin éxito, una política industrial integrada hacia el interior del modelo económico y hacia el exterior; el objetivo consistía en aplicar una estrategia de protección efectiva que asegurara la coherencia de la estrategia de desarrollo industrial con la de comercio exterior.

Con esto se pretendía consolidar la posición de México en el mercado externo de bienes que no se comerciaban internamente, debido a la contracción que en esos momentos tenía el mercado nacional; imperaba la necesidad de evitar una recesión del aparato productivo con consecuencias como una caída de la demanda interna y del empleo. Dicha estrategia estaba encaminada para estabilizar la economía y hacer frente a los compromisos derivados de la deuda externa, marcando importantes rupturas con las pautas de crecimiento prevalecientes hasta el estallido de una crisis.

En 1989, se establecieron las políticas proteccionistas y los acuerdos de restricción voluntaria para controlar el comercio del acero bajo prácticas desleales, pero estos acuerdos perdieron vigencia en 1992; esto trae como consecuencia la apertura de las miniacerías.

¹⁷ Isabel Rueda Peiro, “La siderúrgica mexicana en los años del neoliberalismo” en Calva et al (coordinadores) Industria manufacturera. Situación actual y desarrollo bajo un modelo alternativo, México UAM-X, 1996 p. 360

Las políticas proteccionistas y acuerdos de restricción se debieron a las siguientes razones: elevados precios del acero asociados con elevados salarios, siendo esto no congruente con la producción del acero; elevados precios del acero, asociados a bajas tasas de inversión; declive en la producción del acero; mayor participación de empresas pequeñas; y, la competencia extranjera que no logró controlar los mercados estadounidenses.¹⁸

En la escala mundial de 1992, se registró una disminución de acero porque fue sustituido por otros materiales más flexibles y de mejor calidad.

Esta etapa se caracterizó por un constante desfase entre el cambio estructural del comercio exterior y el de la industria donde el primero se llevó a cabo en forma acelerada; y el segundo se vio limitado por escasez de recursos financieros y la falta de apoyo por parte de una fracción empresarial.¹⁹

La liberalización comercial, en primera instancia, se dirigió a facilitar la compra de materias primas e insumos intermedios y solo en forma marginal apoyó la sustitución de importaciones; estas medidas reactivaron la producción de bienes de exportación y al fortalecimiento del aparato productivo y después el atenuamiento de las presiones inflacionarias.

La época estuvo marcada por cambios en el escenario político mundial, sobre todo en el período 1989-1992, pues ocurrió la caída del muro de Berlín, la unificación de las dos Alemanias y la disolución de la URSS, como principales acontecimientos.

El ámbito económico se caracterizó por un proceso de integración económica donde la prioridad era la inserción en el mercado mundial como único medio para asegurar el crecimiento de la economía. Además para aumentar las relaciones económicas internacionales, desarrollar las economías nacionales basados en un desarrollo hacia fuera, predominio del libre comercio etc.

¹⁸ Alenka Guzmán op cit p. 80

¹⁹ Hernández, Lourdes "La política de comercio exterior en el sexenio 1982-1988. Un Balance" en Mapa Económico Internacional Centro de Investigación y Docencia Económicas AC (CIDE) No 6, pag. 101

Como antecedente, el Consenso de Washington (1989) estableció el modelo de cambio estructural a través de tres vertientes:

- Desprotección vía apertura comercial y financiera
- Desregulación vía liberalización de los mercados internos
- Y desestatización vía privatización de las empresas públicas y reducción de la participación del gasto público en la economía.

Por otro lado se inicia la conformación de bloques económicos y políticos (TLCAN²⁰, CEE, ANSEAN, Grupo de los 7, la Cuenca del Pacífico, etc.) y una competencia por el dominio del mercado mundial, el crecimiento del comercio internacional y a su vez la internacionalización de las economías. En la región de América del Norte, aumenta la comercialización intrarregionalista, posiblemente por los acuerdos bilaterales establecidos entre los países (México básicamente tiene como mercado a EE UU).

En 1994, la firma del TLC²¹ marcó para México la necesidad de modernizarse para participar en los mercados de Canadá y EE UU; esto significaba considerar rubros como: acceso al mercado (desgravación arancelaria durante 10 años), reglas de origen (uso de materiales propios), las cláusulas o salvaguardas de escape (medidas de protección al mercado), prácticas desleales de comercio (mecanismos de exclusión y prácticas bilaterales) y las compras de gobierno (no existan discriminación entre los países).²²

Derivado de los diversos tratados con otros países, México creció de 1985 a 1997 pues pasó del 20% al 55% en intercambios comerciales. Lo que se refiere a exportaciones va del 30% al 44% para 1998-1999 y las importaciones se mantuvieron estables de 1985 a 1998-1999 ya que del 87% pasó al 93.3%.

²⁰ El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es una expresión de la tendencia a la globalización y regionalización de los mercados; en lo concerniente a la industria siderúrgica mostraba desventajas contra las estadounidense y canadiense; entre los aspectos de siderurgia que se consideran en el Tratado se encuentran: acceso al mercado, reglas de origen, cláusulas de escape, prácticas desleales de comercio y las compras del gobierno. Cfr. a Alenka Guzmán op cit pp. 245 -248

²¹ México ha firmado tratados de libre comercio con otros países como Chile (1991), Costa Rica, Colombia, Venezuela y Bolivia (1995), y Nicaragua (1998) Fernando Clavijo (compilador) Reformas económicas en México de 1982-1989 p.23

²² Alenka Guzmán op cit p. 245

Con el fin de lograr la inserción en la economía mundial y enfrentar la competencia de productos extranjeros en el mercado nacional, el camino se erigió a partir de nuevas aplicaciones científicas y tecnológicas que permitieron un uso más eficiente de los recursos y de mano de obra.

Para la inserción de los países a la dinámica económica mundial, se estableció la modernización y reestructuración productiva y de servicios orientados hacia el exterior, promovidas por el sector privado y las fuerzas del mercado, en congruencia con una apertura del comercio exterior, liberalización de precios y desregulación de mercados para promover la competitividad y como medio para superar las deficiencias e insuficiencias del mercado interno. Esta orientación al exterior se supone conllevaría a una mayor utilización de la capacidad instalada y un mayor aprovechamiento de las economías de escala.

“Es decir, según esto, deben eliminarse todo tipo de trabas y reticencias nacionalistas, a fin de que el capital logre reproducirse y acumularse justamente en los países económicamente débiles, y de esta manera los flujos de capital penetren en esos países sin reticencias estatales, controles ni regulaciones, que se opongan a la obtención de las altas tasas de ganancia, indispensables para la supervivencia del sistema.”²³

México no se mantuvo al margen de esta racionalidad, la apertura comercial y la desgravación arancelaria se aceleraron sin importar su impacto en el aparato productivo, toda vez que el precio fue convertir a la política comercial en un mecanismo de obtención de divisas; y, posteriormente, en un instrumento de combate a la inflación, dejando de lado el proyecto de articulación entre industria y comercio exterior como mecanismo para acceder al mercado externo.

El manejo de la política comercial se alejó de lo estipulado en los programas de gobierno, al convertirse en un instrumento de política económica orientado a la solución de los problemas de corto plazo. Su papel en el cambio estructural de la

²³ Arturo Ortiz Wadgymar. “El neoproteccionismo norteamericano ante el tratado de libre comercio México-Estados Unidos”, en *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá*. Edit. Siglo XXI, México . p. 45

economía fue aplazado y con ello el verdadero éxito exportador acentuando con ello los desequilibrios en el aparato productivo.

El estímulo a las exportaciones no petroleras y las políticas sectoriales articuladas se mantuvieron para dar respuesta a las situaciones de crisis que se dieron durante este período.

De 1990 a 1995, el porcentaje de exportaciones de la industria siderúrgica representó el 3.3% (1991), 2.1% (1992-1993), 3.1% (1994-1995); mientras que el global de esos cinco años representó el 2.8%; esto del total del sector industrial

Dentro de la estrategia de modernización para el desarrollo económico del país, dentro del Plan Nacional de Desarrollo en el sexenio salinista, la desregulación económica, junto con la privatización y la apertura, jugaron un papel primordial. El gobierno mexicano comenzó un proceso de desregulación de la industria y del modus operandi, construyendo así nuevos caminos para acceder a una estrategia de desarrollo con un uso más extensivo de los mecanismos de mercado.

“ Para diciembre de 1988, la administración de Salinas (1988-1994) puso en marcha un nuevo programa de ajuste, el pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), que incluyó una protección efectiva uniforme para evitar la discriminación entre sectores. Entre 1989 y 1993 se aceleró el proceso de apertura al reducirse los aranceles promedio y los permisos de importación. Asimismo, en 1993 se promulgó la Ley de Comercio exterior con el fin de adecuar el marco legal de las transacciones foráneas...”²⁴ / ²⁵

²⁴ Fernando Clavijo (compilador) *Reformas económicas en México 1982-1999*, p.23

²⁵ En 1973, se expidió una Ley de Inversión extranjera directa que clasificaba las actividades económicas en cuatro categorías: reservadas al Estado, reservadas a mexicanos (comunicaciones y transportes, explotación de recursos naturales, medios de comunicación de radio y tv), sujetas a limitaciones específicas (petroquímica secundaria y la industria de autopartes, sujetas a un margen de inversión de 40% por parte de extranjeras), actividades restantes, la participación extranjera no pueden ser superiores al 49%

Sin embargo no se otorgaron del todo libertades, pues hubo restricciones en ciertos sectores como la agricultura, la refinación del petróleo y la industria de equipo de transporte.

De 1989 a 1993, México se convirtió en un receptor privilegiado de inversiones porque hubo una disminución de tasas de interés internacionales y las modificaciones al marco regulatorio en EE UU.

En 1989, se puso en vigor el Reglamento de Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera con el objetivo de estimular la entrada de inversión directa capaz de aportar tecnologías, divisas y empleos.

Con el fin de atenuar la crisis económica heredada de las administraciones de Luis Echeverría y José López Portillo, el salinato inició un proceso indiscriminado de apertura de la economía mexicana, donde el motor de arrastre hacia el desarrollo sería el comercio exterior, pero con el fin de hacer el pago puntual al servicio de la deuda contraída con el exterior. Se privatizó la banca comercial y en 1994, se da plena autonomía al Banco de México.

“El abandono de modelo de sustitución de importaciones y la adopción de un modelo de desarrollo orientado al mercado (internacional) se hizo explícito en el Plan nacional de Desarrollo de 1989-1994; esto implicó la redefinición del Estado y la introducción de una reforma fiscal basada en la reducción de las tasas impositivas, como la eliminación de diversos gravámenes, la ampliación de la base tributaria y la simplificación y modernización administrativa”²⁶

El proceso de liberalización no fue un hecho aislado, en esos momentos (1990-) el neoproteccionismo de las economías desarrolladas era muy alto, principalmente en los Estados Unidos, país que protegió su mercado, debido al déficit comercial que tenían (en esos momentos ascendía a casi 130 mmd), a través de la expedición de leyes como la “Omnibus Trade Act” y la “Super 301”, que consistían

²⁶ Fernando Clavijo (compilador) *Reformas Económicas en México de 1982 1999* p. 42

básicamente en obligar a los países con quienes tuviese intercambio comercial a abrir sus economías a la entrada de mercancías norteamericanas, ya que de no hacerlo, se harían acreedores a sanciones, esto obligó a un nuevo rumbo en la política económica mexicana, y se vio reflejado en los programas de ajuste.

A través del proceso de desregulación, se inició la venta de paraestatales, que según el gobierno, resultaban obsoletas.

Todo esto estuvo dirigido, al pago de los intereses de la deuda externa (para ese año ascendía a casi 121 mmd) y no, como se había planteado en el PRONAFICE, al desarrollo de una planta productiva que pudiese hacer frente a la coyuntura internacional económica de globalización de los mercados.

"...la nueva política económica hacia la industria buscaba: el cambio radical en la relación de precios entre bienes comerciables y no comerciables, debido a los ajustes cambiarios, nuevo régimen arancelario, a fin de eliminar el sesgo antiexportador y promover crecimiento de las exportaciones no petroleras; medidas fiscales y financieras de apoyo a las exportaciones (...) la corrección de los precios públicos (...) la reducción y la racionalización de la participación directa del Estado en la producción ; y la modificación de los precios relativos de los factores con el fin de aumentar la capacidad de absorción de la economía mexicana..."²⁷

La estabilidad macroeconómica y cambiaria fue el objetivo prioritario de las economías latinoamericanas, que subordinó la instrumentación de la política industrial al desarrollo de las capacidades productivas y tecnológicas que fomentaran la competencia, con este fin se desarrollaron políticas que impulsaran áreas como la innovación tecnológica, gestión de calidad y capacitación.

La apertura comercial requería la disminución de tarifas, cuotas y permisos excesivos para dotar de mayor competitividad a la economía. La política industrial

²⁷ Alenka Guzmán op cit pp.213 y 214

se orientó en materia de desregulación en sectores como transporte de carga, servicios portuarios e industrias, semillas, acuicultura, acero, computación, fertilizante y telecomunicaciones.

Para Alenka Guzmán, la etapa de reestructuración de la siderurgia comprendía cinco aspectos: la modernización técnico productivas (liquidación de plantas obsoletas o la fusión de varias plantas, incorporación de avances tecnológicos y la reducción de planta laboral) la modernización comercial, la modernización de la administración de la gestión directiva y de la capacitación; el saneamiento financiero y la programación de las inversiones y el crecimiento.²⁸

Lo anterior se justifica en la medida que en el devenir de la industria siderúrgica, se consideran dos períodos: la sustitución de importaciones (1940 a 1982) y la promoción de exportaciones (1987-1996).²⁹

La modernización tecnológica se fortaleció con el proceso de privatización; así el progreso tecnológico se vio beneficiado por las nuevas inversiones, convenios, alianzas estratégicas de las empresas mexicanas con las extranjeras.

Con la devaluación de 1994, se favorecieron las exportaciones, reactivando de este modo el sector industrial. EE UU es el principal consumidor de la producción acerera de nuestro país; pues las crisis conocidas como el efecto dragón, el efecto vodka afectaron las exportaciones hacia otros puntos cardinales del mercado internacional.

Las devaluaciones tienen un doble efecto: hay una variación del tipo de cambio que impacta en los precios relativos de los bienes y reduce la balanza comercial deficitaria, o bien, puede registrar un déficit comercial; este doble efecto podría expresar heterogeneidades estructurales como: grado de especialización, formas

²⁸ Alenka Guzmán op cit p.221

²⁹ ibidem p. 181

de regulación salarial, evolución de precios, de los precios reales y de la balanza de pago. Sin embargo, no significa una panacea económica porque existen otras alternativas u opciones para fortalecer el sector como es la innovación endógena de los procesos tecnológicos.

En 1994, otro impacto que sufrió la industria fue la limitación de venta de empresas e importantes concesionamientos de activos públicos, por lo que se enfrentaron dificultades para la desincorporación

En la política interna, los efectos de la devaluación de diciembre de 1994 fueron mayores justamente por permitir que las variables macroeconómicas (inflación, PIB, tasas de interés y base monetaria) fluctuarán con mayor libertad y que operarán los mecanismos estabilizadores de esa nueva economía, la cual se proponía frenar los excesos heredados de las anteriores administraciones. Un ejemplo de ello, fue la introducción de un sistema de encaje, que es el encaje promedio cero y se introduce la tasa de interés intercambiario (TIIE).

En comparación con otros sectores de la actividad industrial, la manufactura también compartió los crecimientos y decrecimientos de la industria acerera; por ejemplo, en 1987 el PIB manufacturero se reactivó pero a partir de 1990 su crecimiento se vio fortalecido ; en 1993 su nivel absoluto decayó. En 1995, la inversión manufacturera en procesos nuevos retrocedió en proyectos y se continuaron los que estaban en marcha, especialmente los ligados a la exportación. La crisis del 1995 acarreó un desplome del 30% en la inversión manufacturera. En 1996 a 1998 volvió a reactivarse con fuerza.

En el marco de los Acuerdos y negociaciones hubo diferencias con Guatemala, El Salvador , Honduras y el MERCOSUR.

De 1996 a 1997, hubo una política monetaria de remonetización conforme se avanzó a la desinflación; ésta consistió en la reducción de ceros al peso.

En 1996, las políticas del programa de ajuste se sustentaron en cinco líneas de política: fiscal, monetaria, cambiaria, comercial y de reestructuración de la deuda de corto plazo; lo que trajo consigo la reducción de la inflación frente al año anterior, el PIB se fortaleció por la alta tasa de crecimiento de exportaciones de bienes y servicios, la tasa de desempleo abierto se redujo, el tipo de cambio disminuyó su volatilidad pasando del 48.6% (en el primer semestre de 1995) al 5.3% (en el segundo semestre de 1996). A principios de 1996, la inflación comenzó con 51.7% y se redujo a enero del año siguiente a 26.4%. La TIIE cerró a finales de este año con 27.6% reduciendo en veinte puntos frente al cierre del año anterior.

La volatilidad del peso mexicano conllevó a un mecanismo estabilizador de dos filos; ya que por la parte extranjera atrajo a los inversionistas, pero en la economía interna debilitó a las empresas endeudadas.

Las altas y bajas de las actividades productivas fueron reacondicionando hacia una situación favorable del país. De 1997 a 1999, hubo una negociación con el acuerdo comercial con la Unión Europea, lo cual fortalece el sector industrial y disminuye el "riesgo país". En ese mismo periodo el TLC se advierte como una medida productiva ante la devaluación de 1994, representando el 85% de comercio que México tiene hacia el exterior.

Para el gobierno de Zedillo (1994-2000), la política sexenal permitió la mayor participación extranjera sobre las empresas y favoreció las alianzas estratégicas entre grandes empresas nacionales y transnacionales. En ese año con la caída del

petróleo hubo una considerable restricción para el erario público, por lo que hubo necesidad de sacrificar los presupuestos a los programas sociales.

Como otra de las consecuencias del escenario macroeconómico; la política social, en términos generales, se ha dirigido a la igualdad de participación en los sectores productivos, derecho a la educación, vivienda, salud y derechos laborales; conviene en la generación de oportunidades es el mecanismo idóneo para promover la equidad; pero enfrenta una difícil situación por las transformaciones en el funcionamiento de la economía tanto en términos productivos como de organización.

En política social se han aplicado políticas de descentralización, elevar los niveles de escolaridad, reducir analfabetismo, combate a la pobreza, desarrollo productivo (impulso al desarrollo social mediante créditos financieros, centros de acopio y abasto), desarrollo regional más equitativo. Éste al menos ha sido el discurso político durante la década.

El descontento social se manifestó en acontecimientos políticos como el levantamiento en Chiapas (1994), la crisis de 1994, el asesinato a un candidato presidencial ponen en entredicho la viabilidad de políticas sociales. Por lo que las políticas sociales, financieras y económicas quedaron frágiles como mecanismos de reestructuración ante el desarrollo económico del país y las exigencias de la globalización.

El gasto social real tiene una dependencia directa al comportamiento macroeconómico y a la evolución de los recursos fiscales y a las crisis financieras recurrentes que no permiten un crecimiento.

1.2 TRES CRISIS FINANCIERAS INTERNACIONALES

Todas las economías del mundo atraviesan por momentos difíciles pero superables; sin embargo los efectos colaterales –en muchas ocasiones- lo padecen más otros países que la del país que generó dicha crisis.

Este apartado se centrará en tres crisis: asiática, brasileña y rusa que impactaron en la economía mexicana y, específicamente, repercutieron en la exportación de la industria acerera .

Los efectos de las crisis se transmiten por canales comerciales y financieros; los otros países lo resienten y motivan medidas de política en las áreas monetaria, financiera y comercial.

Para propósitos de este trabajo, se referirá en primer término la crisis asiática; luego la brasileña y, por último, la rusa, con el fin de contextualizar el desarrollo de la industria acerera en nuestro país.

1.2.1.1 CRISIS ASIÁTICA

En 1996, China registró un importante incremento en la producción nacional de acerero, alcanzando otros mercados fuertes como el estadounidense; esto trae como consecuencia la exportación y la competencia desleal entre los mercados latinoamericanos. Se reorientó los mercados hacia América del Norte

Entre julio y agosto de 1997, cuando ocurrió la primera depreciación de la moneda de Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia y se deprimió sus mercados bursátiles, no tuvo efectos significativos para América Latina, con la probable excepción del precio del cobre, que empezó a declinar en julio de 1997.

El escenario cambió a partir de octubre, cuando la crisis bursátil adquirió otra dimensión al extenderse a las plazas asiáticas más importantes (Japón, Singapur, Taiwán, Hong Kong) y provocar marcadas caídas en las de Europa y Estados Unidos. Fue entonces cuando las bolsas y los sistemas financieros latinoamericanos se vieron afectados, y se ampliaron bruscamente los márgenes sobre los bonos de los países de la región. Algunos de ellos sufrieron, o temieron sufrir, un ataque contra sus monedas, y elevaron las tasas de interés internas. En otros países latinoamericanos, estos efectos se dieron con rezago, manifestándose plenamente sólo en los primeros meses de 1998. Entre tanto, la prolongación y profundización de la crisis, en la que la República de Corea se sumergió a fines de noviembre, empezaron a gravitar sobre los precios de varias materias primas durante el último trimestre de 1997 y el primero de 1998.

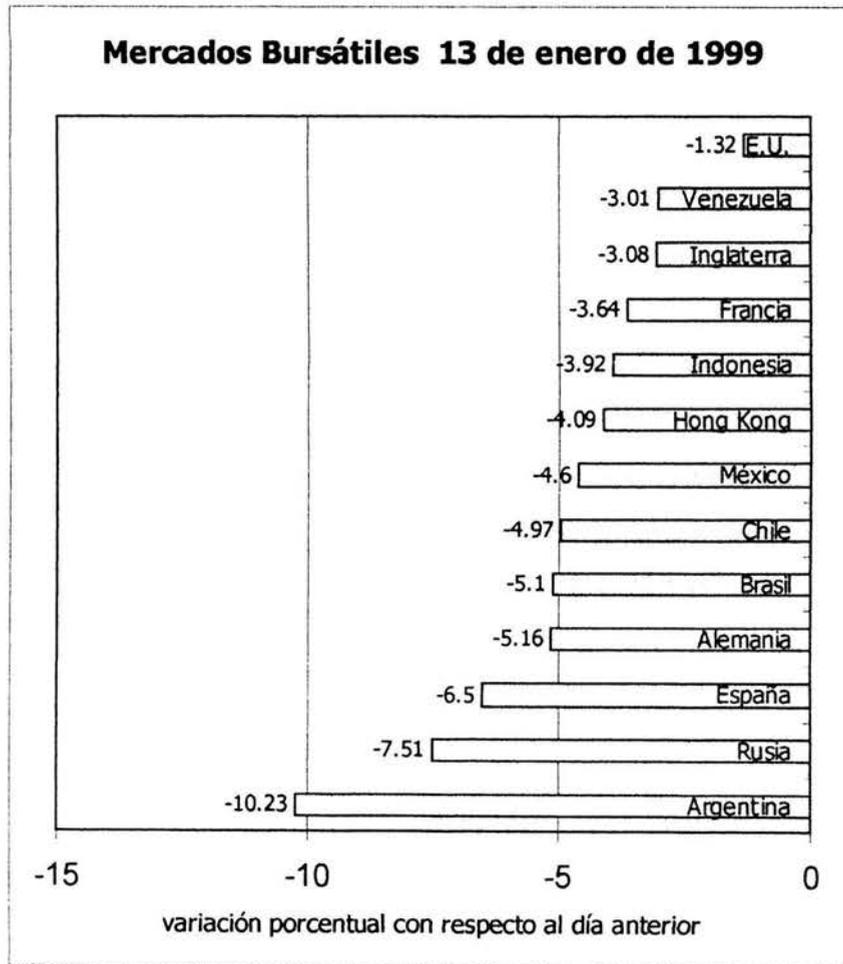
En este entorno se perfilaron así los mecanismos comerciales y financieros de transmisión de la crisis asiática a América Latina, cuyos efectos se reflejaron tanto en las cuentas externas y fiscales como en el producto y el ingreso; las medidas de política adoptadas para hacerles frente incidieron a su vez en la actividad económica.

Entre EE UU, Canadá y México se registró un crecimiento de importaciones siderúrgicas debido a la crisis asiática

1.2.1.2 CRISIS BRASILEÑA

Por su parte Brasil, considerada como la novena economía a nivel mundial, en 1998 padeció una crisis severa y se convirtió en un problema global más; esto representó para México un riesgo al tener que compartir su volatilidad. La fuga de capital (30 mmd), las malas políticas económicas en materia de tasas de interés y el gasto público fueron condicionantes para esta crisis aún con el apoyo otorgado por el FMI (41.6 billones de dólares) el cual resultó insuficiente.

La devaluación de la moneda brasileña impactó negativamente en los mercados de capital, condicionando la profundización de la crisis financiera internacional y su efecto sobre los países emergentes e industrializados. A principios de 1999 los principales mercados bursátiles del mundo sufrieron importantes retrocesos.



Fuente: Periódico El Financiero, 13 de enero de 1999

Cuando el Banco Central Brasileño decide dejar a la libre flotación su moneda alcanza repercusiones a nivel mundial.

Entre las consecuencias del caso mexicano sobresale: el IPyC acumuló su noveno descenso consecutivo perdiendo 4.6%, y la BMV registró una inusitada alza en un 7.78%.

1.2.1.3 CRISIS RUSA

Como otra crisis de especial interés para los decrementos del acero en México, se considera la crisis de Rusia, la cual ha estado marcado por una prolongada depresión e inestabilidad macroeconómica: siete años de continua caída del PIB, más de un 40% entre 1989 y 1996; todo esto aunado a una hiperinflación.

De 1992 a 1998, Rusia y Ucrania tienen enormes excedentes de producción acerera, como herencia de la ex Unión Soviética y derivado en prácticas desleales como el de recibir subsidios y no pagar impuestos.

Los orígenes de la crisis rusa de 1998 pueden ser encontrados en la estructura económica del país, en el ambiente institucional y en sus procesos políticos. Sin embargo, el carácter de esta crisis tiene mucho en común con otra serie de crisis financieras recientes en mercados emergentes. Esta crisis comenzó con la interacción de debilidades internas y externas de la política económica cuando buscaron transformarse en una economía de mercado.

La liberación de los precios y la eliminación de subsidios de hecho resultó una larga caída en los capitales accionarios.

Para el verano de 1998, la economía rusa introdujo una política monetaria ajustada para tener un balance macroeconómico a través de flujos de capital otorgados por el exterior. Sin embargo, el resultado de una dependencia de inversión extranjera directa dejó a la economía totalmente vulnerable, provocando también una fuerte devaluación de su moneda. Se estima que para esas fechas más del 50% del presupuesto gubernamental era destinado para el pago de intereses por créditos foráneos.

El paquete de préstamos internacionales otorgados por el FMI, el Banco Mundial y Japón ascendió a 17 mmd. Mientras tanto, el intento de defender la paridad

cambiaría les costó aproximadamente 4 mmd en un mes, por lo que decidieron abandonarlo, y el rublo se depreció en un 25%, teniendo una paridad final de 7.6250 Rublos/Dólar.

Esta decisión estuvo acompañada por otras medidas de emergencia como declararse en moratoria durante 90 días sobre créditos del exterior con vencimiento mayor a 180 días; así mismo el gobierno anunció una moratoria en sus propias deudas forzando la conversión de certificados emitidos con anterioridad en bonos con vencimiento al verano de 1999. Esta moratoria causó grandes pérdidas a los bancos extranjeros debido a que el valor de las deudas se vio disminuido; para los bancos rusos, las pérdidas asociadas con la crisis están estimadas en el 40% del valor de sus activos.

La crisis financiera rusa no sólo se debe limitar a la falta de una buena administración gubernamental cuando se da una apertura de los mercados financieros para inversionistas y prestamistas extranjeros o a la vulnerabilidad asociada con flujos y capital para financiar el déficit fiscal; ya que participan otros factores externos y configurados en la economía mundial.

Con la crisis de 1995, las ventas de producción de acero se orientaron mayormente al comercio externo. Hay que considerar que los efectos samba y vodka registraron ventas limitadas o casi escasas para el mercado mexicano.

“...el financiamiento externo al sector privado creció mucho en 1997, en contraste con el año siguiente, cuando las crisis rusa y las anticipaciones de la devaluación en Brasil redujeron el ritmo de aceptación de bonos mexicanos por parte de los inversionistas internacionales”³⁰

En 1999, los efectos de la crisis asiática, vodka y samba trajeron como consecuencias un ajuste cambiario, mayor inflación y blindaje financiero.

³⁰ Fernando Clavijo (compilador) Reformas Económicas en México de 1982 1989 p. 77

Especialmente, con la crisis de los países asiáticos repercutió en el descenso de la producción del acero nacional.³¹

1.3 UNA MIRADA HISTÓRICA A CINCO INDUSTRIAS ACERERAS MEXICANAS

La producción del acero se consolida como un símbolo de poder³²; Desde que México cambió su visión de lo agrario a lo industrial, las industrias como AHMSA, HYLSA, SICARTSA, TAMSAM y, posteriormente, SIMEC abren una etapa férrea en el sector siderúrgico del país.

“Durante los sexenios de Ávila Camacho y de Alemán, el proyecto industrializador se afianza a través de los esfuerzos que se dedican al sector. El acero y la industrialización son así indisociables en los 12 años que transcurren entre diciembre de 1941 (creación de AHMSA) y la creación de Tubos de acero de México (TAMSAM) en abril de 1952.”³³

1.3.1 AHMSA:

En sus inicios se dispuso de la participación estatal, sin dejar de lado al sector privado como Grupo Monterrey, Grupo La Consolidada y el Grupo Alemán. Desde 1938, en el gobierno de Lázaro Cárdenas, se había pensado en la posibilidad de construir una siderúrgica en el país.; para 1940 esto fue necesario, y fue así como se creó Altos Hornos de México (AHMSA).

“la creación de AHMSA constituyó la primera intervención directa del estado en la industria siderúrgica del país”³⁴

En los inicios de AHMSA (diciembre de 1941) en una empresa de participación estatal³⁵; frente a Fundidora Monterrey³⁶ se fueron creando rivalidades, a pesar de

³¹ Guadarrama, José de Jesús. “Industria acerera con el temple de la crisis”, en Revista Mundo ejecutivo p.195

³² Daniel Toledo Beltrán et al Acero y estado p.13

³³ ibidem p. 15

³⁴ ibidem p.176

que se hayan constituido para rubros diferentes. Las rivalidades se acrecentaron básicamente de que se estableció AHMSA en la ciudad de Monclova:

“...Monclova vendría a descentralizar la industria pesada mexicana, que por aquellos años se concentraba casi exclusivamente en el Distrito Federal y en Monterrey”³⁷

Desde los años cuarenta hasta los setenta se realizaron diversas inversiones a tal grado que ésta fue considerada como un fuerte grupo siderúrgico, por la integración que logró con empresas que aseguraban el abastecimiento de materias primas.

En 1977, esta empresa registró un déficit en sus finanzas porque se complicaron con la devaluación del peso en 1976.³⁸

En enero de 1989, se definieron líneas para aumentar la productividad, reducir el ausentismo, lograr la flexibilidad en el consumo de la fuerza de trabajo y posibilitar el otorgar a contratistas una serie de tareas realizadas por la empresa. Luego emprendió un proyecto de rehabilitación tendiente a incrementar la productividad del trabajo y la calidad de los productos, además de una serie de acciones para mejorar las relaciones humanas y laborales.

En 1990, el gobierno mexicano anunció la venta de AHMSA y la adquirió el Grupo Acerero del Norte. La venta se da a conocer con las siguientes razones:³⁹

1. Se requieren asegurar importantes inversiones que complementen las del sector público

³⁵ Daniel Toledo p.181

³⁶ Fundidora Monterrey inició sus actividades en el norte del país (Monterrey, Nuevo León), un análisis asocia los problemas de baja productividad con la obsolescencia de la maquinaria; durante la primera mitad de los setenta FFMSA contrajo cuantiosos empréstitos con Nafinsa, bancos extranjeros y nacionales, a fin de expandirse y modernizarse. La situación financiera se deterioró, en tales condiciones el gobierno mexicano absorbió la deuda la incorporó al sector estatal en 1977. Finalmente se decidió cerrarla en mayo de 1986. Alenka Guzmán op cit pp. 203 y 204

³⁷ Daniel Toledo op cit p. 186

³⁸ Isabel Rueda Peiro, “La siderúrgica mexicana en los años del neoliberalismo” en Calva et al (coordinadores) Industria manufacturera. Situación actual y desarrollo bajo un modelo alternativo, p.345.

³⁹ ibidem pp. 352-3553

2. Liberar los recursos del Estado hacia otros programas prioritarios de bienestar social y combate a la pobreza
3. Es deseable que se incremente la participación de los particulares como requisito del proceso de modernización
4. Promover eficazmente el desarrollo siderúrgico a través de programas y recursos que garanticen la modernización iniciada; y garantizar el respeto pleno a los derechos de los trabajadores.

La privatización se acompañó de convenios y alianzas estratégicas, en un contexto de globalización; AHMSA estableció acuerdos de cooperación y asesoría tecnológica con empresas holandesas Hoveens

Entre 1992 y el 2000, los nuevos propietarios de la empresa anuncian una inversión de 841.150 millones de dólares. El problema fue que no contaron con los recursos propios para realizarlo y estuvieron condicionados a la obtención de créditos externos de largo plazo.⁴⁰

1.3.2 HYLSA

Los antecedentes de HYLSA se sitúan en 1903 cuando la Cervecería Cuauhtémoc introdujo el tapón de corcholata en sus botellas de cerveza (anteriormente eran de corcho); éstas se trabajaba en Fábricas de Monterrey S.A. (Famosa) sólo que la hojalata era importada de EE UU y con el estallido de la Segunda Guerra Mundial se cancelaron las importaciones estadounidenses. Para solucionar el problema se optó por incursionar la producción de hojalata en el sector siderúrgico:

“Resultaba evidente que los empresarios del Grupo VISA no tenían otra alternativa que instalar su propia planta para producir lámina. Para ello, empezaron por adquirir plancha de los Estados Unidos para la pequeña planta laminadora. El lugar que se eligió para la instalación de HYLSA era un terreno ubicado en el cercano

⁴⁰ Isabel Rueda Peiro, “La siderúrgica mexicana en los años del neoliberalismo” en Calva et al (coordinadores) *Industria manufacturera. Situación actual y desarrollo bajo un modelo alternativo*, p.357

municipio de San Nicolás de los Garza, al norte de la Ciudad de Monterrey, más allá del área urbana. El sitio se conocía de tiempo atrás como Las Encinas y había sido adquirido por la Cervecería Cuauhtémoc⁴¹, originalmente para campo experimental de lúpulo (materia prima para la fabricación de la cerveza..."⁴²

Finalmente HYLSA fue constituida el 29 de mayo de 1943, produciendo en sus inicios 70 láminas buenas. A partir de los cincuenta, esta empresa invirtió mayormente en investigaciones y capacitación tecnológica y creció en la importación sustitutiva de importaciones (ISI)

En 1957, HYLSA puso en marcha en su planta de Monterrey un proceso de reducción directa, que consiste en la instalación de un reductor gaseoso en su escala industrial. Esto se denotaría después como el proceso Hyl, lo que trascendió mundialmente y le dio reconocimiento en el ámbito internacional.

En 1960, se expandió la empresa en calidad de siderúrgica integrada; con la construcción de una planta productora de fierro esponja. En la década de los setenta y ochenta, se dedicó a desarrollar software financiero para eficientar su producción y alentar su organización administrativa. En los años posteriores, se interesa por servicios de empresas alemanas.

En la década de los noventa, HYLSA comenzó a adquirir capitales de empresas extranjeras (Venezuela y EEUU). Entre 1990 y 1997 hizo operaciones de transferencias tecnológicas, que se aproximan a los 1,250 millones de dólares. En 1998, se consolida la producción del acero con la empresa estadounidense AK-Steel. En 1999, la producción de acero líquido de HYLSA representa la cuarta parte de producción nacional de un total aproximado de 12 millones de toneladas. También logra expandirse hacia Sudamérica con la compra de Sidor (Siderúrgica del Orinoco)

⁴¹ Los empresarios que tomaban las decisiones eran Eugenio y Roberto Garza Sada 'hijos de Isaac Garza, uno de los fundadores de la Cervecería Cuauhtémoc; quedaron nombrados consejeros propietarios y suplentes para el primer ejercicio social: Propietarios: José Calderón, Francisco G. Sada, Roberto Garza Sada, José F. Muguerra, Roberto G. Sada, Antonio Muguerra; suplente: Adolfo Zambrano Jr.

⁴² Daniel Toledo op. cit. p. 203 tomo I

De las 1,131 patentes que se han realizado del 1969 a 1993, Hylsa representa 66 patentes (6% del total) para trascender al mercado internacional.

Con todo esto, Hylsa lleva la vanguardia de la modernización y se aproxima con pasos aventajados a la tecnologización, por encima de TAMSA y AHMSA.

1.3.3 TAMSA:

La empresa Tubos de Acero de México S.A (TAMSA) es una empresa privada, principal abastecedora de PEMEX de tubos con y sin costura; fue creada el 13 de febrero de 1952. Como todas las demás industrias del sector comienza por una política de sustitución de importaciones.

“Con la instalación de la planta en el puerto de Veracruz, y ya en el plano proyectivo, se logró otro de los intereses estratégicos del gobierno mexicano: integrar una región vital para la economía del país, pues Veracruz se encuentra en el corazón de la zona petrolera”⁴³

Tamsa fue la primera empresa en América Latina que se dedicó a producir tubos de acero sin costura. Fue la primera compañía no propietaria de ningún proceso en aplicar la reducción directa para alimentar la carga de los hornos eléctricos de aceración; subsecuentemente ha sido la primera compañía independiente de cualquier fabricante en aplicar el proceso de laminación continua con mandril retenido para fabricar tubos de acero sin costura.

Desde 1956, las acciones de la empresa cotizaron en la BMV y desde 1963 cotizan en la American Exchange de Nueva York.

En 1963, TAMSA compra la patente Hyl de HYLSA sobre su producción de acero a través de fierro esponja. Este método evitó el alza de los costos de instalación y producción. Con el subsidio de gas natural de PEMEX operó con la base de máxima rentabilidad.

⁴³ Daniel Toledo Beltrán et al op cit p. 228

Los infortunios de PEMEX van ligados al rumbo de Tamsa, en el transcurso de la década de los ochenta enfrentó serios problemas derivados de la crisis petrolera y financiera nacional.

Asimismo, en este periodo ocupó el lugar 24 dentro de las listas de las 500 empresas en expansión, siguiendo una política de inversión de sus utilidades, emisión de obligaciones hipotecarias y emisión de acciones que tuvieron gran receptividad de parte de inversionistas nacionales y extranjeros y que le permitieron una sólida estructura financiera.

Esta empresa se ha distinguido por sus investigaciones en el acero, procesos térmicos, alianzas con universidades e instituto nacionales; proyectos de beca para sus empleados, además de que se ha caracterizado por la implementación de asesoría técnica especializada y extranjera para echar andar su producción acerera.

1.3.4 SIMEC

Las operaciones de SIMEC se iniciaron en 1969 cuando un grupo de familias de Guadalajara, Jalisco formaron la Compañía Siderúrgica de Guadalajara. En 1990 se constituyó SIMEC como la subsidiaria de SIDEK a cargo de las operaciones industriales. En junio de 1993 se iniciaron las operaciones de Compañía Siderúrgica de California en Mexicali, Baja California.

Es controladora de empresas dedicadas a la fabricación, comercialización y servicios de diversos productos relacionados con la industria siderúrgica. Las principales líneas de productos que manejan sus subsidiarias son: acero líquido, aceros planos, perfiles estructurales, aceros comerciales, barras de acero, y bola forjada.

Al parecer, el Grupo Simec y subsidiarias operan en una cantidad de 285 millones de dólares aproximadamente e incluye las plantas de Guadalajara y Mexicali que se dedican a la fabricación de perfiles comerciales y estructurales de acero y otros.

Actualmente es parte del Grupo CH, fundado en 1938, es productor de aceros especiales, tubería con costura y perfiles comerciales. De hecho, en el 2001, se anunció que se adquirieron el 82% de las acciones del capital social de la acerera Grupo Simec , subsidiaria de la controladora mexicana Grupo SIDEC.

1.3.5 SICARTSA

Comenzó como un proyecto estatal para los productos siderúrgicos y exportar el excedente, durante la época del cardenismo. La idea de este complejo siderúrgico significaba conseguir el desarrollo estatal de Michoacán y de todo el país. Al principio comenzó como Proyecto Las Truchas.

En septiembre de 1970 se aprobó la factibilidad técnica, económica y financiera de la planta. Aunque la aprobación definitiva se dio en 1971 y se denominó Siderurgia Lázaro Cárdenas-Las Truchas S.A. (Sicartsa).

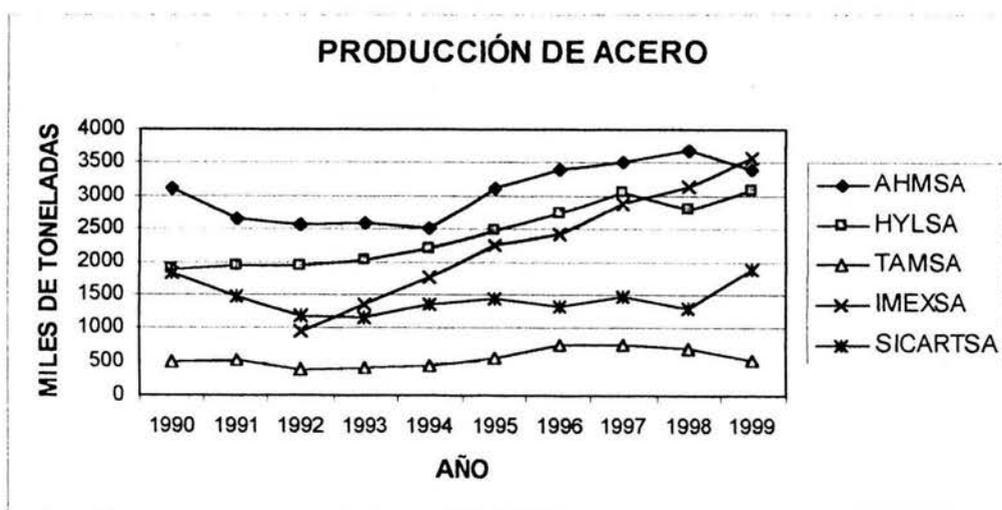
La implementación de la segunda etapa de este proyecto se vio interrumpida por la devaluación de 1976. Su reactivación en 1989 convergió en el nuevo proyecto denominado Sicartsa II, que concentraba sus actividades en peletizaciones, productos no planos, desechos de acero y acería eléctrica, principalmente.

En esta empresa mexicana estatal se habían instalado dos plantas con tecnología Hyl (Sicartsa I en 1988 y Sicartsa II en 1990). Actualmente se encuentra información sobre su producción de acero en la CANACERO, pero no cotiza actualmente en la BMV. En el marco de la privatización, Sicartsa II se vendió a la empresa inglesa-indú Ispat y adquirió el nombre de Imexa, posteriormente se denominó Sibalsa y tampoco cotiza actualmente en la BMV por lo que resulta difícil encontrar información financiera.

A continuación se muestra el cuadro estadístico y la gráfica pertinentes para señalar la información disponible sobre la producción de acero .

	AHMSA	HYLSA	TAMSA	IMEXA	SICARTSA
1990	3096	1882	503		1802
1991	2659	1924	517		1455
1992	2550	1938	380	954	1194
1993	2584	2027	391	1354	1165
1994	2490	2181	427	1761	1345
1995	3103	2463	550	2254	1439
1996	3393	2722	737	2426	1337
1997	3505	3060	746	2867	1459
1998	3677	2797	685	3123	1283
1999	3382	3078	532	3570	1864

PRODUCCIÓN DE ACERO POR EMPRESA (miles de toneladas)



Fuente: Alenka Guzmán, Las Fuentes del Crecimiento en la Industria Siderúrgica

Para el caso de SIMEC no se encontró información disponible.

CAPÍTULO II. MÉTODOS, ANÁLISIS Y CATEGORÍAS

2.1 LA IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN UNA EMPRESA

Toda contabilidad financiera se enfoca a la empresa en su totalidad; mientras que la contabilidad administrativa se interesa más en sus partes, concentrándose a departamentos, productos, tipos de servicios, u otras subdivisiones del negocio. Por lo que, la contabilidad financiera es obligatoria y la contabilidad administrativa, optativa.

La contabilidad financiera se basa únicamente en la información histórica, es decir, en las operaciones realizadas. La administrativa se basa tanto en cifras históricas como en estimaciones planeadas para eventos futuros. Se basa en los estados financieros de una empresa: balance general, estados de resultados, estados de origen y aplicación de recursos; y estado de costos de producción y ventas; asimismo de interesarse en las fuentes y aplicación de los recursos.

Aunado a la contabilidad financiera, es importante el análisis e interpretación de datos que guíen el rumbo de la empresa; por lo que es importante contar con algún método financiero como es el de razones financieras y porcentos integrales.

A continuación se hará una breve descripción sobre estos conceptos:

ESTADOS FINANCIEROS

Son aquellos que evidencian la situación de una empresa y los resultados obtenidos como consecuencia de las transacciones comerciales efectuadas en cada ejercicio social; se formulan con datos que aparecen en la contabilidad; son la extensión del registro contable en su etapa final de exposición condensada de los hechos económicos por medio de cuadros numéricos. Son resúmenes de la

contabilidad y por lo tanto son los estados informativos y cuantitativos de una empresa⁴⁴

La simple lectura y examen superficial de los estados financieros, proporciona un panorama más o menos cercano de la realidad económica de una empresa, pero para conocer el significado real de cada partida y de cada cifra de su contenido, es necesario hacer una investigación especial, simplificar sus cifras y determinar sus relaciones.

Si la palabra análisis significa separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos, entonces, el análisis de los estados financieros será la operación de distinguir o separar los componentes que integran los estados financieros hacia el futuro para conocer sus principios y elementos, con el fin de:

- Enterarnos de la situación crediticia de la empresa;
- Su capacidad de pago de las obligaciones a corto plazo;
- La suficiencia de su capital de trabajo;
- Si vende y recupera el importe de sus ventas, antes del vencimiento de sus obligaciones;
- Si los vencimientos de su pasivo a corto plazo están espaciados en forma conveniente;
- Si su capital propio está proporcionado con su capital ajeno;
- Si vende o recupera el importe de sus ventas, antes del vencimiento de sus obligaciones;
- Si los vencimientos de su pasivo a corto plazo están espaciados en forma conveniente;
- Si tiene suficiente inversión total;
- Si es satisfactoria su situación financiera;
- Si hay sobre inversión en cuentas por cobrar, en inventarios o en activo fijo;
- Si el exceso de pasivo a largo plazo ha desequilibrado la estructura financiera;

⁴⁴ Lawrence J. Gitman Fundamentos de Administración Financiera pp. 177 y ss.

- Si el capital social y las utilidades reinvertidas se han empleado en forma conveniente ;
- Si las utilidades obtenidas son razonables para el capital invertido ;
- Si la política de dividendos o reparto de utilidades ha sido conservadora ;
- Si la empresa está sobre capitalizada o adolece de insuficiencia de capital propio.

2.1.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Conocido también como Balance General muestra la situación financiera al final de un año contable, así también señala el activo, pasivo y capital de una empresa a una fecha determinada.

Componentes	Noción general
Activo	<p>Representa todos los bienes y derechos que son propiedad de la empresa. Se divide en activo circulante, fijo y diferido.</p> <p>Circulante: son todas aquellas partidas o bienes que pueden realizarse fácilmente.</p> <p>Fijo: son aquellos bienes que por su naturaleza son necesarios para la operación de una empresa y por lo tanto no interesa su realización.</p> <p>Diferido: son las partidas de carácter amortizable como los gastos diferidos por tratarse de gastos cuya aplicación no corresponde al periodo en que se hicieron o erogaron, sino a ejercicios futuros.</p>
Pasivo	<p>Representa todas las deudas y obligaciones a cargo de la empresa. Hay a corto y largo plazo:</p> <p>A corto plazo: son las deudas y obligaciones a un plazo no mayor a un año</p> <p>A largo plazo: son las deudas y obligaciones a un plazo mayor a un año constituida principalmente por deudas financieras.</p>
Capital	<p>Contable: es la diferencia aritmética entre el Activo y el Pasivo, conjunto de valores o bienes susceptibles de producir una ganancia</p> <p>Social: son las aportaciones de los accionistas.</p>
Utilidad	Es el exceso de los ingresos sobre los egresos

El analista financiero debe estar consciente de tres aspectos: la liquidez contable, la relación entre deuda y capital y la relación de valor y costo

2.1.2 ESTADO DE RESULTADOS

Muestra el total de los ingresos y egresos o de los productos y gastos y su diferencia que es el resultado obtenido en determinado periodo. Para Ross, mide el rendimiento en un periodo específico; señala que para obtenerlo se requiere de calcular ingresos menos gastos es igual a beneficios. Usualmente incluye varias secciones: la sección operativa donde se registra los ingresos y los gastos de las principales operaciones de la empresa. Entre otras cosas, la sección no operativa incluye todos los gastos financieros tales como los gastos de intereses. Otra sección registra el importe de impuestos aplicados sobre el beneficio como una partida separada. La última sección del estado de resultados es el último concepto o beneficio neto.

Al analizar un estado de resultados, se deben tener en cuenta los principios de contabilidad generalmente aceptados, las partidas que no conllevan movimiento de efectivos, tiempos y costos.

2.1.3 ESTADO DE COSTOS Y PRODUCCIÓN Y VENTAS

Utilizado básicamente en empresas industriales de transformación; en éste se reflejan los costos de las actividades de fabricación en un periodo determinado. Se divide en tres modalidades:

- a) Costo de materias primas directas, que son utilizadas en la producción
- b) Costo de la producción terminada, que refleja lo que cuesta producir los artículos para su venta
- c) Costo de la producción vendida, que refleja el aspecto cuantitativo del artículo terminado

Sumariza en totales y por unidades de productos y servicios el valor de los recursos utilizados en la elaboración o creación de bienes y servicios durante un

periodo determinado, Los estados de costos agrupan las partidas en tres situaciones: materias primas y materiales consumidos, mano de obra directa, y carga fabril (gastos generales de fabricación).

A las ventas o ingresos netos se les rebaja el costo de las mercancías o productos vendidos y obtenemos la partida de utilidad bruta en ventas, que es el margen que se obtiene para atender las erogaciones que demanda la operación de la empresa, en tal forma que quede como resultado final un sobrante neto representado por los beneficios.

Las erogaciones que demanda la operación de un negocio son denominadas como gastos, atendiendo a que son valores que se consumen en el ciclo de actividad empresarial.

Los gastos de venta y distribución se agrupan las partidas que se producen como consecuencia de las actividades mercantiles de las empresas, consistentes en la motivación de la demanda, la gestión de ventas a otros comerciantes o al público y el trasiego de las mercancías o productos de los almacenes de la empresa al lugar convenido, según la concertación o contratación de la venta.

2.1.4 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

Parte de un estado de situación financiera comparativa que esencialmente muestra los aumentos y disminuciones en el activo, pasivo y capital entre dos fechas. En el estado de origen y aplicación de recursos, señalan aumentos y disminuciones que se reúnen y clasifican de tal manera que muestren cómo ha variado la situación financiera, durante un periodo específico.

Cuando la situación financiera de la empresa ha mejorado durante el periodo; se debe a que han llegado a ella recursos adicionales de alguna fuente y estos recursos adicionales se han utilizado para determinados fines.

El estado de origen y aplicación de recursos es el documento que muestra las fuentes e importes de los elementos financieros de que dispuso un negocio en un ejercicio determinado por virtud de las operaciones practicadas y la forma cómo quedaron distribuidos esos elementos en los diversos valores del estado de situación financiera, estableciéndose los cambios ocurridos en las condiciones financieras de una empresa entre dos fechas.

2.1.4.1 FUENTES DE RECURSOS

Puede entenderse como recursos o fondos de la empresa, como efectivo o capital neto de trabajo, que viene siendo el exceso de activo circulante con respecto a las deudas u obligaciones presente. Ambos elementos son indispensables para el funcionamiento eficaz de la empresa. El efectivo es necesario para que la empresa pague sus cuentas, el capital neto de trabajo esencial sobre todo en los negocios de temporada para proporcionar un apoyo financiero a las cuentas por pagar en un futuro cercano.

Representa una captación financiera para aumentar el efectivo de la empresa; puede ser por aumento de capital social (venta de acciones emitidas por la misma empresa), aumento de pasivos (venta de obligaciones o bonos emitidos por la misma empresa y la obtención de créditos), disminución de activos (venta de partidas de activo fijo y circulante), por utilidades (utilidades y productos de operación aumentados con los gastos que no fueron hechos en efectivo y ganancias extraordinarias), ganancias netas después de impuestos, depreciación y otros gastos de no efectivo. La utilización comprende los conceptos de pago que reducen el efectivo de una empresa

2.1.4.2 APLICACIÓN DE RECURSOS

Es la forma o modos de emplear las fuentes de captación de una empresa; puede ser por:

- Por disminución de capital social: retiro de capital propio comprando la empresa sus propias acciones
- Por disminución de pasivos: amortización de obligaciones o bonos emitidos por la empresa y pago de créditos
- Por pago de dividendos: pago en efectivo a los socios de las utilidades que les correspondan
- Por pago de pasivos contingentes: erogaciones extraordinarias como reparaciones imprevistas a la maquinaria o pagos de otras eventualidades
- Por las pérdidas: cubrir pérdidas de operación disminuidas de los gastos que no se hicieron en efectivo
- Por aumentos de capital de trabajo: cuando aumentan las partidas del capital de trabajo
- Por aumentos de activo fijo: adiciones a la planta o al equipo.

2.2 ANÁLISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS:

El objetivo principal de toda empresa mercantil es el de obtener utilidades suficientes que compensen el esfuerzo humano de sus promotores y sus administradores; y que reditúen convenientemente el capital invertido. Para ello es necesario evitar el desperdicio, los gastos superfluos, los exagerados, la baja productividad y el estancamiento del negocio.

El análisis de los estados financieros es una consecuencia obligada, un complemento indispensable y la fase técnica más importante para determinar las tendencias de los factores que intervienen en un negocio y la situación que guarda la empresa así como las causas de esa situación.

Las tendencias de los factores que intervienen en los negocios pueden ser:

- Constantes
- A la alza
- A la baja
- Fluctuar bruscamente

Cuando se observa la dirección del movimiento de las tendencias, se descubre:

- 1) La habilidad de la administración;
- 2) Los resultados de las políticas administrativas;
- 3) La honestidad de los administradores.

Al determinar la situación actual que guarda la empresa, se encuentran los síntomas de cada una de las principales fallas o deficiencias que puede tener un negocio como:

- Las fallas que se refieren a la situación financiera, que se observan en el estado de situación financiera y son:
 - Falta de solvencia
 - Sobre inversión en cuentas por cobrar
 - Sobre inversión o insuficiencia en inventarios
 - Sobre inversión en activo fijo.
 - Capital insuficiente o sobre capitalización
 - Aplicación incorrecta de las utilidades
- Las fallas en los resultados que se observan en el estado de resultados y que se refieren a su productividad, como:
 - Pequeño volumen de ventas
 - Costos muy elevados
 - Excesivos gastos de administración
 - Excesivos gastos de ventas
 - Costo elevado de financiamiento
 - Excesivos gastos de diversos.

Algunas de estas fallas provienen de factores externos y pueden estar ocasionadas por las condiciones económicas del país, por medidas gubernamentales que afecten al comercio y a la industria y por la presión de las empresas transnacionales o de la competencia de empresas más poderosas, pero otras fallas pueden ser ocasionadas por factores internos como en el caso de una “torpe administración” de la compañía.

2.2.1 MÉTODOS DE ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

El análisis de estados financieros se aplica normalmente en la elaboración de los estados de origen y utilización de recursos y al cálculo de las razones financieras, todo esto con el fin de evaluar el pasado, presente y futuro de la empresa. El estado de origen y utilización de recursos permite al analista financiero identificar las fuentes y usos históricos de los fondos de una empresa. El análisis de los estados llega a emplearse para la predicción aunque su efectividad radica en la evaluación de los orígenes y empleos de los fondos a largo plazo. El análisis es frecuentemente utilizado entre los tenedores de acciones, acreedores y administradores de finanzas, ya que les permite hacer una evaluación relativa de la situación financiera de la empresa. Los insumos básicos para el análisis financiero son el balance general y el estado de resultados

La simple lectura de los estados financieros no podría arrojar algunas de las fallas sobre la empresa; es necesario un análisis sustentado en métodos sistemáticos; en la contabilidad financiera al menos se pueden advertir dos: el método de porcentajes integrales y el método de razones financieras.

A continuación se describirán en qué consisten éstos, aunque para la razón de este trabajo de investigación sólo se empleará el método de razones financieras.

2.2.1.1 MÉTODO DE- PORCIENTOS INTEGRALES

Consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un estado de situación financiera en porcentajes integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados, tanto por los acreedores como por los accionistas de la misma.

El estado de resultados elaborado en porcentajes integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida, respecto de las ventas totales.

Este método aplicado al estado de situación financiera asigna 100 % al activo total y 100 % a la suma del pasivo más el capital contable; cada una de las partidas de activo, pasivo y capital deben representar una fracción de los totales del 100 %.

El estado de resultados asigna el 100 % a las ventas totales, asignando los porcentajes correspondientes a las ventas de contado y crédito; cada partida de costos y gastos representa una fracción del total del 100 %

2.2.1.2 MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS

Constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que este método sea efectivo, las razones financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual.

Existen cuatro tipos de razones financieras, las cuales son:

2.2.1.2.1 . Razones de liquidez: miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo; se divide en índice de liquidez, prueba del ácido, capital de trabajo:

- **El índice de liquidez** se calcula a partir del activo circulante entre el pasivo circulante. $\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$ Este índice permite conocer

cuanto se dispone para hacer frente a las obligaciones a corto plazo. De acuerdo al resultado, la empresa cuenta con "x" \$ de activos circulantes por cada \$ 1.00 de obligaciones a corto plazo.

Siempre que el índice de solvencia de una empresa sea 1.0, su capital neto de trabajo será cero: Si es menor a 1.0, tendrá un capital neto de trabajo negativo⁴⁵.

La razón de liquidez debe calcularse durante varios años para contar con una perspectiva histórica y compararse con las razones de liquidez de otras empresas con actividades operativas similares⁴⁶.

- **Prueba del ácido:** se calcula restando al Activo circulante los inventarios y dividiendo por el pasivo

Circulante. $\frac{\text{Activo circulante} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$ Esta es una razón más

rigorista que la anterior, dado que elimina de los activos de pronta recuperación los inventarios; lo anterior en virtud de que se requiere de un tiempo mayor para poder convertirlos en efectivo. El resultado obtenido de este índice, modifica la opinión que pudiera haberse formado al conocer la razón anterior, ya que elimina los inventarios, ello da lugar a que se investigue la composición y el

⁴⁵ Lawrence Gitman, Fundamentos de Administración financiera, p. 194

⁴⁶ Stephen Ross et al Finanzas Corporativas p. 42

nivel de los inventarios, en especial debe averiguarse si no existe inventario obsoleto o de lenta rotación.

Muchos analistas financieros piensan que es importante determinar la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos circulantes sin apoyarse en la venta de las existencias.

47

- **Capital de trabajo:** se calcula el activo circulante y su diferencia con el pasivo Circulante. *Activo Circulante – Pasivo circulante* El capital de trabajo debe guardar una relación directa con el volumen de operación de la empresa; a mayor nivel de operaciones del negocio, requerirá de un capital de trabajo superior, y viceversa. El resultado indica que la empresa cuenta con "x"\$ después de cubrir sus pasivos a corto plazo, para cubrir sus necesidades de operación; en caso de ser negativo, la empresa no cuenta con suficientes recursos para cubrir sus necesidades operativas, provocando insolvencia.

Este índice no es relevante para comparar el funcionamiento de diferentes empresas, es de uso interno de las mismas. ⁴⁸

2.2.1.2.2 RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

La forma en que se encuentran financiados los activos de una empresa; también se le conoce como apalancamiento financiero y está relacionado con la dependencia que una empresa tiene de la financiación con endeudamiento, más que con recursos propios⁴⁹. Las medidas de apalancamiento financieros con instrumentos para determinar la probabilidad de incumplimiento de los contratos de deuda.

⁴⁷ ibidem

⁴⁸ Lawrence Gitman op cit p 194

⁴⁹ Stephen A Ross et al Finanzas corporativas p. 44

Se determina mediante las siguientes razones financieras: endeudamiento con terceros y con recursos propios:

- **ENDEUDAMIENTO CON TERCEROS**

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Su resultado nos muestra el porcentaje de recursos ajenos o de terceros que se encuentran financiando los activos de la empresa.

Cuanto más alto sea esta razón, tanto más alto será el apalancamiento financiero de la empresa. El apalancamiento financiero se refiere al grado en el cual la empresa utiliza fondos que requieren pagos fijos a fin de ampliar el rendimiento de los dueños de la empresa.

⁵⁰El apalancamiento financiero se relaciona con la dependencia que una empresa tienen de la financiación con endeudamiento más que con capital. Si una empresa usa deuda, los acreedores y los inversionistas de capital pueden tener conflictos de intereses. Los acreedores quizá deseen invertir en proyectos menos arriesgados que los que prefieren los accionistas. ⁵¹

- **ENDEUDAMIENTO CON RECURSOS PROPIOS**

$$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}} \times 100$$

⁵⁰ Lawrence Gitman.op cit p. 199

⁵¹ Stephen Ross op cit p. 44

Indica el porcentaje de recursos propios o de los accionistas en los activos totales del negocio.

Ambas razones deben guardar un adecuado equilibrio entre los recursos aportados por los accionistas y los pasivos, procurando siempre que los recursos propios sean mayores y así se evite el riesgo de adquirir más pasivos de los que la empresa puede cubrir razonablemente.

2.2.1.2.3 RAZONES DE EFICIENCIA Y OPERACIÓN

Miden el aprovechamiento que de sus activos está haciendo la empresa; se dividen en:

- **ROTACION DE ACTIVO TOTAL:**

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

El índice refleja la eficiencia con la que están siendo utilizados los activos de la empresa para generar ventas. Indica las ventas que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo. Su valor será significativo sólo si se compara con el funcionamiento pasado de la empresa o en un promedio industrial.⁵²

- **ROTACIÓN DE INVENTARIOS**

$$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de ventas}} \times \text{días que abarca el Estado de Resultados.}$$

Este índice indica el número de días que en promedio el inventario permanece en la empresa. Cabe señalar que la rotación se debe determinar para cada producto o tipo de inventario; entre menos días permanezca el inventario en la empresa, será mejor. Aunque, una alta rotación de inventarios también puede indicar problemas. Por ejemplo, una forma de aumentar la rotación de inventarios es llevar varios inventarios pequeños.

⁵² Lawrence Gitman, op cit p.. 199

Este procedimiento puede dar lugar a un gran número de faltantes (ventas perdidas debido a un inventario insuficiente), situación que podría afectar negativamente las ventas futuras de la empresa.

- ⁵³**ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

$$\frac{\text{Clientes}}{\text{Ventas netas}} \times \text{días que abarca el Estado de Resultados}$$

Indica el número de días que en promedio la empresa tarda en recuperar los adeudos de clientes por ventas a crédito. Si el resultado que se obtenga es superior al establecido en las políticas de crédito de la empresa, puede llegar a ocasionar problemas de liquidez.

El valor real de esta razón refleja la política de crédito de la empresa. Una regla práctica que los analistas financieros usan es que el periodo promedio de cobro de una empresa no debe pasar de más de diez días del tiempo permitido para su pago en los términos del crédito.

ROTACIÓN DE PROVEEDORES

$$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Costo de ventas}} \times \text{días que abarca el Estado de Resultados}$$

El resultado indica el plazo promedio que los proveedores conceden a la empresa para que liquide sus compras a crédito.

⁵³ ibidem p. 196

2.2.1.2.4 RAZONES DE RENTABILIDAD

Permiten medir la capacidad de una empresa para generar utilidades, considerando que las utilidades permiten el desarrollo de una empresa; puede afirmarse que las razones de rentabilidad son una medida de éxito o fracaso. Ross, Westerfield y Jaffe⁵⁴ señalan que es un procedimiento susceptible a la visión del analista; ya que no existen métodos precisos para saber cuando es rentable una empresa; un analista puede ponderar sobre hechos actuales o pasados.⁵⁵

- **RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS**

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

También se conoce como índice de Productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por ventas. El resultado muestra el porcentaje de utilidad que corresponde a las ventas.

Lo idóneo es que mientras más alto sea este margen menor sea el costo de la mercancía vendida-⁵⁶

- **UTILIDAD DE OPERACIÓN A VENTAS**

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

Debido a que la rentabilidad de un negocio se ve impactada por la utilización de recursos de terceros, una forma alternativa de medir la rentabilidad de la empresa consiste en analizar esta fórmula.

⁵⁴ op cit

⁵⁵ Stephen Ross et al Finanzas corporativas p. 46

⁵⁶ Lawrence Gitman p. 202

También denominada "utilidad pura" ya que no se tiene en cuenta cargos financieros o gubernamentales y de que determina las ganancias obtenidas exclusivamente en las operaciones⁵⁷

- **RENTABILIDAD SOBRE EL ACTIVO**

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Este indicador permite conocer las ganancias que se obtienen con relación a la inversión en activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales con los que cuenta el negocio.

También llamado **ROA**, por sus siglas en inglés (*return on assets*). Existen varias maneras para calcularse, una de ellas es llamado el sistema Du Pont de control financiero en el que se relaciona el producto del margen de beneficio y la rotación del activo.⁵⁸

- **RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL**

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} \times 100$$

Este índice señala la rentabilidad de la inversión de los accionistas de la empresa. Si se compara el resultado de esta fórmula con el resultado de la fórmula de utilidad de operación a ventas, por diferencia se obtendrá la rentabilidad adicional generada por la utilización de recursos de terceros.

⁵⁷ ibidem p. 203

⁵⁸ Stephen Ross op cit p. 47

También llamada **ROE** (*return on equity*).⁵⁹ Ésta fórmula es una buena aproximación del verdadero rendimiento de los dueños, es decir, de los tenedores de acciones comunes.⁶⁰

2.2.2 EL CICLO FINANCIERO y SU ANÁLISIS.

Representa la parte final o medular del análisis e interpretación de estados financieros, pues, representa el tiempo que tarda una empresa en recuperar la liquidez para re iniciar el ciclo financiero.

El procedimiento del ciclo financiero de una empresa consta de tres pasos:

- 1). Se inicia al comprar mercancías para su venta o con la adquisición de materias primas para producirlas para su venta;
- 2). Continúa con la labor de venta que la empresa debe realizar para colocar dichas mercancías, y
- 3). Termina cuando la empresa recupera por medio de la labor de cobranza el efectivo invertido en la compra de los artículos vendidos.

La importancia de este método, por ser extraído de las razones de eficiencia y operación, es que tiene la característica de dar un panorama global sobre la empresa en forma aislada, no como las razones financieras que como ya fue comentado en su oportunidad, sirven de muy poco por separado, y se deben analizar en conjunto para poder obtener información confiable.

⁵⁹ Stephen Ross, op cit p.. 47

⁶⁰ Lawrence Gitman op cit p. 205

La fórmula para el cálculo del ciclo financiero es la siguiente:

$$\begin{aligned} & \text{Rotación de Cuentas por Cobrar} \\ & + \text{Rotación de Inventarios} \\ & - \text{Rotación de Proveedores} \\ & = \text{Ciclo Financiero} \end{aligned}$$

Este ciclo comprende desde la adquisición de materias primas, hasta la obtención de efectivo para re iniciar el ciclo nuevamente, es decir, el tiempo que tarda la empresa en realizar su operación normal. Entre menor sea el tiempo que le lleve a la empresa completar su ciclo financiero, será mejor.

2.2.3 INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

Interpretar es explicar o declarar el sentido de una cosa, principalmente el de textos faltos de claridad. Es atribuir una acción a determinado fin o causa, es comprender o expresar bien o mal el asunto o materia que se trate.

Como la interpretación de estados financieros es un proceso mental, resulta sugerente y apreciativa y por ello ***no puede ser exacta ni precisa.***

La interpretación que se dé y los comentarios que se hagan sobre los datos asentados en un estado de situación financiera y en un estado de resultados, dependen de los conocimientos y la visión que sobre finanzas.

El estado de situación financiera muestra la situación financiera de una empresa y para ello es necesario determinar los tres elementos de esta situación que son:

- 1). La capacidad para pagar sus obligaciones monetarias.
- 2). La estabilidad y la solidez de la empresa.
- 3). La tendencia del progreso del negocio.

CAPÍTULO III. ANÁLISIS FINANCIERO PARA EL ENTENDIMIENTO DE LA INDUSTRIA ACERERA

En este capítulo convergerá lo revisado en los capítulos I y II, por lo que el lector encontrará, en primer término, las fichas informativas sobre cada una de las empresas: AMHSA, TAMSA, SICARTSA, SIMEC e HYLSA. En segundo término, se analizarán los estados financieros de dichas industrias para el periodo 1990-2000 y se señalarán las repercusiones que tuvieron esos años y su impacto en la economía nacional.

Cabe mencionar que la empresa SICARTSA (e IMEXA) no cotiza en la BMV, por lo que no se pudo analizar su situación financiera y por ende obtener datos comparativos; esto que no se tome como un descuido del presente trabajo.

Para el análisis financiero, se obtuvieron las razones financieras de cada empresa y de éstas sólo se graficaron las que consideraron relevantes para el desarrollo de cada una de las industrias; se presentan en el siguiente orden:

Razones de:

- Índice de liquidez
- Prueba del ácido
- Capital de trabajo
- Apalancamiento
- Rotación de activo total
- Rotación de inventarios
- Rentabilidad sobre las ventas
- Ciclo financiero

Al final de estos análisis, se presenta la utilidad neta, ventas netas y la producción de acero por empresa como datos complementarios para los anteriores análisis.

3.1 Datos genéricos de las empresas

En primer término se mostrarán las actuales fichas electrónicas de cada una de las empresas; en éstas se encontrarán datos actualizados sobre los principales funcionarios y las cotizaciones en la Bolsa.

GRUPO SIMEC, S.A. DE C.V.	
	
Clave de cotización:	SIMEC
Series:	<u>Capitales</u>
Fecha de constitución:	8/22/1990
Fecha de listado en la BMV:	01/21/1991
Relación con inversionistas:	C.P. JOSE FLORES FLORES (DIRECTOR CORPORATIVO DE PLANEACION FINANCIERA)
Teléfono:	01 33-1057-5734 Y 01 33-1057-5742
E-mail:	jflores@gruposimec.com.mx
Oficinas corporativas:	AV. LAZARO CARDENAS 601 , LA NOGALERA ,44440 ,GUADALAJARA ,JAL
Teléfono:	01 33-1057-5740, 01 33-1057-5712 Y 01 33-1057-5757
Fax:	01 33-1057-5711 Y 01 33-1057-5726
Dirección de internet:	N/D
PRINCIPALES FUNCIONARIOS	
PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION	RUFINO VIGIL GONZALEZ
DIRECTOR GENERAL	LUIS GARCIA LIMON
DIRECTOR DE FINANZAS	ADOLFO LUNA LUNA
Valor libro p/acción	33.06 (6 de febrero del 2004).
Acciones en circulación	108,031,248

HYLSAMEX, S.A. DE C.V.

HYLSA MEX

GRUPO EMPRESARIAL DE CORPORALES



HYLSAMX

Clave de cotización:

HYLSAMX

Series:

Capitales

Fecha de constitución:

10/21/1994

Fecha de listado en la BMV:

10/27/1994

Relación con inversionistas:

LIC. OTHON GERARDO DIAZ DEL GUANTE VILLARREAL (SUBDIRECTOR DE RELACIONES CON INVERSIONISTAS)

Teléfono:

01 81 8865 1240

E-mail:

odiaz@hylsamex.com.mx

Oficinas corporativas:

AVE. MUNICH 101 ,CUAUHTEMOC ,66452 ,SAN NICOLAS DE LOS GARZA ,NL

Teléfono:

01 81 8865 2828

Fax:

01 81 8865 1210

Dirección de internet:

www.hylsamex.com.mx

PRINCIPALES FUNCIONARIOS:

PRESIDENTE DEL CONSEJO

DIONISIO GARZA MEDINA

DIRECTOR GENERAL

ALEJANDRO MIGUEL ELIZONDO BARRAGAN

DIRECTOR DE FINANZAS

ERNESTO ORTIZ LAMBRETON

Valor libro p/acción

17.73 (6 de febrero del 2004)

Acciones en circulación
506,340,448

ALTOS HORNOS DE MEXICO, S.A. DE C.V.

AHMSA

ALTOS HORNOS DE MEXICO

Clave de cotización: AHMSA
Series: Capitales
Fecha de constitución: 7/6/1942
Fecha de listado en la BMV: 06/30/1994
Relación con inversionistas: C.P. FERNANDO SANCHEZ VILLARREAL (SUB-DIRECTOR DE PLANEACION ESTRATEGICA)
Teléfono: 01 (866) 649 30 00 EXT. 3122
E-mail: fsanchez@gan.com.mx
Oficinas corporativas: PROLONGACION JUAREZ S/N ,LA LOMA ,25770 ,MONCLOVA ,COAH
Teléfono: 01 (866) 649 33 30 EXT. 3345 Y 3346
Fax: 01 (866) 649-20-18
Dirección de internet: www.ahmsa.com

PRINCIPALES FUNCIONARIOS:
PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION XAVIER AUTREY MAZA
DIRECTOR GENERAL ALONSO ANCIRA ELIZONDO
DIRECTOR DE FINANZAS JORGE ANCIRA ELIZONDO

Valor libro p/acción 18.43 (6 DE FEBRERO DEL 2004)

Acciones en circulación 358,084,512

**TAMSA
TENARIS S.A.**



TS

 **Tenaris**

Clave de cotización: TS
Series: Capitales
Fecha de constitución: 12/17/2001
Fecha de listado en la BMV: 12/16/2002
Relación con inversionistas: N/D
Teléfono: N/D
E-mail: N/D
Oficinas corporativas: AVENIDA MONTEREY NO 23 ,LUXEMBURGO ,10200
,LUXEMBURGO ,EXT.
Teléfono: (352) 11-4018-2244
Fax: N/D
Dirección de internet: www.tenaris.com

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION

PAOLO ROCCA BASSETTI

CARLOS CONDORELLI

Valor libro p/acción 0.00 (6 de febrero del 2004)

Acciones en circulación 1,160,700,800

Capacidad de producción: 780 mil toneladas de tubería
15 mil toneladas en conexiones

Número de empleados: 2,700 empleados

Cotiza en: Bolsa Mexicana de Valores
American Stock Exchange

3.2 ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS

En los cuadros 1 al 4 se presentan los componentes de los Estados financieros de AHMSA, TAMSA, HYLSA y SIMEC; como se vio en el Capítulo II, el Estado financiero evidencia la situación de una empresa y sus transacciones comerciales; son resúmenes de contabilidad. Los datos de los cuadros nos permitirán obtener las razones financieras. La información contenida muestra cifras del cuarto trimestre de cada año.

Cuadro 1. Estados Financieros

AHMSA (miles de pesos)

AHMSA	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Activo circulante	n.d	6,406,262	6,715,534	8,225,299	8,614,009	8,794,053
Activo total	n.d	26,882,598	20,990,283	22,534,044	41,394,020	46,530,771
Capital contable	n.d	18,360,269	11,936,669	11,421,360	18,406,635	17,938,367
clientes	n.d	1,673,311	3,447,689	5,521,389	4,349,474	2,612,268
Costo de ventas	n.d	12,479,272	9,245,518	8,439,090	9,964,844	11,933,517
Días-estado de resultados	n.d	365	365	365	365	365
Inventarios	n.d	3,383,563	2,745,574	2,290,909	3,542,509	4,200,889
Pasivo circulante	n.d	4,682,746	5,006,922	6,451,444	10,178,613	10,299,390
Pasivo total	n.d	8,522,329	9,053,615	11,112,681	22,987,385	28,592,406
Proveedores	n.d	1,704,042	1,552,079	1,382,404	2,184,113	2,155,110
Utilidad de operación	n.d	333,915	92,634	49,323	1,212,353	3,414,054
Utilidad Neta	n.d	2,751,557	224,345	55,185	4,267,903	1,084,828
Ventas Netas	n.d	12,804,336	9,581,695	8,969,893	11,799,512	16,689,769

AHMSA	1996	1997	1998	1999	2000
Activo circulante	9,069,448	9,472,508	10,002,467	6,367,280	5,912,775
Activo total	44,533,718	45,088,684	45,728,392	38,275,422	35,966,071
Capital contable	18,915,208	17,467,597	14,702,325	12,345,937	8,228,610
clientes	2,571,314	2,862,319	2,533,562	2,149,399	1,904,019
Costo de ventas	14,045,372	13,612,946	12,740,013	11,159,953	10,599,210
Días-estado de resultados	365	365	365	365	365
Inventarios	5,571,997	5,553,757	5,210,683	3,779,842	3,542,429
Pasivo circulante	8,226,058	7,419,137	29,443,911	24,155,221	21,913,109
Pasivo total	25,618,510	27,621,087	31,026,067	25,929,486	27,737,462
Proveedores	2,642,354	2,903,910	2,629,052	2,006,118	2,097,667
Utilidad de operación	3,317,686	2,704,108	2,096,696	1,015,845	1,191,724
Utilidad Neta	6,158,138	1,750,722	2,282,451	1,364,213	1,128,354
Ventas Netas	18,736,830	17,603,280	15,831,756	13,083,798	12,541,076

Situación de la industria acerera mexicana ante el contexto internacional de 1990 – 2000 : un análisis financiero

AHMSA	1996	1997	1998	1999	2000
índice de liquidez=	1.10	1.28	0.34	0.26	0.27
prueba del ácido=	0.43	0.53	0.16	0.11	0.11
capital de trabajo= (miles de pesos)	843,390	2,053,371	-19,441,444	-17,787,941	-16,000,334
Endeudamiento con terceros= %	57.53	61.26	67.85	67.74	77.12
Endeudamiento con recursos propios= %	42.47	38.74	32.15	32.26	22.88
rotación de activo total=	0.42	0.39	0.35	0.34	0.35
rotación de inventarios=	144.8	148.9	149.3	123.6	122.0
rotación de cuentas por cobrar=	50.1	59.3	58.4	60.0	55.4
rotación de proveedores=	68.7	77.9	75.3	65.6	72.2
rentabilidad sobre las ventas= %	32.87	9.95	14.42	10.43	9.00
utilidad de operación a ventas= %	17.71	15.36	13.24	7.76	9.50
rentabilidad sobre el activo=	13.83	3.88	4.99	3.56	3.14
rentabilidad sobre el capital=	32.56	10.02	15.52	11.05	13.71
CICLO FINANCIERO	126.2	130.4	132.4	118.0	105.2

AHMSA	1990	1991	1992	1993	1994	1995
índice de liquidez=	n.d.	1.37	1.34	1.27	0.85	0.85
prueba del ácido=	n.d.	0.65	0.79	0.92	0.50	0.45
capital de trabajo= (miles de pesos)	n.d.	1,723,516	1,708,612	1,773,855	-1,564,604	-1,505,337
Endeudamiento con terceros= %	n.d.	31.70	43.13	49.32	55.53	61.45
Endeudamiento con recursos propios= %	n.d.	68.30	56.87	50.68	44.47	38.55
rotación de activo total=	n.d.	0.48	0.46	0.40	0.29	0.36
rotación de inventarios=	n.d.	99.0	108.4	99.1	129.8	128.5
rotación de cuentas por cobrar=	n.d.	47.7	131.3	224.7	134.5	57.1
rotación de proveedores=	n.d.	49.8	61.3	59.8	80.0	65.9
rentabilidad sobre las ventas= %	n.d.	21.49	2.34	0.62	36.17	6.50
utilidad de operación a ventas= %	n.d.	2.61	0.97	0.55	10.27	20.46
rentabilidad sobre el activo=	n.d.	10.24	1.07	0.24	10.31	2.33
rentabilidad sobre el capital=	n.d.	14.99	1.88	0.48	23.19	6.05
CICLO FINANCIERO	n.d.	96.8	178.5	264.0	184.3	119.7

Cuadro 2. Estados Financieros

(miles de pesos)

TAMSA	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Activo circulante	5,420,909	4,676,897	3,701,211	4,052,177	4,541,122	3,608,043
Activo total	19,355,922	17,023,692	14,978,558	14,493,035	17,853,254	16,551,980
Capital contable	11,981,062	11,164,301	9,098,675	8,535,757	9,611,244	9,776,127
clientes	963,822	1,268,913	1,173,993	847,331	1,027,057	806,437
Costo de ventas	3,865,113	3,947,215	2,612,876	2,236,926	2,554,296	3,738,309
Días-estado de resultados	365	365	365	365	365	365
Inventarios	2,497,910	2,123,462	1,899,667	1,643,235	1,760,222	1,948,772
Pasivo circulante	4,721,237	2,828,803	3,035,143	3,534,410	4,390,498	3,134,757
Pasivo total	7,374,862	5,859,390	5,879,883	5,957,274	8,242,010	6,775,852
Proveedores	494,500	398,354	308,920	375,115	501,429	594,393
Utilidad de operación	36,994	829,191	315,273	111,620	76,235	1,478,951
Utilidad Neta	56,007	521,567	346,205	152,195	2,171,477	278,484
Ventas Netas	4,302,667	5,468,650	3,464,487	2,629,093	3,277,863	6,192,981

TAMSA	1996	1997	1998	1999	2000
Activo circulante	3,851,040	4,276,121	4,881,068	3,065,664	3,787,797
Activo total	13,606,944	12,836,930	14,797,867	11,895,666	11,755,967
Capital contable	9,233,789	10,075,800	11,623,964	9,689,785	7,056,087
clientes	1,564,876	1,859,589	1,165,347	1,222,869	1,736,210
Costo de ventas	4,968,061	4,893,481	4,391,840	3,262,981	3,834,555
Días-estado de resultados	365	365	365	365	365
Inventarios	1,907,765	1,745,504	1,693,836	263,696	1,344,344
Pasivo circulante	2,652,223	1,359,461	2,405,324	2,055,239	1,501,322
Pasivo total	4,373,155	2,761,130	3,173,903	2,205,881	4,699,880
Proveedores	905,938	593,166	641,312	615,744	841,463
Utilidad de operación	2,545,347	2,476,743	2,180,833	507,846	957,154
Utilidad Neta	2,797,149	2,136,770	1,774,919	56,712	398,098
Ventas Netas	8,540,784	8,339,664	7,496,041	4,624,438	5,856,541

TAMSA	1990	1991	1992	1993	1994	1995
índice de liquidez=	1.15	1.65	1.22	1.15	1.03	1.15
prueba del ácido=	0.62	0.90	0.59	0.68	0.63	0.53
capital de trabajo= (miles de pesos)	699,672	1,848,094	666,068	517,767	150,624	473,286
Endeudamiento con terceros= %	38.10	34.42	39.26	41.10	46.17	40.94
Endeudamiento con recursos propios= %	61.90	65.58	60.74	58.90	53.83	59.06
rotación de activo total=	0.22	0.32	0.23	0.18	0.18	0.37
rotación de inventarios=	235.9	196.4	265.4	268.1	251.5	190.3
rotación de cuentas por cobrar=	81.8	84.7	123.7	117.6	114.4	47.5
rotación de proveedores=	46.7	36.8	43.2	61.2	71.7	58.0
rentabilidad sobre las ventas= %	1.30	9.54	9.99	5.79	66.25	4.50
utilidad de operación a ventas= %	0.86	15.16	9.10	4.25	2.33	23.88
rentabilidad sobre el activo=	0.29	3.06	2.31	1.05	12.16	1.68
rentabilidad sobre el capital=	0.47	4.67	3.81	1.78	22.59	2.85
CICLO FINANCIERO	271.0	244.2	345.9	324.6	294.2	179.8

TAMSA	1996	1997	1998	1999	2000
índice de liquidez=	1.45	3.15	2.03	1.49	2.52
prueba del ácido=	0.73	1.86	1.33	1.36	1.63
capital de trabajo= (miles de pesos)	1,198,817	2,916,660	2,475,744	1,010,425	2,286,475
Endeudamiento con terceros= %	32.14	21.51	21.45	18.54	39.98
Endeudamiento con recursos propios= %	67.86	78.49	78.55	81.46	60.02
rotación de activo total=	0.63	0.65	0.51	0.39	0.50
rotación de inventarios=	140.2	130.2	140.8	29.5	128.0
rotación de cuentas por cobrar=	66.9	81.4	56.7	96.5	108.2
rotación de proveedores=	66.6	44.2	53.3	68.9	80.1
rentabilidad sobre las ventas= %	32.75	25.62	23.68	1.23	6.80
utilidad de operación a ventas= %	29.80	29.70	29.09	10.98	16.34
rentabilidad sobre el activo=	20.56	16.65	11.99	0.48	3.39
rentabilidad sobre el capital=	30.29	21.21	15.27	0.59	5.64
CICLO FINANCIERO	140.5	167.3	144.2	57.1	156.1

Cuadro 3. Estados Financieros

(miles de pesos)

HYLSA	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Activo circulante	N.D	N.D	N.D	4,517,839	5,645,424	5,985,115
Activo total	N.D	N.D	N.D	19,510,216	29,957,985	32,802,199
Capital contable	N.D	N.D	N.D	10,575,852	14,464,973	15,430,675
clientes	N.D	N.D	N.D	1,772,922	2,205,812	2,359,813
Costo de ventas	N.D	N.D	N.D	9,105,897	9,594,154	11,707,544
Días-estado de resultados	N.D	N.D	N.D	365	365	365
Inventarios	N.D	N.D	N.D	1,968,460	2,456,515	2,540,572
Pasivo circulante	N.D	N.D	N.D	3,763,842	5,856,564	5,656,482
Pasivo total	N.D	N.D	N.D	8,934,362	15,493,016	17,371,524
Proveedores	N.D	N.D	N.D	433,052	692,853	1,092,082
Utilidad de operación	N.D	N.D	N.D	424,761	1,149,858	2,800,003
Utilidad Neta	N.D	N.D	N.D	39,648	2,452,499	268,552
Ventas Netas	N.D	N.D	N.D	10,768,055	11,983,646	15,558,206

HYLSA	1996	1997	1998	1999	2000
Activo circulante	5,625,090	7,798,486	6,608,164	4,750,634	5,039,503
Activo total	29,609,234	32,618,020	36,545,753	29,705,860	28,656,101
Capital contable	15,870,650	16,217,509	15,439,238	13,855,556	11,655,946
Cientes	2,074,047	2,093,038	2,133,358	1,713,992	1,345,091
Costo de ventas	12,970,221	13,627,021	12,378,942	10,208,993	10,173,472
Días-estado de resultados	365	365	365	365	365
Inventarios	355,180	3,060,370	3,193,981	2,102,371	2,061,477
Pasivo circulante	4,669,105	5,727,926	6,177,416	4,357,702	4,411,747
Pasivo total	13,738,583	16,400,512	21,106,516	15,850,304	17,000,152
Proveedores	733,787	1,056,952	1,316,065	805,111	877,264
Utilidad de operación	2,914,445	3,019,230	2,452,103	1,652,167	816,302
Utilidad Neta	3,726,299	2,612,420	78,236	1,868,164	83,165
Ventas Netas	16,974,798	17,791,655	16,005,352	12,679,174	11,740,346

HLYSA	1990	1991	1992	1993	1994	1995
índice de liquidez=	N.D	N.D	N.D	1.20	0.96	1.06
prueba del ácido=	N.D	N.D	N.D	0.68	0.54	0.61
capital de trabajo= (miles de pesos)	N.D	N.D	N.D	753,997	-211,140	328,633
Endeudamiento con terceros= %	N.D	N.D	N.D	45.79	51.72	52.96
Endeudamiento con recursos propios= %	N.D	N.D	N.D	54.21	48.28	47.04
rotación de activo total=	N.D	N.D	N.D	0.55	0.40	0.47
rotación de inventarios=	N.D	N.D	N.D	78.9	93.5	79.2
rotación de cuentas por cobrar=	N.D	N.D	N.D	60.1	67.2	55.4
rotación de proveedores=	N.D	N.D	N.D	17.4	26.4	34.0
rentabilidad sobre las ventas= %	N.D	N.D	N.D	0.37	20.47	1.73
utilidad de operación a ventas= %	N.D	N.D	N.D	3.94	9.60	18.00
rentabilidad sobre el activo=	N.D	N.D	N.D	0.20	8.19	0.82
rentabilidad sobre el capital=	N.D	N.D	N.D	0.37	16.95	1.74
CICLO FINANCIERO	N.D	N.D	N.D	121.6	134.3	100.5

HLYSA	1996	1997	1998	1999	2000
índice de liquidez=	1.20	1.36	1.07	1.09	1.14
prueba del ácido=	1.13	0.83	0.55	0.61	0.68
capital de trabajo= (miles de pesos)	955,985	2,070,560	430,748	392,932	627,756
Endeudamiento con terceros= %	46.40	50.28	57.75	53.36	59.32
Endeudamiento con recursos propios= %	53.60	49.72	42.25	46.64	40.68
rotación de activo total=	0.57	0.55	0.44	0.43	0.41
rotación de inventarios=	10.0	82.0	94.2	75.2	74.0
rotación de cuentas por cobrar=	44.6	42.9	48.7	49.3	41.8
rotación de proveedores=	20.6	28.3	38.8	28.8	31.5
rentabilidad sobre las ventas= %	21.95	14.68	0.49	14.73	0.71
utilidad de operación a ventas= %	17.17	16.97	15.32	13.03	6.95
rentabilidad sobre el activo=	12.58	8.01	0.21	6.29	0.29
rentabilidad sobre el capital=	23.48	16.11	0.51	13.48	0.71
CICLO FINANCIERO	33.9	96.6	104.0	95.7	84.3

Cuadro 4. Estados Financieros

(miles de pesos)

SIMEC	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Activo circulante	2,101,483	1,661,970	1,433,489	1,587,749	2,336,566	1,473,148
Activo total	4,814,990	4,933,194	5,586,141	6,809,929	10,328,138	9,651,968
Capital contable	2,145,777	2,617,798	2,557,988	3,216,366	4,110,089	3,588,220
clientes	315,167	391,070	419,190	488,988	615,685	702,619
Costo de ventas	2,462,715	2,081,688	1,935,612	1,606,203	1,855,780	2,471,063
Días-estado de resultados	365	365	365	365	365	365
Inventarios	657,273	576,912	675,093	540,998	670,044	559,980
Pasivo circulante	1,587,368	1,260,094	1,489,337	1,276,965	3,175,051	3,349,331
Pasivo total	2,669,220	2,315,399	3,028,152	3,593,563	6,218,048	6,063,747
Proveedores	304,833	372,457	404,242	343,143	451,894	423,880
Utilidad de operación	324,491	325,051	349,846	331,744	231,373	545,506
Utilidad Neta	194,183	304,546	334,570	313,990	1,365,024	396,645
Ventas Netas	3,394,489	3,082,884	2,880,652	2,491,249	2,865,023	3,743,922

SIMEC	1996	1997	1998	1999	2000
Activo circulante	1,413,151	1,492,160	1,291,784	1,319,317	887,700
Activo total	8,021,326	7,478,560	7,090,352	6,354,713	5,497,395
Capital contable	2,809,802	2,548,856	2,438,056	2,293,659	1,237,526
clientes	610,348	618,071	491,782	443,439	386,172
Costo de ventas	2,648,904	2,566,004	2,060,750	1,682,060	1,670,272
Días-estado de resultados	365	365	365	365	365
Inventarios	575,023	519,013	445,043	377,253	305,556
Pasivo circulante	5,143,282	784,854	538,877	844,156	1,776,684
Pasivo total	5,211,521	4,929,704	4,652,294	4,061,054	4,259,868
Proveedores	308,910	272,775	218,076	201,700	213,688
Utilidad de operación	498,565	470,816	483,083	443,043	297,826
Utilidad Neta	573,196	342,446	153,085	557,210	41,252
Ventas Netas	3,882,169	3,695,355	3,146,453	2,684,944	2,528,217

SIMEC	1990	1991	1992	1993	1994	1995
índice de liquidez=	1.32	1.32	0.96	1.24	0.74	0.44
prueba del ácido=	0.91	0.86	0.51	0.82	0.52	0.27
capital de trabajo= (miles de pesos)	514,115	401,876	-55,848	310,784	-838,485	-1,876,183
Endeudamiento con terceros= %	55.44	46.94	54.21	52.77	60.20	62.82
Endeudamiento con recursos propios= %	44.56	53.06	45.79	47.23	39.80	37.18
rotación de activo total=	0.70	0.62	0.52	0.37	0.28	0.39
rotación de inventarios=	97.4	101.2	127.3	122.9	131.8	82.7
rotación de cuentas por cobrar=	33.9	46.3	53.1	71.6	78.4	68.5
rotación de proveedores=	45.2	65.3	76.2	78.0	88.9	62.6
rentabilidad sobre las ventas= %	5.72	9.88	11.61	12.60	47.64	10.59
utilidad de operación a ventas= %	9.56	10.54	12.14	13.32	8.08	14.57
rentabilidad sobre el activo=	4.03	6.17	5.99	4.61	13.22	4.11
rentabilidad sobre el capital=	9.05	11.63	13.08	9.76	33.21	11.05
CICLO FINANCIERO	86.1	82.1	104.2	116.6	121.3	88.6

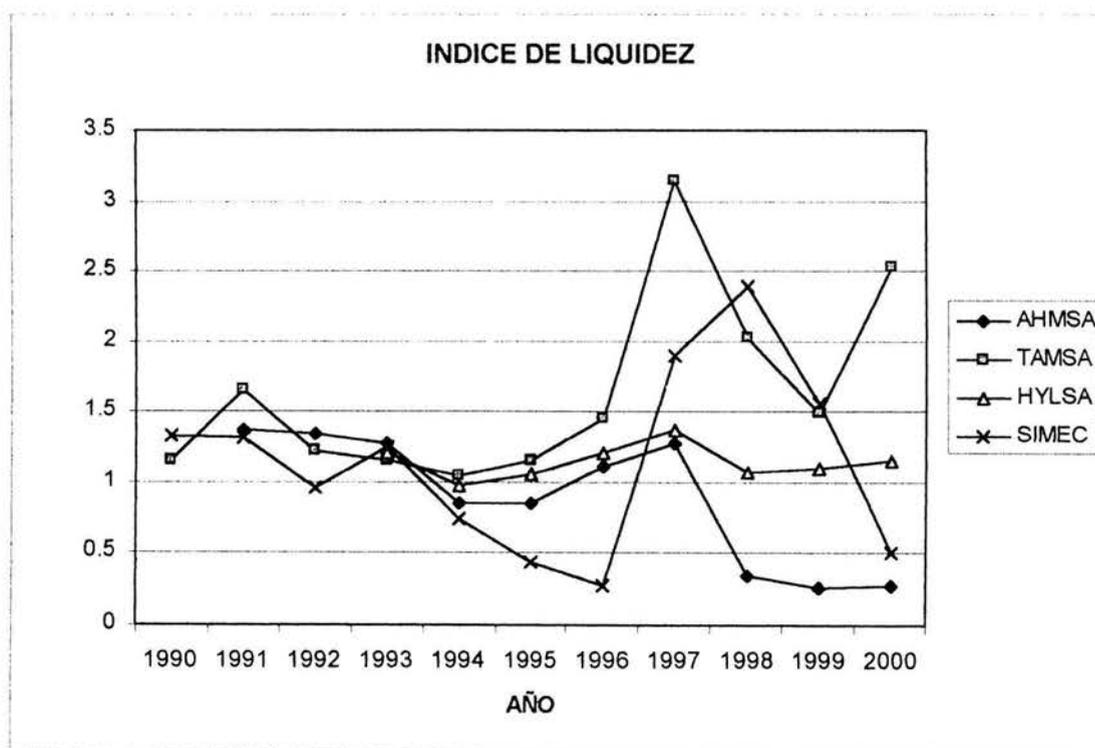
SIMEC	1996	1997	1998	1999	2000
índice de liquidez=	0.27	1.90	2.40	1.56	0.50
prueba del ácido=	0.16	1.24	1.57	1.12	0.33
capital de trabajo= (miles de pesos)	-3,730,131	707,306	752,907	475,161	-888,984
Endeudamiento con terceros= %	64.97	65.92	65.61	63.91	77.49
Endeudamiento con recursos propios= %	35.03	34.08	34.39	36.09	22.51
rotación de activo total=	0.48	0.49	0.44	0.42	0.46
rotación de inventarios=	79.2	73.8	78.8	81.9	66.8
rotación de cuentas por cobrar=	57.4	61.0	57.0	60.3	55.8
rotación de proveedores=	42.6	38.8	38.6	43.8	46.7
rentabilidad sobre las ventas= %	14.76	9.27	4.87	20.75	1.63
utilidad de operación a ventas= %	12.84	12.74	15.35	16.50	11.78
rentabilidad sobre el activo=	7.15	4.58	2.16	8.77	0.75
rentabilidad sobre el capital=	20.40	13.44	6.28	24.29	3.33
CICLO FINANCIERO	94.1	96.1	97.2	98.4	75.8

3.3 INDICES DE LIQUIDEZ

Los cuadros siguientes presentan el índice de liquidez de las cuatro empresas. Éstos muestran una sensible capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; se advierten serias dificultades que se ven atenuadas en 1994 ya que desde inicios de los noventa se manifestó una situación económica debido a una composición financiera y política monetaria en EE UU, generando un flujo importante en los montos de liquidez hacia los mercados emergentes, lo que resulta en una sensible baja en las tasas de interés, que se prolongará hasta 1993. Esto no es sólido porque en 1994 se presentan movimientos sociales, que dan cuenta de una débil fortaleza financiera y económica, traducida en estos números.

INDICE DE LIQUIDEZ

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d.	1.37	1.34	1.27	0.85	0.85	1.10	1.28	0.34	0.26	0.27
TAMSA	1.148	1.65	1.22	1.15	1.03	1.15	1.45	3.15	2.03	1.49	2.52
HYLSA	n.d.	n.d.	n.d.	1.20	0.96	1.06	1.20	1.36	1.07	1.09	1.14
SIMEC	1.32	1.32	0.96	1.24	0.74	0.44	0.27	1.90	2.40	1.56	0.50



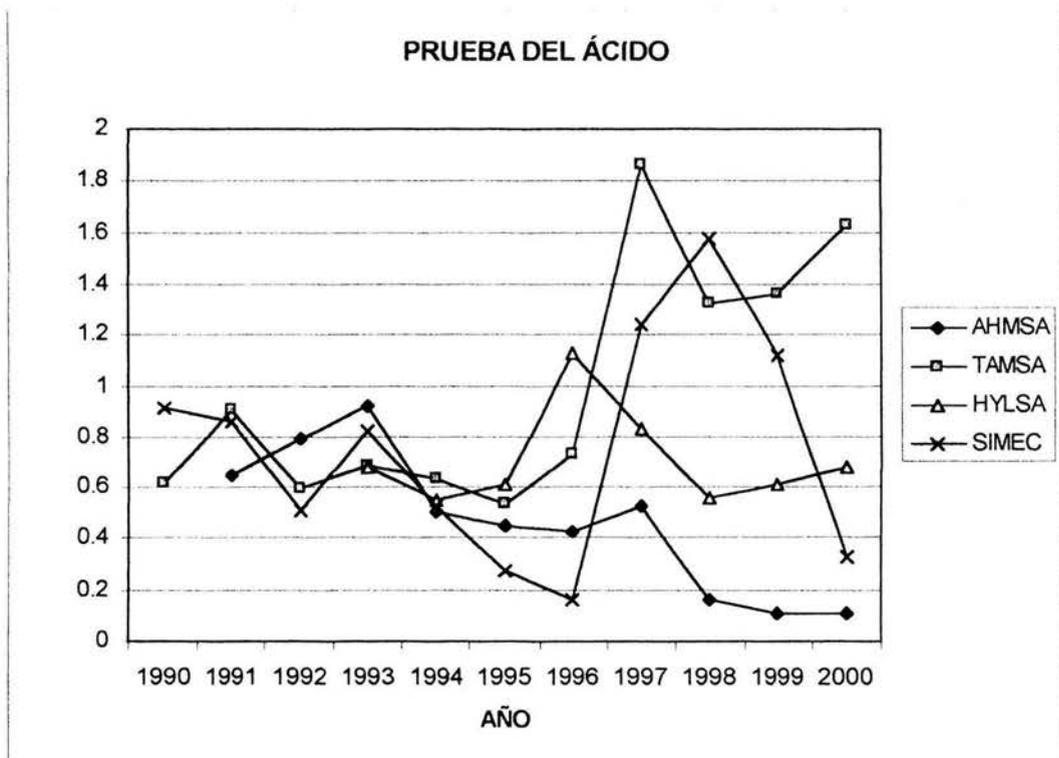
Como se observa, en los primeros años todas las empresas fluctúan en índices estables; las cuatro expresas resienten fuertemente el antecedente de la crisis, que se atenuado en 1994 y 1995. SIMEC prolongó esta situación hasta 1996. Con el programa de ajuste de 1996 se ven favorecida las dos empresas menores; HYLSA y AHMSA registran una sensible mejoría, siendo HYLSA la única que permanece. AHMSA tendría posteriormente un deterioro severo. Con las crisis internacionales se ven afectadas todas las empresas con excepción de HYLSA. Durante casi toda la década, HYLSA mantiene un rumbo sólido mientras que las demás empresas registran variaciones importantes.

3.4 PRUEBA DEL ÁCIDO

Como otra razón de liquidez, ésta es una razón más rigorista que puede modificar la opinión anterior; se investiga la composición y el nivel de los inventarios, especialmente si es obsoleto o de lenta rotación. Para el análisis de estas cuatro empresas se encontró que de los activos de pronta recuperación a los inventarios se requiere de mayor tiempo para convertirlo en efectivo; las empresas evaluadas no tienen la liquidez suficiente para afrontar sus obligaciones, esto derivará en un mayor apalancamiento; podrían preverse alianzas estratégicas en AHMSA e HYLSA con otras empresas privadas y así se podría disminuir el apalancamiento .

PRUEBA DEL ÁCIDO

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d.	0.65	0.79	0.92	0.50	0.45	0.43	0.53	0.16	0.11	0.11
TAMSA	0.62	0.90	0.59	0.68	0.63	0.53	0.73	1.86	1.33	1.36	1.63
HYLSA	n.d.	n.d.	n.d.	0.68	0.54	0.61	1.13	0.83	0.55	0.61	0.68
SIMEC	0.91	0.86	0.51	0.82	0.52	0.27	0.16	1.24	1.57	1.12	0.33



En este análisis se puede observar que toda la industria presenta serios problemas durante la primera mitad de la década, con sensible mejoría para HYLSA en 1996, retoma para 1997 y los años siguientes índices negativos, no obstante a la meta de invertir en investigación y tecnología.. TAMSA mantiene un índice positivo después de ese año, esto va con relación directa con la situación de PEMEX.

SIMEC no resiste las crisis internacionales como se percibe a partir de 1997. Por su parte, AHMSA no presenta ninguna recuperación (recordemos su mala administración como empresa pública y privada, su deuda y problemas laborales). En fechas recientes se ha mencionado una posible quiebra.

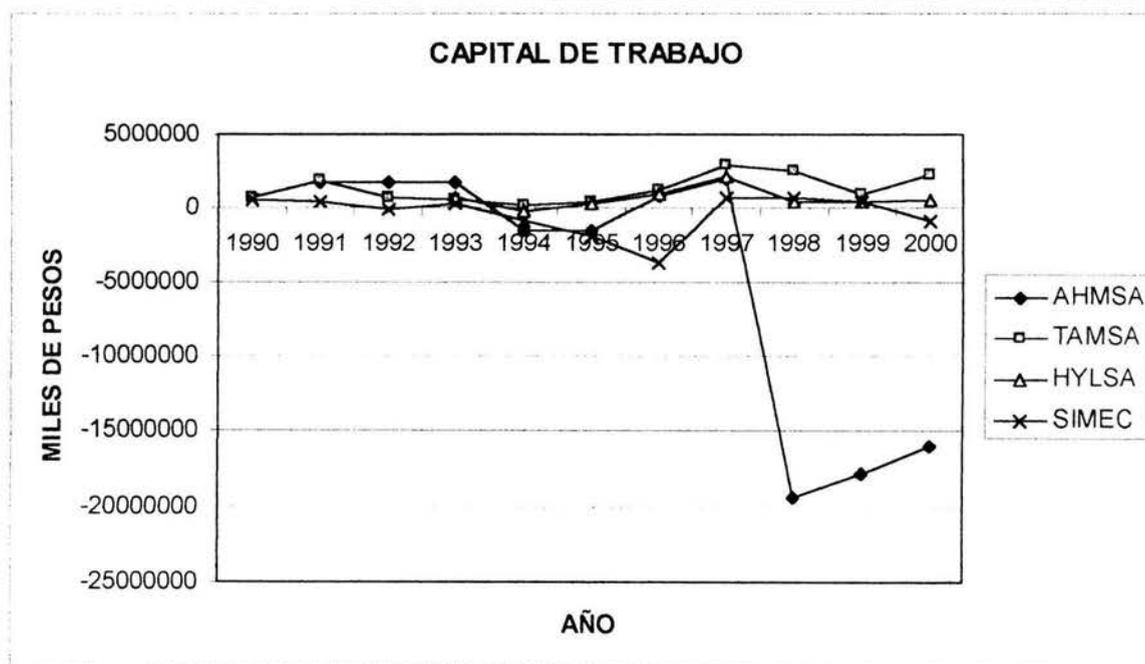
Como se verá más adelante, esto se refleja en un alto índice de rotación de inventarios para todas las empresas.

3.5 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo debe guardar una relación directa con el volumen de operación de la empresa; sus cifras nos indicarían si se pueden cubrir las necesidades de operación. Este cuadro señala que en los primeros tres años, las empresas cuentan con cierto capital de trabajo debido a la reestructuración económica y financiera de EE UU, sin pasar por alto que en 1991 estalló la Guerra del Golfo con este país. Asimismo, en el cuadro se observa cómo se incrementa el capital de trabajo de 1996 a 1997; como se había comentado quedan establecidas las alianzas estratégicas en ese periodo y hacen frente a las obligaciones de corto plazo. Esto fue ya registrado en el índice de liquidez y la prueba del ácido. Hay una tendencia de recomposición en TAMSA e HYLSA; sin embargo AHMSA sigue en un periodo de deterioro para 1998 en adelante, tal vez con una sensible recuperación, a pesar de los números rojos

CAPITAL DE TRABAJO (miles de pesos)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d.	1723516	1708612	1773855	-1564604	-1505337	843390	2053371	-19441444	-17787941	-16000334
TAMSA	699672	1848094	666068	517767	150624	473286	1198817	2916660	2475744	1010425	2286475
HYLSA	n.d.	n.d.	n.d.	753997	-211140	328633	955985	2070560	430748	392932	627756
SIMEC	514115	401876	-55848	310784	-838485	-1876183	-3730131	707306	752907	475161	-888984



En 1996-1997 se observa una sensible recuperación para las cuatro empresas debido a los programas de ajuste que conllevan a una recuperación económica en términos generales y, por ende, un aumento de capital para infraestructura por parte del Estado.

TAMSA ve reducido su capital de trabajo para 1999 derivado del desplome petrolero, baja su producción y se limita a bajar sus inventarios, como se apreciará después en el índice correspondiente.

HYLSA ve mermado su capital de trabajo sólo para 1994; recordemos que siendo parte del Grupo Alfa se ve afectada directamente con lo que ocurre con las demás empresas del grupo y a su vez con lo acontecido en el escenario nacional e internacional.

SIMEC, la empresa más pequeña, presenta cuatro años que no puede afrontar sus necesidades operativas; desde 1998 y en los años sucesivos se advierte en detrimento su capital de trabajo.

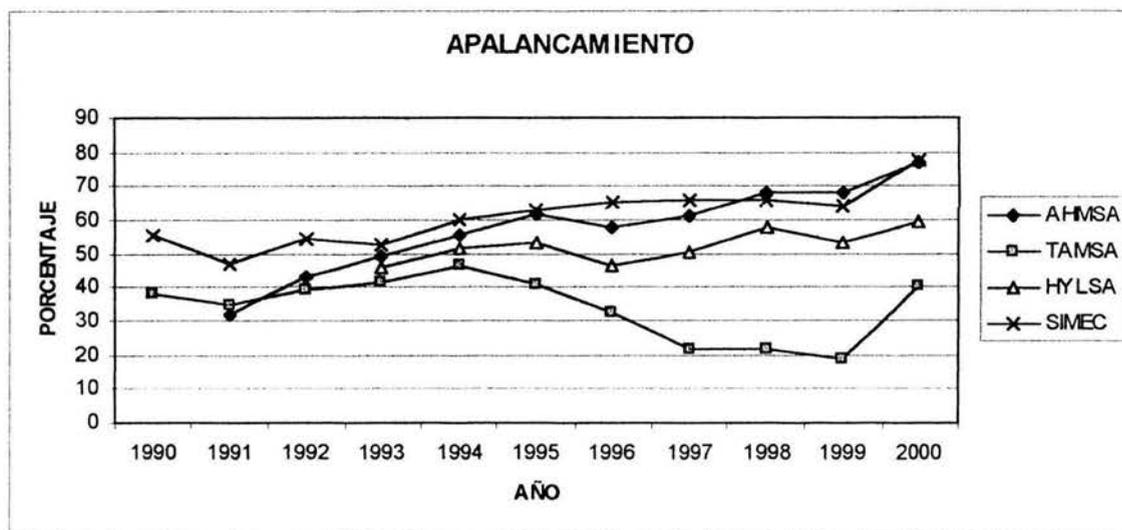
3.6 APALANCAMIENTO

El apalancamiento financiero está relacionado con la dependencia que una empresa tiene de la financiación con endeudamiento, más que con recursos propios; su revisión permitirá evitar el riesgo de adquirir más pasivos de los que la empresa puede cubrir razonablemente. Un endeudamiento con terceros es sano, en la medida que no se rebasen ciertos límites; sólo así las empresas podrán cubrir sus obligaciones. En el caso de que se lleguen a rebasar estos límites, la empresa puede pasar a manos de estos terceros y si no son rentables pueden desaparecer, este es el momento cuando se llega a la bancarrota.

Puede apreciarse en los datos obtenidos que este endeudamiento presentó una tendencia a la alza en toda la década, a excepción de TAMSA; los años en que se aprecia una reducción en el endeudamiento se registra entre 1995 y 1996; que se ve reflejado en el índice de liquidez y la prueba del ácido.

APALANCAMIENTO

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d	31.7	43.1	49.3	55.5	61.4	57.5	61.3	67.8	67.7	77.1
TAMSA	38.1	34.4	39.3	41.1	46.2	40.9	32.1	21.5	21.4	18.5	40.0
HYLSA	n.d	n.d	n.d	45.8	51.7	53.0	46.4	50.3	57.8	53.4	59.3
SIMEC	55.4	46.9	54.2	52.8	60.2	62.8	65.0	65.9	65.6	63.9	77.5



Como se había comentado, AHMSA arrastra severos problemas financieros desde antes de su privatización, por lo que llega a un mayor endeudamiento en esta década; sus acreedores han pensado en la quiebra de la empresa⁶¹, los bancos piden declaración de quiebra.⁶²

TAMSA ve reducido su endeudamiento hasta 1999 y para el 2000 tiene una tendencia a la alza; se ha distinguido por su innovación tecnológica desde los ochenta y su relación con PEMEX.

El nivel de endeudamiento de HYLSA puede entenderse como una empresa dedicada a la innovación tecnológica y de proyectos.

⁶¹ Periódico El Financiero, 30 de septiembre del 2002

⁶² Periódico El Financiero, 8 de octubre del 2002

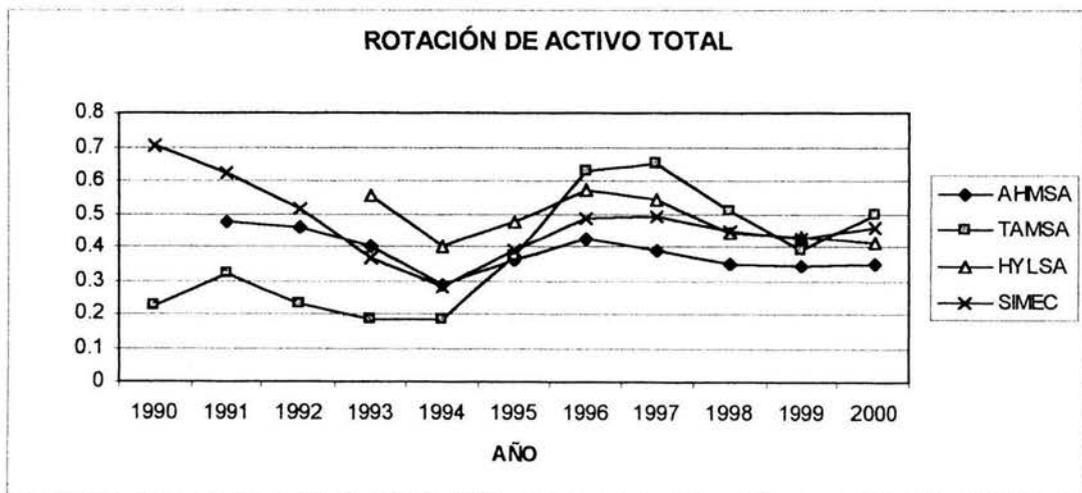
SIMEC no se ha distinguido por la innovación tecnológica y proyectos; en 1999 con capital de trabajo negativo se ve forzada a un mayor endeudamiento.

3.7 ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL

La rotación de activo total indica las ventas que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo; en este cuadro se ven reflejados los problemas de las empresas; la eficiencia con que son utilizados los activos para generar ventas, generalmente se mantiene bajo, pues las ventas que se generan por cada peso invertido en los activos no llega a la unidad monetaria. Se advierten una problemática en 1993, 1994 y 1995; y una etapa de recuperación y/o fortalecimiento de 1996 y 1997.

ROTACION DE ACTIVO TOTAL

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d	0.48	0.46	0.40	0.29	0.36	0.42	0.39	0.35	0.34	0.35
TAMSA	0.22	0.32	0.23	0.18	0.18	0.37	0.63	0.65	0.51	0.39	0.50
HYLSA	n.d	n.d	n.d	0.55	0.40	0.47	0.57	0.55	0.44	0.43	0.41
SIMEC	0.70	0.62	0.52	0.37	0.28	0.39	0.48	0.49	0.44	0.42	0.46



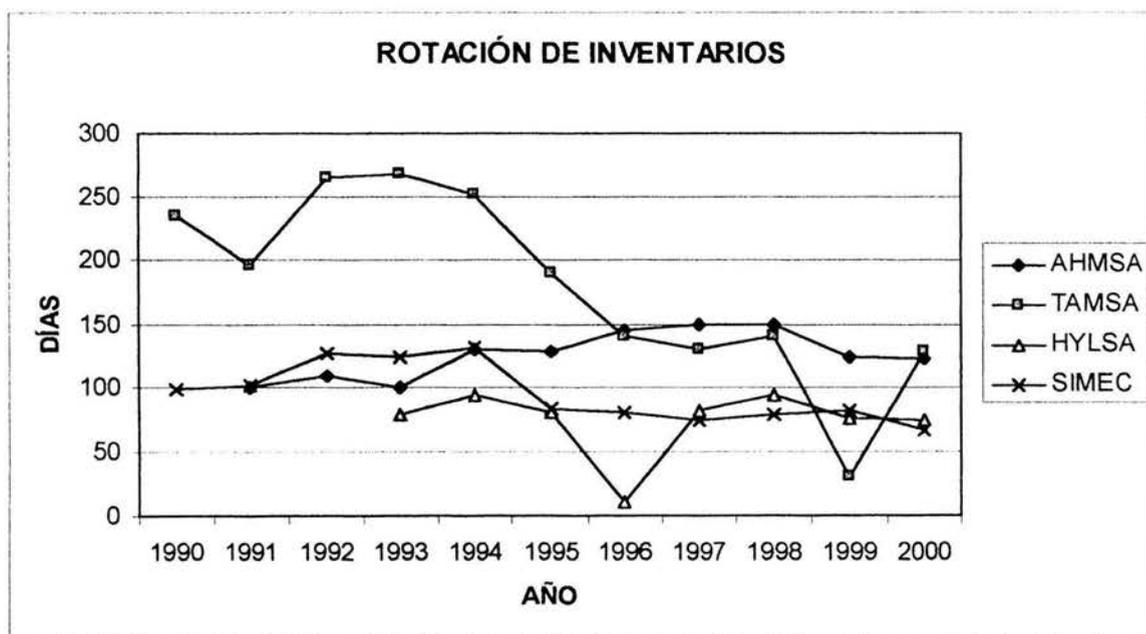
Tanto TAMSA como HYLSA son las empresas que emplean sus activos de manera más eficaz. Se puede observar que las cuatro empresas comienzan la década con una heterogeneidad en la rotación de activos; pero, al final de la década mantienen una constante

3.8 ROTACIÓN DE INVENTARIOS

La rotación de inventarios se refiere al número promedio en días en que el inventario permanece en la empresa. En este cuadro observamos que TAMSA presenta en los primeros años un alto nivel de rotación de inventarios, a pesar de que su capacidad instalada es menor, en comparación con las otras empresas; descende en los próximos años que podría traducirse en un bajo nivel de producción. Mientras que AHMSA se mantiene en un intervalo entre 100 y 150 días en toda la década, así como su mismo nivel de ventas. HYLSA presenta una mejor situación, pues presenta alta rotación de inventarios con un buen nivel de ventas; al compararlo con el mismo nivel de ventas de AHMSA, ésta presenta una baja rotación de inventarios.

ROTACION DE INVENTARIOS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d	99	108	99	130	128	145	149	149	124	122
TAMSA	236	196	265	268	252	190	140	130	141	29	128
HYLSA	n.d	n.d	n.d	79	93	79	10	82	94	75	74
SIMEC	97	101	127	123	132	83	79	74	79	82	67



Aunque TAMSA presentaba un índice de liquidez favorable, en los primeros cinco años, en 1999 con el desplome petrolero y la baja de proyectos tecnológicos se debilita su producción y disminuyen sus inventarios.

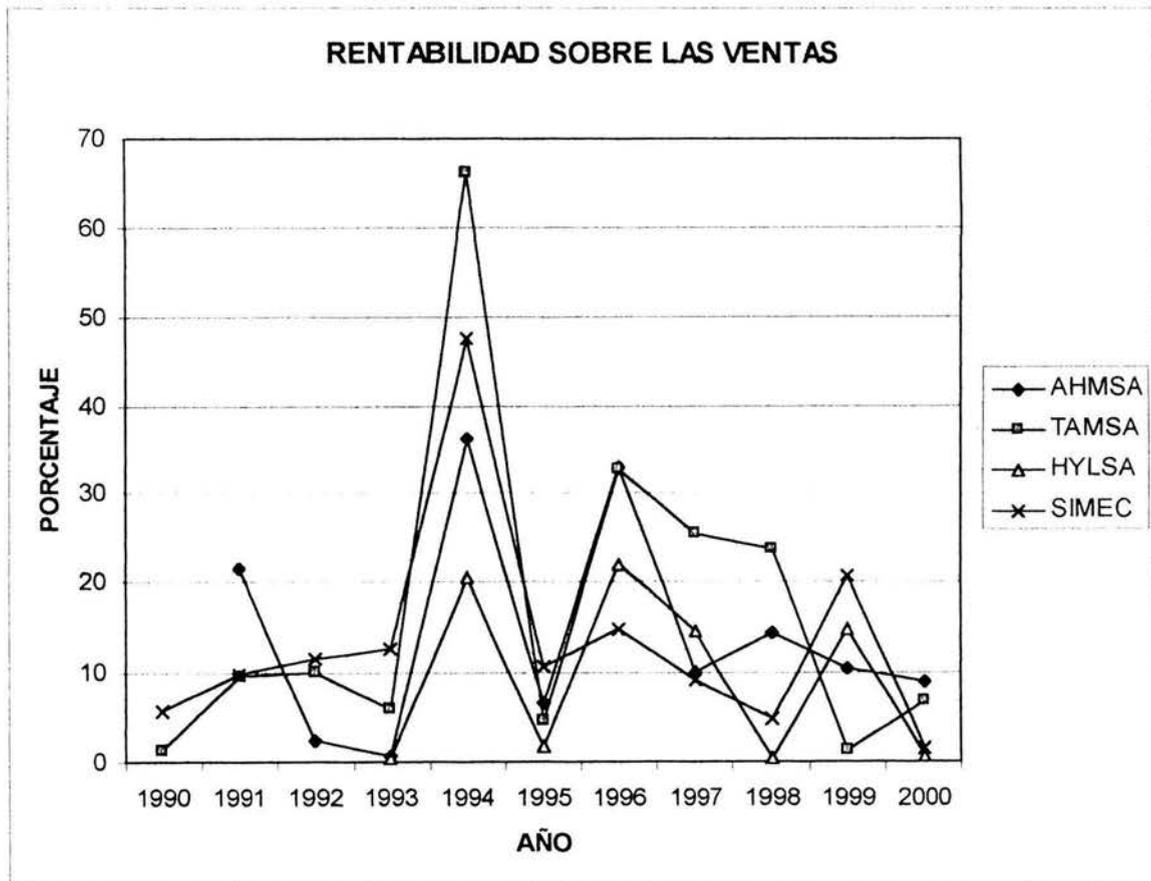
HYLSA se mantiene estable, con excepción de 1996; su rotación de inventarios se percibe favorable con respecto a las demás empresas. Recordemos que las empresas no manejan productos perecederos por lo que su rotación de inventarios puede durar meses.

3.9 RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS

La rentabilidad sobre las ventas es también conocida como índice de productividad; este cuadro muestra que, en términos generales, no son rentables; se puede asociar esto con el nivel de endeudamiento de cada una de las empresas. Tienen en común que en 1994, las tres empresas presentan un fortalecimiento; sin embargo, para 1995 registran poca, quizás nula, rentabilidad

RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d	21.5	2.3	0.6	36.2	6.5	32.9	9.9	14.4	10.4	9.0
TAMSA	1.3	9.5	10.0	5.8	66.2	4.5	32.8	25.6	23.7	1.2	6.8
HYLSA	n.d	n.d	n.d	0.4	20.5	1.7	22.0	14.7	0.5	14.7	0.7
SIMEC	5.7	9.9	11.6	12.6	47.6	10.6	14.8	9.3	4.9	20.8	1.6



Si comparamos el año de 1994 y 1996 resulta que su rentabilidad es satisfactoria en comparación con los demás años; ya que posteriormente se advierte con deficiencias y números rojos. Es congruente observar índices muy bajos con la crisis nacional.

Recordemos que este índice difiere en cada ramo industrial , pues para una tienda de abarrotes señalar el 1% de rentabilidad es satisfactorio, pero decir 10% de rentabilidad en una joyería representa manejar cifras deficientes.

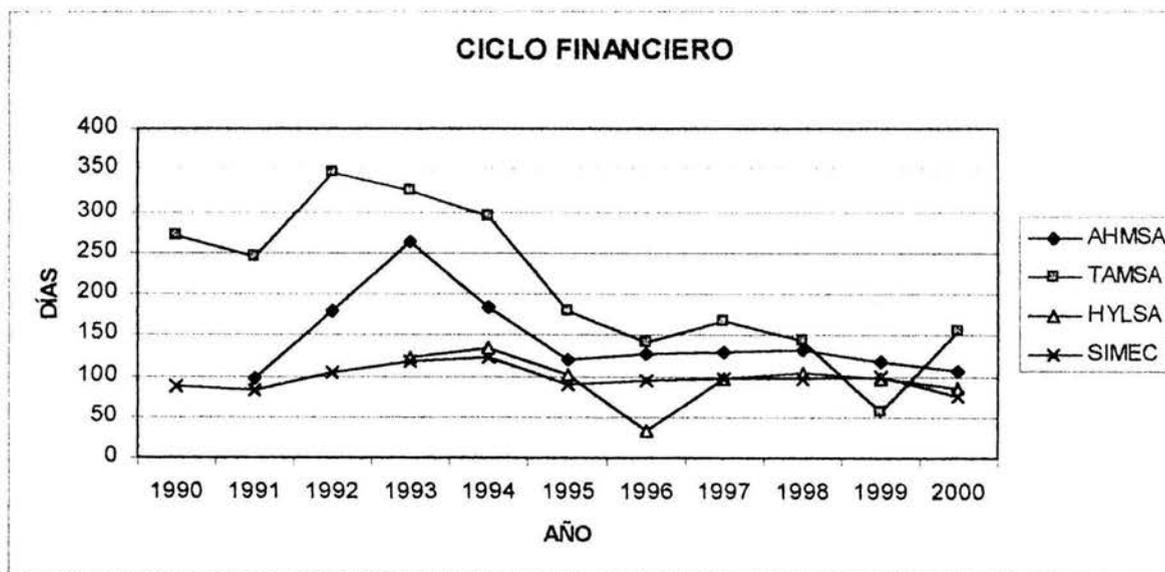
Finalmente, hacia los últimos años de la década se observa una tendencia a la baja.

3.10 CICLO FINANCIERO

Aunque el tiempo que tardan las empresas en recuperar su liquidez para reiniciar el nuevo ciclo ha ido disminuyendo con relación a la primera mitad de la década no es indicativo de que presente una situación favorable. Esto se ve reflejado en el índice de rentabilidad sobre las ventas

CICLO FINANCIERO

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d	97	178	264	184	120	126	130	132	118	105
TAMSA	271	244	346	325	294	180	140	167	144	57	156
HYLSA	n.d	n.d	n.d	122	134	101	34	97	104	96	84
SIMEC	86	82	104	117	121	89	94	96	97	98	76



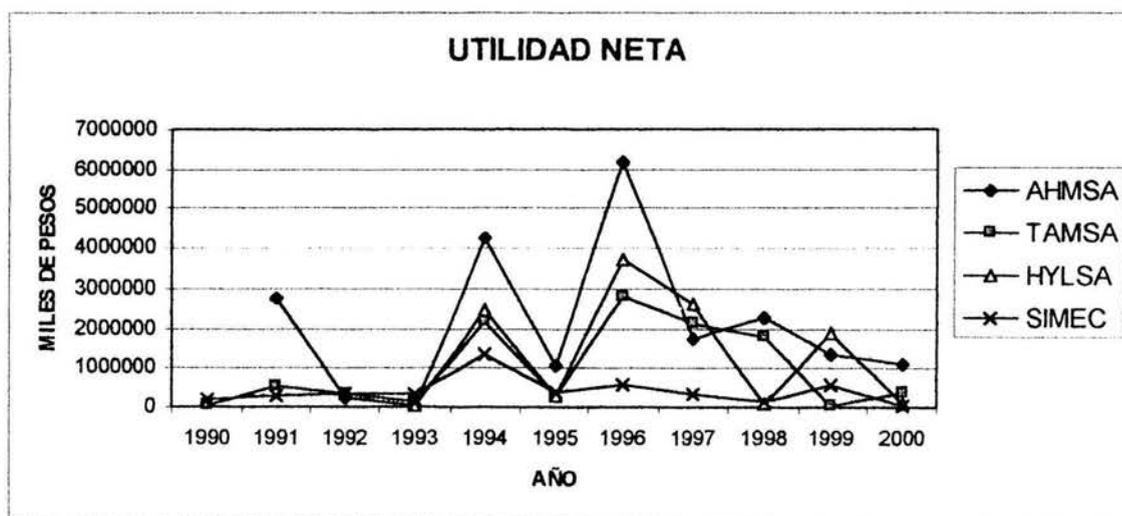
El alto ciclo financiero de TAMSA está estrechamente relacionado con su rotación de inventarios, que también registra altos índices. En 1999 se ve reducido sus inventarios, menor producción y ventas.

HYLSA, 1996 es un año satisfactorio por la recuperación económica nacional. En términos generales, las empresas registran una tendencia a mejorar su ciclo financiero para finales de la década

3.11 UTILIDAD NETA

(miles de pesos)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	n.d.	2,751,557	224,345	55,185	4,267,903	1,084,828	6,158,138	1,750,722	2,282,451	1,364,213	1,128,354
TAMSA	56,007	521,567	346,205	152,195	2,171,477	278,484	2,797,149	2,136,770	1,774,919	56,712	398,098
HYLSA	n.d.	n.d.	n.d.	39,648	2,452,499	268,552	3,726,299	2,612,420	78,236	1,868,164	83,165
SIMEC	194,183	304,546	334,570	313,990	1,365,024	396,645	573,196	342,446	153,085	557,210	41,252



Las consecuencias de la crisis mexicana se reflejan en los bajos índices de 1995; sin embargo para 1996, las cuatro empresas presentan un repunte por la expansión de otras empresas que requieren acero en sus diferentes productos.

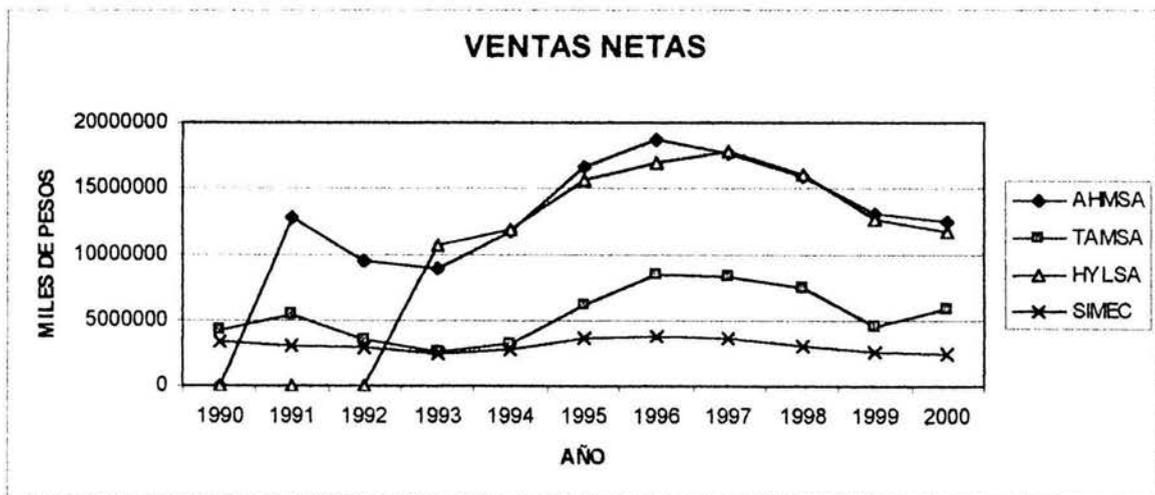
Hacia el 2000, se advierte una tendencia a la baja por la sustitución de materiales.

3.12 VENTAS NETAS

(miles de pesos)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
AHMSA	n.d.	12,804,336	9,581,695	8,969,893	11,799,512	16,689,769
TAMSA	4,302,667	5,468,650	3,464,487	2,629,093	3,277,863	6,192,981
HYLSA	n.d.	n.d.	n.d.	10,768,055	11,983,646	15,558,206
SIMEC	3,394,489	3,082,884	2,880,652	2,491,249	2,865,023	3,743,922

	1996	1997	1998	1999	2000
AHMSA	18,736,830	17,603,280	15,831,756	13,083,798	12,541,076
TAMSA	8,540,784	8,339,664	7,496,041	4,624,438	5,856,541
HYLSA	16,974,798	17,791,655	16,005,352	12,679,174	11,740,346
SIMEC	3,882,169	3,695,355	3,146,453	2,684,944	2,528,217

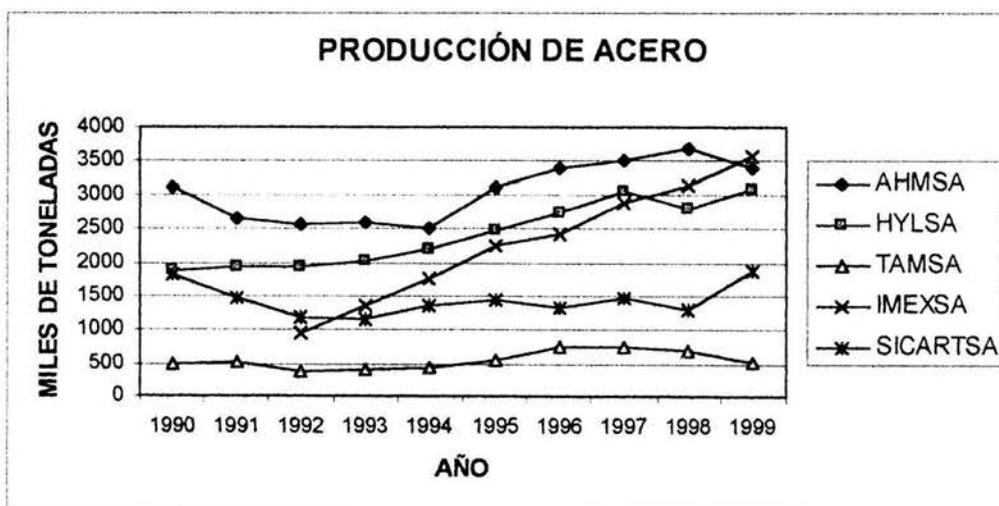


En 1996 por la bonanza del país que requiere del acero se registran mayores ventas; en tanto, los índices a la baja se relacionan por la sustitución de materiales. En 1999 TAMSA observa sus bajas por la crisis petrolera.

3.13 PRODUCCIÓN DE ACERO POR EMPRESA

(miles de toneladas)

	AHMSA	HYLSA	TAMSA	IMEXSA	SICARTSA
1990	3096	1882	503		1802
1991	2659	1924	517		1455
1992	2550	1938	380	954	1194
1993	2584	2027	391	1354	1165
1994	2490	2181	427	1761	1345
1995	3103	2463	550	2254	1439
1996	3393	2722	737	2426	1337
1997	3505	3060	746	2867	1459
1998	3677	2797	685	3123	1283
1999	3382	3078	532	3570	1864



Fuente: Alenka Guzmán, Las Fuentes del Crecimiento en la Industria Siderúrgica

Para el caso de SIMEC no se encontró información disponible.

3.14. RECOMENDACIONES PARA LA INDUSTRIA ACERERA

La eficiencia de una empresa no depende de su carácter estatal o privado sino que interfieren una serie de factores como: su administración, contexto económico nacional e internacional, política económica del estado, tecnología, productividad laboral, entre otros.

3.14.1 INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

En el mundo de la tecnologización, el pensamiento pragmático y técnico son piezas claves para modernizar y alienta la producción del acero. Se requiere de un paradigma tecnológico con un sistema de producción flexible que desarrollen nuevas formas de competitividad internacional.

La innovación tecnológica tiende a la especialización en la producción y la comercialización del acero, que compitan frente a la sustitución de materiales como el plástico y el aluminio.

Debe tomarse como referencia los países asiáticos que introdujeron innovaciones tecnológicas para estabilizar su comercialización acerera.

La adopción de otras tecnologías extranjeras contribuye a la eficiencia técnica.

3.14.1.1 INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

Esta promueve la acumulación de capacidades tecnológicas para su expansión y competitividad.

Es necesaria, en el sentido de que no estimula el rezago tecnológico. Nuestro país debe caracterizarse por el fomento a la investigación científica pues sólo así se explotarán de mejor y mayor manera zonas geográficas, producciones, servicios e inclusive la investigación científica se convierte en un factor para vincular el sector educativo con el sector industrial.

El crear patentes para las empresas viene asociado con el capital humano y con ello una alta participación en el mercado.

La investigación científica promueve el reconocimiento y la confianza en el mercado internacional.

3.14.1.2 DESARROLLO TECNOLÓGICO

Consiste en la implementación de máquinas, sistemas, programas que efficienten toda la producción, distribución y comercialización de una manera equitativa

La dinámica endógena asegura a las empresas su capacidad instalada de la empresa y generar productos de alta calidad.

3.14.2 PRODUCTIVIDAD LABORAL

Se refiere al número de empleados que se requieren para efficientar los recursos, sin proponer que el trabajo de tres o cuatro puede ser abarcado por una sola persona o una máquina.

La productividad laboral hace más competitiva a la empresa, por lo que se requieren de estímulos, capacitación, derechos y obligaciones.

La flexibilidad laboral conviene al incremento de la productividad y al aprovechamiento de los cambios tecnológicos.

3.14.2.1 CAPACITACIÓN

Debe desplegarse un amplio desarrollo de habilidades para el aprendizaje y la asimilación de nuevas tecnologías extranjeras. Evitar que las curvas de aprendizaje sean lentas y de simple imitación.

3.14.2.2 PROFESIONALIZACIÓN

Es necesario que cada una de las empresas acereras cuente con un cuadro de asesores técnicos especializados y no sólo disponga de fuerzas de trabajo (obreros).

Es importante promover la profesionalización en productos de mayor valor agregado para una mayor competitividad de la empresa.

3.14.3 POLÍTICA ECONÓMICA

Sería necesario diseñar políticas que contribuyan a la estabilidad macroeconómica, reduciendo el gasto en los períodos de auge y moderando con ello las caídas en períodos de contracción. En los países estancados o con lento crecimiento económico y fuertes rezagos sociales, parece necesario, durante el auge, combinar las políticas de estabilidad macroeconómica con un uso prudente de una parte de los recursos adicionales para resolver estrangulamientos productivos o para financiar reformas de alto rendimiento económico y social.

3.14.3.1 ARANCELES

Está ligado a la competencia desleal entre los productos y servicios; es necesario que el Estado establezca políticas fiscales de comercio exterior que impidan la sobreimportación, precios no competitivos, límite de participación de la inversión extranjera.

3.14.3.2 ADMINISTRACIÓN TRANSPARENTE

La forma de administración es básica pues si es deficiente se elevarán los costos de producción, bajará la calidad de los productos y aumentará el riesgo de ir a la bancarrota

3.14.3.3 FOMENTO A LA INVERSIÓN NACIONAL Y EXTRANJERA

Crear programas que favorezcan el consumo del acero y que ponderen un crecimiento proporcional

Es necesario que el estado intervenga y cree empleos productivos y bien remunerados, evitando que se convierta en un semillero de corrupción

Hay una urgente necesidad de seguir diversificando la producción y especialmente las exportaciones de América Latina y el Caribe. Los precios de los bienes primarios, que aún representan la mayor parte de las exportaciones de muchos países de la región, continúan siendo muy volátiles. Los rápidos cambios que vienen experimentando los mercados internacionales de bienes y servicios no financieros significan que la expansión y diversificación de las exportaciones ya logradas por varios países de nuestra región no puede considerarse como un hecho que se prolongará por sí solo en el tiempo. La competitividad es algo que requiere un seguimiento continuo.

En el plano internacional, la existencia de grandes imperfecciones en los mercados de capitales internacionales implica la necesidad de una ampliación importante de los recursos del Fondo Monetario Internacional, para que, en colaboración con otras instituciones y gobiernos, pueda reducir los efectos de crisis cambiarias y financieras en determinados países, y evitar que el contagio las difunda a otras naciones emergentes. Se debe evitar asimismo que estas disposiciones lleven a conductas de "riesgo moral", es decir que los inversionistas y acreedores privados

internacionales asuman riesgos excesivos, sabiendo que serán rescatados si la situación se vuelve crítica. Por ello, en caso de crisis, estos acreedores deben contribuir a superarla mediante la renovación de sus préstamos, sin exigir aumentos en los intereses ni garantías estatales; con ello, los recursos de las instituciones financieras internacionales y de los gobiernos pueden financiar la recuperación de las economías en crisis, en vez de ser utilizados en el pago de deudas anteriores.

La solución de los tres desequilibrios macroeconómicos (el tipo de cambio, ahorro interno público y privado) implicará continuar y sostener el programa de ajuste, entrar en nueva etapa de crecimiento sostenido requerirá de un nuevo programa de ajuste macroindustrial que ataque de fondo las tres brechas: política integral de modernización de la planta productiva exportadora y competitiva con las importaciones, que resuelva la brecha de divisas y una política de fomento interno tanto público como privado. La caída en el ahorro interno privado es la causa del deterioro de la base del ahorro nacional.

CONCLUSIONES

- La industria siderúrgica mexicana va entrelazada a políticas nacionales e internacionales (devaluaciones, protección arancelaria, subsidios, alianzas estratégicas, precios del petróleo, consumo del acero, etc.), formas de administración gubernamental (neoliberalismo, proteccionismo, globalización), que en sus efectos económicos y sociales se marca la evolución y desarrollo de este sector. Ante el escenario expuesto, la participación del Estado –como eje regulador- no ha tomado las medidas estratégicas, viables y transparentes que impidan la fragilidad de la industria del acero.
- Durante varias décadas de la trayectoria histórica, México no tenía la visión de proyectarse a la competencia externa; son las tendencias neoliberales y globalizadoras las que arrojan a nuestra industria acerera a las grandes perspectivas del mercado internacional; sin dejar subsanar deudas externas, débiles sistemas financieros, corruptelas gubernamentales, escasez de tecnología.
- El paso de la industrialización a la tecnologización ha requerido de políticas de ajuste y cambios estructurales al interior de la política mexicana; sin embargo esto ha resultado poco vigorizante ante los conflictos sociales y rezagos de la población productiva.
- Los paradigmas tecnológicos, de regionalización y globalización han resultado lentos e inclusive fuera de adaptación por la falta de investigación, desarrollo científico e innovación tecnológica, que han sido descuidados en las políticas educativas y sociales.

- Los efectos de las crisis económicas (asiática, brasileña y rusa) afectan al contexto macroeconómico porque impactan en las exportaciones y la depresión de los mercados bursátiles; esto se puede atenuar bajo devaluaciones, ajustes fiscales, alzas en las tasas de interés o medidas comerciales
- Un análisis financiero, al mostrar la realidad económica de la empresa, permite una evaluación conjunta sobre el desarrollo económico de la misma, sólo que los estados financieros de los que parten de estar asociados con los procesos micro y macroeconómicos en los que se ven envueltas las industrias. No basta con saber las cifras numéricas para el entendimiento de la capacidad productiva, sino tener a la vista los procesos sociales, tecnológicos, económicos, políticos e ideológicos para delinear estrategias que refuercen el rumbo de esta industria.
- Un análisis financiero asociado con las variables del contexto alcanza magnitudes de entendimiento sobre: la situación crediticia, la capacidad de pago, el capital de trabajo, la recuperación de ventas, el vencimiento de pasivos, la inversión y utilidades obtenidas; esto bajo ópticas retrospectivas y prospectivas.
- La venta de AHMSA no ha registrado un alto fortalecimiento en el sector, ya que ha enfrentado corruptelas parecidas a las del sector público, mala reestructuración administrativa, aparentes innovaciones tecnológicas, medidas de calidad fuera de expectativas y viejas luchas sindicales. Por su parte, HYLSA es la más fortalecida debido a que ha invertido en tecnología e investigación, sin embargo esto no ve reflejado sus estados financieros

- El consumo del acero debe crecer en mayor proporción al PIB porque requiere de más infraestructura e industrias consumidoras de acero.
- Aunque México busque reanimar este sector, las adversidades tecnológicas, educativas, administrativas, competencias desleales y políticas sociales rebasan la capacidad y potencialidad de producción de cada una de las empresas.
- La meta de sustituir elementos de mejor calidad y las políticas proteccionistas sólo han acabado en la división de acereras o alianzas con otros países y se hace evidente una asociación de políticas macroeconómicas, políticas industriales de los Estados, modelo de desarrollo económico inacabado y falta de organización para la capacidad tecnológica, la investigación y el fomento de las inversiones.
- Durante la década 1990-2000, la calidad de las exportaciones no ha sido congruente con las demandas del mercado internacional; si esto es aunado a la competencia desleal de otros países para la captación del sector (siendo el caso de China y Ucrania, ésta última debido al excedente heredado de la antigua URSS, vendiendo a precios muy bajos), México se encuentra en una enorme desventaja.
- La búsqueda de alianzas estratégicas se ha fincado en la innovación tecnológica, la administración interna y la expansión comercial; sólo que nuestra industria acerera no ha estado preparada para las circunstancias y en muchas ocasiones es la empresa trasnacional que se impone ante las potencialidades de la producción del acero.

- De las empresas analizadas, HYLSA se cuenta entre las empresas que mayormente han contribuido a la exportación y calidad productiva, debido a su fuerte inversión en investigación, aunque, paradójicamente no se vea reflejados en sus estados financieros.
- La falta de información disponible en las fuentes bibliográficas, hemerográficas y electrónicas imposibilitaron un mayor acercamiento al escenario propuesto de las industrias acereras.

CRONOLOGÍA

AÑO	SUCESO
1983	El estado mexicano administraba 1,155 empresas que participaban en 63 de las 73 ramas en que se clasificaba la actividad económica
1988	Se puso en marcha el Pacto para la estabilidad y el Crecimiento económico
1989	<p>Se establecieron políticas proteccionistas y los acuerdos de restricción voluntaria para controlar el comercio del acero bajo prácticas desleales (perdieron vigencia en 1992)</p> <p>Se efectuó el Consenso de Washington para un modelo del cambio estructural</p> <p>Entra en vigor el reglamento de Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera</p> <p>Caída del muro de Berlín</p> <p>La unificación de las dos Alemanias</p> <p>Disolución de la URSS</p>
1990	<p>El gobierno mexicano anunció la venta de AHMSA y lo adquirió el Grupo Acerero del Norte</p> <p>HYLSA comienza su apertura con capitales de empresas extranjeras</p> <p>Se constituyó SIMEC como la subsidiaria de SIDEK</p> <p>Comienza el proyecto SICARTSA II</p> <p>Se permite la participación extranjera hasta por 30% del capital social de los bancos y casas de bolsa y hasta 49% del capital de las compañías de seguros, afianzadoras, almacenes de depósitos y arrendadoras.</p> <p>Desregulación de las comisiones de las Casas de bolsa, prima de seguros y las tarifas, y los acuerdos contractuales en el mercado de seguros y fianzas.</p> <p>Se permite a los extranjeros, sin restricciones, la compra-venta de</p>

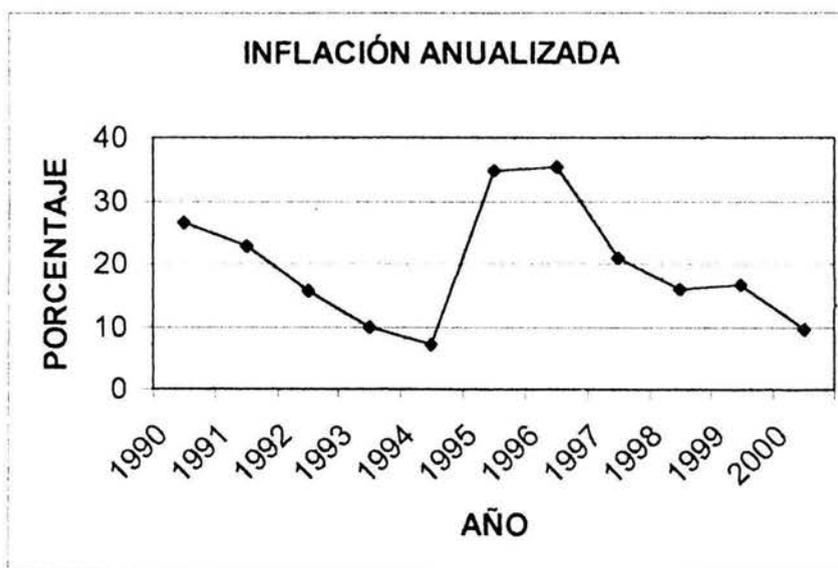
	valores de renta fija, y la adquisición minoritaria de acciones de voto en algunas compañías por medio de la inversión en cartera
1991	Firma de Libre Tratado con Chile
1992	Se derogan las cuotas impuestas por EE UU (1984) a las importaciones siderúrgicas Se firmaron acuerdos con Bancomext y la Canacero para canalizar 200 millones de dólares para la producción de acero Se registró una disminución del acero a escala mundial por la sustitución de otros materiales más flexibles Se anuncia una nueva inversión de 841,150 millones de dólares para AHMSA
1993	Se promulga una Ley de Comercio exterior HYLSA representa 66 patentes de 1,131 de México en los EE UU, esto la consolida en la participación de la industria acerera
1994	Firma del Tratado de Libre Comercio Se privatiza la banca comercial y se da autonomía al Banco de México Devaluación del peso mexicano Hubo venta ilimitada de empresas e importantes concesionamientos de activos públicos Asesinato del candidato presidencial: Luis Donald Colosio Conflicto en el estado de Chiapas
1995	Firma de Libres Tratados con Costa Rica, Colombia, Venezuela, Bolivia Da un paso en retroceso la industria manufacturera Emerge otra crisis económica interna
1996	Entra en vigor la remonetización del peso mexicano Se logran los programas de ajuste en cinco rubros: fiscal, monetario, cambiario, comercial y de reestructuración de la deuda a corto plazo

1997	Ocurre la crisis asiática
1998	Firma de Libre Tratado con Nicaragua Se favorecen las alianzas estratégicas Caída del petróleo Ocurre la crisis brasileña y rusa HYLSA consolida la producción de acero con la empresa estadounidense AK-Steel
1999	La producción de acero de HYLSA representa la cuarta parte del total nacional HYLSA se expande por sudamérica Se elevan los aranceles para importaciones provenientes de países con los que México no tiene acuerdos comerciales

ANEXOS

Fuente: INEGI

INFLACIÓN ANUALIZADA	
1990	26.5
1991	22.8
1992	15.6
1993	9.8
1994	7.0
1995	34.8
1996	35.3
1997	20.8
1998	15.9
1999	16.7
2000	9.5



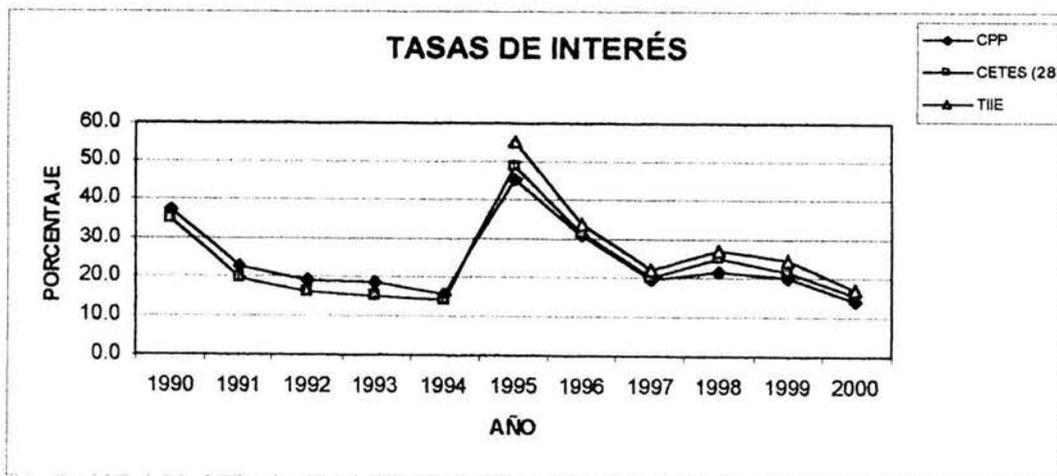
El Sistema Nacional del Índice de Precios al Consumidor recopila durante cada mes, 170 000 cotizaciones directas en 46 ciudades sobre los precios de aproximadamente 1 600 artículos y servicios específicos.

TASAS DE INTERÉS

AÑO	CPP	CETES (28)	TIIE
1990	37.1	34.8	0.0
1991	22.6	19.3	0.0
1992	18.8	15.6	0.0
1993	18.6	14.9	0.0
1994	15.5	14.1	0.0
1995	45.1	48.4	55.2
1996	30.7	31.4	33.7
1997	19.1	19.8	21.9
1998	21.1	24.8	26.9
1999	19.7	21.4	24.1
2000	13.7	15.2	17.0

A partir del 23 de marzo de 1995, y con el objeto de establecer una tasa de interés interbancaria que refleje mejor las condiciones del mercado, el Banco de México dio a conocer a través del Diario Oficial de la Federación la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE)

El Costo Porcentual Promedio de Captación (CPP) incluye depósitos bancarios a plazo, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento, otros depósitos(excepto vista y ahorro), aceptaciones bancarias y papel comercial con aval bancario



TIPO DE CAMBIO COTIZACIÓN DEL DÓLAR		
	COMPRA	VENTA
1990	2.84	2.84
1991	3.02	3.02
1992	3.09	3.09
1993	3.11	3.11
1994	3.38	3.39
1995	6.37	6.50
1996	7.57	7.59
1997	7.94	7.95
1998	9.23	9.24
1999	9.55	9.56
2000	9.46	9.47
	PROMEDIO ANUAL	



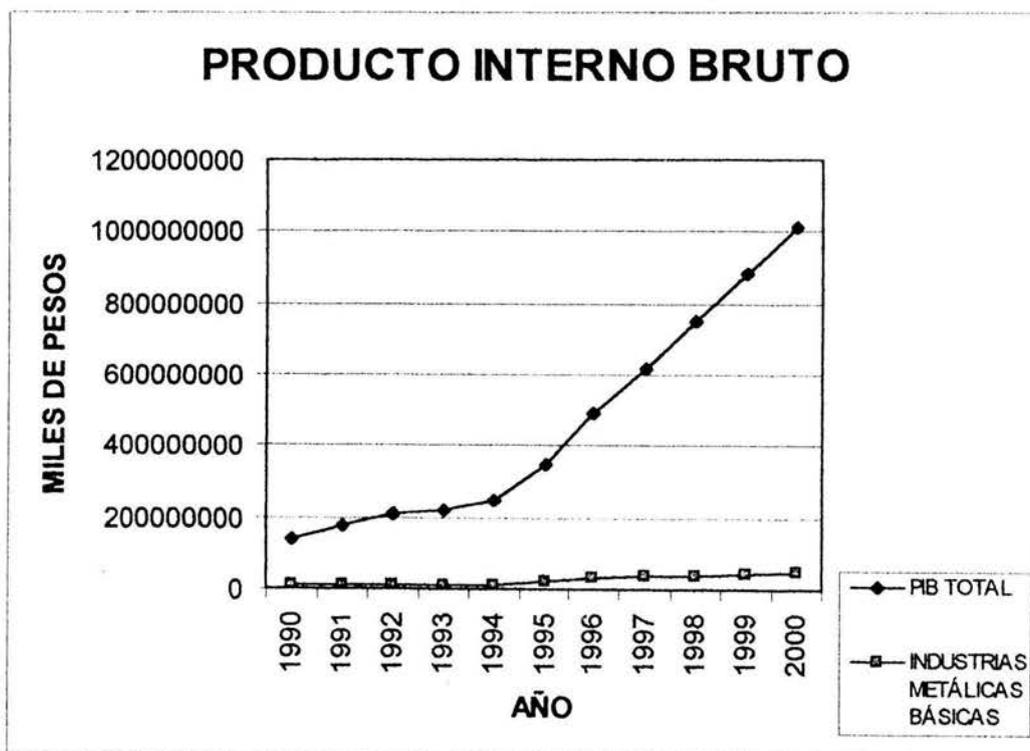
Para operaciones al mayoreo entre bancos, casas de bolsa, casas de cambio y particulares

PRODUCTO INTERNO BRUTO

	PIB TOTAL	PIB INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS
1990	140608471	9279157
1991	178728604.8	9324198
1992	208364591	9382147.25
1993	219934043.5	9707089
1994	245012474.8	11161417
1995	350155556	20581218
1996	494520383	30096434
1997	615478413.3	35705984
1998	749292699.3	40075963.75
1999	884331330.8	40999051.75
2000	1013597561	46540637.25

miles de pesos

PORCENTAJE DE LA INDUSTRIA METÁLICA BÁSICA SOBRE EL TOTAL	
1990	6.60
1991	5.22
1992	4.50
1993	4.41
1994	4.56
1995	5.88
1996	6.09
1997	5.80
1998	5.35
1999	4.64
2000	4.59



Bibliografía

- Bancomext. 1999. México: transición económica y comercio exterior, México: FCE
- Basave, K.Jorge. 2000. Empresas mexicanas ante la globalización, México: UNAM
- Bernal Sahagún, Víctor et al (1991) La integración comercial de México a EE UU y Canadá. México SXXI/ IIES
- Brealey, A., Richard, Stewart C. Myers and Jeffrey F. Jaffe.1996. Principles of corporate finance, New York: Mc Graw Hill.
- Calva, et al (coordinadores) Industria manufacturera. Situación actual y desarrollo bajo un modelo alternativo. México, UAM-X, 1996
- Cebreros Murillo, Alfonso (coordinador) (1993) México en la economía internacional. T. II. México: Comisión nacional de asuntos Internacionales del Partido Revolucionario Institucional (PRI)
- Clavijo, Fernando (compilador) (2000). Reformas económicas en México 1982-1999. México: CEPAL/ ESANE CONSULTORES/ FCE
- Correa, Eugenia et al (compiladoras) (1999) Globalidad, crisis y reforma monetaria. México: UNAM/IIES/UAM
- Damm Arnal, Arturo (2003) La economía mexicana. Nadando de muertito. México: CECSA
- Estay, Jaime et al (coordinadores) (1999) La Globalización de la economía mundial. Principales dimensiones en el umbral del SXXI. México: UNAM/IIES
- Gitman, Lawrence J. (1986) Fundamentos de Administración Financiera. México: Harla
- Guzmán, Alenka (2002). Las fuentes del crecimiento en la siderurgia mexicana. Innovación, productividad y competitividad. México: UAM- Iztapalapa

Iglesias, Enrique. "América Latina; crisis y opciones de Desarrollo", Democracia y desarrollo en América Latina. Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires Argentina, 1985

Kaplan, Marcos et al (coordinadores) (2000) Regulación de flujos financieros internacionales. México: UNAM

Manrique, C. Irma.2000. Arquitectura de la crisis financiera, México: UNAM

OCDE. 1989. Análisis empresarial de proyectos industriales en países en desarrollo, manual de evaluación con metodología y estudio de casos, México: CEMLA

Roett, Riordan (compilador) (1991. Relaciones exteriores de México en la década de los noventa. México SXXI

Rosell, Mauricio.1991. La modernización nacional y la inversión extranjera, México: Porrúa, 1991

Rueda Peiro, Isabel (coordinadora) (1994) Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México. México: SXXI

Ross, A., Stephen, Randolph W. Westerfield. (1995). Finanzas corporativas, Barcelona: Irwin

Saxe-Fernández, John (coordinador) (1999) Globalización: crítica a un paradigma. México: UNAM/ Plaza y Janés

Toledo Beltrán, Daniel et. al. (1999) Acero y estado. Una historia de la industria siderúrgica integrada de México, México: UAM-Iztapalapa

Villarreal, René (2000) Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000) México: FCE

Villarreal González, Diana (compiladora) (2000) La política económica y social de México en la globalización. México: UAM-Xochimilco

Weintraub, Sydney y Luis Rubio F.1992. Alternativas para el futuro, México: Diana

Fuentes electrónicas:

Impacto de la crisis asiática en América Latina. <http://www.eclac.cl/publicaciones/secretaria> ejecutiva Fecha de actualización: 31 de enero del 2004.

Reforma económica de América Latina. <http://www.cass.net.cn/chinese/> fecha de actualización 31 de enero del 2004.

Política neoliberal, desempleo y psicología social. [http:// www.ladb.unm.edu/econ](http://www.ladb.unm.edu/econ) fecha de actualización: 4 de enero del 2004

Momento económico <http://www.iiec.unam.mx/boletín> electrónico fecha de actualización 31 de enero del 2004.

Fuentes hemerográficas:

Guadarrama, José de Jesús. "Industria acerera mexicana: con el temple bien puesto", en Revista Mundo ejecutivo No. 254. Vol. 26. Junio del 2000, pp. 190-201.

Hernández, Lourdes "La política de comercio exterior en el sexenio 1982-1988. Un Balance" en Mapa Económico Internacional Centro de Investigación y Docencia Económicas AC (CIDE) No 6 Edición Junio 1989

Pardo, Ana Paula y Edgar Klee. 2000. "Actualización de pérdidas fiscales", Nuevo Consultorio Fiscal, 268,pp.37-38