



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

**APLICACION DE LA INFORMACION
FINANCIERA PARA LA OBTENCION
DE CREDITO BANCARIO**

**Seminario de Investigación Administrativa
QUE EN OPCION AL GRADO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

P R E S E N T A :

JUAN JOSE LOPEZ ARRIAGA

Profesor del Seminario

C.P. y L.A.E. Humberto Ramírez Iglesias

México, D. F.

1983



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.

I N D I C E

INTRODUCCION

I.-INTRODUCCION AL CONOCIMIENTO DE LA INFORMACION FINANCIERA.

| | |
|--|----|
| 1.1 Empresa | 3 |
| 1.2 Clasificación de los Estados Financieros. | 8 |
| 1.3 Integración de cada uno de los elementos de los Estados Financieros. | 18 |
| 1.4 Importacia de la Información Financiera. | 33 |

II.-METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

| | |
|--|----|
| 2.1 Definición, naturaleza y objetivo del Análisis Financiero. | 37 |
| 2.2 Métodos de Análisis. | 43 |
| 2.3 Razones Financieras. | 53 |
| 2.3.1. Pruebas de Rendimiento o Productividad. | 56 |
| 2.3.2. Pruebas de Líquidez. | 57 |
| 2.3.3. Pruebas de Solvencia. | 58 |
| 2.3.4. Razones Generales. | 59 |
| 2.4 Estado de Origen y Aplicación de Recursos. | 71 |
| 2.5 Políticas Financieras de la Empresa. | 80 |
| 2.6 Interpretación del Análisis Financiero. | 86 |

III.-CREDITO BANCARIO

| | |
|---|-----|
| 3.1 Antecedentes y Evolución de las Instituciones de Crédito. | 90 |
| 3.2 Variables que intervienen en la Selección del crédito. | 111 |
| 3.3 Tipos de Crédito que ofrece la Banca. | 120 |
| 3.3.1. A Corto Plazo. | 122 |
| 3.3.2. A Mediano Plazo. | 132 |
| 3.3.3. A Largo Plazo. | 138 |
| 3.3.4. Arrendamiento Financiero. | 179 |

IV.- HERRAMIENTAS FINANCIERAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA PLANEAR SUS RECURSOS A CORTO Y LARGO PLAZO.

| | |
|--|-----|
| 4.1 Presupuesto de Caja. | 186 |
| 4.2 Presupuesto de Operación (Punto de Equilibrio) | 208 |
| 4.3 Presupuesto Financiero. | 217 |
| 4.4 Presupuesto Flexible. | 222 |
| 4.5. Presupuesto a Largo Plazo. | 224 |
| 4.6 Control Presupuestal. | 238 |

V.- CONCLUSIONES

| | |
|---------------|-----|
| BIBLIOGRAFIA. | 241 |
|---------------|-----|

INTRODUCCION

Sabemos y reconocemos que en la actualidad los hombres requerimos de las organizaciones y que necesitaremos más de ellas en el futuro. La especialización, diversificación, diferenciación y competencia que enfrentan las actividades económicas, políticas y culturales de la raza humana hacen indispensable la integración de organizaciones que promuevan y desarrollen actividades congruentes con sus intereses y objetivos.

Pero las organizaciones no existen en un vacío, o aisladas de un contexto social. Las organizaciones no de ciden; las decisiones las toman los hombres que las di rigen hacia el logro de ciertos objetivos, que en sí contribuyen a la realización de los propósitos de un sistema más amplio y comprensivo. Los hombres que toman decisiones en y a través de organizaciones legitimadas socialmente, y que afectan directamente nuestras vidas en el aspecto económico, social y político, son fundamentalmente administradores.

Por lo anterior, la administración como campo de acción humana, trasciende en el ámbito técnico, y se ubica como fuerza determinante en la dinámica social, po-

lítica y productiva del país, sobre todo en esta época - de crisis económica tan severa, la cual ha traído como - consecuencia un freno en todos los sectores productivos, es por ello que se han instrumentado diversos mecanismos para devolver la liquidez a las empresas tratando así - de reactivar la economía nacional.

Uno de esos mecanismos, es el referido al otorgamiento - de créditos a tasas preferenciales que los Fondos de Fo- mento existentes proporcionan, con especialización en di- versos campos de la actividad económica y la forma de te- ner acceso a los financiamientos, es acudiendo en prime- ra instancia a los Bancos (nacionalizados en septiembre- de 1982), ya que serán el aval en las operaciones.

Precisamente en este punto radica la intención del trabajo, el cual a través de la investigación y recopilación- de datos pretende sugerir a todos los empresarios, no im- portando el giro que desarrollen ni el tamaño del nego- cio; que consideren los puntos presentados en el estudio y ayude en la medida de lo posible al logro de sus obje- tivos.

I.- INTRODUCCION AL CONOCIMIENTO DE LA INFORMACION FINANCIERA.

1.1 Empresa.

"Es una unidad económico-social, en la cual se conjugan recursos materiales, humanos y técnicos que mediante una administración acertada se canalizan hacia la consecución de los objetivos para la cual fué creada. Estos objetivos se refieren principalmente al beneficio de las partes interesadas en la propia empresa: Inversorista personal de la empresa, público y estado."

Al crearse una empresa, se está creando un ente para cubrir una necesidad existente en la comunidad.

Desde el punto de vista económico, pretende lograr el máximo de utilidades, para lo cual es necesario:

- a) Producción de bienes o servicios
- b) Mercadotecnia
- c) Financiamiento Interno y Externo
- d) Personal
- e) Adecuado registro de sus operaciones.

Clasificación de la Empresa:

- a) Empresas Privadas
- b) Empresas Públicas (organismos descentralizados y empresas de participación estatal).

Desde el punto de vista Jurídico:

- a) Empresa Individual
- b) Empresa Colectiva (clasificación de la Ley General de Sociedades Mercantiles).

Dentro de ésta clasificación de la Ley:

a) Sociedades de Personas:

- 1.- Sociedad en Nombre Colectivo
- 2.- Sociedad Cooperativa
- 3.- Sociedad en Comandita Simple.

b) Sociedades de Capitales:

- 1.- Sociedad Anónima
- 2.- Sociedad de Responsabilidad Limitada.

c) Sociedades Mixtas:

- 1.- Sociedad en Comandita por Acciones

Características de la Sociedad:

- 1.- Continuidad. - Se encontrará con mayor amplitud en la S. A. y en grado mínimo en el propietario individual.
- 2.- Administración. - En el negocio personal existe ge

neralmente una mayor facilidad en la organización y las decisiones se pueden tomar con mayor rapidez entre las sociedades.

- 3.- Responsabilidad.- En tanto que en el caso del propietario individual y en las sociedades de personas, existe la responsabilidad personal de cubrir las obligaciones del negocio en forma ilimitada, en las sociedades de capitales la responsabilidad personal de los socios se limita hasta el monto de sus aportaciones.
- 4.- Personalidad.- Se encuentran con mayor facilidad en el propietario individual y en las sociedades de personas; aunque en las sociedades de capital, la llegan a imprimir los Directivos.
- 5.- Obtención de Capital.- Las sociedades de capitales, generalmente son más atractivas para el inversionista, por la limitación de su responsabilidad, e inclusive en ciertos casos pueden ser determinantes en la obtención de crédito, como es en el caso de la S.A., que es el único tipo de organización jurídica a la cual le es permitido emitir obligaciones.

6.- **Disolución.**- Desde luego que existen mayores facilidades para la disolución de un negocio individual y en donde existen mayores complicaciones para su disolución es en la S.A.

Funciones dentro de la Empresa:

Las funciones resultan de la división del trabajo que se lleva a cabo en todas las empresas.

a) **Funciones Genéricas:**

1.- **Planeación**

2.- **Organización**

3.- **Dirección**

4.- **Control**

5.- **Coordinación**

b) **Funciones Específicas: (De la Dirección)**

1.- **Producción**

2.- **Comercialización (Mercadotecnia)**

3.- **Finanzas**

4.- **Personal.**

Contabilidad Financiera.- Tiene el objetivo principal de proporcionar información financiera a personas ajenas a la operación interna de la negociación: accionistas, banqueros, otros acreedores, oficinas gubernamentales, etc. Por tanto la técnica, reglas y -

6.- Disolución.- Desde luego que existen mayores facilidades para la disolución de un negocio individual y en donde existen mayores complicaciones para su disolución es en la S.A.

Funciones dentro de la Empresa:

Las funciones resultan de la división del trabajo que se lleva a cabo en todas las empresas.

a) Funciones Genéricas:

- 1.- Planeación
- 2.- Organización
- 3.- Dirección
- 4.- Control
- 5.- Coordinación

b) Funciones Específicas: (De la Dirección)

- 1.- Producción
- 2.- Comercialización (Mercadotecnia)
- 3.- Finanzas
- 4.- Personal.

Contabilidad Financiera.- Tiene el objetivo principal de proporcionar información financiera a personas ajenas a la operación interna de la negociación: accionistas, banqueros, otros acreedores, oficinas gubernamentales, etc. Por tanto la técnica, reglas y -

principios conforme a los cuales se recopilan y presentan las cifras contables, reflejan en grado sumo las exigencias de estos factores externos..

Contabilidad Administrativa.- Información contable -- que es útil para los que administran negocios.

Consideraciones Generales.-

- a) Cifras diferentes para propósitos diferentes.
- b) Las cifras contables son aproximadas.
- c) Se trabaja con datos incompletos.
- d) La evidencia de las cifras es parcial.
- e) Las cosas las hacen las personas, no los números.

La Función Financiera en las Empresas.-

La función financiera en las empresas permite el mantenimiento de una planeación, estructura, equilibrio y control financieros adecuados, coadyuvando al suministro de fondos necesarios para su operación y seguridad al costo más bajo posible para aplicarlo posteriormente en la forma más conveniente, resultando con ello, la máxima rentabilidad sin incurrir en riesgos excesivos.

I.- INTRODUCCION AL CONOCIMIENTO DE LA INFORMACION FINANCIERA.

1.2 Clasificación de los Estados Financieros.

Estados Financieros.- Son aquellos documentos - cuyo objetivo es presentar la situación financiera de una entidad económica a una fecha o período determinado.

Composición de los mismos:

- a) El Encabezado
- b) El Contenido
- c) El Pie.

Clasificación.-

- a) De acuerdo a su naturaleza en:
 - Principales o básicos
 - Secundarios o auxiliares.
- b) De acuerdo a su fecha o período que abarquen en:
 - Estáticos
 - Dinámicos
 - Estático-dinámicos
 - Dinámico-estático
- c) De acuerdo a su presentación en:
 - Individuales o Simples
 - Comparativos

- d) De acuerdo a la situación que prevalezca en la entidad económica y a los fines que se persigan en la fecha de su presentación en:
- Normales o convencionales.
 - Especiales.

Estados Financieros Principales o Básicos:

- 1.- Balance General (Estático)
- 2.- Estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados (Dinámico)
- 3.- Estado de origen y aplicación de recursos o de cambio de situación financiera (Dinámico).

Estados Financieros Secundarios o Auxiliares:

Balance General:

- a) Estado detallado de cuentas y documentos por cobrar.
- b) Estado de costo de producción.
- c) Estado detallado de los inventarios.
- d) Estado detallado de la maquinaria y equipo.
- e) Estado detallado de las cuentas y documentos por pagar.
- f) Estado de movimiento de las cuentas de Superavit o de déficit.
- g) Estado del movimiento de cuentas del Capital Contable.

Estado de Pérdidas y Ganancias o de Resultados:

- a) Estado detallado de las ventas.
- b) Estado del costo de ventas.
- c) Estado analítico de Gastos de venta.
- d) Estado del costo de producción.
- e) Estado analítico de Gastos de administración.
- f) Estado analítico de Gastos Financieros.

Estado de Origen y Aplicación de Recursos:

- a) Estado analítico del origen de recursos.
- b) Estado analítico de la aplicación de recursos
- c) Estado del movimiento en el capital de trabajo.
- d) Estado de origen y aplicación de Fondos (efectivo).

Utilización:

Los Utilizan para conocer:

- a) La situación financiera y sus cambios.
- b) Los resultados de operación.
- c) Las fuentes de recursos y sus aplicaciones.

Con el objeto de tomar decisiones respecto a:

- a) Mercado

- b) Productos
- c) Costos y gastos
- d) Inversiones
- e) Capital
- f) Financiamiento
- g) Crédito, etc.

Presentación:

- a) Oportunidad
- b) Veracidad
- c) Claridad.

Conceptos:

Sin duda alguna existen múltiples definiciones de Estados Financieros. Para dar una idea de lo que son los Estados Financieros a continuación mencionaré algunos de ellos:

- a) Según el manual del Contador Público del IMCP, los estados Financieros son resúmenes numéricos que demuestran la situación de una empresa y los resultados obtenidos como consecuencia de las transacciones mercantiles efectuadas en cada ejercicio, que se formulan con los datos que figuran en la Contabilidad para suministrarle esta información a los interesados de la empresa.

- b) Roberto Macías Pineda, C.P., son los documentos contables que se formulan con el objeto de suministrar periódicamente a los propietarios, administradores, acreedores y público en general, una información acerca de la situación y desarrollo a que se ha llegado en un negocio como consecuencia de las operaciones realizadas.
- c) Guillermo S. Paz, C.P., son aquellos que muestran razonablemente la situación de una empresa a una fecha determinada ó las operaciones llevadas a cabo por ella en un período determinado.
- d) Antonio Méndez V, C.P., son documentos básicos y esencialmente numéricos, elaborados mediante la aplicación de la técnica contable, en los cuales se muestra la situación en que se encuentra la empresa, los resultados de sus operaciones, el movimiento de fondos u otros aspectos también relacionados con la obtención y el uso del dinero.

De las definiciones anteriores podemos observar que en todas ellas se menciona que muestran la situación y resultados obtenidos en base a las

operaciones practicadas.

En mi opinión los Estados Financieros son un resumen de la Contabilidad que tiene por objeto -- mostrar la situación financiera a una fecha de -- terminada y los resultados de las operaciones en un período determinado por una empresa.

Clasificación.

No existe en sí una regla de carácter general -- que clasifique los Estados Financieros, sin em -- bargo esta clasificación puede hacerse dependien -- do de las necesidades de la empresa para determi -- nar si un estado es principal o secundario.

En síntesis los Estados Financieros pueden clasi -- ficarse de la siguiente manera:

ESTADOS FINANCIEROS

Principales

Son aquellos que proporcionan una información medular cuyo objeto es rendir una clara y precisa situación sobre el resultado

- Edo. de posición financiera.
- Edo. de Resultados
- Edo. de Costo de producción.

Secundarios

Son aquellas relaciones que complementan a todos principales y proporcionan información adicional

Análíticos:
Muestran en detalle alguna partida de Edos. Financieros principales. Explicando en forma amplia su contenido.

Edos. Analíticos de los Estados Financieros Principales.

Comparativos:
Muestran el desarrollo financiero y los resultados obtenidos a través de dos o más períodos y sus variaciones.

-Balance General comparativo
-Edo. de resultados comparativo
-Edo. de Costo de producción comparativo.

CLASIFICACION ATENDIENDO A SU IMPORTANCIA

ESTADOS FINANCIEROS

proporcionan -
medular cuyo ob
la clara y preci
re el resultado

Secundarios

Son aquellas relaciones o ane
xos que complementan a los es
tados principales y proporci
onan información adicional.

Analíticos:
Muestran en deta
lle alguna parti
da de Edos. Finan
cieros principa
les. Explicando
en forma amplia
su contenido.

Edos. Ana

Comparativos:
Muestran el desa
rrollo financie
ro y los resulta
dos obtenidos a
través de dos o
más períodos y
sus variaciones.

-Balance General
comparativo
-Edo. de resulta
dos comparativo
-Edo. de Costo
de producción
comparativo.

Especiales:
Son aquellos
que se formu
lan con moti
vo de situa
ciones espe
ciales y ex
traordinarias.

-Edo. de varia
ciones
en el capital
contable
-Edo. de ori
gen y aplica
ción de recur
sos.
-Edos. Finan
cieros profor
ma

ción fi
ultados
to de --

CLASIFICACION ATENDIENDO A SU IMPORTANCIA

ESTADOS FINANCIEROS

Estáticos:

Un Estado Financiero estático desde el momento en que refleja una situación o proporciona una información a una fecha determinada.

Dinámicos:

Un Estado Financiero dinámico cuando la información que proporciona refiere a un período de tiempo.

CLASIFICACION ATENDIENDO AL MOMENTO EN QUE SE FORMULAN

ESTADOS FINANCIEROS

ciero estáti
ento en que-
uación o pro
formación a-
rminada.

Dinámicos:
Un Estado Financiero es di-
námico cuando la informa --
ción que proporciona se re-
fiere a un período determi-
nado de tiempo.

IFICACION ATENDIENDO AL MOMENTO EN QUE SE FORMULAN

Limitaciones de los Estados Financieros.

La situación que muestran los Estados Financieros no puede considerarse real desde el momento en -- que son formulados con limitaciones en cuanto a -- que:

- a) No son exactos
- b) No son perfectos
- c) No son finales.

No son exactos, esto se explica ya que desde el -- momento en que son formulados de acuerdo con cri-- terios diferentes. Para su formación se siguen -- determinados postulados contables generales, tam-- bién es cierto que al particularizar en determina-- dos aspectos existe la aplicación de criterios -- personales variados que afectan el sentido de -- exactitud en ellos.

Ejemplo: Reservas de Activo, Reservas de Pasivo,
Valuación de Inventarios, etc.

La no perfección se explica en cuanto a que refle-- jan una situación producto de operaciones realiza-- das a fechas distintas y a diferentes niveles de-- precios y además no reflejan la eficiencia de Ad--

ministradores, empleados, obreros, etc., aspecto que no es susceptible de poder ser valuado por medio de ellos.

No son finales ya que muestran una situación a una fecha determinada, o por un período dado, reflejando únicamente una etapa dentro de la vida de la empresa a que se refiere.

Cabe mencionar que dentro de la práctica contable lo que se conoce como Estados de Realización y Liquidación, el cual si tiene como característica ser final ya que muestra una situación que se considera como finiquito de las operaciones de una empresa.

El Estado de Posición Financiera.

Es el Estado Financiero que muestra la situación financiera en que se encuentra una empresa a una fecha determinada, es un estado estático y principal, también se le conoce con los nombres de Balance General, Estado de Situación Financiera, Estado de Contabilidad, Estado de Conciliación Financiera, etc.

I.- INTRODUCCION AL CONOCIMIENTO DE LA INFORMACION FINANCIERA.

1.3 Integración de cada uno de los elementos de los Estados Financieros.

Los elementos que integran el Estado de Posición Financiera son:

1.- Activo.- Es el conjunto de bienes y derechos de que dispone la empresa para realizar sus operaciones, y se forma por las aportaciones de los dueños y préstamos de personas ajenas a la empresa.

Existen diversos criterios para clasificar el Activo, sin embargo para efectos de esta tesis, adoptaré la forma más comunmente empleada la cual es:

| | |
|--------|------------|
| | CIRCULANTE |
| ACTIVO | FIJO |
| | DIFERIDO |

a) Circulante.- Es el grupo de recursos con los que la empresa realiza sus operaciones principales, o sea la compra, transformación y ventas de bienes o servicios.

Por lo general el Circulante se integra por: Dinero ya que sea en efectivo o en cuentas de cheques: inventarios de Mate--

rias Primas, Producción en proceso y Artículos Terminados; Cuentas por Cobrar; - Documentos por Cobrar y Deudores Diversos.

A su vez estos conceptos deben ser ordenados atendiendo al mayor o menor grado de Disponibilidad, entendiendo por esto la mayor rapidez para convertirse en dinero o en efectivo.

- b) Fijo.- Se forma por el grupo de recursos que se destinan a las actividades de producción y distribución, tomando en cuenta que no son para ser vendidos.

Generalmente se integra por: Terrenos, edificios; maquinaria; equipo de reparto; equipo de transporte, etc.

Estos conceptos deben ser ordenados al mayor o menor grado de permanencia como inversión al servicio de la empresa, entendiéndose por esto, el mayor tiempo que permanezcan como inversión.

- c) Diferido.- Son aquellos bienes o servicios a los cuales se tiene derecho a utilizar en un futuro, derivados, por lo ge-

neral de haber hecho pagos efectuados anticipadamente o de haber adquirido bienes para ser utilizados con posterioridad y - que comunmente se convierten en gastos.

Generalmente está integrado por Rentas pagadas por anticipado, intereses pagados - por anticipado, gastos de instalación, - gastos de organización, prima de seguros pagados por anticipado, etc.

A su vez deben ser ordenados atendiendo a la mayor o menor cuantía de la erogación.

2.- Pasivo.- Es el conjunto de obligaciones que tiene la empresa, y provienen generalmente por deudas contraídas por haber adquirido -- bienes o servicios a crédito, o pagos recibidos anticipadamente con la obligación de prestar un bien o servicio (Pasivo Contingente).

Al igual que el Activo existen diversos criterios para clasificar al Pasivo, en esta tesis utilizará la más comunmente empleada, la cual es:

A CORTO PLAZO

PASIVO A LARGO PLAZO

DIFERIDO

a) A Corto Plazo.- Es el conjunto de deudas contraídas por la empresa a un plazo no mayor de un año, tales como la compra de mercancías, préstamos, impuestos por pagar, etc.

Comunmente el Pasivo a Corto Plazo se integra por proveedores, documentos por pagar, acreedores y anticipos recibidos de clientes.

b) A Largo Plazo.- Lo constituyen las deudas contraídas por la empresa a un plazo mayor a un año, tales como las compras de maquinaria, edificio, terrenos, etc.

Por lo general se integra por acreedores hipotecarios, obligaciones en circulación, documentos por pagar, etc.

Deben ser ordenados tomando en cuenta el mayor o menor plazo que se tenga para pagarlos.

c) Diferido.- Se constituye por los ingresos

recibidos anticipadamente a la prestación de un bien o servicio. Se integra básicamente por intereses cobrados por anticipado, rentas cobradas por anticipado, etc.

Usualmente son ordenados tomando la mayor o menor cuantía de los cobros, sin que esto constituya una regla fija.

3.- Capital.- Existen diversos conceptos y tipos de capital sin embargo para nuestros efectos utilizaremos los siguientes conceptos:

- a) **Capital Social.-** Es el patrimonio con que los socios dotan a la sociedad en la escritura constitutiva, o sea el conjunto de aportaciones de los socios.
- b) **Capital Exhibido.-** Son las aportaciones de los socios que ya se han pagado en su totalidad.
- c) **Capital por Exhibir.-** Es aquella parte del Capital que se encuentra pendiente de pago.

d) Capital Contable.- Es el Capital Social más las utilidades o menos las pérdidas - obtenidas por el negocio.

Es común observar en el Estado de Posición Financiero el renglón de Superavit, cuyo significado es:

Superávit.- Se utiliza para agrupar los conceptos que representan aumentos de las aportaciones de los socios, derivados de las operaciones normales o por donaciones o Revaluaciones de Activos.

Déficit.- Se utiliza para agrupar los conceptos que representan disminuciones de las aportaciones de los socios, derivados generalmente de las operaciones normales del negocio.

Significado de los renglones del Estado de Posición Financiera.

CAJA Y BANCOS. - Representa el efectivo con que cuenta la empresa. Debe estar libre de restricciones. Si existen monedas extranjeras, estas deben ser valuadas al tipo de cambio oficial vigente en la fecha del Estado de Posición Financiera.

En caso de existir un sobregiro real, este deberá presentarse como un pasivo a corto plazo.

Los cheques expedidos con anterioridad a la fecha de cierre y que aún no se hayan entregado deberán ser mostrados como efectivo.

INVENTARIOS. - Representan mercancías destinadas ya sea para la venta o la producción de la empresa. Los inventarios deben ser valuados a costo de adquisición de producción cuando este sea menor que el valor en el mercado.

DOCUMENTOS POR COBRAR. - Representa el valor nominal de los documentos pendientes de cobro, originados generalmente por una venta.

Cuando existen documentos por cobrar en moneda extranjera, estos deben valuarse al tipo de cambio oficial vigente en la fecha de cierre.

CUENTAS POR COBRAR. - Representan derechos exigibles provenientes de ventas o, servicios prestados.

Deben ser presentados a valor nominal. Si existen cuentas por cobrar en moneda extranjera, debe aplicarse lo expuesto en documentos por cobrar.

DEUDORES DIVERSOS.- Representa el importe de las cantidades pendientes de cobro a cargo de los deudores, por lo general por conceptos diferentes a ventas o servicios prestados, por ejemplo prestamos otorgados a empleados.

TERRENOS.- Representa el costo de los terrenos propiedad de la empresa. Deben ser valuados a costo de Adquisición.

EDIFICIOS.- Representa el importe de los edificios propiedad de la empresa a precio de costo.

MAQUINARIA.- Representa la inversión de la empresa en equipo de su propiedad, por lo general para producir bienes.

EQUIPO DE REPARTO.- Representa la inversión propiedad de la empresa para cumplir con el ciclo de distribución de bienes.

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA.- Es el equipo con que cuenta la empresa para el desarrollo de sus funciones administrativas.

DEPRECIACIONES. Representa la baja de valor que sufren los Activos Fijos, excluyendo terrenos, por su uso, por el transcurso del tiempo o por obsolescencia.

DEPOSITOS EN GARANTIA.- Representa el importe de las cantidades depositadas para garantizar valores o servicios.

GASTOS DE INSTALACION.- Representa el importe de los gastos de instalación, adaptación o mejoras que se hacen para acondicionar el local.

RENTAS PAGADAS POR ANTICIPADO.- Representa el importe de las rentas pagadas anticipadamente pendientes de devengar.

INTERESES PAGADOS POR ANTICIPADO.- Representa el importe de los intereses pagados anticipadamente y pendientes de ser devengados.

PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO.- Representa el importe de las compras efectuadas por este concepto, y que se encuentran pendientes de consumirse.

PROPAGANDA Y PUBLICIDAD.- Representa el importe pendiente de distribuirse o consumirse por este concepto.

PRIMAS DE SEGURO.- Representa el importe de las primas pendientes de ser devengadas.

PROVEEDORES.- Representa el importe que se adeuda por compras de mercancías o servicios.

DOCUMENTOS POR PAGAR.- Representa el importe o valor nominal de los documentos que se adeudan a un plazo menor de un año.

ACREEDORES DIVERSOS.- Representa el importe que se adeuda por conceptos distintos a la compra de mercancías.

ANTICIPOS RECIBIDOS DE CLIENTES.- Representa el importe que los clientes efectúan para que se les proporcione un bien o servicio y se considera como Pasivo hasta que se les entrega.

ACREEDORES HIPOTECARIOS.- Representa el importe de los préstamos hipotecarios que se adeudan.

INTERESES COBRADOS POR ANTICIPADO.- Representa el importe pendiente de devengar por éste concepto.

RENTAS COBRADAS POR ANTICIPADO.- Representa el importe de las rentas pendientes de devengar.

CAPITAL

CAPITAL SOCIAL.- Es el importe que ha sido invertido para inicio de operaciones de un negocio, representado por acciones comunes, y que la empresa debe a los accionistas. Asimismo le otorgará un rendimiento.

RESERVA LEGAL.- Representa el 25% del Capital Social pagado.

SUPERAVIT POR REVALUACION DE ACTIVOS.- Es el A-valúo que se practica en los activos de la empresa, en la mayoría de los casos cuando el equipo ya se ha depreciado en su mayoría.

UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO.- Representa el importe obtenido en un periodo determinado, por la venta de los bienes o servicios al que se dedique la negociación. Usualmente la utilidad se refleja después de haber descontado el 42% de ISR. y el 8% de PTU.

Los conceptos mencionados anteriormente, son en la práctica los principales, más esto no quiere decir que son los únicos, debido a que cada entidad puede asignar las cuentas que crean necesarias dependiendo básicamente del giro o actividad que mantengan en explotación.

Una vez efectuado el análisis de cada uno de los elementos de los Estados Financieros y dando una explicación en forma genérica de las cuentas que los integran, pasamos al punto que va a dar la imagen o la fotografía de la empresa me refiero a la presentación de dicha información y para ello contamos con las tradicionales formas siendo:

- a) En Forma de Reporte
- b) En Forma de Cuenta.

En Forma de Reporte.- Se presenta al Pasivo y al Capital debajo del Activo, partiendo de la fórmula Activo menos Pasivo igual a Capital.

En Forma de Cuenta.- Se presenta en dos partes en la parte del lado izquierdo se anota el Activo y en la parte derecha se anota el Pasivo y el Capital. Esta presentación parte de la fórmula Activo es igual a Pasivo más Capital.

A continuación se presentan dos ejemplos de las formas de presentación:

a) En forma de Reporte:

HERCULES S.A.

ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1983

A C T I V O

Circulante:

| | | |
|-----------------------|----------|------------|
| Caja | \$ _____ | |
| Bancos | _____ | |
| Cuentas por cobrar | _____ | |
| Documentos por cobrar | _____ | |
| Deudores diversos | _____ | |
| Inventarios | _____ | \$ XXX XXX |

Fijo:

| | | |
|-------------------------|----------|------------|
| Terrenos | \$ _____ | |
| Edificios | _____ | |
| Maquinaria y Equipo | _____ | |
| Equipo de Transporte | _____ | |
| Equipo de Reparto | _____ | |
| -Depreciacion Acumulada | _____ | \$ XXX XXX |

Diferido:

| | | |
|--------------------------------|----------|------------|
| Rentas pagadas por Anticipado | \$ _____ | |
| Seguros pagados por Anticipado | _____ | |
| Propaganda y Publicidad | _____ | |
| -Depreciacion Acumulada | _____ | \$ XXX XXX |

Total de Activo

\$ XXX XXX

P A S I V O

A Corto Plazo:

| | | |
|---------------------|----------|------------|
| Proveedores | \$ _____ | |
| Ctas. por Pagar | _____ | |
| Bancos | _____ | |
| Acreedores Diversos | _____ | \$ XXX XXX |

A Largo Plazo:


| | | |
|-------------------------|----------|------------|
| Acreedores Hipotecarios | \$ _____ | \$ XXX XXX |
|-------------------------|----------|------------|

Capital:

| | | |
|-------------------------------|----------|------------|
| Capital Social | \$ _____ | |
| Reservas | _____ | |
| Ut. Acumuladas de Ejerc. Ant. | _____ | |
| Ut. ó Pérdida del Ejercicio | _____ | \$ XXX XXX |

Total del Pasivo + Capital

\$ XXX XXX


C.P. JAVIER MENDOZA ALVAREZ

b) En forma de Cuenta:

HERCULES S. A.

ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1983

ACTIVO:

PASIVO:

Circulante:

A Corto Plazo:

Caja \$ _____
Bancos _____
Inventarios _____
Ctas. por cobrar _____
Doctos. por Cobrar _____
Deudores Diversos _____ \$ XXXX

Proveedores \$ _____
Acreedores Div. _____ \$ XXXX

Fijo:

A LARGO PLAZO:

Terrenos \$ _____
Edificios _____
Maquinaria _____
Eq. de Transporte _____
Eq. de Reparto _____ \$ XXXX

Acreedor Hipot. \$ _____ \$ XXXX

Diferido:

Intereses cobra
dos por Antic. \$ _____ \$ XXXX

Diferido:

Rentas Pagadas por
Anticipado \$ _____
Seguros Pagados
por Anticipado _____
Propaganda y Publi
cidad. _____ \$ XXXX

TOTAL PASIVO \$ XXXX

Capital Contable:

Capital Social \$ _____
Ut. del Ejerci
cio. \$ _____ \$ XXXX

TOTAL ACTIVO \$ XXX XXX

TOTAL PASIVO MAS CAPITAL \$ XXX XXX

C.P. JAVIER MENDOZA ALVAREZ

Además de las formas de presentación anteriores pueden existir otras formas, las cuales pueden servir como instrumento de control, y son de carácter interno.

A continuación presento una forma que nos permite comparar cada renglón del Estado de Posición Financiera contra el mes anterior y contra el cierre del ejercicio anterior, con lo que podemos analizar las variaciones que sean significativas estando con esto en posición de tomar las medidas correctivas necesarias.

ESTADO DE POSICION FINANCIERA

| Fecha: al 28 de Julio 1983 | | Nombre de la Cía.: HERCULES S. A. | |
|----------------------------|-------------|-----------------------------------|-------------------------|
| Favor (Contra) | | | |
| Mes Ant. | Ejerc. Ant. | A C T I V O S | Importe Moneda Nacional |
| | | Caja | |
| | | Bancos | |
| | | Inventarios | |
| | | Cuentas por Cobrar | |
| | | Reserva para Ctas. incobrables | |
| | | Documentos por Cobrar | |
| | | Deudores Diversos | |
| | | TOTAL ACTIVO CIRCULANTE | |
| | | Terrenos | |
| | | Edificios | |
| | | Maquinaria | |
| | | Equipo de Transporte | |
| | | Equipo de Reparto | |
| | | Rentas pagadas por Antic. | |
| | | Seguros Pagados por Antic. | |
| | | Papelería | |
| | | Propaganda y Publicidad | |
| | | TOTAL ACTIVO | |
| | | PASIVO Y CAPITAL | |
| | | Proveedores | |
| | | Acreedores Diversos | |
| | | Acreedores Hipotecarios | |
| | | Intereses Cobrados por Antic. | |
| | | Capital Social | |
| | | Utilidad (Pérdida) del Ejerc. | |
| | | TOTAL PASIVO Y CAPITAL. | |

I.- INTRODUCCION AL CONOCIMIENTO DE LA INFORMACION FINANCIERA.

1.4 IMPORTANCIA DE LA INFORMACION FINANCIERA

Gran parte del desperdicio en los negocios, obedece a la carencia de información adecuada; y en otros, su aplicación, mediante su adaptación al futuro de los datos pertenecientes al pasado.

Por el temor a lo nuevo, no tanto por desconocido o imprevisto, cuanto por la posibilidad cierta de error que lo desconocido envuelve, y la imitación extralógica, se tiende a ser adicto a costumbres y a ideas incorrectas, en virtud de que por conocidas se las sobre estima.

Pero el estudio cuidadoso de una información adecuada, puede coadyuvar al ahorro de sumas de dinero de importancia; por ello, el hombre de negocios prudente, tiene la necesidad de solicitar información apropiada para que le ayude a formar o a robustecer su juicio, o su decisión sobre algún asunto.

Racimo jugoso de información son los estudios financieros. Constituyen una de las principales fuentes de información a la que con frecuencia recurre el hombre de negocios y sistemáticamente el Licenciado en Administración.

Las funciones principales son auxiliares en el control de las empresas y para tomar decisiones fundadas. La información es una condición "Sine qua non" para la eficacia de la acción. Una acción bien informada casi siempre alcanzará sus ob

jetivos; mientras que una acción ciega rara vez los alcanzará.

En algunas obras no especializadas en contabilidad, pero en las cuales se hace referencia a ésta, se le considera como una rama de las matemáticas. Es posible que esa consideración, se deba a que la contabilidad se auxilia de las matemáticas y del requerimiento del registro contable a base de la partida doble, favorecida por la descripción que se hace del balance, como una fotografía instantánea de un negocio a una fecha determinada. Tal consideración, ha hecho que las personas no familiarizadas con la técnica contable, se inclinen a aceptar, que los estados financieros muestran valores absolutos y son la medida exacta de la situación financiera y de la productividad de un negocio.

La contabilidad no es una rama de las matemáticas sólo se auxilia de ellas en la resolución de los problemas y para la expresión de los hechos que deben registrarse en los libros. La moneda, que es el instrumento de medición en contabilidad, carece de estabilidad, puesto que su poder adquisitivo está cambiando continuamente; por consiguiente, las cifras contenidas en los estados financieros no representan valores absolutos. Por tanto, los estados financieros, que son el producto final de la contabilidad, no son la medida exacta de la situación financiera, ni de la productividad de un negocio, sino que se formulan con objeto de informar a las personas interesadas en el mismo acerca de la gestión de la administración.

Dichos documentos resultan de conjugar hechos registrados en contabilidad, convenciones contables y juicios personales, que influyen determinante-mente en la configuración de ellos.

Es un factor importante para la información finan-ciera, la fecha de formulación de los estados fi-nancieros. En la mayoría de los negocios, su ci-clo anual de actividades está condicionado o reci-be la influencia del ritmo de los elementos natu-rales. La industria de la pesca, por la época de veda, y la industria azucarera, por la época apro-piada para el corte de la caña.

Con la adopción en los negocios del año natural - se obtienen ventajas que repercuten en un aumento de las ganancias. Las principales ventajas son:

- 1.- Los estados financieros reflejarían mayor - - aproximación en sus cifras después de un ci-clo completo de actividades, y por tanto, se-rán más significativos y útiles como fuentes-de información para orientar la política admi-nistrativa, por mostrar resultados de opera-ciones concluidas y por haber llegado el nego-cio a su estado máximo de liquidez. La posi-ción de máxima liquidez causa buena impresión entre las partes interesadas.
- 2.- Los estados financieros se preparan con mayor diligencia, corrección y detalle; mínimo de - molestias para el personal de la empresa y me-nor costo para ésta.

- 3.- Contar con los estados financieros anuales de los negocios de lá misma actividad económica- para poder calcular razones estándar correc--tas y por lo mismo útiles, de cada actividad- tan necesarias para poder situar relativamen- te la economía de un negocio dentro de la eco- nomía de una actividad y para apreciar el lu- gar que ocupa dentro de la economía del país.
- 4.- El fisco percibirá los impuestos sobre utili- dades realizadas adecuadamente distribuidos - durante el ejercicio fiscal; los trámites fis- cales se harán más expeditos y menos costosos.

MÚltiples problemas que involucra la dirección de un negocio, no son fáciles de resolver integral- mente, por intervenir diversos factores que se - van condicionando los unos a los otros. La infor- mación proporcionada por los estados financieros- ayuda a la resolución de esos problemas. Sin em- bargo, la naturaleza real de tal auxilio, sólo - puede ser comprendida después de haber desarrolla- do los métodos del análisis de los estados finan- ceros y las características de los mismos.

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

2.1. Definición, naturaleza y objetivo del Análisis Financiero.

El análisis e interpretación de los Estados Financieros consiste en el exámen y combinanci3n de las diversas partidas del Balance General y del Estado de Pérdidas y Ganancias, con objeto de obtener conclusiones de interés, referentes a la marcha del negocio.

En la misma forma que un médico necesita de las radiografías para localizar una fractura o un órgano enfermo y con base en ellas tomar la decisión correspondiente, así el hombre de empresa o el inversionista se vale del Lic. en Admón. para efectuar un análisis de los Estados Financieros para señalar deficiencias financieras que afectan a la empresa sujeta al análisis y una vez determinadas dichas deficiencias que se derivaron de dicho análisis, el hombre de empresa tomará las decisiones a que haya lugar para poder corregir las deficiencias financieras detectadas.

Podemos señalar a continuación cuál es el significado gramatical de la palabra Análisis.

Análisis: Descomposición de un todo en las partes que lo forman o el estudio de algún aspecto.

Naturaleza: El análisis de los Estados Financieros es de naturaleza informativa, ya que nos servimos de él para poder informar a empresarios, inversionistas o a terceros, de la posición financiera que guarda la empresa sujeta al análisis.

Objetivos del Análisis: El análisis de los Estados Financieros tiene por objeto determinar:

- a) Las tendencias de los valores.
- b) La situación de un momento determinado, con el fin de descubrir los síntomas de cada uno de los cinco defectos más comunes de que adolecen las empresas, a saber:
 - Insuficiencia de las utilidades
 - Inversiones excesivas en cuentas por cobrar
 - Inversiones excesivas en los inventarios
 - Inversiones excésivas en activos fijos
 - Insuficiencia de capital.

Los objetivos particulares que busca cada uno de los interesados en los Estados Financierospodemos listarlos a continuación:

A los Acreedores, les interesa determinar:

- a) La capacidad de pago de sus clientes nacionales o extranjeros a corto o a largo plazo.
- b) La garantía que respalda sus créditos

A los Proveedores, les interesa conocer:

- a) La capacidad de venta de sus clientes.
- b) La capacidad de producción de sus - clientes.
- c) La capacidad de pago de sus clientes para determinar:
Si se les puede vender
¿Cuánto se les puede vender?
¿Cuándo nos podrán pagar? etc.

A los Acreedores Bancarios, les es indispensable conocer:

- a) La situación Financiera de sus clientes.
- b) Las perspectivas de crédito de sus - clientes.
- c) La cuantía y especificación de las - garantías que proporcionan sus clientes, etc.

A los propietarios, les es útil conocer:

- a) El volumen adecuado de ingresos

- b) Los costos de producción, administración, ventas y financiamiento adecuados.
- c) Que la utilidad, dividendo o rendimiento esté en relación con los ingresos, costos, gastos y capital invertido.
- d) Que la utilidad, dividendo o rendimiento sea: razonable, adecuada y suficiente, relativamente.
- e) Que su inversión esté asegurada, garantizada, etc.

A los inversionistas, Acreedores a Largo Plazo Tenedores de Obligaciones, etc., les interesa determinar:

- a) La relación que existe entre el capital invertido y los intereses obtenidos
- b) La situación económica de sus clientes.
- c) La seguridad y garantía de la inversión etc.

A los Auditores, les es útil para:

- a) Determinar la suficiencia o deficiencia del sistema de control interno - con el objeto de plantear eficientemente los programas de auditoría y ver la posibilidad de aplicar los alcances con bases más firmes.

- b) Determinar la importancia relativa de las cuentas auditadas.

A los Directivos, para conocer:

- a) La posibilidad de obtener créditos
- b) Aumentar los ingresos de la empresa
- c) Disminuir los costos y gastos de la empresa
- d) Control de la situación financiera de la empresa
- e) Control eficiente de operaciones de la empresa
- f) Para efectos de información, etc.

Al Gobierno le sirve para:

- a) Control de impuestos y causantes
- b) Para estadísticas generales.

A los Trabajadores, para efectos de:

- a) Cálculo y revisión de la participación de las utilidades.
- b) Revisión de contratos colectivos de trabajo.
- c) Prestaciones sociales, etc.

Análisis Interno y Externo.

Podemos señalar que existen finalidades especiales según se enfoque el Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, para fines Internos o para fines Externos.

En el caso de que el Análisis se enfoque para fines Internos, destaca como finalidad principal, la de señalar a los Directivos de una Empresa la tendencia que guarda ésta, tanto en lo que muestran los Estados Financieros estáticos , como lo que señalan los dinámicos, para orientar la Política directriz de sus Administradores, es decir, el Análisis Interno se enfoca a la toma de decisiones encaminadas a corregir y mejorar los problemas financieros que sobresalen con motivo del Análisis.

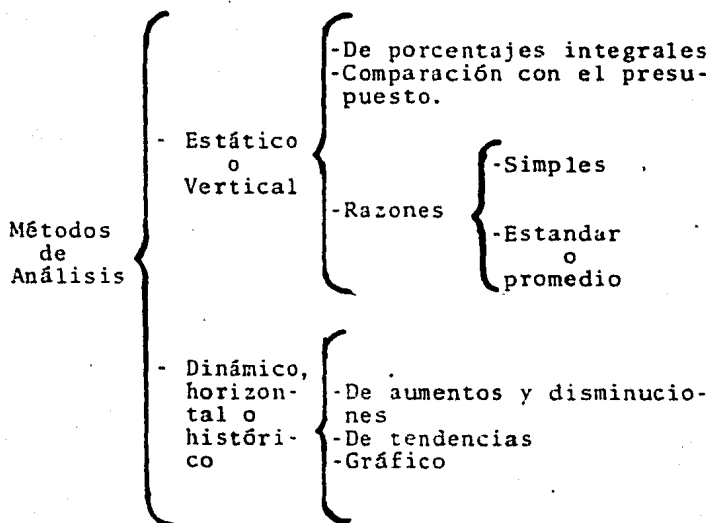
En el caso de que el Análisis se enfoque para fines Externos podemos destacar como finalidades principales las de abrir o conceder créditos o la de efectuar nuevas inversiones, es decir, el Análisis Externo se enfoca a ganar la atención y la confianza en determinada empresa, con objeto de invertir como accionista o de conceder un crédito determinado con el fin de llenar una necesidad de financiamiento.

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

2.2. Métodos de Análisis.

El Sr. Stephen Gilman para clasificar los métodos de análisis financiero, toma como base la unidad tiempo y hace dos grandes grupos:

- a). Métodos que muestran la relación entre números de un mismo período que los llaman verticales o estáticos.
- b). Métodos que muestran los cambios o variaciones de período a período que las denominan dinámicos, horizontales o históricos.



Los métodos de análisis más conocidos y de aplicación práctica son los siguientes:

1. Método de Análisis Vertical:

a). Reducciones a porcentajes (Relativos a Estados Financieros o a una misma fecha y -- de una sola empresa).

b). Razones.

a). Método de Reducción a Estados Financieros a Porcentajes.

En este método de análisis cada uno de los renglones de un Estado Financiero, se reduce a porcentajes, tomando el total como base del 100%.

En el caso del Estado de Pérdidas y Ganancias, generalmente se toman a las ventas netas como base del 100%.

b). Método de Razones.

Este método es uno de los tradicionales y más usados para el análisis de los estados financieros de las empresas, sin embargo -

está sujeta en cada caso al criterio personal del analista.

Los índices se expresan generalmente mediante unidades. El cálculo de estas razones o índices requiere solamente simples divisiones o multiplicaciones.

2. Razones Estandar.

Son aquellos que nos servirán de punto de comparación, para conocer como está operando una empresa en relación a otras empresas similares.

Se obtienen de Estados Financieros a la misma fecha y de empresas dedicadas a la misma actividad.

En la mayoría de los casos, la razón estandar solamente representa un promedio y no una situación ideal o una meta.

3. Método de Aumentos y Disminuciones.

Este método sirve para detectar cambios sufridos en las cuentas, tanto de Balance

como de pérdidas y ganancias. A primera -
vista un Balance podrá representar una si-
tuación financiera favorable, pero sólo --
comparándolo con los de ejercicios anteriores
podremos tener una visión más amplia -
que nos permita corroborarlo. El método -
de aumentos y disminuciones se realiza a -
través de Estados Financieros Comparativos,
principalmente el Balance General y el Es-
tado de Pérdidas y Ganancias.

4. Método de Tendencias

El método de tendencias permite determinar
la trayectoria que ha seguido una empresa,
mediante el estudio de resultados pasados.

Para llevar a cabo este método será necesario
considerar:

- a) Obtener Estados Financieros Comparati--
vos.
- b) La agrupación de cuentas deberá ser si-
milar en todos los ejercicios.
- c) Bases uniformes en todos los estados.
- d) Comparación de tendencias entre los renglones
analisados.

Análisis del Ramo y del Sector

El primer análisis no financiero que se debe realizar es el referente al ramo y sector al que se dedica la empresa sujeta al análisis.

El ramo se refiere a la actividad a la que se dedica la empresa y el sector es el lugar en el cual desarrolla esa actividad.

El analista deberá profundizar lo más posible en analizar en qué condiciones se encuentra la empresa en comparación con otros que explotan el mismo ramo y sector, deberá determinar que aceptación tienen sus productos en el mercado y si éstos están en posibilidades de competencia y en qué lugar se les podría clasificar -- dentro de sus competidores.

El analizar el ramo y sector nos dá la seguridad de que la empresa se está dedicando a una actividad adecuada en donde seguramente podrá tener éxito y como consecuencia utilidades.

Si pensamos en una empresa que se dedique a la fabricación de partes para automóvil con una alta calidad y con precios competitivos, sabemos que tendrá las posibilidades de desarrollarse adecuadamente, si por el contrario, consideramos a una compañía que piensa dedicarse a la fabricación de una nueva marca de automóvil que comparando con los existentes es inferior, en muchos aspectos, evidentemente al analizar el ramo y el sector nos daremos cuenta que lo más seguro es que la empresa no tenga éxito, ya que se está dedicando a una actividad muy competitiva y en condiciones adversas.

Con lo comentado anteriormente podemos concluir diciendo que el análisis del ramo y del sector también tiene gran importancia para poder saber si una empresa podrá o no tener éxito.

Análisis de la Empresas

Posteriormente al análisis del ramo y del sector es necesario efectuar otro análisis no

financiero, referido específicamente a la empresa en los siguientes aspectos:

- a) Constitución
- b) Objeto social
- c) Principales accionistas
- d) Estructura jurídica
- e) Estructura Administrativa
- f) Antecedentes generales

Constitución

En este punto será necesario analizar la escritura constitutiva de la empresa y sus modificaciones para determinar básicamente si está de acuerdo con nuestra legislación y así asegurarnos que la empresa está constituida legalmente.

Objeto Social:

Este punto interesa para determinar si la empresa está autorizada a dedicarse a determinada actividad, o sea que dentro de la escritura constitutiva de la sociedad se incluya el

objeto social específico al cual se está dedi
cando la empresa.

Principales Accionistas

El conocer quienes son los principales accio-
nistas nos ayudará a formarnos un primer jui-
cio de que clase de personas aportaron su ca-
pital en la empresa, todos sabemos que existen
muchas personas que han tenido mucho éxito en
sus negocios y que son ampliamente conocidas
en los medios financieros, por lo tanto el re
conocer el nombre de determinado accionista -
nos puede dar cierta confianza de que lo más-
seguro es que la empresa vaya a tener éxito -
o por el contrario puede ser que los accionis-
tas tengan mala reputación en los medios fi-
nancieros y en ese caso el juicio sería con-
trario al anterior.

En términos generales siempre que sea posible
es muy conveniente para efectos de análisis -
el conocer a los accionistas y obtener refe-
rencias de ellos en todos los medios financie-
ros que se tengan al alcance.

Estructura Jurídica .

El estudio de la estructura jurídica de la empresa nos indicará si está operando de acuerdo a los lineamientos legales establecidos, - lo cual derá confianza suficiente para asen--tar nuestras bases de análisis.

Estructura Administrativa

Este punto también reviste gran importancia - para efectos de análisis, ya que las empresas valen por las personas que las manejan, por - lo tanto, el conocer al personal administrativo y sus experiencias, nos ayudará en gran -- parte para poder evaluar si la empresa esta - administrada correctamente y si su estructura administrativa es la adecuada para poder ope--rar eficientemente.

Antecedentes Generales .

Y finalmente para cerrar nuestro último punto que se refiere al análisis de los antecedentes generales de la empresa, referidos básicamente

a la investigación que se debe hacer en referencia al crédito mercantil con sus proveedores, con las instituciones de crédito con las que haya efectuado sus operaciones, con sus propios clientes y en general con todos los terceros con los que haya tenido relaciones comerciales esta investigación nos será de mucha utilidad para formarnos un juicio acerca de la moralidad comercial de la empresa sujeta al análisis.

Si analizamos adecuadamente los puntos tratados anteriormente, podemos estar seguros de efectuar un análisis no financiero adecuado que seguramente en combinación con el análisis financiero nos conducirá a determinar la efectividad de la situación financiera de la empresa.

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

2.3 RAZONES FINANCIERAS.

Los análisis de los estados financieros a base del cálculo de razones, se pueden practicar de acuerdo con dos métodos conocidos con los nombres de:

a) Método estático o vertical.

b) Método dinámico, horizontal o histórico.

La palabra "estático" se le aplica al primer método - debido a que los análisis y las comparaciones se hacen en un sólo estado financiero y, por consiguiente, se trabaja con números de un mismo período sin poderse salir del marco impuesto por el mismo estado; y se le llama "vertical" porque las comparaciones que deben hacerse en el análisis, siguen la ruta de arriba hacia abajo o viceversa.

La palabra "dinámico" del segundo método se debe a que en él, el análisis no está construido sólo a un estado o a un período sino que se refiere al estudio de los cambios o variaciones experimentadas por el negocio en varios períodos. Se dice este método de análisis "horizontal" porque al hacer la comparación de cifras de varios estados financieros que se tengan a la vista habrá que verlos y estudiarlos de izquierda a derecha y viceversa. Y por último, a este método se le llama "histórico" porque estudia los cambios experimentados por la empresa a través del tiempo.

.La formulación de estados comparativos juegan un papel muy importante en los análisis de los estados financieros cuando se aplica el método dinámico, horizontal o histórico, debido a que muestran los aumentos o disminuciones de cada renglón, pero es indispensable que la comparación se haga con estados de ejercicios consecutivos.

Las razones financieras y de operación se clasifican en tres grupos que se conocen por razones estáticas, razones dinámicas y razones mixtas llamadas también estático-dinámicas.

Las razones estáticas son las que expresan la relación cuantitativa que hay entre las cantidades anotadas en la contabilidad de unas partidas o grupos de partidas del balance y otras del mismo estado.

Las dinámicas son las que expresan la relación cuantitativa que existe entre partidas o grupos de partidas del estado de pérdidas y ganancias y otras del mismo estado.

Y razones estático-dinámicas son las que expresan la relación cuantitativa que existe entre los valores anotados en la contabilidad de partidas o grupos de partidas del estado de pérdidas y ganancias.

En el cálculo de las razones estático-dinámicas es preferible que las cifras que se empleen del balance sean

un promedio dentro del período que se considere, que generalmente es de un año, ya que los datos que arroja el Estado de Pérdidas y Ganancias se refieren a los resultados obtenidos en todo el año y no sólo al saldo - de un momento dado como sucede con las cuentas de ba- lance.

Para efectos del presente estudio, me referiré a las - Razones Financieras de tipo estático-dinámicas ó mix- - tas, debido a que para la obtención de financiamiento - son las que muestran de manera rápida tanto a la empre - sa como al intermediario financiero la rentabilidad y productividad de una negociación, su capacidad para cu - brir obligaciones y el grado de endeudamiento que pu - diera tener en el momento de emprender un proyecto pa - ra solicitar crédito, agrupandolas de la siguiente for - ma:

- 1.- Pruebas de Rendimiento o Productividad
- 2.- Pruebas de Liquidéz
- 3.- Pruebas de Solvencia
- 4.- Razones Generales.

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

2.3.1. PRUEBAS DE RENDIMIENTO O PRODUCTIVIDAD.

Estas pruebas se refieren principalmente a la rentabilidad y productividad de la empresa, entendiéndose por Rentabilidad el rendimiento monetario financiero de la operación de una empresa y de productividad el rendimiento físico de la operación de la empresa.

Con el propósito de ser más objetivo, a continuación se listan las fórmulas de cada una de las razones seguidamente de su concepto, y más adelante se menciona la interpretación y análisis de las razones:

| | |
|------------------------------------|--|
| Rendimiento sobre Capital Aportado | $\frac{\text{Utilidad Neta del Ejercicio}}{\text{Capital Social}}$ |
|------------------------------------|--|

| | |
|---------------------------|--|
| Productividad del Período | $\frac{\text{Utilidad Neta del Ejercicio}}{\text{Ventas Netas}}$ |
|---------------------------|--|

| | |
|---|---|
| Rendimiento sobre la inversión de los Accionistas | $\frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Capital Contable}}$ |
|---|---|

| | |
|--------------------------------------|---|
| Rendimiento sobre la inversión total | $\frac{\text{Utilidad del Ejercicio}}{\text{Capital Contable} + \text{Pasivo}}$ |
|--------------------------------------|---|

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

2.3.2. PRUEBAS DE LIQUIDEZ.

La liquidéz se refiere a la capacidad de la empresa pa
ra cubrir sus obligaciones al momento de que éstas son
requeridas, siendo las siguientes:

| | |
|--------------------------------------|--|
| Razón Circulante | $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$ |
| Prueba Acida | $\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Invent.}}{\text{Pasivo Circulante}}$ |
| Días de Cartera | $\frac{\text{Cuentas por Cobrar (Neto)}}{\text{Promedio de Ventas Netas}}$ |
| Rotación de Cartera | $\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 365 \text{ d.}}{\text{Ventas Netas.}}$ |
| | $\frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Saldo de Ctas. por cobrar}}$ |
| Rotación de Invent <u>a</u> rios. | $\frac{\text{Total de Inventarios}}{\text{Costo de Ventas} \div 365 \text{ días}}$ |
| Capital de Trabajo | $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$ |

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO

2.3.3. PRUEBAS DE SOLVENCIA.

La solvencia atañe a la capacidad de una empresa para cubrir los costos de intereses, los créditos corrientes a su vencimiento, así como las obligaciones a largo plazo.

| | |
|--|---|
| Solvencia | <u>Activo Total</u> Pasivo Total |
| Liquidéz a largo-plazo ó apalancamiento financiero | <u>Pasivo Total</u> Capital Contable |
| Seguridad a largo plazo | <u>Activo Fijo Neto</u> Pasivo Fijo |

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO

2.3.4. RAZONES GENERALES.

Son aquellas razones que nos sirven para complementar nuestro estudio financiero, y que de alguna forma, aporta más elementos de juicio para el analista

| | |
|-----------------------------------|--|
| Apalancamiento | $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$ |
| Seguridad a largo Plazo. | $\frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Pasivo Fijo}}$ |
| Inversión en Activos Fijos. | $\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activo Fijo}}$ |
| Indice de Cobertura de Intereses. | $\frac{\text{Utilidad Antes de Imptos.} + \text{Gastos Financieros}}{\text{Gastos Financieros}}$ |
| Inversión Inmobiliaria | $\frac{\text{Terrenos} + \text{Edificios}}{\text{Activo Total}}$ |
| Grado de Mecanización. | $\frac{\text{Maquinaria y Equipo}}{\text{Activo Total}}$ |
| Intensidad de la Inversión. | $\frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Activo Total}}$ |

A continuación presento un breve resumen e interpretación de las razones financieras que son de uso continuo dentro de la empresa y por ende las de más importancia ya que muestran una visión clara y consisa de la situación financiera de la organización.

Razón Circulante o Liquidéz Mediata

Activo Circulante

Pasivo Circulante

La razón circulante es la que se usa más de todas las razones del Balance General. No solamente es una medida de la Liquidéz de la compañía, sino también una forma de medir el márgen de seguridad que la Administración mantiene para protegerse de la inevitable irregularidad en el flujo fondos a través de las cuentas de Activos y Pasivos Circulantes. Si éste flujo fuese absolutamente regular y uniforme cada día (como por ejemplo, si los cobros a los clientes fuesen exactamente iguales a los vencimientos de las obligaciones), las necesidades para ese márgen de seguridad serían muy pequeñas.

Los Activos Circulantes generalmente no serán usados para liquidar los Pasivos Circulantes, es decir, para re-

ducir éstos a cero, ya que mientras unos créditos se pagan se están creando otros.

Para interpretar la Razón Circulante, es importante la consideración de las proporciones de los varios tipos de Activo Circulante. Una empresa que tenga un porcentaje muy alto de efectivo dentro de su Activo Circulante tiene más liquidez que otra que tenga un alto tanto por ciento en inventario, no obstante que ambos pudieran tener la misma razón circulante.

Razón de Acido ó Liquidéz Inmediata

$$\frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Los Activos Líquidos incluyen efectivo en caja y bancos inversiones temporales que se hacen para utilizar fondos ociosos y en cuentas y documentos por cobrar. Se presume que éstas prácticas pueden convertirse rápidamente en efectivo por aproximadamente las mismas cantidades registradas, lo que no sucede con los inventarios, que es la principal partida de Activo Circulante excluída, la Razón de Acido es, por tanto, la medida del grado en que los recursos líquidos están disponibles de inmediato para pagar los créditos a corto plazo.

Cuentas por Cobrar a Ventas Netas ó Rotación de Cartera

CUENTAS POR COBRAR (Neto)

VENTAS NETAS.

Si puede obtenerse, la base deberían ser las ventas netas a crédito, las cuales están, por supuesto relacionadas mas intimamente con las cuentas por cobrar que las ventas totales. En algunas ocasiones se usa en el numerador el promedio de cuentas por cobrar, aunque debe presentarse más atención a la cifra de fin de año. Las cuentas por cobrar incluyen las cuentas de clientes más los documentos por cobrar a clientes.

Período promedio de cobranza. Se deriva de la razón siguiente :

$$\text{Cuentas por Cobrar a Ventas} \times \text{Días en el año} = \text{Período de Cobranza.}$$

El período de cobranzas, puede relacionarse estrechamente con los plazos de crédito que la compañía ofrezca. Una regla arbitraria dice que el período de cobranzas no debe exceder de $1 \frac{1}{3}$ del período normal de pago; o lo que es lo mismo, si el plazo normal de crédito de una compañía es de 30 días, entonces se dice que

el período de cobranza real no debe exceder de 40 días. Como todas las reglas arbitrarias, esta tiene muchas excepciones. Los cambios en la razón, pueden sin embargo, indicar los cambios en la política de créditos de la compañía o cambios en la capacidad de cobranza de las cuentas.

Rotación de Inventarios.

COSTO DE LO VENDIDO

PROM.DE INVENTARIOS.

La rotación de inventarios es una indicación de la velocidad del movimiento de las mercancías en la empresa. Un aumento del tamaño del inventario, por ejemplo, puede representar o existencias adicionales que se requieren para un negocio en expansión, gana acumulación de mercancías debido a una disminución de ventas. En el último caso bajará la rotación de inventarios. Una disminución en la razón de rotación de inventarios puede ser, por consiguiente una significativa señal de peligro.

Si la cifra del costo de ventas no está disponible, puede calcularse la razón utilizando el dato de las ventas

aunque si la razón no mostrara literalmente el número de veces que el inventario se vendió durante el año, pero si los márgenes de utilidad permanecen mas ó menos constantes la comparación de razones por varios años puede ser útil.

El Rendimiento Sobre la Inversión o Rentabilidad Financiera.

Se puede definir como el porcentaje de utilidad que la empresa obtiene en relación a su inversión.

Puede establecerse, de manera general que, hasta donde es posible medirlo, el objetivo integral de un negocio es obtener un rendimiento satisfactorio de los fondos invertidos en el mismo, consistente con el mantenimiento de una posición financiera adecuada.

El rendimiento de la inversión es la mejor medida del comportamiento general de una empresa, como puede apreciarse a continuación:

$$\text{VENTAS} - \text{COSTOS Y GASTOS} = \text{UTILIDAD}$$

$$\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante} = \text{CAPITAL DE TRABAJO.}$$

Capital de Trabajo + Activo no Circulante - Otros Pasivos =
CAPITAL CONTABLE.

$$\frac{\text{UTILIDAD}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \text{RENDIMIENTO}$$

De esta manera se mide el rendimiento en relación a la inversión de los accionistas, también es factible obtener el rendimiento sobre la inversión de los accionistas y de los obligacionistas y otros acreedores a largo plazo, en ese caso se consideraría el capital contable más los pasivos y se dividiría la utilidad entre ese total para así obtener el rendimiento sobre la inversión total.

Los inversionistas que confían sus fondos a una empresa, lo hacen con el fin que su capital les rinda una utilidad.

Cualquier cambio en las cifras de ventas o de costos y gastos puede hacer variar en forma favorable o desfavorable, por eso afirmamos que cualquier decisión se refleja en alguna cuenta (ventas, costos o gastos) modificando el rendimiento sobre la inversión.

Para efectos de análisis financiero es muy importante medir el rendimiento de la empresa para poder darnos cuenta si éste es aceptable o no, si se considera necesario se investigarán las causas que motivaron tal rendimiento.

Capacidad de pago o Solvencia.

Se dice que una empresa tiene capacidad de pago cuando ésta puede liquidar sus obligaciones puntualmente, es decir, que cuenta con los suficientes recursos para poder hacer frente a sus obligaciones y además obtener una utilidad de la operación.

La capacidad de pago de una empresa puede verse afectada si no existe una adecuada planeación financiera que permita conocer por anticipado los períodos peligrosos de falta de efectivo que pueden llegar a cualquier empresa a la falta de solvencia.

Por lo tanto la solvencia atañe a la capacidad de una empresa para cubrir los costos de intereses, los créditos corrientes a su vencimiento, así como las obligaciones a largo plazo.

Para efectos de análisis es muy importante determinar si la capacidad de pago de una empresa es la adecuada o no. Su determinación se explica con todo detalle en los siguientes subtemas.

Estructura financiera o Dependencia Financiera.

La estructura financiera de una empresa se determina por la relación que existe entre su capital contable y su pasivo.

De esta composición nos surgen varias dudas, la primera de ellas es ¿ Está proporcionada la Estructura Financiera de la Empresa?

Es difícil determinar un estándar que nos guíe para determinar si la estructura financiera de una empresa es la adecuada o no, podríamos decir que una relación de 2 a 1 es aceptable o sea 200 de capital por 100 de pasivo, sin embargo, quizá esta razón no sea la ideal para algunas empresas, entonces podemos llegar a concluir -"

que habría que analizar cada empresa en lo particular para determinar si su estructura financiera es o no la adecuada.

Composición de Ventas, Costos y Utilidades.

Partiendo de nuestro estado de pérdidas y ganancias, en el cual se comparan las ventas contra los costos y gastos para llegar a obtener una utilidad o una pérdida, para efectos de análisis de este estado es necesario determinar como se compone la cifra de ventas que en primer término se muestra en el estado, o sea ésta cifra comprende el resumen de las ventas efectuadas en un pequeño período determinado tanto las de contado como las de crédito, menos las devoluciones de ventas recibidas y las rebajas y descuentos comerciales concedidos sobre los precios señalados en las facturas. Si la empresa realiza actividades de diversa índole, resulta muy conveniente para efectos de análisis que se muestren desglosadas éstas cifras por departamentos, por productos, por zonas, o actividades con objeto de que se tengan mayores elementos para conocer como se integra la cifra de ventas y así poder efectuar un análisis más efectivo.

Por lo que toca al costo de venta es muy conveniente para efectos de análisis que la compañía cuente con un adecuado sistema de contabilidad de costos, de esa manera, las mercancías detalladas en las remisiones y facturas son calculados a su valor de costo, determinándose en una cuenta en los libros de contabilidad el costo, éste se determina por períodos anuales, sumándose a las mercancías en existencia al inicio del período, las compras de mercancías efectuadas durante el período y sustrayendo el importe de las existencias al final del mismo.

Cuando la actividad de la empresa es la producción de bienes o servicios, es necesario realizar, como cuestión obvia a la determinación del costo de ventas, la sumarización del costo de producción de los bienes y servicios, el que sustituye el rubro de compras en la formulación del costo de ventas en la siguiente forma:

Inventario Inicial de Productos Terminados.
+ Costo de Producción
- Inventario Final de Productos Terminados,

Cuando la empresa realiza actividades económicas de distinta índole, resulta conveniente, a los fines de

su comparación con las cifras de ventas, que los costos de ventas se muestren analizados por departamentos o grupos de productos similares.

De esta manera estaremos en condiciones de efectuar un análisis financiero sobre el costo de ventas mucho más apegado a la realidad ya que conoceremos a fondo como se integra la cifra.

Por lo que se refiere a las utilidades también es muy conveniente analizarlas lo más posible ya sea por línea de producto, por departamento, por zona, etc., ya que de esta manera podremos que productos o departamentos están produciendo adecuadas utilidades y cuales no, resulta evidente que para efectos de análisis financiero es muy conveniente contar con una clasificación de utilidades que nos analice la cifra total que aparece en nuestro estado.

Como se podrá observar, en el estudio de los subtemas anteriormente descritos, la capacidad de pago de una empresa estará en función de un buen registro de nuestras ventas, costos y utilidades para que con ello se realice el análisis que muestre la realidad del negocio.

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO

2.4. ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

Hemos visto que el Balance se define como "El documento contable que muestra la posición financiera de una empresa, en términos monetarios, en un momento determinado".

En otras palabras el Balance nos muestra por un lado lo que tenemos y por otro lo que debemos, ó mejor dicho a quién le debemos lo que tenemos. Uno y otro lado del balance se denominan Activo, Pasivo y Capital. Visto ésto último de una forma esquemática se tiene lo siguiente:

Lado izquierdo

A C T I V O .

(Lo que posee la empresa).

Bienes ó Dinero

Lado derecho

P A S I V O

(Lo que debe a terceros).

C A P I T A L
(Lo que debe a los dueños).

Como se ve, en el ACTIVO la empresa tiene bienes y dinero, en el PASIVO manifiesta las obligaciones de pago en bienes ó dinero que tiene con personas distintas de los dueños del negocio, y en el CAPITAL se indica la cantidad que los socios ó dueños aportaron y que les pertenece.

Desde un punto de vista del origen y aplicación de los recursos vamos a definir como una primera aproximación los elementos del balance antes mencionados:

Origen de los Recursos = Pasivo y Capital.

Aplicación de los Recursos = Activo.

El pasivo y el capital representan una fuente de recursos porque en un momento dado la empresa puede negociar préstamos bancarios ó pesos que necesita.

Así mismo, el Activo representa una inversión ó aplicación de recursos. Por ejemplo, el dinero obtenido mediante un préstamo bancario ó mediante aportación de los accionistas que se destina a la compra de una máquina, terreno, edificio, etc.

Aumento de pasivo = Origen de recursos

Aumento de Capital = Origen de recursos

Aumento de activo = Aplicación de recursos.

Ahora bien, el Activo puede ser también una fuente de recursos y así mismo el Pasivo una aplicación. Por ejemplo, al vender una máquina, que forma parte del activo, se obtiene dinero y con éste se paga a cierto proveedor que está en el pasivo. Por lo cual, podemos entonces establecer las siguientes reglas:

Disminución de activo = Origen de recursos

Disminución de Pasivo = Aplicación de recursos

Disminución de Capital = Aplicación de recursos

Un ejemplo de disminución de Capital lo pueden ser pérdidas en un ejercicio determinado, obligando a la compañía a disminuir sus utilidades rete-

nidas, que a su vez forma parte del capital contable.

Las ventas son también una fuente de recursos y los gastos son una aplicación de los mismos. La consecuencia del enfrentamiento entre los gastos y costos dá por resultado la utilidad, que como señalamos anteriormente forma parte del capital contable de la empresa. Si en un ejercicio contable se generan utilidades, el capital aumenta y por lo tanto existe un origen de recursos, pero si hubiese pérdidas, el capital disminuye y entonces podemos decir que hubo una aplicación de recursos.

El binómio Orígen - Aplicación.

En la operación contfua de cualquier empresa,-- existe la constante preocupación de la dirección de cómo generar los recursos, y cómo aplicarlos de la forma más conveniente para la rentabilidad a largo plazo del negocio. Veamos el siguiente-esquema:

| | | |
|----------|---------|----------|
| Recursos | EMPRESA | Recursos |
| A | | A + B |

Por lo general en cualquier negocio, se pretende invertir cierta cantidad de recursos llamémosle A, es de esperarse que esos recursos produzcan lo suficiente como para devolver al inversionista la cantidad que invirtió, más un premio que llamaremos B. Este premio en una empresa representa las utilidades obtenidas, que pueden ser ó no repartidas parcial o totalmente a los dueños-

del negocio que son los accionistas; es aquí en donde se aprecia la rentabilidad a largo plazo. Veamos: si los accionistas deciden retirar todas las utilidades, el negocio sólo producirá beneficios en proporción a A, pero si de modo contrario deciden reinvertir los beneficios obtenidos al principio, la empresa crecerá y por lo tanto las utilidades podrán ser mayores en el futuro.

Ejemplo:

Se tienen inicialmente 1,000 pesos (aportación de los accionistas) como capital, y con ellos se compra la misma cantidad en cierto producto X; - posteriormente ese producto se vende en 1,300 pesos, con lo cual se genera una utilidad de 300 pesos, si suponemos que los únicos gastos en que incurrió el negocio fueron los 1,000 pesos del producto comprado inicialmente. Por lo tanto, - el Balance Inicial (antes de la venta), sería el siguiente:

| | | | |
|---------------|---------|------------------|---------|
| Caja y Bancos | \$1,000 | Capital Social | \$1,000 |
| Activo Total | \$1,000 | Pasivo + Capital | \$1,000 |

Aquí podemos observar que se han originado 1,000 pesos como capital y se han invertido en caja y bancos. Pero como el dinero en caja no produce rendimiento, entonces la empresa compra el producto "X" para venderlos y así generar ciertas utilidades. El balance en éste momento quedaría de la siguiente forma:

| <u>Activo</u> | | <u>Capital</u> | |
|---------------|---------|------------------|---------|
| Caja y Bancos | 0 | Capital Social | \$1,000 |
| Inventarios | \$1,000 | Pasivo + Capital | \$1,000 |
| Activo: | \$1,000 | | |

De ésto se puede ver que hubo desinversión en caja (origen) e inversión (aplicación) en inventarios. Desde luego la inversión en inventarios no produce utilidades sino hasta que el producto es vendido, por lo tanto el Balance nuevamente se modificará después de la venta de acuerdo a lo siguiente:

| <u>Activo</u> | | <u>Capital</u> | |
|---------------|----------|------------------|------------|
| Caja y Bancos | \$1,300 | Capital Social | \$1,000 |
| Inventarios | <u>0</u> | Utilidades | <u>300</u> |
| Activo: | \$1,300 | Pasivo + Capital | \$1,300 |
| | ===== | | ===== |

Así mismo el Estado de Pérdidas y Ganancias sería:

| | |
|-----------|--------------|
| Ventas | \$1,300 |
| Costos | <u>1,000</u> |
| Utilidad: | \$ 300 |
| | ===== |

En el balance hubo una desinversión en inventarios y un aumento en el capital, ambos movimientos representan un origen de recursos. Caja y Bancos aumentaron de 0 a 1,300 con lo cual existió una aplicación ó inversión de los recursos.

Si analizamos la situación inicial y final de este sencillo ejemplo, podemos ver lo siguiente:

| | Balance Inicial | Balance Final | Aumento | Disminución |
|-------------------|-----------------|---------------|---------|-------------|
| Caja y Bancos | 1,000 | 1,300 | 300 | |
| Inventarios | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Activo: | 1,000 | 1,300 | 300 | |
| Capital | | | | |
| Capital Social | 1,000 | 1,000 | 0 | 0 |
| Utilidades | 0 | 300 | 300 | |
| Pasivo + Capital: | 1,000 | 1,300 | 300 | 0 |

Comparando ambos balances se tuvo un aumento en caja por 300 y un aumento en utilidades por 300. Esto es aplicación y origen de recursos respectivamente.

En el caso de los inventarios, en esta comparación, aparentemente no hubo variación, esto se debió a que esta cuenta fué aplicación y origen de recursos en un momento dado, por la misma cantidad (1,000).

Consideraciones adicionales sobre el origen y la aplicación de los recursos.

En cuanto al origen de recursos se deben por lo general considerar los siguientes aspectos:

a) Costo.

La obtención de recursos presupone un costo, en el caso de los préstamos bancarios es el interés que cobra el banco y en el caso del capital son los dividendos que se pagan a los accionistas. El costo de la obtención de los recursos debe ser menor que la utilidad que se puede obtener al invertirlos en el negocio.

b) Plazo.

Es importante preveer que la exigibilidad (pago) de los recursos obtenidos, sea igual ó mayor al plazo de que se dispone para recuperarlos con la operación del negocio. Por ejemplo, si se pide un préstamo a 1 año para comprar una máquina que se recupera en 6 años, obviamente se presentarán problemas de liquidez en un momento dado y por lo tanto no se tendrán los recursos disponibles en cantidad suficiente para pagar dicho préstamo.

c) Disponibilidad.

La disponibilidad de los recursos es variable en función a la situación económica del país: por ejemplo, si la industria tiende a la baja, será más fácil obtener el dinero a través de préstamos bancarios que por medio del capital nuevo. Si por el contrario, la industria tiene un gran crecimiento, habrá más gente dispuesta a invertir su dinero en acciones (más capital) que en el banco.

Por lo tanto, entre otras consideraciones, es necesario comparar el interés que proporciona un banco a sus ahorradores, con las utilidades que proporciona una empresa a sus inversionistas.

En cuanto a la inversión de los recursos es necesario considerar lo siguiente:

a) Utilidad.

Los beneficios que proporciona el invertir -

en ciertos renglones de activos deben ser ma yores que el costo que implica obtener los - recursos.

b) Plazo.

El tiempo de recuperación de los recursos in vertidos, por lo general deberá ser menor -- que el plazo en que son exigibles.

c) Rentabilidad del negocio.

Las utilidades que genera el negocio, repre- sentan el mayor atractivo para el inversio-- nista, por lo que se debe tener en considera- ción que el beneficio que se obtiene por ca- da peso invertido, sea mayor que el que pro- porcionan los bancos.

(R) Rentabilidad del negocio = Interés bancario (i)

O en otros términos:

$$\frac{\text{Utilidades}}{\text{Capital Contable}} = \frac{\text{Intereses}}{\text{Ahorros}}$$

Todas las consideraciones anteriores no pre- tenden ser exhaustivas, existen de hecho - - otras, dependiendo de diversos factores que- se estudiarán más tarde, no obstante pueden- ser tomadas como una primera aproximación.

FORMA DE PRESENTACION DEL
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

ORIGEN DE RECURSOS:

| | |
|---------------------------------|-------|
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | _____ |
| DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES | _____ |
| CAPITAL SOCIAL APORTADO | _____ |
| AUMENTO DE PASIVO A LARGO PLAZO | _____ |
| AUMENTO DE CREDITOS DIFERIDOS | _____ |
| DISMINUCION DE ACTIVO FIJO | _____ |
| DISMINUCION CARGOS DIFERIDOS | _____ |
| TOTAL DE ORIGENES: | ===== |

APLICACION DE RECURSOS:

| | |
|---------------------------------------|-------|
| PERDIDAS DEL EJERCICIO | _____ |
| RETIRO DE UTILIDADES O CAPITAL SOCIAL | _____ |
| DISMINUCION DE PASIVO A LARGO PLAZO | _____ |
| DISMINUCION DE CREDITOS DIFERIDOS | _____ |
| AUMENTO DE ACTIVO FIJO | _____ |
| AUMENTO CARGOS DIFERIDOS | _____ |
| TOTAL DE APLICACIONES: | ===== |

DIFERENCIA (AUMENTO O DISMINUCION)
DEL CAPITAL DE TRABAJO

=====



C.P. JAVIER MENDOZA ALVAREZ

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

2.5. POLITICAS FINANCIERAS DE LA EMPRESA

Es muy importante hacer una evaluación cualitativa de las políticas financieras de la empresa, para determinar por medio de las cifras su eficacia. Más que los valores que representan las cifras, es el de verificar cualitativamente el resultado de la gestión o toma de decisiones respecto a la operación de la empresa.

Política no es otra cosa sino una actitud de la dirección. Las políticas son un medio de transmitir actitudes de la dirección para alcanzar los objetivos.

Las políticas pueden establecerse bajo tres situaciones:

- a) Por costumbre o tradición.
 - b) Estratégicamente.
 - c) Por intuición u obligatorias.
-
- a) Bajo el primer contexto, las políticas se recogen de la práctica que realiza la empresa en el desarrollo constante de sus operaciones. También por la costumbre imperante de empresas que realizan el mismo tipo de operaciones y pertenecen al mismo ramo de actividad.
 - b) Las políticas bajo el segundo inciso, son el resultado de institucionalizar decisiones estratégicas. La empresa grande, por lo general desarrolla un diseño estratégico basado-

en una serie de decisiones administrativas - que ponen en relación la formulación, ejecución, organización y control del proceso de la estructuración de políticas.

- c) En lo referente al tercer inciso, las políticas no revisten una formalidad, más bien son impuestas o determinadas al azar, según se vayan presentando los acontecimientos de una organización. Las influencias externas, como son las medidas económicas y disposiciones gubernamentales, son acciones que están fuera de los ejecutivos que toman decisiones y las políticas se determinan por obligación.

Si es que cabe la clasificación de las empresas - en grandes, medianas y pequeñas, las primeras se identificarían con el inciso (b), las segundas - con el inciso (a) y las terceras con el inciso - (c).

Existen diversos tipos de políticas, que se establecen para diferentes áreas ejecutivas de la -- empresa, interesándonos principalmente las inherentes al área financiera.

Los resultados que se obtengan al analizar las - políticas financieras, en comparación con el significado cualitativo de las cifras de los estados financieros, permitirán apreciar con más - - acierto la acción directiva y capacidad administrativa de la empresa, parámetros que son de utilidad para evaluar la situación presente y futura del negocio.

Es necesario también hacer hincapié que se deben tomar en consideración los diversos factores que intervienen en la empresa y que directamente repercuten en las finanzas, cuyas políticas estarán enfocadas a la obtención y aplicación de los recursos monetarios, así como a la administración de las inversiones y de la obtención de financiamientos óptimos.

Las principales políticas que tienen ingerencia directa en las finanzas del capital de trabajo son:

1) Devoluciones Sobre Ventas:

Por lo general no debía establecerse una política definida para devoluciones sobre ventas, porque es señal de una deficiencia de estructura administrativa pero existen empresas que asignan un porcentaje para dicho concepto, el cual debe ser comparado con el número relativo que resulta de dividir su importe entre las ventas, cuyo resultado servirá de indicador orientador respecto a la política establecida.

2) Rebajas o Descuentos Sobre Ventas:

Las rebajas sobre ventas representan disminuciones en el precio de venta, siendo un atractivo para que el cliente pague de contado (recuérdese que entre mayor número de veces se alcance el ciclo financiero, mejores resultados podrá obtener la empresa). Gene-

ralmente debe hacerse un análisis básico del renglón, calculando el porcentaje que representa el concepto de las ventas, para ser -- comparado con la política establecida.

3) Inventario de Materia Prima.

Las existencias de materia prima deben estar acordes con los niveles de utilización de la misma en el departamento de producción.

En los casos de que no sea posible obtener la información de la materia prima empleada, se puede utilizar como base de medida el costo de producción, o en su defecto, el costo de ventas.

Todo crecimiento en los niveles de existencia de materia prima, deben estar equilibrados proporcionalmente con los consumos de la misma, en la fabricación de los productos.

La política estará dada en función de algunos otros factores, como son:

- a) Oportunidad de entrega.
- b) Lotes mínimos y máximos de compra.
- c) Períodos de escasez.
- d) Necesidades de producción, etc.

Lo importante para sensibilizar si las decisiones tomadas están acordes con las políticas establecidas, es el empleo del indicador

correspondiente, según se apuntó en párrafos anteriores.

4) Inventario de Productos Terminados.

El propósito de mantener un almacén de productos terminados es el de respaldar el servicio al cliente y a la empresa para satisfacer la demanda de mayores consumos de los -- calculados como normales, por lo que el crecimiento de los niveles de existencia debe -- ser proporcional al crecimiento de las ventas.

La rotación del almacén se calcula dividiendo el costo de lo vendido entre el inventario de productos terminados y en su defecto, las ventas entre el inventario de producto -- terminado.

La política se establece en función a los -- ciclos de venta de productos o a standares -- determinados mediante estadísticas o pronósticos.

5) Cuentas por Cobrar.

Las políticas relativas al otorgamiento de -- crédito y los esfuerzos para su recuperabilidad, determinarán el monto de la inversión -- en relación a las ventas realizadas o por -- realizar. Asimismo, es importante conocer -- la política respecto a las estrategias de -- ventas, cuando se tiene determinadas políti-

cas de financiamiento a clientes especiales.

Factor importante para estimar adecuadamente el monto de cuentas por cobrar a clientes, - es la experiencia que se tiene en la antigüedad de sus saldos, el entorno en que vive la empresa, así como estimar apropiadamente la situación económica que se vivirá en el futuro.

II.- METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO.

2.6 INTERPRETACION DEL ANALISIS FINANCIERO.

1. Naturaleza del concepto.

Quando estemos efectuando el análisis financiero de una empresa, estamos de hecho interpretando situaciones y acontecimientos, tanto de carácter estático como dinámico. Por ello no sería correcto afirmar que la interpretación es necesariamente el proceso con el cual concluye el análisis financiero. Parece obvio sostener que en cuanto percibimos algún hecho, estamos haciendo de inmediato un juicio, aunque sea a priori, y consecuentemente desde ese mismo momento estamos interpretando.

En la técnica financiera como en las relaciones humanas, la primera impresión puede ser en ocasiones muy importante y en otras carente de toda validez, mucho dependerá de que pongamos en juego en nuestras apreciaciones y claro está, de los elementos (información y empleo de técnicas apropiadas), con los cuales contamos para poder interpretar correctamente y en función de ello, tomar las decisiones que más convengan a la empresa.

La interpretación financiera no es otra cosa que el juicio que se forman los sujetos que efectuaron un diagnóstico financiero de una entidad económica, sobre la índole y características de hechos y situaciones financieras generalmente del pasado, y de como los mismos se están influyendo entre sí, teniendo por objeto el tomar decisiones administrativas que se traduzcan en medidas correctivas, de estímulo y mantenimiento.

2. Objetividad y subjetividad en la interpretación:

La técnica del análisis financiera, aunque se cifra en su mayor parte en el empleo de guarrismos, está lejos de ser una ciencia exacta. La apreciación que el sujeto adquiere sobre el desarrollo de una empresa en su conjunto, o bien de algunas de sus categorías financieras (productividad, estabilidad, liquidez, etc.), resultante de haber puesto en práctica determinados procedimientos de análisis, no será igual, como es fácil suponer, al de otro individuo que aplicó por así decir, una metodología diferente.

Sin embargo, aún tratándose de sujetos cuya preparación profesional sea muy similar, que utilicen técnicas iguales encontraremos disparidad de criterios y opiniones respecto de las conclusiones a que cada uno de ellos llegue. No obstante lo anterior, las finanzas se desenvuelven en un campo donde la objetividad se hace menos difícil que por ejemplo, en la ciencia médica, a pesar de los extraordinarios progresos que está alcanzando.

Por ello, en análisis financiero técnicamente practicado, derivará forzosamente en un conocimiento más preciso del ente económico y por lo tanto minimizará las divergencias de criterio que surjan entre los individuos, por lo que en esa forma se tenderá cada vez más a la objetividad.

3. Acopio de elementos de juicio:

La sola expresión "acopio de elementos de juicio", nos lleva a pensar en que el material y las pruebas sobre las cuales apoyamos nuestras conclusiones deben ser suficientes y válidas para estar razonablemente seguros de las mismas. Sin embargo, el factor cantidad puede ir en detrimento de la calidad de la información utilizada. Por lo mismo es esencial hacer un criterio de selección desechando toda aquella información que no tenga relevancia y que pueda distraer la atención del analista hacia lo que no es fundamental.

Este criterio de selección debe estar presente durante todo el proceso del análisis, pero es sin lugar a dudas al inicio del mismo, cuando es más difícil descartar algunos elementos que a primera vista no es posible precisar su utilidad, pero conforme se avanza y se profundiza van ganando o perdiendo significado. La adquisición de un criterio de selección en el analista se lo va dando la experiencia.

4. Combinación del proceso inductivo y el deductivo:

Un sistema de razonamiento inductivo es aquel que utilizamos cuando partimos de lo particular y concluimos en lo general; el proceso deductivo por ende en su antítesis.

Para efectos de la interpretación financiera diríamos que cuando deseamos conocer las causas de insolvencia o falta de capacidad de pago de una compañía una vez que la deficien-

cia se determinó), nos remitiríamos a su plazo de cobranza, su rotación de inventarios, etc. En este caso estaríamos tratando de terminar los orígenes de un problema financiero y por tanto estaríamos en presencia de un razonamiento de tipo deductivo.

En el análisis financiero la necesidad de emplear los dos tipos de razonamiento es muy grande, porque de nada nos serviría detectar una situación, ya sea favorable o desfavorable, si no dilucidamos su procedencia, esto es particularmente importante por lo que toca a la toma de decisiones.

III.- CREDITO BANCARIO.

3.1. ANTECEDENTES Y EVOLUCION DE LAS INSTITUCIONES DE CREDITO.

Antecedentes y Evolución de sus Estructuras.

El incipiente sistema bancario que se había desarrollado al amparo de la ley bancaria de 1897 sufrió duros golpes, debido naturalmente a la i nestabilidad política y socioeconómica del país pero además, porque en una buena parte los bancos se habían establecido con capitales de origen extranjero bajo el proteccionismo del porfi r iato y, la revolución, entre otras cosas, pretendía lograr, la independencia del colonialismo económico.

Sin embargo, durante el régimen Obregonista se dispuso la devolución de los bancos que habían sido incautados por el gobierno Carrancista, tra tando de resolver los problemas financieros del país logrando en lo posible la restauración del crédito interno y externo.

Más adelante se dictaron nuevos decretos por los que se intentaba reglamentar el funcionamiento de los bancos, que culminaron con la Ley sobre Bancos Refaccionarios de 29 de Diciembre de 1924 la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios del 24 de Diciembre del mismo año y la creación de la Comisión Nacional Bancaria, por las que se intentaba vigilar que -

los bancos cumplieran con las reglamentaciones - legales. También durante el período Obregonista se promulgó la Ley que creaba el Banco de México pero. no fué sino hasta el 25 de Agosto de 1925 - que se expidió la ley contitutiva del Instituto Central, ya bajo el régimen de la Presidencia - del General Plutarco Elías Calles.

LA BANCA ESPECIALIZADA

A partir de 1925 poco a poco se empieza a establi lizar la situación general del país. El Banco de México, en su carácter de Institución Central - queda como banco único de emisión de billetes y además, entre otras cosas, como regulador de la circulación monetaria y de los cambios sobre el exterior. La Comisión Nacional Bancaria queda co mo Organo de Inspección y Vigilancia de las Institu ciones de Crédito e influye notablemente en el desarrollo de un nuevo sistema bancario bajo una legislación que protegía al público.

Sobre éstas bases, las leyes bancarias siguieron siendo objeto de diversas reformas y modificaci ones en los años 1926-1932, hasta llegar a las de 1941 en que quedaron bajo la denominación de Ley General de Instituciones de Crédito y Organiza ciones Auxiliares, la cual es la que ha quedado vi gente hasta nuestros días.

Con apoyo en ésta ley y sus reglamentaciones, -- surge un nuevo sistema bancario integrado por -- Instituciones de Crédito de carácter especializado

do, es decir, bancos o sociedades dedicadas en forma especial a una rama bancaria determinada y además, se incorporaron a dicho sistema las Organizaciones Auxiliares de Crédito.

Las ramas bancarias especializadas que se establecieron, fueron las siguientes:

- La banca de Depósito
- Las Sociedades Financieras
- Los Bancos Hipotecarios
- Los Bancos de Capitalización
- Los Bancos de Ahorro y Préstamo para la Vivienda.

Estas cinco clases de bancos, se consideran por la Ley Bancaria como incompatibles entre sí, o sea que sólo se podía obtener concesión para operar a la vez, en una sólo de las ramas bancarias antes mencionadas.

Por otra parte, la Ley Bancaria establecía las ramas bancarias de "ahorro" y "fiduciaria", que podían ser compatibles con cualesquiera de las cinco primeramente citadas. En ésta forma, un banco de depósito, podía ser a la vez de ahorro y fiduciario, y así también las otras cuatro clases de instituciones especializadas.

Observamos que la clasificación que le dió la Ley Bancaria a la Banca Especializada, fué tomando en cuenta el instrumento de captación de recursos del público que representará la parte más importante en el desarrollo de sus actividades, el cual tenía que ser congruente con el grado de

liquidéz de la inversión de dichos recursos, pa-
poder mantener un adecuado equilibrio financiero.

En consecuencia, se observa que la banca de depó-
sito es la única que puede operar los depósitos
a la vista, o sea las cuentas de cheques, cuyos
recursos puede invertir preferentemente en car-
tera comercial a corto plazo.

Las financieras pueden efectuar emisiones de bo-
nos financieros, de certificados financieros y -
obtener préstamos de empresas y particulares, --
todos a largo plazo, debiendo canalizar todos +-
los recursos obtenidos de dichos valores hacia -
el fomento de actividades productivas, mediante
préstamos refaccionarios ó de avío a largo y me-
diano plazo.

En forma semejante los Bancos Hipotecarios que--
daron autorizados para emitir bonos hipotecarios
e intervenir en la emisión de cédulas hipoteca--
rias, amortizables a diez años, para invertirse
su producto en préstamos hipotecarios también a-
mortizables a diez años.

Los Bancos de Capitalización, destinados al fo--
mento del ahorro sistemático, emitirían títulos
de capitalización que cubriría el cliente median-
te el pago de primas únicas o periódicas, para -
la formación de capitales a plazos que en un prin-
cipio fueron desde 3 a 20 años. El importe de las
reservas técnicas a favor de los titulares, se in-
vertiría preferentemente en préstamos hipotecarios

Este tipo de bancos vinieron a menos por los malos manejos de los agentes que colocaban los títulos entre el público y por la aparición de los Bonos del Ahorro Nacional que compite en forma muy ventajosa con este sistema.

Los Bancos de Ahorro y Préstamo para la Vivienda colocaban contratos mediante los cuales el titular a base del pago de primas mensuales formaba un ahorro dentro de un plazo determinado, a cuyo término el banco se obligaba a devolver su propio ahorro y a otorgarle además un préstamo hipotecario por el importe de tres tantos el monto de su ahorro, todo lo cual se destinaría a la adquisición de una vivienda. El equilibrio financiero de éstos bancos dependía del hábil manejo de la combinación de ventas de los diferentes planes que tenía en uso, para que con el ahorro y las amortizaciones de unos, se atendieran las demandas de créditos de otros. Sin embargo, todos éstos bancos incurrieron en fuertes déficit financieros y desaparecieron del sistema bancario en la década de los cincuentas.

GRUPOS FINANCIEROS DE BANCA ESPECIALIZADA

Fue realmente sorprendente el gran desarrollo que alcanzó la banca especializada constituida por bancos de depósito, financieras y bancos hipotecarios en las últimas tres décadas; y, es interesante observar como evolucionaron sus estructuras

La banca de depósito fué la que alcanzó un crecimiento inusitado, debido obviamente a que es la que siempre ha proporcionado todos los servicios bancarios que el público reclama.

Las financieras y las hipotecarias al principio tuvieron ciertos problemas en la colocación de sus valores, pues se le entregaban los títulos físicamente al inversionista, lo cual lo obligaba por una parte, a presentarse a la institución a cobrar sus intereses por medio de cupones; a estar al pendiente de los sorteos de amortización de los títulos, para retirar oportunamente su inversión u optar por reinvertirla en otros, pues de no hacerlo podría dejar de ganar intereses si su título hubiere salido designado en un sorteo y, si necesitaba recuperar su inversión, tenía que vender sus bonos o cédulas a su valor de cotización que siempre era menos de la par.

Para evitarle a los inversionistas estos inconvenientes y darle liquidez a su inversión, las financieras y las hipotecarias introdujeron un servicio para el manejo de valores por cuenta del cliente, mediante un contrato de Custodia y Administración de valores, que eliminaba las molestias del cobro de intereses por medio de cupones; efectuaba las sustituciones automáticas de los títulos amortizados por sorteo para que no dejaran de ganar intereses y lo más importante, vendía por cuenta del cliente sus valores a valor nominal. Este tipo de contrato convirtieron de hecho, las cédulas y bonos hipotecarios y financieros,

en "depósitos a la vista con interés".

Ni la Comisión Nacional Bancaria ni el Banco de México pudieron evitar el uso del referido contrato de custodia y administración de valores, y entonces las financieras y las hipotecarias alcanzaron también un notable desarrollo, e inclusive se daba el caso de que le quitaran --- clientela a la banca de depósito, cuyos depósitos a la vista no pagan intereses.

Sin embargo los bancos de depósito más importantes del país, para retener a su clientela, formaron lo que se conoció como "GRUPO FINANCIERO" y que consistía en afiliar a la Banca de depósito con una financiera y un banco hipotecario, con sus respectivos departamentos de ahorro y fiduciarios. En esta forma podían ofrecer a la clientela toda clase de operaciones y de servicios bancarios relativos a la banca especializada, a excepción de los de capitalización y de ahorro y de préstamo por las razones que se mencionaron en su caso.

Estando la Banca del País, tanto los grupos financieros como las instituciones especializadas independientes, en pleno desarrollo, se empieza a sentir la repercusión de las crisis económicas internacionales y los estragos del alto nivel inflacionario interno, así como un fuerte desequilibrio en nuestra balanza de pagos, lo cual unido a otra serie de factores adversos obliga al gobierno del Presidente Echeverría a tomar la medida de establecer una paridad flotante -

de nuestro peso frente al dolar en 1976.

Al conocer la noticia, los depositantes y los inversionistas, teniendo todas las posibilidades - de hacer retiros a la vista, efectuaron fuertes retiros, primero, para tratar de comprar dóla-eres y especular con ellos y luego, retiros de - pánico, porque se corrió el rumor de que se "congelarían" los depósitos y las inversiones, cosa que nunca sucedió.

Estos retiros pusieron en grave crisis al sistema bancario y el Banco de México entonces, para que no se volviera a presentar una situación semejante, poco a poco fué retirando de la circulación las emisiones de bonos y cédulas, suspendiendo las autorizaciones a las financieras y a las hipotecarias para nuevas emisiones de estos valores, pero autorizando en su lugar nuevos -- instrumentos de captación de recursos del público bajo la forma de "DEPOSITOS A PLAZO", a los - que se les fijaron tasas con sobretasas exentas del impuesto sobre la renta para hacerlos más - atractivos que los valores antes citados, para que la clientela que había efectuado retiros regresara con el señuelo de ganar más intereses, - o para los que todavía tenían bonos o cédulas - a la vista por la misma razón los canjearan por los citados depósitos. a plazo.

LAS INSTITUCIONES DE BANCA MULTIPLE

Coincide con esta misma época, que la Secreta--

de Hacienda autoriza mediante unas "Reglas" que se publicaron en el Diario Oficial el 16 de Marzo de 1976, para que los Grupos Financieros se puedan empezar a convertir en BANCOS MÚLTIPLES, llevando a la realización proyectos que ya se habían venido manejando tanto por los banqueros como por las autoridades Hacendarias desde hacía varios años.

Algunos de los Grupos Financieros más importantes empezaron a fusionarse para convertirse de inmediato en Bancos Múltiples y, encontrándose dentro de este proceso se publica una reforma a la Ley Bancaria que entra en vigor el 1° de Enero de 1979, en la que se incorpora a dicho Ordenamiento Legal la referida BANCA MÚLTIPLE.

Habiéndose originado la Banca Múltiple en la fusión de los Grupos Financieros, en un principio se vieron obligadas las primeras instituciones de este tipo a llevar cinco contabilidades departamentales internas, o sea una para cada rama bancaria: Depósito, Financiera, Hipotecaria, Ahorro y Fiduciaria. Pero a partir de Enero de 1980, La Comisión Nacional Bancaria puso en vigor un Catálogo de Cuentas Único, que agrupa a una sola contabilidad todas las operaciones de la Banca Múltiple, pero que a su vez puede usarse por la Banca Especializada que no haya querido o podido transformarse en Banca Múltiple.

La Banca Múltiple ya reconocida como una nueva-

clase de banco dentro de la Ley Bancaria, aún cuando es el producto de la evolución de las estructuras de la Banca Especializada, pasando por el proceso de los Grupos Financieros, es realmente un nuevo tipo de institución de crédito en nuestro Sistema Bancario, que le ha permitido alcanzar a la Banca privada (en la actualidad Nacionalizada), del País su más alto grado de desarrollo.

LOS BANCOS NACIONALES

Los Bancos Nacionales son las instituciones que el Gobierno ha creado para atender aquellos sectores que no puede cubrir ampliamente la Banca Privada, o para fomentar determinadas actividades productivas socioeconómicas.

Entre los Bancos Nacionales que merecen comentarse por la importancia que ha tenido dentro de nuestro sistema bancario, se encuentran los que han constituido la Banca Oficial Agropecuaria.

Bajo la presidencia del General Plutarco Elías Calles y para cumplir el Gobierno con los compromisos contraídos con los campesinos, no sólo en lo referente a resolver los problemas agrarios, sino en proporcionarles apoyo financiero para poder trabajar la tierra, a iniciativa de Manuel Gómez Morín se crea en 1926 la Ley de Crédito Agrícola, en la que se apoya la crea---

ción del Banco Nacional de Crédito Agrícola, que vino a sustituir prácticamente a las cajas de préstamos para obras de irrigación y fomento de la agricultura que venían operando desde 1908.

Como esta institución y su Ley Orgánica no mencionaba la posibilidad de operar con los ejidos González Robles y Jesús Silva Herzog trataron de crear un sistema de crédito que beneficiara a los ejidatarios. De ello surgió la iniciativa de crear una ley de bancos ejidales que funcionó parcialmente, pero que sirvió de antecedente a la posterior creación del Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935, durante el régimen del presidente Lázaro Cárdenas.

Estas dos instituciones fueron las que pese a las fallas o deficiencias de que adolecieron, crearon las estructuras y los sistemas del crédito del campo, cuyas experiencias capitalizaron con creces las que les precedieron.

En 1965, siendo presidente el Lic. Gustavo Díaz Ordáz, se creó el Banco Nacional Agropecuario, sin Ley Orgánica pero con ramas bancarias especializadas de depósito, ahorro y fiduciario, con el carácter de un Banco de Segundo Piso de un sistema de siete bancos regionales.

El sistema del Banco Nacional Agropecuario atendió indistintamente al ejidatario y al pequeño propietario, ajustándose al efecto a las respec

tivas leyes de Crédito Agrícola y Ejidal; las ramas bancarias de depósito y ahorro las manejó en forma muy incipiente con apego a las leyes bancarias. Se corrió el rumor de que este banco se creó para absorber a los dos anteriores.

A mediados de 1975, a finales del régimen del presidente Lic. Luis Echeverría, se decreta la integración de la Banca Oficial Agropecuaria - es decir, que quedaron los tres bancos bajo una sola Dirección General, pero, a principios de 1976 surge la Ley General de Crédito Rural, que le da origen al actual Banco Nacional de Crédito Rural, que se crea por fusión del Ejidal y del Agrícola con el Agropecuario y por cambio de denominación de éste último.

El Banco Nacional de Crédito Rural, a semejanza del Agropecuario, queda como Banco de Segundo Piso de un sistema de doce bancos regionales. Además de regirse de su Ley Orgánica de Crédito Rural, se le asignaron las ramas bancarias de depósito, ahorro, financiera y fiduciaria. A sus bancos regionales, sólo se les asignaron las ramas bancarias de depósito, ahorro y fiduciaria.

En Enero de 1982 el Banco Nacional de Crédito Rural se autorizó su transformación de Banco Especializado de Depósito, Ahorro, Financiera y Fiduciaria a Intitución de Banca Múltiple.

Otros de los bancos nacionales que han realiza-

do labores importantes en el País, son el Banco-Nacional de Obras y Servicios Públicos, el Banco Nacional de Comercio Exterior, el Banco Nacional del Ejército y la Armada, el Banco Nacional de Fomento Cooperativo (ahora Banpesca), el Banco del Pequeño Comercio y la Financiera Nacional Azucarera.

LAS ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CREDITO

En las leyes bancarias que datan de 1941 quedaron comprendidas en un principio las siguientes organizaciones auxiliares de crédito:

- Los Almacenes Generales de Depósito
- Las Uniones de Crédito
- Las Bolsas de Valores
- Las Cámaras de Compensación.

Posteriormente se suprimieron de la referida ley las Bolsas de Valores y las Cámaras de Compensación. Las funciones de las cámaras de compensación quedaron a cargo del Banco de México y de los propios bancos de depósito y, las Bolsas de Valores quedaron dentro del régimen de la Ley del Mercado de Valores.

Los Almacenes Generales de Depósito por la mercancía que reciben para su almacenaje, expiden títulos de crédito denominados Certificados de Depósito a los que puede ir o no adheridos otros conocidos como Bonos de Prenda. Estos títulos son negociables y facilitan el trámite de préstamos prendarios en las instituciones de crédito -

que puedan manejarlos.

Las Uniones de Crédito son organizaciones que só pueden operar el crédito entre sus agremiados. Los recursos ajenos que manejan provienen de financiamiento obtenido de instituciones de crédito o de fideicomisos, o de algunos proveedores. Las Uniones de Crédito pueden ser Agropecuarias-industriales, comerciales y mixtas. Las mixtas - pueden operar como agropecuarias e industriales- cuando las actividades de sus miembros se coordinen para que sus productos agropecuarios sean susceptibles de algún proceso o transformación industrial.

Recientemente se introdujo en la Ley Bancaria un nuevo tipo de organización auxiliar de crédito - denominada Arrendadora Financiera. Este tipo de empresa ya existía como filial de algunos bancos o grupos financieros. Su objeto fundamental es la de adquisición de bienes del futuro arrendatario, con el compromiso de darlos a éste en arrendamiento financiero y otorgarle opciones de compra de dichos bienes.

LA BANCA MIXTA

La Banca Mixta no está comprendida dentro de la Ley Bancaria. Son instituciones de crédito que - en su origen fueron bancos privados, pero que -- por haber atravesado por situaciones críticas, -- fueron intervenidos por las autoridades Hacendarias y al rehabilitarse el Gobierno Federal quedó

como Accionista Mayoritario, pero sin eliminar-
al Accionista Privado.

Los Bancos Mixtos quedaron excluidos del Decreto
que Nacionalizó la Banca Privada, pero seguramen-
te tendrán que asimilarse a la nueva modalidad
de SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO que se le ha-
dado a los Bancos Nacionalizados y que constitu-
yen la mayor parte del Sistema Bancario del País

Los Bancos conocidos bajo el régimen de Banca --
Mixta son el Banco Mexicano Somex, el Banco In-
ternacional y Banca Promex, antes Banco de Zamo-
ra.

LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO

El 28 de diciembre de 1982 se da a conocer por medio de la prensa, que el presidente de la República Lic. Miguel de la Madrid Hurtado propuso el día anterior la creación de sociedades nacionales de crédito a partir de la banca privada nacionalizada y mixta. Las sociedades nacionales de crédito se constituirán con capital participativo de usuarios y trabajadores en 34 por ciento y Gobierno Federal en 66 por ciento, a efecto de que se hagan cargo del servicio público de banca y crédito en un plazo no mayor de seis meses, a partir del 1o. de enero de 1983.

El objetivo de la iniciativa de ley enviada a la Cámara de Diputados fué para que quede establecido el margo legal que provea los elementos necesarios para garantizar que el servicio público de banca y crédito se siga prestando por el Estado, para lo cual se propone la reestructuración de las instituciones de crédito en base a la sólida infraestructura humana, técnica y financiera con que cuenta la banca mexicana.

Para tal fin, se deja establecido el marco jurídico que permitirá adecuar su estructura, organización y funcionamiento del sistema bancario bajo lo que se denomina iniciativa de ley reglamentaria a partir del Artículo 28 de la Constitución, en donde se proponen modificaciones a la estructura y objetivos del sistema bancario nacional, para la creación de una nueva persona jurídica de derecho público, bajo la cual se deberán consti-

tuir las instituciones de crédito y la protección de los intereses del público.

Las sociedades nacionales de crédito, bajo esas condiciones, deberán constituir los bancos nacionales que tendrán, al ser creadas por el Ejecutivo Federal, personalidad jurídica y patrimonio propios, y contar con un capital mínimo como una forma de garantía y solvencia financiera.

Capital participativo

En otra parte de la iniciativa se contempla que las sociedades nacionales de crédito tendrán duración indefinida y domicilio en territorio de la República Mexicana, pudiendo establecer sucursales, agencias u oficinas o corresponsales.

Su capital estará representado por certificados divididos en dos series: la "A", que representará en todo tiempo el 66 por ciento de la sociedad, y sólo podrá ser suscrito por el Gobierno Federal; y la serie "B", por el 34 por ciento restante, que podrá ser suscrita por el propio Gobierno Federal, por entidades de la Administración Pública Federal Paraestatal; por los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios; por los usuarios del servicio público de banca y crédito, y por los trabajadores de las sociedades en cuestión.

En ningún momento podrán participar en forma alguna en el capital de estas sociedades, personas físicas o morales extranjeras, ni sociedades mexica

nas sin cláusula de exclusión absoluta de extranjeros.

Quienes sean titulares de los certificados serie "B", tendrán derecho de acuerdo con la forma y términos en que lo establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público la designación de los miembros del Consejo Directivo correspondientes a esta serie de certificados.

Asimismo, integrarán la comisión consultiva para opinar y conocer sobre las políticas y criterios conforme a los cuales la sociedad debe llevar a cabo sus operaciones y analizar el informe de actividades que le presente el Consejo Directivo por conducto del Director General.

No sólo tendrán oportunidad de participar en el aumento del capital, sino que también participarán en las utilidades que la sociedad obtenga. En el primer caso, el incremento o reducción será por acuerdo de la Secretaría de Hacienda y C.P. y oyendo la opinión del Consejo Directivo del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

Se especifica que salvo el Gobierno Federal, ninguna persona física o moral podrá adquirir el control de certificados de aportación patrimonial, serie "B", por más del uno por ciento del capital de la sociedad.

Administración de las Sociedades

Respecto de la administración de las sociedades -

nacionales de crédito, éstas estarán encomendadas a un Consejo Directivo y a un Director General.

Mientras el Consejo dirige la sociedad en base a las políticas, lineamientos y prioridades que establezca el Ejecutivo Federal, el Director se hará cargo de la ejecución y realización de los mismos.

El Consejo no sólo se hace cargo de nombrar, a propuesta del Director General, a los funcionarios del banco, sino que aprobará presupuestos e informes.

Especifica la iniciativa que sólo podrán ser miembros del Consejo Directivo en el caso de los certificados serie "A", funcionarios de la Administración Pública Federal y profesionales independientes, pero que no ocupen cargo alguno en la Federación, en los Estados o municipios.

Por los certificados de la serie "B", personas con conocimientos y experiencia que sean capaces de representar los intereses del sector al que pertenezcan; trabajadores de las instituciones de que se trate con cinco años de servicios efectivos y personas de conocida calidad moral y experiencia en materias económicas y financieras.

Los Directores Generales se harán cargo del gobierno del banco y la representación legal de éste con facultades específicas. Sin embargo, la vigilancia de la sociedad estará encomendada a dos comisionados nombrados por la Contraloría Ge-

neral de la Federación y otro por los consejeros de la serie "B".

Estos comisionados tendrán facultades para examinar los libros de contabilidad y demás documentación de la sociedad, incluida la del Consejo.

Por otra parte, las sociedades nacionales de crédito tendrán una comisión consultiva integrada por los titulares de la serie "B", que se ocupará de conocer y opinar sobre las políticas y criterios conforme a los cuales lleve a cabo sus operaciones y analizar el informe de actividades del Consejo Directivo por conducto del Director General.

Eventualmente, podrán fusionarse dos o más sociedades de este tipo a efecto de propiciar un desarrollo armónico del sistema bancario nacional, siempre bajo la forma y términos que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Finalmente, con respecto a la protección de los intereses del público, estas sociedades en modo alguno podrán proporcionar información, salvo cuando la soliciten autoridades judiciales, es decir, que se sigue respetando el secreto bancario.

Esta iniciativa de ley fué aprobada por las Cámaras y se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 31 de Diciembre de 1982 bajo la denominación de LEY REGLAMENTARIA DEL SERVICIO PUBLICO-DE BANCA Y CRÉDITO, para entrar en vigor el 1o. de enero de 1983. El contenido de dicha ley, -

corresponde en resumen a lo que se contrae la iniciativa de ley descrita en líneas anteriores.

III.- CREDITO BANCARIO

3.2. LAS VARIABLES QUE INTERVIENEN EN LA SELECCION -- DEL CREDITO.

a) El sujeto de crédito:

- a.1 Moralidad mercantil
- a.2 Capacidad de pago
- a.3 Solvencia económica.

b) El destino:

- b.1 Geográfico
- b.2 Económico.

El encaje legal y los distintos estímulos -- económicos, son rectores en estos aspectos.

c) El monto:

Las reglas generales sobre el límite máximo de riesgos directos e indirectos a cargo de una misma entidad, persona o grupo de personas, marcan la pauta a seguir.

d) El plazo:

La composición de los plazos a que captan recursos deben ser congruentes con los plazos a que se colocan.

e) El riesgo intrínseco a la operación:

Las disposiciones sobre la forma de capitalizar a las instituciones de crédito implanta-

das recientemente marcan un cambio interesante que permitirá encausar recursos hacia actividades prioritarias.

- f) El análisis de la conveniencia para la propia institución.

La banca tiene una gran responsabilidad social al canalizar los recursos y por tanto, tomando en cuenta las variables comentadas, deben planear muy cuidadosamente la colocación de esos recursos.

La planeación puede ser tan diversa como diversos sean los objetivos de cada institución.

Las políticas de crédito, deben emanar de esta planeación y ser muy claras.

EJEMPLOS:

- Operar a largo plazo, exclusivamente con recursos de Fondos.
- Mantener solo un X% de la inversión en operaciones con grandes empresas y solo para financiar proyectos de inversión.
- Invertir los recursos en monedas extranjeras en proyectos o empresas que generen divisas para pagarse y así sucesivamente de tal suerte que esta planeación pueda ser cuantificada y evaluada contra los resultados de la propia institución.

LA EMPRESA ANTE ESTAS PERSPECTIVAS.

La empresa nunca será un sujeto pasivo, debe actuar - en primera persona y ponerse ante una selección de al ternativas de financiamiento, conociendo:

- Los objetivos y políticas claras de las distin--tas instituciones.
- Su situación real ante las políticas económicas y de desarrollo del país.
- Las ventajas y desventajas derivadas de las pre--misas anteriores y su mejor posición.
- Sus propias necesidades, perfectamente definidas.
- Lo que puede ofrecer en relación a otras empre--sas que están compitiendo con ella para la conse--cución de los financiamientos.

ANALISIS DE LA OPERACION FINANCIERA DE LA EMPRESA.

Análisis de la Estructura Financiera.

Se dice que para que una empresa tenga una estructura financiera sana, es necesario que se observen las reglas siguientes:

- a) El capital de trabajo al inicio de operaciones - de la empresa, debe tener como fuente de recur--sos el capital propio.
- b) Para una empresa en operación, el capital de tra

bajo debe provenir de la reinversión de utilidades, o bien ser financiado por medio de préstamos a largo plazo o por pasivos a corto plazo.

- c) El capital de trabajo temporal o de emergencia - debe ser financiado a través de préstamos a corto plazo, sobre todo las empresas con ventas estacionales que requieran de recursos en ciertas épocas del año.
- d) Las inversiones fijas (terreno, edificios, maquinaria y equipo) iniciales de la empresa, debe -- ser financiado por partes iguales por los propietarios y por medio de préstamos a largo plazo.
- e) Las inversiones permanentes adicionales que sean requeridas por expansiones o desarrollo de la -- empresa, pueden tener como fuentes de financiamiento:

- I. Reinversión de utilidades.
- II. Aportación de socios, o
- III. Préstamos a largo plazo.

Las fuentes de financiamiento más usuales en los negocios, son las que provienen de: proveedores, bancos, aumentos de capital propio y reinversión de utilidades. Las revaluaciones de activo no pueden ser consideradas como fuente de recursos, no obstante que favorecen la cobertura de capital propio a pasivos totales.

Por lo general, se ha considerado que el balance general viene a ser un estado de activos y derechos sobre

éstos. Otra forma de considerar el balance, es que - el lado derecho del mismo (si se presenta en forma de cuenta) o la parte inferior (si su presentación es en forma de reporte), muestran las fuentes de las cuales la empresa ha obtenido los recursos con los que opera los conceptos de activo a una fecha determinada.

Los diversos pasivos muestran el monto del financiamiento obtenido de proveedores, de bancos, y de fuentes internas.

El capital obtenido de diversas fuentes, se distribuye en las inversiones, que a juicio de los administradores, son los más apropiados. Una fracción ha sido invertida en edificios, otra se conserva en efectivo, etc., por lo tanto, el activo muestra el juicio de la administración para manejar los recursos provenientes de las fuentes de financiamiento.

Los compromisos a corto plazo están garantizados por los valores del activo circulante, tales valores son disponibilidades inmediatas o bien, se convertirán en ellas a corto plazo, a través de la realización del ciclo financiero, que producirá el numerario necesario para cubrir las deudas a corto plazo.

Por su parte, el pasivo a largo plazo, debe estar garantizado por los activos permanentes.

En cuanto al capital propio, debe estar invertido en capital de trabajo, en inversiones fijas y diferidas.

Los conceptos anteriores deberán estar en función de las características particulares de la empresa, a la-

| | | | |
|------------------------|----------------|--------------------------|----------------|
| Activo Líquido | | Pasivo Circulante | |
| Caja | \$ 1,000 | Proveedores | \$150,000 |
| Bancos | 20,000 | Acreeedores | <u>30,000</u> |
| Valores Realizables | 10,000 | Suma: | \$180,000 |
| Doc. por Cobrar | 30,000 | | |
| Clientes | <u>140,000</u> | Capital Neto de Trabajo | <u>221,000</u> |
| Suma el Activo Líquido | \$201,000 | | |
| Inventarios | <u>200,000</u> | Suma: | \$401,000 |
| Activo Circulante | \$401,000 | | ***** |
| | ***** | | |
| Capital Neto de Trab. | \$221,000 | Pasivo Fijo: | |
| Activo Fijo | | Préstamo Bancario | \$200,000 |
| Maquinaria (neto) | \$180,000 | Cap.Contable Tangible | |
| Equipo de Oficina | <u>40,000</u> | Capital Social | \$150,000 |
| | <u>220,000</u> | Reserva Legal | 20,000 |
| | | Utilidades | <u>71,000</u> |
| | | Sumas iguales: | <u>241,000</u> |
| Sumas iguales: | \$441,000 | | \$441,000 |
| | ***** | | ***** |

Análisis de la Estructura.

Considerando que los medios de acción de una empresa tiene dos orígenes, uno el de los propietarios o accionistas y otro el de los proveedores o prestamistas, es necesario determinar la proporción del capital propio y ajeno que se tiene en la empresa.

La situación financiera de una empresa se considera satisfactoria cuando es mayor el capital contable que el pasivo, pero cuando se da el caso contrario, se interpreta que no existe el equilibrio necesario. Consideración no del todo aceptable, ya que en muchas ocasiones una empresa puede tener una estructura financiera aparentemente deficitaria, pero si en sus

que se esté practicando el análisis.

Un procedimiento adecuado para analizar la razonabilidad con que se está manejando la estructura financiera de la empresa, es el que se conoce como balance doble, el cual se describirá en seguida.

El Balance Doble constituye un valioso auxiliar para analizar la empresa y principalmente para evaluar la situación real que guarda frente a los acreedores que de alguna manera están conectados con ella.

El contenido del Balance Doble está representado por la siguiente disposición de conceptos:

| | | | | |
|--------------------|----------|---|--------------------|----------|
| Activos Líquidos . | \$ | | Pasivo Circulante | \$ |
| + Inventarios | \$ _____ | + | Cap. Neto de Trab. | \$ _____ |
| Activo Circulante | \$ | | Suma = A C | \$ |
| | ===== | | | ===== |

| | | | | |
|----------------------|----------|--|---------------------|----------|
| Cap. Neto de Trab. | \$ | | Pasivo Largo Plazo | \$ |
| + Act. Fijo Tangible | \$ _____ | | Cap. Contable Tang. | \$ _____ |
| Sumas iguales: | \$ | | Sumas iguales: | \$ |
| | ===== | | | ===== |

Un ejemplo numérico sería el siguiente:

proyecciones y desarrollo normal se vislumbra, son positivas, la situación puede cambiar, recuérdese que el ciclo financiero de una empresa no sólo se presenta - para los recursos a corto plazo sino que también existe otro ciclo a largo plazo, donde se generan beneficios que se suman al capital propio y que pueden modificar a futuro dicha estructura. Siendo esto último más significativo para evaluar la actuación empresarial respecto a la administración de los recursos - financieros propios o de terceros, o bien para formar se juicio de actuaciones anteriores.

Las empresas pueden llegar a tener capital insuficiente por las siguientes causas:

- a) Cuando la mayoría del pasivo, el circulante y el costo del pasivo, es superior a su rendimiento.
- b) Errores de inversión en activo fijo, propiciada por una demanda intensa temporal de los productos.
- c) Aumento en las operaciones, financiadas con recursos a corto plazo.

Procedimiento de Análisis.

Atendiendo el punto de vista externo, el estudio analítico se puede hacer como se indica a continuación:

- a) Por medio de razón simple.

Capital Contable / Pasivo

- b) Mediante la reducción a por ciento de los conceptos integrantes como fuentes de financiamiento - (pasivo y capital).
- c) Los dos anteriores comparándolos con los estándares de la industria o de la propia empresa.

III.- CREDITO BANCARIO

3.3. TIPOS DE FINANCIAMIENTO.

Existen diversas clases de préstamo cuyas propias características los hacen adecuados a diferentes tipos de negocios o diferentes necesidades de financiamiento.

TIPOS DE CREDITO QUE OFRECE LA BANCA

| | | | |
|------------------|---|---------------------------|---|
| Recursos Propios | } | Autogenerados (Op.normal) | Utilidades Depreciaciones Amortizaciones |
| | | Negociados | Financiamiento de cuentas por cobrar a través de descuentos por pronto pago. Aumento de capital |
| | | Espontáneos | Crédito de Proveedores Impuestos. |
| mpresa | } | Negociados | Remesas(no tiene costo) Sobregiros (no tiene costo). Desc. de Documentos Préstamos directos Préstamos prendarios Crédito simple o en cuenta corriente. Crédito Refaccionario Crédito de Hab. o Avfo Crédito Hip.Industrial (con gta.unidad industrial). Crédito Hipotecario (con garantía inmobiliaria). Emisión de Acciones de carácter preferente. Emisión de Obligaciones Cefrofis. |

FONDOS REQUERIDOS POR LA EMPRESA

A) Recursos propios

1.- Autogenerados

- Utilidades netas
- Depreciación y amortización.

2.- Negociadas

- Aceleración de la cobranza (Descuentos (PPP)
- Aumento de capital.

B) Recursos de terceros

1.- Espontáneos

- Impuestos y otros
- Crédito comercial natural.

2.- Negociados

- Crédito de los proveedores negociado
- Préstamos directos
- Descuento de documentos
- Préstamos de habilitación o avío
- Arrendamiento financiero
- Préstamos prendarios
- Préstamos con garantía colateral
- Crédito para la exportación
- Crédito con garantía inmobiliaria
- Crédito hipotecario industrial
- Emisión de Obligaciones
- Acciones Preferentes.

III.- CREDITO BANCARIO

3.3.1. FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

| Tipo de Operación | Objeto | Características | Intereses y Comisiones |
|-------------------------|---|---|------------------------|
| Descuento de documentos | Pago anticipado de un documento mediante el endoso en propiedad del mismo. | Compra-venta de mercancías efectivamente realizadas. | 45 al 51% |
| Préstamos directos | Operación de crédito cuyo pago se garantiza sólo con la firma del documento. | Quirografario, basado en el estudio de la solvencia y capacidad de pago del deudor. | 45 al 51% No hay |
| Préstamos prendarios | Operación de crédito en la que existe una prenda que garantiza su recuperación. | 70% del valor de las garantías, modalidades de la prenda en materia de comercio. | 45 al 49% No hay |

REDITO BANCARIO

Fuentes Alternas de Financiamiento a Corto Plazo

| Objeto | Características | Intereses y Comisiones | Plazo | Garantías |
|--|---|------------------------|--|--|
| o anticipado de documento median el endoso en propiedad del mismo. | Compra-venta de mercancías efectivamente realizadas. | 45 al 51% | Corto 180/D | Personales |
| ración de crédito cuyo pago se garantiza sólo con firma del documento. | Quirografario, basado en el estudio de la solvencia y capacidad de pago del deudor. | 45 al 51% No hay | Corto 180/D Renovables - por otro período igual | Personales Personales 2o. firma ó aval. |
| ración de crédito en la que existe una prenda que garantiza su recuperación. | 70% del valor de las garantías, modalidades de la prenda en materia de comercio. | 45 al 49% No hay | Corto 180/D | Reales Respaldo de certificado de depósito de prenda, expedido por un almacén general de depósito |

DESCUENTOS MERCANTILES

CONCEPTO.

"Consiste en adquirir en propiedad letras de - - cambio o pagarés, de cuyo valor nominal descuentan una suma equivalente a los intereses que devengaría, entre la fecha en que se recibe y la - de su vencimiento."

PROPOSITO.

Recibir efectivo en forma anticipada, acelerando su ciclo de capital de trabajo.

Los documentos objeto del crédito deben de venir de una operación de compra-venta.

VENTAJAS DEL CREDITO.

Este crédito está dirigido al comercio, industria y empresas de servicio.

- Incrementa el flujo de efectivo.
- Acelerando sus inversiones en el Capital de trabajo, propiciando mayor productividad.

NORMAS DEL CREDITO.

- El riesgo descansa en el cedente.
- Información sobre el girado.
- En operaciones de ventas con reserva de dominio es conveniente negociar la totalidad de-

la serie de pagarés que correspondan.

- Se deben tomar en cuenta los siguientes ante
cedentes para poder otorgar una línea en Des
cuentos:

- a) Solvencia moral y económica del cedente.
- b) Capacidad de pago.
- c) Arraigo en la localidad.
- d) Experiencia en su negocio o actividad.
- e) Antecedentes del crédito.
- f) Conveniencia y productividad.
- g) Garantías.
- h) Aspecto legal.

- Financiamiento a corto plazo (180 días).

- Vigilancia de la continuidad de los endosos-
en propiedad.

PRESTAMOS DIRECTOS.

CONCEPTO.

"Es la operación de crédito que consiste en faci-
litar cierta cantidad de dinero a una persona me
diante su firma en un pagaré en el que se obliga
a devolver a fecha futura y determinada la canti
dad recibida y a pagar los intereses correspon-
dientes."

PROPOSITO.

Liquidez inmediata para cubrir gastos e inversiones de caracter circulante.

CARACTERISTICAS.

- Suscripción de pagarés.
- Firmas del solicitante y del aval.
- Deberá destinarse a Capital de Trabajo.

VENTAJAS DEL CREDITO.

Está dirigido al comercio, industria y empresas de servicio.

- Auxilio transitorio a la tesorería del cliente.
- Apoyo al Capital de Trabajo.
- Compra de materia prima de oportunidad.
- Atender necesidades de temporada.

Este crédito NO se deberá otorgar si el fin del mismo es:

- Salvo excepciones y por conveniencia del -- del Banco, debe permitirse que se otorguen para pago de pasivos con otras instituciones
- Para inversiones de carácter fijo o permanente.

NORMAS DE CREDITO.

- Se deben tomar en cuenta los siguientes antecedentes:
 - a) Solvencia moral y económica del solicitante.
 - b) Capacidad de pago.
 - c) Arraigo en la localidad.
 - d) Experiencia en su negocio o actividad.
 - e) Antecedentes de crédito.
 - f) Conveniencia y productividad.
 - g) Garantías.
 - h) Aspecto legal.

- El plazo del crédito debe ser como sigue:
 - a) Departamento de Depósito.- Máximo 180 - - días renovables por otro período igual -- previo pago de cuando menos el 50%.

 - b) Departamento de Ahorro.- No menor de 90 - días ni mayor de 360 días.

 - c) Departamento Financiero.- Hasta por 360 - días renovables por otro período igual, - previo pago de cuando menos el 50%.

- El préstamo directo, puede operarse con garantía colateral de documentos como letras ó pagarés que provengan de una operación de -- compra-venta. Esta garantía deberá tener un

vencimiento posterior al de nuestro crédito. En la práctica bancaria se toma un 70% máximo del monto del crédito en relación con la garantía.

PRESTAMOS PRENDARIOS.

CONCEPTO.

"Es la operación de crédito mediante la cual se suministra a una persona llamada prestatario una cantidad de dinero equivalente a un tanto por ciento del valor de mercancías, valores mobiliarios o créditos en libros que entrega el propio prestatario como garantía, otorgando éste, además un pagaré en el cual se obliga a devolver en fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses correspondientes."

PROPOSITO.

- Cubrir necesidades de adquisición de inventarios.
- Desequilibrio de tesorería cuando hayan niveles adecuados de inventarios.

CARACTERISTICAS.

- Se documenta mediante pagaré con garantía real de bienes.
- La prenda queda depositada en almacenes de depósito o bajo la custodia de terceras personas.

VENTAJAS.

- Aprovechar circunstancias favorables en la adquisición de materia prima, tales como:
 - a) Reducción de precios.
 - b) Aprovechar ofertas.
 - c) Ayuda transitoria de efectivo.

NORMAS DEL CREDITO.

- El solicitante debe reunir los siguientes requisitos:
 - a) Solvencia moral y económica del solicitante de crédito.
 - b) Capacidad de pago.
 - c) Arraigo en la localidad.
 - d) Experiencia en su negocio o actividad.
 - e) Antecedentes de crédito.
 - f) Conveniencia y productividad.
 - g) Garantías.
 - h) Aspecto legal.
- Son sujetas a este crédito:
 - a) Comerciantes.
 - b) Industriales.

- Se pueden considerar como prenda adecuada -- las mercancías, productos o materia prima, - que tengan características de:

- a) No perecederos.
- b) Precio.
- c) Demanda de tipo estacionario constante.
- d) Fácil realización.

- Existen artículos sujetos a permisos especiales del Banco de México, para pignorarlos como son, el azúcar, oro, etc.

- Plazo del crédito:

- a) Banco: de 90 a 180 días.
- b) Financiera: de 90 a 180 días, pero puede extenderse más este plazo.

- El pagaré deberá cumplir con los requisitos del artículo 26 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito y además contendrá:

- a) Descripción de la prenda amparada por certificado de depósito.
- b) Endoso de dicho certificado con la leyenda "Páguese o entréguese a la orden de la institución, valor en garantía".

- La práctica bancaria considera únicamente como garantía el 70% del valor de la prenda, - para las sociedades financieras la ley señala el 70% del valor de la prenda.

- Es necesario efectuar inspecciones y evaluaciones de la prenda en lo que se refiere a:
 - a) Especificaciones.
 - b) Cantidad.
 - c) Calidad.
 - d) Mercado.
 - e) Tendencia de precios.

- En caso de que el importe de la prenda no alcance a cubrir el préstamo y un 20% adicional, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, acepta previa autorización judicial a la realización de los bienes.

- Los bienes dados en prenda deberán contar con seguro.

- Cuando las mercancías están amparadas por certificados de depósito de almacén concesión federal, el certificado debe reunir lo siguiente:
 - a) El vencimiento deberá ser posterior o igual a la vigencia del crédito.
 - b) Verificación de características en caso de carecer de certificados de calidad y peso.
 - c) Que los seguros cubran adecuadamente el riesgo.
 - d) Vigilar si el certificado de depósito ha sido emitido con un bono de prenda, reca-

bando éste para evitar doble financiación

e) Cuando se trate de mercancías de importación, habrá de constatar los permisos de importación, monto de derechos, etc.

- Cuando se trate de recibos de depósito confidenciales se deberá:

a) Verificar periódicamente la prenda.

b) Características de la bodega que la almacena.

III.- CREDITO BANCARIO

3.3.2. FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO

| Tipo de operación | Objeto | Características | Intereses y Comisiones |
|---|---|--|--|
| Préstamos de habilitación ó avío | Adquisición de materias primas, materiales, pago de jornadas, salarios y gastos directos de exportación, indispensables para los fines de la empresa acreditada. | Celebración de un contrato de apertura de crédito. Vigilancia del destino del crédito. | 42 al 49% Convencional por la apertura del crédito |
| Créditos simples o en cuenta corriente. | <p><u>Simple:</u> Operación en la que se fija un límite y el acreditado hace disposiciones hasta agotarlo.</p> <p><u>Cuenta corriente:</u> Existen remesas recíprocas de las partes, se establece una verdadera cuenta corriente.</p> | Celebración de un contrato de apertura de crédito. | 42 al 49% convencional por la apertura del crédito |

EREDITO BANCARIO

FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO

| Objeto | Características | Intereses y Comisiones | Plazo | Garantías |
|---|---|---|-----------------------------------|--|
| <p>quisición de mate s primas, mate-- les, pago de jor as, salarios y - tos directos de ortación, indis sables para los les de la empresa reditada.</p> | <p>Celebración de un con trato de apertura de crédito. Vigilancia del destino del cré dito.</p> | <p>42 al 49% Convencio- nal por la apertura - del crédito</p> | <p>Mediano 1 a 3 años</p> | <p>Reales Materias -- primas, mate riales ad-- quiridos, - frutos, pro ductos o ar tefactos -- que se ob-- tengan.</p> |
| <p>ple: ración en la que fija un límite y acreditado hace posiciones hasta otarlo.</p> | <p>Celebración de un con trato de apertura de crédito.</p> | <p>42 al 49% convencio- nal por la apertura - del crédito</p> | <p>Corto y me diano plazo</p> | <p>Personal: Firma del - deudor en - el contrato y en los do cumentos -- que se sus criben al - hacer las - disposicio nes. Colateral: Se estable ce por el - endoso de - títulos de créd. suscri tos a favor del deudor que puede - cobrar el - Banco y - - aplicar el crédito.</p> |
| <p>enta corriente: sten remesas re- procas de las par , se establece - verdadera cuen corriente.</p> | | | | |

PRESTAMOS DE HABILITACION.O AVIO:

Concepto.

"Es el contrato por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado y éste queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente para la compra de materias primas y materiales, pago de salarios y gastos indirectos de explotación indispensable para la operación de la empresa, así como restituir al acreditante las sumas que dispuso, intereses gastos y comisiones establecidas.

Se consignará en contrato público ó privado, ratificándose ante el Encargado del Registro Público inscrito en el Registro de Hipotecas que corresponda, según la ubicación de los bienes afectados en garantía y en el Registro de Comercio respectivo, cuando la garantía incluye bienes inmuebles."

Propósito:

Satisfacer necesidades de financiamiento para la adquisición de :

- Materias primas y materiales.
- Semillas para siembra.
- Ganado de engorda.
- Pago de salarios y gastos indirectos.

Características:

Es una apertura de Crédito que debe invertirse en:

- Adquisición de bienes y servicios previamente determinados.,
- Amparado por un programa de inversión.
- En algunos casos puede ser revolvente.

Ventajas del Crédito:

Este crédito está dirigido para fortalecer el ciclo productivo y fomentar las actividades de producción. Las ventajas que proporciona son:

- Obtención de recursos para compra de materia prima de oportunidad.
- Seguridad de contar con fondos.
- Facultad de redistribución en su caso.
- Facilidad para la liquidación, ya que el calendario de pagos se adecúa a las condiciones del acreditado.

Normas del Crédito:

Se deben tomar en cuenta los siguientes antecedentes:

- Solvencia moral y económica del solicitante
- Capacidad de pago.
- Arraigo en la localidad.
- Experiencia en su negocio ó actividad.
- Antecedentes de crédito.
- Conveniencia y productividad.
- Garantías.
- Aspecto legal.

Es un crédito otorgable a personas físicas ó morales que se dediquen a la producción de bienes ó servicios.

- Los plazos máximos otorgados son:
 - a) Banco.- Hasta 2 años.
 - b) Financiera.- Hasta 3 años.
- Se instrumenta mediante un contrato de apertura de crédito donde se estipulen:
 - a) Monto
 - b) Destino
 - c) Plazo y forma de pago
 - d) Plazo de disposición
 - e) Revolvencia
 - f) Intereses, garantías, etc., además de la suscripción de pagarés respectivos.
- Si sólo se afecta la unidad industrial, se realizará ante Corredor Público. Si se incluye algún inmueble propiedad de otra persona será ante Notario Público.
- El crédito no excederá del 75% del importe de las garantías.
- Ejercido el crédito por parte del solicitante, deberá presentar comprobantes de su aplicación.
- En todos los casos se deberá contar con Seguro que proteja adecuadamente nuestras garantías.

CREDITOS SIMPLES Y EN CUENTA CORRIENTE

Concepto.

Crédito simple es el contrato por el cual el -- acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, la cual puede ser usada por éste una sola vez, es decir, que no - puede disponer nuevamente de las sumas que se ha gan, abonando el adeudo con anticipación al vencimiento de la operación.

Crédito en cuenta corriente es el contrato por - el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, la -- que puede ser usada por éste una ó varias veces - es decir, que tiene derecho a redisponer de las cantidades que abonen a cuenta de su adeudo antes del vencimiento de la operación.

Propósito.. características y ventajas,

- Satisfacer necesidades de efectivo
- Recaen dentro del campo de la operación del - crédito condicionado.
- El crédito condicionado necesariamente requiere de la existencia de un contrato.
- Estos créditos están dirigidos tanto al comercio como a la industria y venta de servicios.
- De los créditos en cuenta corriente, el cliente podrá disponer dentro de los límites señaa-- lados en el mismo y en el momento en que lo - desee.

Normas del crédito.

Se deben tomar en cuenta los siguientes antecedentes:

- Solvencia moral y económica del solicitante.
- Capacidad de pago.
- Arraigo en la localidad.
- Experiencia en su negocio ó actividad.
- Antecedentes de crédito.
- Conveniencia y productividad.
- Garantías
- Aspecto legal.

El plazo del crédito.

- a) crédito simple.- Máximo 180 días, no renovable.
- b) Crédito en cuenta corriente.- Máximo 180 días, será renovable cuando menos el 50% del saldo deudor que haya sido saldado en algún momento del período de 180 días.

Se instrumenta mediante el contrato de apertura de crédito donde se establece:

- Plazo.
- Monto.
- Forma de pago.
- Disposición.
- Revolvencia.
- Intereses, etc., además de la suscripción de los pagarés respectivos.

III.- CREDITO BANCARIO.

3.3.3. FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

| Tipo de operación | Objeto | Características | Intereses y Comisiones |
|--|--|---|---|
| Préstamos refaccionarios | Compra ó instalación de maquinaria en la construcción ó realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado. | Celebración de un contrato de apertura de crédito. Vigilancia del destino del crédito, cumplimiento de disposiciones específicas. | 42 al 49% convencional por la apertura del crédito. |
| Préstamos con garantía de unidades industriales. | Servicios de caja. Pago de pasivos, compra de maquinaria y equipo. Construcción de la unidad industrial. Otros problemas de carácter financiero. | Celebración de un contrato de apertura de crédito. Vigilancia del destino del crédito, cumplimiento de disposiciones específicas. | 42 al 49% convencional por la apertura del crédito. |

CREDITO BANCARIO.

FUENTES ALTERNAS DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

| Objeto | Características | Intereses y Comisiones | Plazo | Garantías |
|---|---|---|---|---|
| para ó instalacion de maquinaria de construcción. Realización de materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa acreditado. | Celebración de un contrato de apertura de crédito. Vigilancia del destino del crédito, cumplimiento de disposiciones específicas. | 42 al 49% convencional por la apertura del crédito. | Largo Hasta 15 años según la ley, 3 a 6 años en la práctica | Reales Construcciones, edificios, maquinaria, instrumentos, muebles y otros, frutos ó productos futuros, pendientes ó ya obtenidos por la empresa cuyo fomento haya sido destinado el préstamo. |
| vicios de caja. ó de pasivos, para de maquinaria y equipo. construcción de la industria. los problemas de carácter financiero. | Celebración de un contrato de apertura de crédito. Vigilancia del destino del crédito, cumplimiento de disposiciones específicas. | 42 al 49% convencional por la apertura del crédito. | Largo Hasta 15 años. 4 a 7 años en la práctica. | Reales Unidad industrial, bienes inmuebles, frutos y productos pendientes ó ya obtenidos por la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo. |

| Tipo de operación | Objeto | Características | Intereses y Comisiones |
|---|---|---|---|
| Préstamos con garantía inmobiliaria (antes -- préstamos hipotecarios) | Crédito garantizado con bienes inmuebles. | Celebración de un -- contrato de mutuo -- con interés y garantía hipotecaria. | 45 al 49% sobre saldos insolutos. Convencional por apertura de crédito, pago de otros gastos. |

| Objeto | Características | Intereses y Comisiones | Plazo | Garantías |
|---------------------------------------|--|---|--|-------------------------|
| to garantiza- a bienes in-- es. | Celebración de un -- contrato de mutuo -- con interés y garan- tía hipotecaria. | 45 al 49% sobre sal dos insolu tos. Con- vencional por apertu ra de cré- dito, pago de otros - gastos. | Largo De 5 a 15 años. 5 a 10 años - en la - - práctica. | Bienes in-- muebles. |

PRESTAMO REFACCIONARIO.

CONCEPTO.

"Es el crédito por el cual el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado y éste a su vez queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en:

- a) La adquisición de aperos
- b) Ganado para pie de cría
- c) Realización de artículos cíclicos o permanentes.
- d) Apertura de tierras para cultivo
- e) Compra o instalación de maquinaria
- f) Construcción de obras, materiales para el fomento de la empresa.
- g) Amortizar adeudos con antigüedad máxima de un año antes de la fecha del contrato y un 50% del importe del crédito.

Obligándose a restituir al acreditante las sumas de que dispuso u a pagarse los intereses, gastos y comisiones en el plazo estipulado."

Para estos créditos también rige lo referente a suscripción en el Registro Público.

PROPOSITO.

Financiar la adquisición de activo fijo o semi--fijo, señalado en el renglón de concepto.

CARACTERISTICAS.

Es una apertura de crédito, cuyos fondos deberán invertirse en adquisición de bienes o pago de pasivos previamente determinados; es un crédito -- con destino fijo.

Puede otorgarse plazo y gracia de hasta 3 años, - de acuerdo con las condiciones de inversión.

VENTAJAS.

- Obtención oportuna y adecuada de recursos para adquirir los bienes pre-determinados.
- Seguridad de contar con fondos sujetos en su disposición en un calendario previamente fijado y según el plan de inversión.

NORMAS DEL CREDITO.

- Debemos contar con información adecuada del cliente respecto a:
 - a) Solvencia moral y económica
 - b) Capacidad de pago
 - c) Arraigo en la localidad
 - d) Experiencia en su negocio o actividad
 - e) Antecedentes de crédito

- f) Conveniencia y productividad
 - g) Garantías
 - h) Aspecto legal.
- Este crédito descansa en la potencialidad de pago del acreditado derivada de:
- Capacidad instalada
 - Porcentaje de utilidad
 - Mercado de sus productos
 - Marcas
 - Canales de distribución
 - Estabilidad de precios
 - Maquinaria y equipo
 - Tecnología, etc.
- Este crédito está dirigido a:
- a) Agricultura
 - b) Ganadería
 - c) Industria
 - d) Empresas de servicio.
- a) Agricultura.- En este renglón la inversión debe destinarse específicamente en:
- Aperos

- Instrumentos y utiles de labranza
- Compra e instalación de maquinaria
- Apertura de tierras para el cultivo
- Construcción de obras y materiales
- Cultivo de carácter cíclico o permanente.

Para otorgar este préstamo es necesario determinar si los rendimientos de los cultivos a realizarse o de los que se encuentran en pie podrán fructificar para pagar el costo del crédito y los gastos normales de la finca.

Será necesaria una supervisión y control de la inversión del crédito.

- b) Ganadería.- Tiene como fin fomentar la cría de ganado bovino o a estableros, -- también a la cría de ganado porcino, caprino u ovino, específicamente en:

Ganado en general

De pie de cria o lechero

Construcción y reparación de cercas

Comederos y praderas artificiales

Pilas, aguajes, bardas

Baños garrapaticidas

Compra de maquinaria y aperos en ge-

neral.

Para el otorgamiento de este tipo de crédito se deben tomar en condición:

Indice de pastoreo

Clase de ganado

Capacidad de pago

Vigilar el ganado que se va a comprar en cuanto a raza, edad, peso, estado de salud, etc.

c) Industria. - Es una operación dirigida principalmente a:

- Adquisición de maquinaria y equipo
- Obras de ampliación y construcción
- Modernizaciones de la planta
- Inversiones de carácter permanente en Activos Fijos Productivos.

La Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, prevee la posibilidad de que parte del crédito se destine a cubrir responsabilidades fiscales o para pago de pasivos derivados de compra de inmuebles o equipo siempre que estas operaciones hayan tenido lugar dentro del año anterior al contrato, sin embargo, la experiencia ha demostrado que no es conveniente distraer más de un 25% del importe del crédito en tales objetos.

d) Servicios.- Se destina principalmente en:

Construcciones y ampliaciones

Compra de equipo y maquinaria

Modernizaciones

Equipo de transporte

Equipo clínico y de laboratorio, etc.

Inversiones permanentes en activos fijos.

La Banca puede atender en este financiamiento a las siguientes ramas de servicio:

- Hoteles
- Hospitales
- Transportes
- Centros comerciales en zonas fronterizas y zonas libres.

Además de lo anterior se puede otorgar este crédito para el pago de pasivos con antigüedad menor a un año y que provengan de adquisición de bienes financiados con este crédito hasta un máximo del 50%.

- El plazo máximo:

Para Banco y Financiera hasta 15 años.

La práctica bancaria refleja plazos no mayores de 7 años pudiendo otorgarse si es necesario hasta 3 años de gracia.

- Se instrumenta mediante un contrato de apertura de crédito ante Corredor y Notario y deberá especificar:
 - Condiciones generales
 - Monto
 - Destino
 - Plazo y forma de concesión
 - Forma de pago
 - Tasa de interés
 - Garantías específicas y adicionales, etc. Contando además con la suscripción de los títulos de crédito respectivos.
- Por Ley el crédito no podrá ser superior al 75% del valor de la garantía comprobada mediante avalúo, aparte de que estará garantizado por el objeto del crédito y de los frutos obtenidos.
- Por supuesto la empresa deberá tomar un seguro que proporcione la cobertura adecuada.

PRESTAMO HIPOTECARIO INDUSTRIAL

CONCEPTO.

"Es la operación de crédito mediante la cual se facilita a una persona llamada Deudor Hipotecario una determinada cantidad de dinero, que destinará a la adquisición de bienes inmuebles y obras o labores de los mismos o colocará en cualquier otra clase de inversión rentable o productiva, mediante la constitución por parte del deudor de una garantía hipotecaria, quedando así mismo obligado a reintegrar al acreditante las sumas de que dispuso y a pagarle los intereses, gastos y comisiones estipulados."

PROPOSITO.

Cubrir necesidades de Activo Fijo como:

- Maquinaria u obras de ampliación de la unidad industrial.
- Adquisición de terrenos necesarios para la explotación industrial.
- Adquisición de materias primas y materiales.
- Pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación.
- Pagar pasivos cualesquiera que sea su antigüedad derivadas de la explotación normal del negocio industrial.

CARACTERÍSTICAS.

Para este tipo de crédito, en virtud de que se requiere una garantía hipotecaria, es indispensable que la empresa sea dueña o adquiera con el crédito el inmueble que ocupa.

VENTAJAS.

- Aumenta la productividad a través de la adquisición de inmuebles dedicados a albergar y ampliar la unidad industrial.
- Pago de pasivos provenientes de operaciones normales del negocio sin importar su antigüedad.
- Refuerza indistinta y conjuntamente el activo fijo.

NORMAS DEL CREDITO.

- Antes de otorgar este tipo de crédito necesitamos estudiar las siguientes características del cliente:
 - a) Solvencia moral y económica
 - b) Capacidad de pago
 - c) Arraigo en la localidad
 - d) Experiencia en su negocio o actividad
 - e) Antecedentes de crédito
 - f) Conveniencia y productividad

g) Garantías

h) Aspecto legal.

- Para evaluar el riesgo, el funcionario que maneja la cuenta deberá:

a) Ubicar a la empresa en el medio en que se desarrolla

b) Actividad específica

c) Capacidad instalada

d) Porcentaje y utilización de la misma

e) Fuentes de aprovisionamiento

f) Mercado de sus productos

g) Marcas

h) Canal de distribución

i) Estabilidad de precios

j) Maquinaria y equipo

k) Tecnificación de la producción

l) Capacidad administrativa, etc.

- Este financiamiento es exclusivo para las financieras.

- El plazo máximo es de 15 años, pudiendo tener un plazo de gracia de hasta dos años. Sin embargo, el plazo adecuado estará en relación con la capacidad de pago de la empresa.

- Este crédito queda documentado con la sus--

cripción de pagarés respectivos y bajo contrato en escritura pública, inscrito en el Registro Público.

- De acuerdo a la Ley Bancaria el importe del crédito no podrá ser mayor del 50% del valor en garantía.

- La garantía está fincada básicamente en terrenos, construcciones, maquinaria y equipo, activos circulantes, etc.

- El funcionario bancario deberá vigilar la adecuada utilización de los recursos provenientes del crédito a través de visitas a la empresa con el fin de evaluar:

a) Su desarrollo industrial

b) Mercadotecnia

c) Ventas y administración.

Lo anterior a través de un análisis e interpretación de sus estados financieros. Es recomendable efectuar visitas con la periodicidad que se juzgue conveniente.

- Por supuesto, la unidad industrial y los bienes dados en garantía deberán estar asegurados a nuestro favor.

- En virtud de que este crédito puede destinarse tanto a la adquisición de inmuebles como pago de pasivos y capital de trabajo permanente o una combinación de los tres, es con

veniente tener presente:

Compra de inmuebles.- Será necesario estudiar las repercusiones en la marcha del negocio, por la adquisición del inmueble analizado:

Superficie del terreno

Infraestructura de la zona

Modernización de las instalaciones

Medios financieros

Capacidad administrativa

Pago de pasivos.-

- 1.- Cuando el destino del crédito sea en su mayor parte o en su totalidad para el pago de pasivos, habrá que analizar si se trata de un financiamiento para arraigar o atraer al cliente; en este caso, es una sustitución de crédito y no una consolidación de pasivos que se hayan originado en problemas de capacidad de pago. Si hacemos labor de atracción debe de tratarse clientes altamente calificados.
- 2.- Originados en pasivos mal constituidos (plazo, tasa, garantía, etc.) - aquí habrá que analizar las condiciones y características de las operaciones originales que pretendan consolidarse, para evaluar la causa que la -

originaron y poder determinar si efectivamente se trata de un crédito mal estructurado o falta de capacidad de pago. Si es esto último, habrá que profundizar en el estudio del crédito respectivo las causas fundamentales que obligaron a la empresa a refinar su deuda, como pueden ser:

- a) Administración
- b) Problemas de baja producción
- c) Mercado
- d) Precios
- e) Calidad de los productos, etc.

Capital de trabajo de carácter permanente:

Se entiende como tal el mínimo constante de activos circulantes necesarios a una empresa para el desenvolvimiento normal de sus operaciones.

- Además del crédito Hipotecario Industrial, tenemos:

Hipotecario Agrícola.- Es un financiamiento a largo plazo, para empresas agrícolas, con gran flexibilidad en cuanto el destino de los fondos, ya que los mismos sirven para los fines específicos a que deben destinarse los avíos como los refaccionarios, sin las limitaciones que la Ley señala en cuanto al destino de unos y otros.

El plazo máximo es de 5 años pudiendo -
diferirse la primera amortización hasta
un año.

Este financiamiento ofrece al agricul-
tor las siguientes ventajas:

Aumenta la productividad a través de
la adquisición de inmuebles dedica-
dos a la explotación agrícola.

Utilización de recursos para pago de
pasivos provenientes de la marcha -
normal del negocio, sin importar su
antigüedad.

Refuerza indistinta y conjuntamente-
activo fijo o circulante.

En la evaluación del riesgo del crédito
habrá que prestar atención a:

Medio en que se desarrolla la empre-
sa agrícola.

Superficie y ubicación del predio.

Si son tierras de riego o temporal.

Tipos de cultivo y ciclo de recolec-
ción.

Mercado de los productos.

Tendencia y estabilidad de precios.

Canal de distribución.

Maquinaria y equipo.

Tecnificación y capacidad administrativa, etc.

Este es el único medio de financiar empresas agrícolas y la adquisición de in-
muebles necesarios para su operación.

El funcionario bancario deberá vigilar-
la correcta utilización de los fondos -
siguiendo de cerca:

- a) Oportuna siembra de cultivo.
- b) Fertilización
- c) Aplicación de insecticidas.
- d) Riego.
- e) Desarrollo del cultivo.
- f) Levantamiento del producto.

Este le permitirá al funcionario cono-
cer el desarrollo de la empresa y medir
los posibles resultados de las cosechas.

Es conveniente tener presente que además en lo señalado en los Hipotecarios Industriales, que para la compra de tierras - se evaluará lo concerniente a la superficie del inmueble por adquirir, para que no rebase los límites de la pequeña propiedad, ubicación del mismo, calidad y características, medios financieros y capacidad administrativa.

Hipotecario Ganadero.- Es un financiamiento a largo plazo para empresas ganaderas, con gran flexibilidad en cuanto al destino de fondos, ya que lo mismo sirven para los fines específicos a que deben destinarse los avíos como los refaccionarios, sin las limitaciones que la Ley señala en cuanto al destino de unos y otros.

El plazo máximo es de 5 años pudiendo diferirse la primera amortización hasta un año.

Este financiamiento ofrece las siguientes ventajas al ganadero:

Aumenta la productividad a través de la adquisición de inmuebles dedicados a la explotación ganadera.

Utilizar recursos para pago de pasivos provenientes de la marcha normal del negocio sin importar su antigüedad.

Refuerza indistinta o conjuntamente-
el activo fijo o circulante.

En la evaluación del riesgo del crédito
habrá que prestar atención:

Medio en que se desarrolla la empre-
sa ganadera.

Superficie y ubicación del predio.

Calidad y tecnificación de los potre
ros.

Clase de ganado.

Ciclo de producción.

Mercado de los productos.

Tendencia y estabilidad de precios.

Canales de distribución.

Maquinaria y equipo.

Tecnificación y capacidad administrativa.

El funcionario bancario deberá vigilar-
la correcta utilización de los fondos -
siguiendo de cerca:

Buen manejo del ganado.

Calidad del mismo.

Características y conservación de --

las instalaciones.

Aguajes y bardas.

Número de cabezas de ganado.

Control de plagas.

Reproducción, etc.

Esto nos permitirá conocer el desarrollo -
de la empresa ganadera y medir los posibles
resultados de la explotación.

CREDITOS COMERCIALES

CONCEPTO

- Importación.- Es una obligación de pago que -
asume un Banco por cuenta de un comprador al -
amparo de un contrato de apertura de crédito,
para liquidar una determinada cantidad de di-
nero, a la vista o a plazos a un vendedor del
extranjero.

El pago por parte del Banco se realiza cuando
los documentos recibidos evidencian el embar-
que de mercancías y cubren todas las condicio-
nes estipuladas.

- Internos.- Lo señalado anteriormente en lo --
que se refiere a medio de pago para envío o -
recepción de mercancía.

PROPOSITO

Facilitar la adquisición de bienes necesarios pa-

ra el fomento del negocio del cliente.

CARACTERISTICAS.

- Para el vendedor este tipo de créditos garantiza el pago de mercancías al ser embarcados.
- Para el comprador la seguridad de que el importe de la mercancía no será pagada mientras no se cumpla con requisitos plenamente establecidos como son:

Conocimiento de embarque.

Factura comercial.

Declaración del exportador.

Factura consular.

Póliza de seguro.

Certificados de origen.

Calidad, sanidad y peso.

- Por su naturaleza los créditos comerciales -- pueden ser:

Revocables.- Es decir, pueden ser cancelados o modificados durante su vigencia sin consentimiento del beneficiario.

Irrevocables.- No pueden ser cancelados ni modificados durante su vigencia sin consentimiento de las partes interesadas, princi

palmente del beneficiario.

- Por lo que respecta al compromiso de pago del Banco intermediario, pueden ser:

Notificados o avisados.- En estas operamos el Banco del país exportador no adquiere - ningún compromiso ni responsabilidad ante el beneficiario, sino que se limita a entregar o transcribir el crédito al mismo - directamente.

Confirmados.- El Banco intermediario se -- compromete por nuestra cuenta, en nuestro carácter de Banco emisor u ordenante a - atender libramientos y a pagar su importe a los beneficiarios, siempre y cuando se - hayan cumplido los términos y condiciones del crédito y la documentación sea presentada en debido orden, dentro del término - de validez fijado.

- Respecto a la forma de pagar, pueden ser:

A la vista.- Son liquidados a los beneficiarios parcial o totalmente contra la entrega de la documentación requerida en debido orden y con giro a la vista, el cual es liquidado de inmediato, de cumplirse - los requisitos.

De aceptación o a plazo.- El beneficiario debe emitir un giro a determinados días - vista o días fecha, el cual es aceptado al ser entregada la documentación al Banco -

girado y ganadero a su vencimiento.

- Otras modalidades son:

- a) Revolventes.- Son lo que no obstante haber se utilizadas, vuelven a tomar vigencia de acuerdo con la condición a que están sometidos.
- b) No Revolventes.- Los que, al utilizarse o vencer sin negociar, quedan extinguidos de finitivamente.
- c) Transferibles.- Son aquellos en que el beneficiario tiene la facultad de ceder sus derechos, parcial o totalmente a un tercero.
- d) Intransferibles.- En estas operaciones el beneficiario es precisamente el vendedor y por lo tanto carece de facultades para ceder sus derechos.

VENTAJAS.

Este tipo de servicios financieros es consecuencia del desarrollo del comercio nacional e internacional, propicia la confianza entre compradores y vendedores el intervenir las Instituciones de Crédito como intermediarios en los pagos.

NORMAS DEL CREDITO.

- Deberemos de tomar en cuenta lo siguiente:

Solvencia moral y económica.

Capacidad de pago.

Arraigo en la localidad.

Experiencia en su negocio o actividad.

Antecedentes del crédito.

Conveniencia y productividad.

Garantías.

Aspecto legal.

- La evaluación del riesgo del crédito se hará en función de:

Si es interna o de importación.

Si el pago es a la vista o a plazos.

Revolventes o no.

Si el servicio se presta vía crédito o mediante depósito en efectivo.

Pueden ser de pago parcial o total.

- En caso de que se otorgue vía crédito además de cubrir:

Moralidad mercantil del cliente.

Administración.

Capacidad de pago.

Será necesario se analicen de acuerdo con la naturaleza del bien que se importe, las repercusiones posibles en el marco económico en que se desarrolla el acreditado.

- La Institución del grupo que proporciona este servicio es el Banco, aunque legalmente pueden proporcionarse las Sociedades Financieras.
- Sujetos de crédito.- Las empresas de producción, de distribución y las empresas de servicio pueden utilizar este servicio de intermediación en los pagos.
- Plazo máximo otorgable es hasta 180 días.
- Se instrumenta mediante un contrato de apertura de crédito donde se establecen:

Características de la operación de compra-venta y,

Forma de disposición a través de una letra de cambio o

Por el pago que se efectúa al beneficiario por intermediación de un Banco.

- Aún cuando no haya una regla inflexible al respecto, es recomendable exigir al solicitante un porcentaje de acuerdo a la naturaleza de la operación puede fluctuar entre un 10% y un 25% del importe del crédito solicitado, como depósito en garantía para cubrir cualquier riesgo o contingencia no prevista.

- Este tipo de servicios facilita el comercio - tanto nacional como internacional, concretamente la compra-venta de bienes, productos y mercancías que viajan en tránsito.
- Como consecuencia existe un riesgo inherente al traslado del objeto del crédito, en este caso la ley general de Instituciones de Seguros establece que, cuando las mercancías que se transporten dentro de nuestro país, deber ser aseguradas, cuando se requiera, por compañías mexicanas.

CREDITOS A LA IMPORTACION

CONCEPTO

"Las facilidades que las autoridades bancarias de México, han dado a las Instituciones de crédito, para contratar créditos en otros países y en divisas extranjeras, para la importación de productos y bienes de capital de manufactura exterior, que se incorporen a los activos de las empresas permanentemente establecidas en México".

PROPOSITO

Facilitar las importaciones de productos y bienes de capital de manufactura exterior, a través de - financiamientos en otras divisas, que ofrecen plazos y costos atractivos.

CARACTERISTICAS

- Las reglas a que están sujetos permiten la --

contratación, por conducto de un Banco mexicano, de crédito del extranjero y divisas distintas a la nuestra para los fines siguientes:

- a) Refinanciamiento de créditos comerciales.
- b) Refinanciamiento de cobranzas documentadas.

Originadas las dos anteriores en importación de productos extranjeros a México, sin que el plazo exceda a seis meses, contados a partir de la fecha en que el importador adquiera la titularidad de los documentos respectivos por lo que se refiere a cobranzas, o a partir de la fecha de negociación hablando de créditos comerciales.

- Para refinanciar la importación de bienes de capital que se incorporen al activo fijo de las empresas, mediante la contratación de créditos refaccionarios en la inteligencia de que en operaciones con valor de \$500.00 M.N., ó más, o su equivalente en divisas extranjeras, por lo menos el 50% de su importe debe ser amortizable en un plazo mayor de dos años y medio.
- El monto máximo del crédito no podrá ser superior al 75% del valor de la garantía y a plazo máximo de 15 años.

VENTAJAS

Su principal ventaja es la obtención de un financiamiento en divisas extranjeras a costos y pla-

zos más adecuados, en función de la naturaleza de los bienes importados.

NORMAS DEL CREDITO

- 1.- La obtención de recursos bancarios en el extranjero es para utilizarse mediante el redes cuenta de la cartera propia de nuestra Institución.
- 2.- El refinanciamiento de mercancías generalmente se efectúa mediante préstamos directos, -- prendarios o avíos, por lo que son créditos a corto plazo.
- 3.- La importación de bienes de capital, al amparo de estas facilidades de crédito, invariablemente se documentará mediante créditos refaccionarios, que generalmente son a medio y largo plazo.
- 4.- El Banco y la Financiera según el plazo y el bien importado, son los encargados de otorgar este servicio.
- 5.- Son sujetos de este crédito las industrias, -- comercios y empresas de servicios.
- 6.- El plazo de estas operaciones está ligado al bien importado.
 - a) Para mercancías o productos, el plazo máximo será de seis meses.

- b) Para bienes de capital podrá ser hasta de 15 años.
- Como en realidad se trata de un redescuento de nuestra cartera, la forma de instrumentarse depende del bien, objeto de la importación siendo normalmente créditos documentados como Directos, Prendarios, Avíos y en su caso, Refaccionarios.
 - Además de los seguros normales de la empresa, se requieren los seguros adecuados que cubran el riesgo en tránsito del bien importado.

CREDITOS A LAS EXPORTACIONES

CONCEPTO

"Las facilidades que las autoridades bancarias de México, han dado a las Instituciones de crédito, para contratar crédito en otros países y en divisas extranjeras para la explotación de productos de origen mexicano han dado lugar a una serie de modalidades a los financiamientos tradicionales para cubrir ésta finalidad.

PROPOSITO

Apoyar a las empresas mexicanas que exportan des de México, productos de origen nacional, mediante facilidades crediticias.

CARACTERISTICAS

- Las facilidades que ha otorgado el Banco de-

México para éste tipo de crédito son:

- a) Refinanciamiento, mediante préstamos prendarios, de existencias depositadas en almacenes de depósito de concesión federal o - en bodegas habilitadas para éstos, de productos mexicanos destinados a exportación, ya que están vendidas en firme y que no vayan a ser objeto de transformación ulterior en México.
- Estas facilidades son adicionales a las que establece el fondo para el fomento de las exportaciones.

VENTAJAS

Este crédito está dirigido a aquellas empresas, cuya producción está enfocada hacia la exportación y coadyuvan el desarrollo de las mismas.

Obtención de condiciones financieras competitivas internacionalmente en cuanto a plazo y tasa de interés.

NORMAS DEL CREDITO

- Tiene como fines específicos:

Refinanciar Préstamos Prendarios con garantía de mercancía depositada en almacenes de concesión federal.

Esta facilidad está circunscrita a produc-

tos básicamente de tipo primario, como café, algodón, garbanzo, camarón, etc.

- El Banco es la institución del grupo que otorga este servicio.
- El plazo máximo es de 180 días.
- La forma de instrumentarse depende del bien objeto de la exportación, correspondiendo normalmente a créditos documentados como Directos, Prendarios y en su caso, Habilitación o Avío.
- Se requieren los seguros adecuados que cubran el riesgo en tránsito del bien que se va a exportar.

PRESTAMOS PERSONALES

CONCEPTO

"Este financiamiento se destina directamente para satisfacer necesidades personales del último consumidor, al que se le proporciona capacidad de compra."

PROPOSITO

Proporcionar recursos monetarios indispensables para satisfacer múltiples necesidades.

CARACTERISTICAS

- Este tipo de créditos se documenta mediante la suscripción de un pagaré en el cual se obligan a cubrir el monto total del préstamo en un determinado número de mensualidades, que no podrán ser menos de tres ni más de once.
- El importe máximo generalmente no excede de \$30,000.0 y su plazo no será mayor de once meses.

VENTAJAS

Por medio de este financiamiento el consumidor cuenta con recursos monetarios que le permitan contar con un apoyo económico para hacer frente a contingencias o satisfacer necesidades personales o de pequeños negocios.

NORMAS DEL CREDITO

- Se toman en cuenta las siguientes consideraciones:

Es un crédito a corto plazo

Dirigido a personas físicas

Se debe evaluar los antecedentes de crédito.

Moralidad mercantil.

Arraigo en el domicilio.

Empleo o negocio

Capacidad de pago.

- Son sujetos de crédito únicamente las personas físicas.
- Se documenta mediante un pagaré, confiando su recuperabilidad en la moralidad mercantil del sujeto.
- El funcionario bancario deberá vigilar muy de cerca el cobro de las amortizaciones pactadas.

PRESTAMOS PARA LA ADQUISICION
DE BIENES DE CONSUMO DURADERO

CONCEPTO

"Este financiamiento se destina a las personas físicas, para adquirir automóvil, camión, o camiones nuevos, al igual que radios, televisores, refrigeradores, lavadoras, etc."

PROPOSITO

Proporcionar una mayor capacidad de compra a las personas que deseen adquirir un vehículo automotor nuevo, y aparatos de línea blanca y electrónica.

CARACTERISTICAS

- Suscripción de un pagaré que se liquida por medio de cantidades iguales, tratándose de

personas con ingresos cíclicos, como agricultores, ganaderos, etc., se pueden pactar pagos trimestrales, semestrales o anuales.

- El monto máximo otorgado a una misma persona es de \$100,000.00 o de \$150,000.00, en caso de tratarse de adquisición de automóvil ó - - equipo para profesionistas y su plazo no será mayor de 36 meses.

VENTAJAS

Las personas físicas que obtienen un financiamiento de esta naturaleza tienen como ventaja el contar con recursos en efectivo y así obtener mejores precios al realizar operaciones al contado. - Así mismo obtienen un plazo amplio y costo inferior al que podría conceder el distribuidor.

TARJETA DE CREDITO

CONCEPTO

"Se trata de un medio de pago y crédito, por medio del cual el poseedor de la tarjeta puede adquirir mediante la firma de un pagaré bienes y servicios en los establecimientos comerciales, que han convenido con el Banco aceptarle."

PROPOSITO

Proporcionar recursos para satisfacer deseos o necesidades evitando el uso del dinero como medio de pago.

CARACTERISTICAS

Se documenta mediante una apertura de crédito en cuenta corriente por un monto previamente convenido, de la cual se dispone en el momento de hacer la compra de bienes y servicios, ya que el pago - al vendedor se hace al momento de suscribir la nota.

VENTAJAS

- La principal ventaja para el usuario es evitar el pago en efectivo, así como disfrutar de un período para el pago de sus compras - - (10% mensual del saldo a su cargo). También - representa el contar con un medio de control - o comprobación de gastos, mediante la copia - de los pagarés.
- Además de las ventajas anteriores permite obtener en casos urgentes hasta \$2,000.00, mensualmente en efectivo, en cualquier sucursal del Banco emisor.

CREDITOS A EMPRESAS NUEVAS

El crédito básicamente cubre una necesidad financiera, proporcionando recursos que ayudan a impulsar una actividad. Bajo este criterio se observa que no existe - una limitación en cuanto a su destino, pudiendo otor--garse a empresas que están ya en operación o a proyec--tos que todavía no han llegado a su período de realiza--ción física. Sentimos que el crédito es extensible a--una persona o proyecto nuevo, siempre y cuando conside

remos que es factible su recuperación.

Este crédito puede otorgarse a organizaciones ya constituidas que quieran extenderse fuera de su línea normal de actividad o empresas o empresarios que piensen en desarrollar nuevos proyectos.

Para que el administrador de crédito pueda tener una primera idea sobre la viabilidad del proyecto, quizá no sea necesario pedir esfuerzos especiales al grupo promotor, tales como estudios detallados, proposiciones por escrito, etc., y será su criterio el que le indique hasta donde puede ir y cómo obtener una base para su primer juicio.

Si después de esta primera impresión cree que la proposición puede ser viable, y tiene que juzgar la conveniencia de otorgar o no el financiamiento solicitado, tendrá que considerar los siguientes factores:

- 1.- Antecedentes y capacidad del grupo promotor.
- 2.- Mercado del producto que se piensa vender.
- 3.- El equipo humano con que cuenta.
- 4.- Los recursos materiales a su disposición.
- 5.- La viabilidad financiera del proyecto.

Es importante considerar los antecedentes y capacidad del grupo promotor, no sólo desde el punto de vista de su moralidad y reputación mercantil, sino también de la habilidad que tenga para realizar una idea, para

llevar a cabo un proyecto y para ejecutar específicamente el plan que nos presenta.

En este caso tendremos que hacer una apreciación objetiva del potencial que tenga y cómo podría desarrollarlo.

Un elemento básico en esta apreciación es el grado de facilidad que tiene el grupo promotor para reemplazar a algún miembro vital del mismo.

Un segundo punto sería el del mercado del producto que se piensa vender. Este análisis debe cubrir no sólo lo que se vende, sino también quienes lo venden, cómo se vende, cuándo y a qué precios.

El estudio del equipo humano con que cuenta el grupo promotor es un punto fundamental al tomar la decisión. Se puede tener líderes, un mercado, equipo, etc., pero el elemento humano es quien realiza labor físicamente.

Un cuarto elemento será el de los recursos materiales a la disposición del grupo promotor. Estos recursos serán básicamente de dos tipos: físicos e intangibles. Entre los físicos se encuentran: construcciones, equipo eficiente de producción, reparto, etc. Entre los intangibles estarían: ingeniería, técnicas de proceso, etc., en fin de cuentas lo que se ha dado en llamar "know how".

El quinto y último elemento será el de la viabilidad financiera del proyecto, o sea, que la recurrencia a las fuentes de financiamiento sea armónica, que las proporciones entre capital y pasivo sean correctas y

que se hayan contemplado las necesidades del negocio - no sólo en lo que respecta a activos fijos y diferidos sino también capital de trabajo.

Todos los elementos explicados en este capítulo estarán referidos en un estudio financiero proforma que deberá ser preparado por el grupo promotor. Este estudio no es más que una expresión matemática que permite cuantificar y medir el resultado de las premisas utilizadas en su elaboración.

UNIONES DE CREDITO

El régimen legal de los préstamos sufrió grandes modificaciones de fondo.

Desde luego, en cuanto a plazos, la reforma al artículo 88 Fracción VI, señaló el de los préstamos sin garantía real, disponiendo que su plazo máximo sería de - - 180 días, renovables por otros tantos, y la reforma al artículo 88, fracción II, amplió de diez a quince años consideradas sus renovaciones, el plazo máximo de los préstamos hipotecarios y refaccionarios.

Por otra parte, recogiendo algunas experiencias del crédito agrícola, la reforma establece una reglamentación especial de los préstamos de habilitación o avío que comprenden los siguientes aspectos:

Plazo máximo:

Fija el de dos años; pero si se formaliza mediante apertura de crédito en cuenta corriente, el plazo se amplía a cinco, siempre que las disposiciones se ajusten a los calendarios que se esta-

blezcan para cada ciclo de producción. Si el - - préstamo de avío es complementario de otro refaccionario y se formalizan ambos en el mismo instrumento, los plazos del primero podrán ampliarse a los que se establezcan para el refaccionario, si se observan los requisitos y condiciones que se exponen en los puntos siguientes.

Negociabilidad de los títulos:

En el contrato, el acreditante debe reservarse el derecho de negociar, con entidades financieras - del país, los títulos que por sus disposiciones - le vaya expidiendo el acreditado.

Rescate de los títulos:

El acreditante se obligará, en su caso, a rescatarlos, de acuerdo con lo pactado, a medida que se vayan haciendo los reembolsos del crédito.

Disposiciones:

Cada disposición deberá estar de acuerdo con los ciclos de producción.

Reembolso:

Cada disposición debe reembolsarse en un plazo - que no exceda de dos años.

Mora:

La mora en el pago de una disposición suspenderá el ejercicio del crédito.

Garantías:

Los frutos ó productos futuros y los nuevos bienes que adquiriera el acreditado para servicio de la unidad productiva dentro de la vigencia del crédito, quedarán en garantía del mismo, sin necesidad, salvo el caso de inmuebles, de ulteriores anotaciones en el Registro Público que corresponda.

Una reforma al artículo 88, fracción IV, suprimió la posibilidad antes establecida, de que el monto total de las operaciones con garantía real efectuadas por un socio, alcanzará a veinte veces la parte de capital social suscrita y no pagada por él y le daba un plazo dentro del cual debía liquidar esa parte de capital. La misma reforma agrega un párrafo final en virtud del cual las responsabilidades totales de un socio con su Unión no pueden exceder de veinte veces el capital pagado por él.

A propósito se ha dejado sin mencionar, para hacerlo al final y con énfasis particular, un punto fundamental.

Las reformas de 1978 no han confinado a las autoridades competentes, como solía venir ocurriendo, en el papel de meros vigilantes del cumplimiento de la ley, actuando sobre conductas ajenas a base de permisos, prohibiciones y sanciones, sino que, por primera vez, se les marcan conductas y responsabilidades propias en el futuro de estas organizaciones, al imponérseles legalmente la ejecución programada. Ello obliga a transformar en hechos los buenos deseos de una política de fomento que debe comprender la asistencia técnica, admi-

nistrativa y financiera.

Puede así concluirse que, con las modificaciones últimamente efectuadas al régimen legal de las uniones de crédito, están dadas las condiciones para abrir un nuevo y venturoso capítulo en el futuro de estas organizaciones.

Pero esto impone serias tareas e involucra graves responsabilidades. En el campo de las uniones de crédito hay que demoler rutinas, barrer escombros y reconstruir con solidez; desaparecer del mundo de los vivos a las que hace tanto tiempo han dejado de operar; regularizar en lo posible a las que vienen funcionando al margen de los requisitos legales; disolver las que se muestren incapaces de viabilidad económica ó jurídica; desterrar vicios, ganar eficacia, crecer en buena salud financiera, para que, consolidada la edificación de esta parte del sistema financiero mexicano, pueda venir como un coronamiento la realización del compromiso que con él acaba de adquirir el Estado para el establecimiento de un fondo de apoyo que nutra su crecimiento en bien del desarrollo de México.

III.- CREDITO BANCARIO.

3.3.4. EL ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Con el objeto de ilustrar en forma general a los pequeños y medianos industriales sobre el proceso a seguir para acceder al arrendamiento financiero, a continuación se presentan algunas características de este mecanismo, necesario para quienes tienen necesidad de rentar maquinaria y equipo, o alquilar instalaciones industriales.

MODALIDAD FINANCIERA

Como su nombre lo indica, el arrendamiento financiero es una modalidad que permite a los industriales rentar, principalmente, maquinaria y equipo para usos a mediano y largo plazo sin necesidad de recurrir a las fuentes de crédito normales. Consiste en que el arrendador, generalmente una institución bancaria, adquiere un bien de capital con el compromiso de que el empresario lo arriende por un período igual a su vida útil como activo.

Entre las principales características de este mecanismo, se encuentran:

El plazo del arrendamiento es forzoso para las partes contratantes. Asimismo, puede pactarse una cláusula penal que prevenga una cancelación.

El arrendador únicamente proporciona los fondos para la compra del equipo, y cobra la renta.

El valor de la renta es una cantidad que permite al arrendador recuperar el costo total del equipo, e incluye un rendimiento sobre la inversión que es superior al costo del capital en los mercados financieros; y,

Generalmente, una vez terminado el plazo inicial, se concede al arrendatario la opción para comprar el bien arrendado o, si lo desea, la renovación de su contrato.

CRITERIO FISCAL

Para fines fiscales, el arrendamiento financiero se considera como una enajenación de bienes, según lo estipula el artículo 14, fracción IV del nuevo Código Fiscal de la Federación que entrará en vigor a partir del 1° de octubre de 1982. Además, en su artículo 15, la misma medida legislativa lo define como un contrato mediante el cual se otorga el uso o goce temporal de bienes tangibles, siempre y cuando se cumplan los siguientes requisitos:

- I. Que se establezca un plazo forzoso, igual o superior al mínimo para deducir la inversión en los términos de las disposiciones fiscales; o, cuando el plazo sea menor, que al término del mismo se permita a quien recibe el bien ejercer cualquiera de las siguientes opciones:

- a) Transferir la propiedad del bien objeto del contrato, mediante el pago de una can

tividad determinada, que deberá ser inferior al valor de mercado del bien al momento de ejercer la opción.

- b) Prorrogar el contrato por un plazo determinado, durante el cual los pagos serán por un monto inferior al que se fijó durante el plazo inicial del compromiso; y,
- c) Obtener parte del precio por la enajenación a un tercero del bien objeto del contrato.

- II. Que la contraprestación sea equivalente o superior al valor del bien al momento de otorgar su uso o goce.
- III. Que se establezca una tasa de interés aplicable para determinar los pagos, y que el contrato se celebre por escrito.

EROGACIONES DEDUCIBLES

En cuanto a la deducción fiscal de las erogaciones por concepto de arrendamiento financiero, la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) establece un procedimiento para identificar el monto original de la inversión y el excedente incluido en el pago del arrendamiento. Con relación a esto, dicho ordenamiento legal especifica lo siguiente:

Artículo 48.- Tratándose de contratos de arrendamiento financiero, se considerará como monto original de la inversión, la cantidad que resulte de

aplicarle al total de pagos convenidos para el término forzoso inicial del contrato el porcentaje que, conforme al cuadro contenido en ese artículo corresponda, según el número de años del plazo inicial forzoso del contrato y la tasa de interés aplicable al primer año del plazo pactado; cuando varíe la tasa aplicable al primer año se considerará el promedio de dicho año.

Cuando el arrendador sea un residente en el extranjero y para efectos de la aplicación del cuadro contenido en este artículo, se considerará que el interés fijado para determinar los pagos correspondientes al primer año de plazo, es el interés por operaciones interbancarias que rija en el mercado de Londres (LIBOR) al momento de celebrar el contrato.

Cuando la tasa de interés pactada no coincida exactamente con alguno de los porcentajes de tasa de interés establecidos en el cuadro contenido en este artículo, el mismo se calculará considerando la tasa de interés más próxima al interés pactado. Si este último tiene la misma proximidad a dos tasas de interés, se considerará la más alta.

Cuando el plazo pactado corresponda a un número determinado de años completos y a la fracción de un tercero, dicho lapso temporal se considerará como un año completo cuando exceda de seis meses.

Artículo 49.- El saldo obtenido después de restar al total de pagos convenidos para el plazo inicial forzoso del contrato, la cantidad resultante

de aplicar a dichos pagos el porcentaje de monto original de la inversión que corresponda -conforme al cuadro establecido en el Artículo 48 de esta Ley-, se deducirá en anualidades iguales durante el plazo inicial del contrato. Esta deducción se ajustará cuando varíe la tasa de interés aplicable al primer año de plazo.

Si el contrato concluyese antes del plazo pactado, se deberá considerar como partida deducible en el ejercicio, la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades deducidas en los términos del párrafo anterior.

Artículo 50.- Cuando en los contratos de arrendamiento financiero se haga uso de alguna de sus opciones para deducir las inversiones relacionadas con dichos contratos, se observará lo siguiente:

- I. Si se opta por transferir la propiedad del bien, objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, o se decide prorrogar el contrato por un cierto plazo, el importe de la opción se considerará complemento del monto original de la inversión, por lo que se deducirá en el porcentaje que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

- II. Si se obtiene participación por la enajenación de los bienes a terceros, deberá considerarse como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya deduci-

das, menos el ingreso obtenido por la participación en la enajenación a terceros.

ESTIMULO FISCAL

Por otra parte, el arrendamiento financiero de maquinaria y equipo goza de estímulos fiscales. - Así lo establece el decreto de reformas y adiciones para el Fomento del Empleo y la Inversión en las Actividades Industriales, publicado en el - - "Diario Oficial" de la Federación del 11 de junio de 1981. La medida considera como adquisición de maquinaria y equipo el derecho a utilizarlos en - exclusiva cuando éstos sean nuevos y dicho derecho se obtenga en virtud de un contrato de arrendamiento financiero.

El importe del estímulo fiscal se calculará sobre el monto original de la inversión, conforme al -- procedimiento establecido por la LISR, ya citado anteriormente, y su porcentaje será el que concedan las autoridades competentes.

ALGUNAS CONSIDERACIONES

Como sucede con cualquier servicio crediticio, la decisión de concertar un contrato de arrendamiento dependerá de las condiciones financieras de la empresa. Bajo este mecanismo el negocio conserva su liquidez, porque, salvo las rentas pagadas por anticipado por el arrendatario no se desembolsa - un solo centavo más, como ocurre al adquirir la - maquinaria y el equipo; en otras palabras, se mantiene íntegro el capital de trabajo, dándole ma--

yor flexibilidad operativa a la empresa.

APOYO DEL PAI

El Programa de Apoyo Integral a la Industria Pequeña y Mediana (PAI) a través del Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN), otorga arrendamiento financiero a las pequeñas y medianas industrias que así lo soliciten. Las empresas interesadas deben justificar la necesidad del mismo mediante una evaluación técnica y financiera que realizará FIDEIN, quien apoya hasta por un monto que no exceda el 50 por ciento del capital social del solicitante.

En resumen, y para finalizar, el arrendamiento financiero representa un recurso para la empresa que, aunado a las ventajas y estímulos fiscales que otorga el Gobierno Federal al usuario de este servicio, lo constituye en un instrumento más para el desarrollo de la planta industrial del país.

IV.- HERRAMIENTAS FINANCIERAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA PLANEAR SUS RECURSOS A CORTO Y LARGO PLAZO.

4.1. PRESUPUESTO DE CAJA

DEFINICION:

Se podría pensar que una de las funciones principales de la Gerencia es la correcta planeación de las Actividades de un Negocio. Desde luego que mucho del aspecto positivo de la planeación está en relación directa con los dos objetivos básicos del administrador financiero objetivo de rentabilidad y objetivo de liquidez de las empresas, ya que para poder alcanzar estos dos objetivos básicos será necesario pensar no solamente en las ventas, costos y gastos inmediatos, sino que también habrá que tomar en consideración aquellas ventas, costos y gastos que se realizarán en el futuro.

Podríamos definir a los presupuestos de la siguiente forma: "un presupuesto es la expresión cuantitativa de los planes de la gerencia". Los presupuestos sumarizan las metas de todas las fases de una compañía, tales como ventas, producción, distribución, y financiamiento y por lo tanto estipula metas para las ventas, producción, utilidades y posición de efectivos entre otros aspectos de las compañías así como algún otro objetivo específico que se pueda tener en un momento determinado.

Erróneamente mucha gente piensa que los presu-

puestos sólo son buenos para aquellas compa--
ñías de tamaño considerable y que para las -
empresas medianas y sobre todo para las compa
ñías pequeñas no tienen ninguna aplicación -
práctica y más aún y sobre todo en nuestro me
dio, mucha gente piensa que los presupuestos-
pueden ser muy buenos para la compañía del ve
cino pero que debido a las características -
tan especiales de nuestra compañía los presu-
puestos no traerán ningún beneficio, nada más
erróneo puede haber que estas dos afirmacio--
nes hechas, ya que se ha demostrado que los -
presupuestos pueden ser aplicables y útiles -
en cualquier clase de empresa ya sea esta pe-
queña, mediana ó grande, y se ha demostrado -
que una empresa que use por primera vez los -
presupuestos financieros será muy ó casi impo
sible que los deje de utilizar, pues ya se ha
dado cuenta de las innumerables ventajas que
éstos traen consigo.

El presupuesto de caja se basa en el cálculo-
de entradas y salidas, que se originan en un
período determinado. Este presupuesto de ca-
ja, proporcionará los detalles del efectivo -
que supuestamente se necesitará durante el pe
ríodo que abarque el mismo.

Los objetivos del presupuesto de efectivo son:

Proporcionar información acerca de las ne
cesidades de efectivo a corto y a largo -
plazo de la empresa.

Auxiliar a la administración en la determinación de las fuentes de financiamiento.

Coordinar la planeación financiera de la empresa con sus objetivos de operación.

FUENTES DE INFORMACION PARA PREPARAR UN PRESUPUESTO DE CAJA:

En la preparación de los presupuestos todas las funciones de la compañía deben ser analíticamente investigadas, por ejemplo los planes del departamento de producción deben estar perfectamente coordinados con los presupuestos de los demás departamentos.

Regularmente la persona que se encarga de vigilar que los presupuestos individuales se hagan en forma correcta y en forma coordinada con los demás departamentos será el contralor pero en empresas de mayor magnitud se acostumbra formar un "Comité de Presupuestos", quien decidirá la manera de como deberán de hacerse los presupuestos, los pasos finales al presupuesto general de las operaciones de la compañía.

En el caso de carecer de sistema presupuestal en la empresa, se puede tener como alternativa las siguientes fuentes de información:

- 1) Crédito y Cobranzas: Para determinar las recuperaciones y cobros.

- 2.) Contabilidad General: Para programar pagos de pasivos, gastos de administración, gastos financieros, impuestos y dividendos.
- 3.) Contabilidad de Costos: Para estimar erogaciones por concepto de gastos de fabricación.
- 4.) Departamento de Personal: Nóminas de personal de producción, ventas y administración.
- 5.) Departamento de Ventas: Para calcular los gastos de venta.
- 6.) Departamento de Compras: Programación de pagos a proveedores.
- 7.) Departamento de Proyectos: Inversión en activo fijo. Obviamente, estas áreas deberán proporcionar detalles y comentarios de cada gasto y la periodicidad en que se va a incurrir en el mismo.

El tiempo de los presupuestos puede ser de una semana, un mes, un trimestre, un año, ó inclusive un plazo mayor. Todo dependerá de los propósitos especiales que se tengan en cada caso, sin embargo, hablando propiamente de los presupuestos financieros, éstos regularmente son por un período de doce meses, que bien pueden ser doce meses definitivos ó doce meses prorrogables, es decir que siempre se -

tendrán presupuestados doce meses adelante.

PROCEDIMIENTO PARA PREPARAR UN PRESUPUESTO DE CAJA.

Como se puede ver en la gráfica (No. 1), los presupuestos financieros afectan a muchos individuos quienes tienen diversos intereses, - por lo que será necesario establecer ciertas medidas para que todas estas funciones estén correctamente coordinadas entre sí, es muy común que el contralor de una sea el que actúe como el coordinador de todos los presupuestos ó bien, en compañías pequeñas, puede suceder que se forme un comité presupuestal quien sea el que se encargue de juntar en forma coordinada los diferentes presupuestos que se han elaborado de cada área de la negociación. Ya sea el contralor ó el comité presupuestal estos tendrán que llevar a cabo las siguientes tareas:

- 1.- Recomendar como deben ser hechos los presupuestos.
- 2.- Sugerir cambios en los procesos de los presupuestos.
- 3.- Requerir que los presupuestos sean entregados en una fecha determinada de tal manera que éstos se puedan ensamblar en el presupuesto general de las operaciones de la empresa.

- 4.- Ayudar a interpretar correctamente el control presupuestal.
- 5.- Decidir cuando deberán hacerse correcciones a los presupuestos.
- 6.- Elaborar reportes señalando las comparaciones entre lo real y lo presupuestado.
- 7.- Interpretar las variaciones de los presupuestos, señalando las principales diferencias y sugiriendo los cambios ó mejoras que habfa que hacer a los cooperativos de la empresa.

Ya hemos visto que los presupuestos de una empresa se componen de varios presupuestos ligados entre sí y que el primero que deberá elaborarse será el presupuesto de ventas, ya que indudablemente muchos de los conceptos de los presupuestos de producción, gastos de venta, de administración, el presupuesto de capital y el flujo de efectivo presupuestado dependerán del nivel estimado de las ventas, es por todo esto que el primer presupuesto ó la primera estimación que deberá de elaborarse será la de ventas.

PRESUPUESTO DE VENTAS.

Quizás uno de los aspectos más difíciles en todo presupuesto sea precisamente de elaboración de la estimación de las ventas ya que en este concepto entran muchos aspectos subjetivos que habrá que -

tomar en cuenta, como pueden ser:

- 1.- Análisis de las ventas anteriores.
- 2.- Análisis de la tendencia de esas ventas anteriores.
- 3.- Estimación hecha directamente por el departamento de ventas.
- 4.- Condiciones generales económicas.
- 5.- Cambios de precios.
- 6.- Estudios de mercado.
- 7.- Análisis de la publicidad hecha y de sus efectos.

Son muchos los aspectos que habrá que tomar en cuenta para la elaboración del presupuesto de ventas, como son también la clase de mercado en que se mueva la compañía como pueden ser monopolio, oligopolio, libre empresa, etc., así como la clase de canales de distribución que esté utilizando para efectuar sus ventas, la salida o mejora de un producto, etc., finalmente esta estimación de las ventas que deberá ser previamente aprobada por el departamento de ventas se tramita a los departamentos productivo y financiero para que éstos preparen sus presupuestos también.

Una vez que se ha hecho la estimación de las ventas se procederá a hacer el presupuesto de las

ventas que no es otra cosa más que poner en orden la estimación de las ventas por productos, por zonas, ó como lo acostumbra hacer la empresa con el objeto de que después puedan ser más fácil de comparar contra los resultados reales que se han ido registrando.

PRESUPUESTO DE PRODUCCION.

El presupuesto de ventas es la base para la elaboración del presupuesto de producción. Con base al presupuesto de ventas será más sencillo el formular planes para la fabricación de los productos que se necesita, así el departamento de producción podrá tener planes de manufactura de tal suerte que la empresa siempre cuente con los productos que sus clientes necesiten en el momento oportuno, por esto es que los planes de producción tienen que estar perfectamente sincronizados con el departamento de ventas.

Un aspecto muy importante que hay que tomar en cuenta es que, el departamento de ventas a su vez al momento de elaborar el presupuesto de las ventas tiene que tomar en consideración la capacidad física presente que tiene la empresa para producir sus artículos, de tal suerte que su estimación de las ventas a desarrollar sea lo más realista posible.

Al momento de elaborar este presupuesto es muy necesario tomar en cuenta las características especiales de los productos que se están elaborando ya que puede ser que se traten de productos que

no es posible guardar durante un período largo de tiempo, sino que es necesario vender enseguida y no tenerlos mucho tiempo almacenados, por lo que será necesario tomar en cuenta el nivel de los inventarios y el comportamiento de éstos, ya que como bien sabemos una mala política de inventarios puede acarrear serias dificultades financieras a las empresas.

En conclusión podríamos afirmar que el presupuesto de producción se elabora con base en el presupuesto de ventas, y que por lo tanto debe de existir una perfecta coordinación entre ambos departamentos para la elaboración correcta de ambos, pero que desde luego habrá que tomar en cuenta el nivel de sus inventarios y las características de sus artículos con el objeto de llevar a cabo siempre una buena política de inventarios.

Al igual que el presupuesto de las ventas, el presupuesto de la producción será hecho en forma mensual de tal manera que sea fácil las comparaciones en forma periódica entre lo real y lo presupuestado con el fin de detectar las principales variaciones y analizarlas y justificarlas.

El presupuesto de producción incluirá los siguientes presupuestos ó estimaciones:

- 1.- De materia prima.
- 2.- De mano de obra directa.
- 3.- De gastos de fabricación.

ESTIMACION DE LAS COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS.

Las compras de materias primas, que serán el primer subpresupuesto ó estimación que forma parte del presupuesto de producción, se hará también lógicamente con base en el presupuesto de ventas y en general tomando en cuenta el presupuesto general de la producción de la empresa.

Las compras de materias primas deben de planearse de tal modo que siempre se tenga la cantidad mínima adecuada para hacer frente a las necesidades de la compañía y no se caiga en el error de tener demasiada mercancía ó bien escaza materia prima para sus operaciones, ya que en ambos casos, como bien sabemos, acarrearíamos problemas a la empresa de tipo financiero. Por lo tanto se deberán de hacer cálculos correctos acerca de cuántas unidades necesitaremos de cada artículo para nuestras operaciones.

Vamos a ver un ejemplo de la manera como mejor podremos hacer estas estimaciones:

PRODUCTO A

| | TOTAL | PRIMER TRIMESTRE | SEGUNDO TRIMESTRE | TERCER TRIMESTRE | CUARTO TRIMESTRE |
|--|----------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|
| Necesidades de producción. | 2,700 | 605 | 860 | 825 | 410 |
| Menos: Inventario pre supuestado al iniciar el período | <u>200</u> | <u>200</u> | <u>250</u> | <u>230</u> | <u>150</u> |
| TOTAL: | 2,500 | 405 | 610 | 595 | 260 |
| Más: Inventario final deseado | 200 | 250 | 230 | 150 | 200 |
| Total de unidades a comprar: | 2,700 ===== | 655 === | 840 === | 745 === | 460 === |

ESTIMACION DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

La mano de obra directa, al igual que las materias primas, se estima con base en la estimación física de las unidades que se tendrán que producir durante el periodo presupuestado, de esta suerte las cuotas de producción se convierten ó se traducen en las necesidades de fuerza de trabajo para poder alcanzar esas metas. En este renglón de mano de obra directa no tendremos el problema de estimar cual será el nivel de inventarios adecuados, pero tendremos muchos otros problemas, muchos de ellos más difíciles de calcular como es por ejemplo el determinar los estándares de tiempo que se lleva la producción de cada artículo, los cuales se hacen básicamente con base en las experiencias anteriores, los cuales deben ser revisados en forma periódica con el objetivo de tomar en cuenta cualquier modificación que se haya hecho en los procesos productivos y que tra

ga como consecuencia cualquier ahorro de tiempo en los procesos productivos, para la estimación de la mano de obra directa habrá que dejar un colchón de tiempo extra para tomar en consideración el tiempo ocioso durante la producción, los tiempos de descanso, etc. También habrá que tomar en cuenta los beneficios adicionales de los trabajadores como son premios, comisiones, incentivos, vacaciones, etc.

ESTIMACION DE LOS GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION

Para hacer la estimación de los gastos indirectos de fabricación, lo más conveniente es el analizar subcuenta por subcuenta y elaborar la estimación mensual de cada una de las subcuentas tomando en consideración si son gastos variables y si son por el contrario gastos fijos. Desde luego que para aquellas subcuentas que reúnan las características de gastos variables habrá que tomar en cuenta para su estimación no solamente las experiencias anteriores sino también su relación con el nivel de producción y lógicamente los planes de producción.

Lo mejor será hacer esa estimación en forma mensual con el objeto de poderlos controlar en forma mensual, y hacer de esta manera las comparaciones mensuales analizando las diferencias más significativas, tratando no solamente de conocer su razón sino que también verificando si esas variaciones son ó no justificadas.

ESTIMACION DE LOS GASTOS DE VENTA

Dentro de los gastos de operación, los gastos de venta son los que tienen más subcuentas de las que pueden clasificarse como gastos variables, es decir que varían en relación con las ventas. Al igual que en los gastos indirectos de fabricación será necesario analizar subcuenta por subcuenta haciendo la estimación mensual de cada una de ellas.

En términos generales no es fácil hacer la estimación de los gastos de venta aunque si bien es muy cierto que habrá subcuentas cuya estimación sea muy sencilla de hacer, como sería el caso del sueldo, renta, luz, depreciaciones, publicidad, gastos de viaje, pero habrá otras subcuentas cuya estimación sea más difícil de llevar a cabo como es el caso de las comisiones, fletes y acarreros, promociones, impuestos, premios, incentivos, etc., es por esto que la estimación de los gastos de venta deberá de hacerse en forma mensual analizando las principales variaciones experimentadas durante los meses del período presupuestal y justificando al mismo tiempo dichas variaciones.

ESTIMACION DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACION

Los gastos de administración, o sea aquéllos que son necesarios de erogar para mantener funcionando el órgano administrativo de la sociedad siempre son considerados como gastos fijos, en términos generales. Si bien esto es cierto, si será-

necesario si estos gastos cuentan con ciertas subcuentas que sí guardan una estrecha relación con las ventas y así analizarlos en forma diferente. Sin embargo, habrá que tomar en cuenta que a la larga, este tipo de gastos sí se ven influenciados por el nivel de las operaciones normales de la sociedad.

Estos tipos de gastos, al igual que los gastos indirectos de fabricación, ó que los gastos de venta, deben ser analizados por cada subcuenta estableciendo una cantidad presupuestada ya sea en forma mensual ó en forma trimestral, etc.

FLUJO EN EFECTIVO PRESUPUESTADO

Este tipo de estimación la podemos dividir en dos partes:

C.1.- Estimación de los ingresos.

C.2.- Estimación de los egresos.

C.1.- ESTIMACION DE LOS INGRESOS

Normalmente se considera que la totalidad de los ingresos van a provenir únicamente de las ventas de la compañía, sin embargo, esto hay que analizarlo cuidadosamente ya que habrá que tomar en cuenta la política que sigue la empresa para llevar a cabo las ventas, es decir que ¿ de las ventas totales son ventas a contado, que ¿ son ventas a crédito. Por lo que se refiere a

las ventas a crédito tendremos que ver - -
 cual es la política de la compañía respec-
 to a los plazos que otorga para el cobro -
 de cuenta por cobrar, estableciendo una -
 provisión para posibles cuentas malas, des-
 cuentas por pronto pago, bonificaciones, -
 devoluciones, etc.

El procedimiento normal a seguir, consiste
 en determinar una lista de las fuentes y -
 cantidades de entrada de efectivo para el
 período futuro. Sin embargo, no debe ser-
 pasado por alto, el hecho de que si una -
 empresa efectúa una gran cantidad de ven-
 tas a crédito, se deben calcular las entra-
 das reales de caja, en base al cálculo de-
 los porcentajes que se recuperarán confor-
 me a la política de ventas.

El siguiente cuadro ejemplifica estos co-
 mentarios:

| MES EN QUE SE EFECTUAN LOS COBROS | MES DE VENTAS Y PORCENTAJES CO- BRADOS EN CADA MES PRESUPUESTADO. | | | |
|---|--|-------------|-------------|-------------|
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL |
| Enero | 10% | - | - | - |
| Febrero | 70% | 8% | - | - |
| Marzo | 15% | 65% | 9% | - |
| Abril | 5% | 18% | 70% | 10% |
| Mayo | - | 9% | 16% | 70% |
| Junio | - | - | 5% | 15% |
| Julio | - | - | - | 5% |
| | <u>100%</u> | <u>100%</u> | <u>100%</u> | <u>100%</u> |
| | **** | **** | **** | **** |

NOTA: Se omiten los conceptos de descuentos y deudas incobrables, ya que únicamente deben considerarse importes netos. Los porcentajes se apoyan en la experiencia que haya tenido la empresa. - Una vez determinados los porcentajes de recuperación de ventas en cada uno de los meses del período presupuestado, se obtiene una base para calcular los ingresos reales de efectivo.

Sin embargo, habrá en algunas ocasiones - otras fuentes de ingresos para las empresas que también habrá que tomar en cuenta para elaborar correctamente los presupuestos, por ejemplo:

- a) Ventas de activo fijo
- b) Disposición de créditos a largo plazo
- c) Créditos bancarios a corto plazo
- d) Aportaciones de capital
- e) Cobro de adeudos diversos en favor de la empresa
- f) Cobro de dividendos e intereses derivados de inversiones hechas por la empresa, etc.

La suma de todos los conceptos de ingreso en efectivo, constituyen el total de entradas, o sea la cantidad de efectivo disponible para la empresa.

Invariablemente todos los ingresos, o más-

bien, todas las entradas de efectivo, - -
cualquiera que sea el origen de las mis-
mas, deben estar incluidas en esta estima-
ción de los ingresos.

C.2.- ESTIMACION DE LOS EGRESOS

Los diversos presupuestos ó estimaciones-
que hemos hecho de los gastos indirectos-
de fabricación, de las compras, de la ma-
no de obra indirecta, de los gastos de -
venta, de los gastos de administración, -
etc., nos servirán como primer paso para
la elaboración de la estimación de los -
egresos. Sin embargo, habrá que tomar en
cuenta otros conceptos que también origi-
nan salidas de efectivo y que no necesari-
amente deben ser considerados como gas-
tos, tales como posibles pagos por compra
de activos fijos, pago de dividendos, pa-
gos de deudas contraídas, etc., todos los
conceptos que puedan acarrear una salida-
de efectivo deberán ser correctamente pre-
supuestados.

Vamos a suponer los siguientes datos de -
ventas para el período considerado:

| | |
|---------|---------|
| ENERO | 400,000 |
| FEBRERO | 500,000 |
| MARZO | 500,000 |
| ABRIL | 600,000 |
| MAYO | 500,000 |
| JUNIO | 400,000 |
| JULIO | 400,000 |

Con estos datos se elabora el siguiente cuadro:

| MES DE COBRO | MESES DE VENTA | | | | TOTAL DEL PERIODO |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------------|
| | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | |
| ENERO | 40,000 | | | | 40,000 |
| FEBRERO | 280,000 | 40,000 | | | 320,000 |
| MARZO | 60,000 | 325,000 | 45,000 | | 430,000 |
| ABRIL | 20,000 | 90,000 | 350,000 | 60,000 | 520,000 |
| MAYO | | 45,000 | 80,000 | 420,000 | 545,000 |
| JUNIO | | | 25,000 | 90,000 | 115,000 |
| JULIO | | | | 30,000 | 30,000 |
| | <u>400,000</u> | <u>500,000</u> | <u>500,000</u> | <u>600,000</u> | <u>2000,000</u> |
| | ===== | ===== | ===== | ===== | ===== |

El cuadro claramente muestra las cantidades de efectivo que se recuperarán en cada uno de los meses, cuyo importe aparece en la columna "Total del Período", así en el mes de abril, por ejemplo, se estima una entrada de \$520,000. Un cuadro más completo sería el correspondiente a los doce meses de operación.

Con todos estos elementos ya se puede hacer la estimación de los ingresos reales en cada mes que se deriven únicamente de las ventas que realizará la empresa.

Será lógico suponer que estos dos presupuestos, los de ingresos y los de egresos se tendrán que sacar en forma independiente y lógicamente basados en todos los presupuestos de ingresos y de egresos, que -

serán diferentes a las estimaciones contables ya que como hemos visto en ocasiones - será diferente a la fecha en que se considere el gasto erogado desde el punto de vista contable y la fecha en que realmente se haya erogado ese gasto que es cuando en realidad se hizo la erogación del dinero.

Estas dos estimaciones, las entradas y salidas del dinero, se juntarán en una sola estimación que será propiamente el flujo de efectivo presupuestado, de tal manera que - en cualquier época del año podamos anticipar con cuánto dinero cuenta la sociedad para poder llevar a cabo todas sus operaciones.

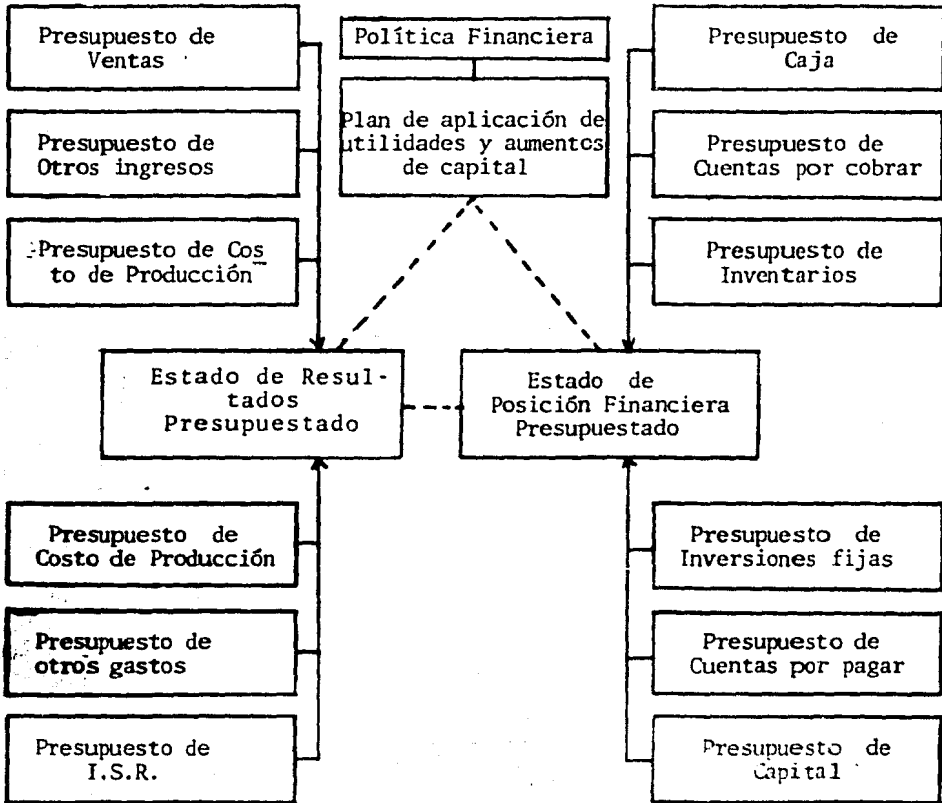
Al igual que en el caso de las materias primas en que se fija un inventario mínimo final deseado, en el caso del flujo efectivo presupuestado se acostumbra siempre fijar - un saldo mínimo de caja y bancos al final - de cada período en que se descomponga el -- presupuestado. Este saldo deberá ser fijado de acuerdo con las políticas de la empresa y de acuerdo sobretodo con sus necesidades de efectivo.

La forma física como deberá hacerse ese flujo de efectivo, será conteniendo los renglones básicos como se especifica en el formato anexo.

PRESUPUESTO DE CAJA DE ___ A _____ DE 198__.

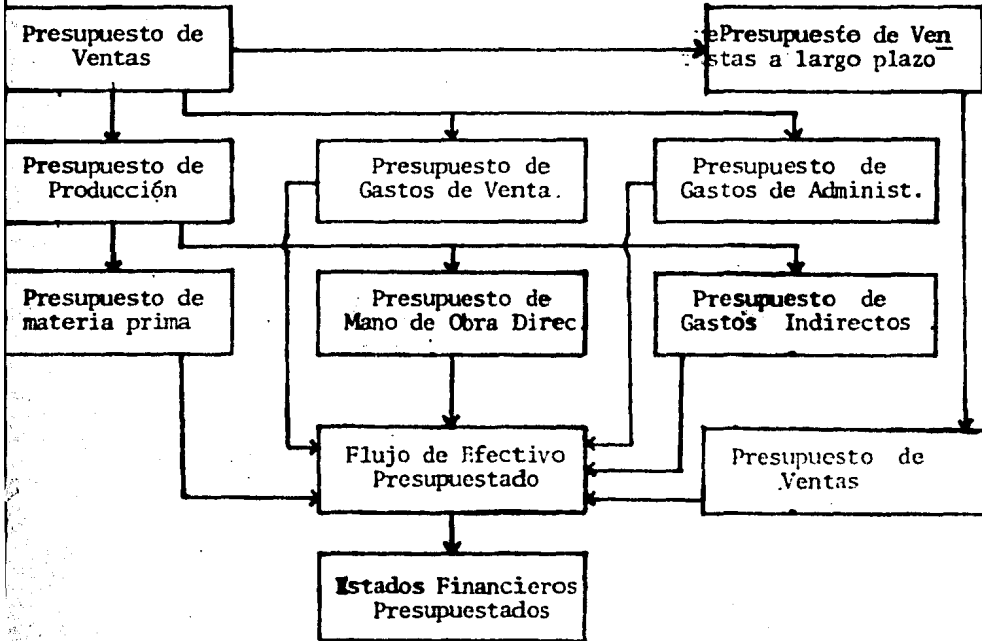
| C O N C E P T O | MES 1 | MES 2 | MES 3 |
|--|-------|-------|-------|
| Saldo inicial en Caja y Banco | \$ | | |
| <u>ENTRADAS DE EFECTIVO:</u> (Estableciendo todos los renglones - que los componen en forma analítica) | | | |
| A) Total de disponibilidades | \$ | | |
| <u>SALIDAS DE EFECTIVO:</u> (Estableciendo en forma analítica - todos los renglones que los componen) | | | |
| B) Total de salidas | \$ | | |
| Saldo final de caja y bancos | \$ | | |
| Saldo final deseado | \$ | | |
| Variación (sobrante ó faltante) | \$ | | |
| <u>FINANCIAMIENTO</u> Importe de los préstamos Pago de los préstamos Intereses | | | |
| C) Efecto total del financiamiento | \$ | | |
| <u>SALDO FINAL</u> (A + C - B) | \$ | | |

GRAFICA NO. 1



INTERRELACION Y SECUENCIA DE LOS PRESUPUESTOS

GRAFICA NO. 2



IV.- HERRAMIENTAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA PLANEAR SUS RECURSOS A CORTO Y LARGO PLAZO.

4.2. PRESUPUESTO DE OPERACION (PUNTO DE EQUILIBRIO)

Aún cuando el tema de este inciso no pertenece a la Técnica Presupuestal, se trata, independiente-
mente de que ello ha sido tradicional, porque -
una vez aplicada dicha técnica, es extremadamen-
te sencilla la determinación del Punto de Equili-
brio, y que, como posteriormente se verá, trae -
consigo una serie de beneficios.

Se conoce como punto de equilibrio, al vértice -
en el que se juntan las ventas y los gastos tota-
les, representa el momento en el cual no existen
utilidades ni pérdidas para una empresa, es de-
cir que los ingresos son iguales a los gastos.

Hay varios procedimientos para determinar el pun-
to de equilibrio, por medio de ellos se pueden -
llevar a cabo estudios encaminados para ayudar a
la empresa en la solución de algunos de los pro-
blemas que se le presenten.

OBJETIVOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Entre los principales, se cuentan los siguientes:

- a) Determinar en qué momento, los ingresos y -
los gastos son iguales, no existiendo utili-
dad ni pérdida.
- b) Por medio de él se puede medir la eficiencia
de operación, e igualmente controlar la con-
sumación de cifras predeterminadas, mediante
la comparación con las reales, para normar -

correctamente las ejecuciones y la política - de Administración de la Empresa.

- c) Es de gran importancia en el análisis, planeación, y control de los resultados de un negocio.

FACTORES DETERMINANTES DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Los objetivos enumerados previamente, están relacionados en forma directa con una serie de factores que son determinantes en el punto de equilibrio, contándose entre los principales, los que se citan a continuación:

- a) El volumen de producción.

Su influencia es directa en la determinación del punto de equilibrio, pues independientemente de la capacidad de funcionamiento que tenga la empresa, la que puede ser de un 70%, 80%, 90%, etc., los gastos fijos no se modifican, lo que obliga al negocio a realizar ciertos estudios tendientes a precisar políticas para su ocurrencia y así tener un control sobre ellos, no sucediendo igual con los gastos variables, ya que están supeditados a los volúmenes de producción y ventas.

- b) El tiempo.

Es otro factor que puede hacer variar el punto de equilibrio, ya que éste se puede obtener semanal, mensual, trimestral, etc., con -

la ventaja de poder dar solución con mayor - oportunidad a cualquier problema que se presente.

- c) Los artículos individuales y las líneas de - producción.

Este punto es importante, ya que los dirigentes de una empresa pueden considerar "X" ó - "Z" productos, que sean los que les reporten beneficios, guiándolos a incrementar o sus-- pender la elaboración, para no caer en pro-- ducciones infructuosas.

- d) Los datos reales y presupuestados.

Quando el punto de equilibrio ha sido obtenido con datos presupuestados, se deben elaborar estados comparativos entre éstos y los - datos reales, resultando con ellos las variaciones, que deberán someterse a un estudio - para determinar el porqué, ya que mediante - ello se podrá hacer la corrección respectiva.

Como punto final de estos factores y primordialmente del citado en el inciso "d", se puede de-- cir que el punto de equilibrio obtenido por mē-- dio de un presupuesto, constituye una norma a la que se deberán sujetar los dirigentes de una empresa, pues representa una medida de control para evitar posibles pérdidas al negocio.

ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA DETERMINACION - DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Los elementos que intervienen son resultantes del estudio de los gastos, observándose que unos son constantes (fijos y regulados) y otros variables en relación con las ventas y con la producción, - aspectos que se tratan en el siguiente inciso, y que son determinantes para la precisión del punto de equilibrio.

ANALISIS DE LOS GASTOS DEL COSTO TOTAL, RESPECTO A LA RELACION FUNCIONAL CON LAS VENTAS Y LA PRODUCCION

En todo sistema presupuestal, y para la determinación del Punto de Equilibrio, es indispensable hacer un estudio de los gastos, para conocer cuáles son recurrentes, cuáles fijos, cuáles variables, - etc., respecto a las ventas y la producción, lo - cual facilita el pronóstico de gastos en cada una de sus partes, de acuerdo con las políticas y planes futuros.

A continuación se presenta, someramente, lo referido al análisis de los gastos.

Los gastos se clasifican en constantes y variables.

a) Constantes

Son aquéllos gastos que permanecen estáticos-

en su monto, en un período.

Se subdividen en fijos y regulados:

- a) Gastos constantes fijos, son aquéllos que se efectúan necesariamente, haya o nó producción o ventas, como son, rentas, depreciaciones y amortizaciones en línea recta impuestos prediales, fianzas, sueldos, - etc.
- b) Gastos constantes regulados o semifijos, - son aquéllos que se efectúan bajo un control directivo, de acuerdo con las políticas de producción o de venta, como son publicidad, propaganda, honorarios, gratificaciones, sueldos a funcionarios y personal de las oficinas, seguros y fianzas, - reparaciones y mantenimiento, etc.

b) Variables

Son aquellos gastos que aumentan o disminuyen según sea el ritmo operado en la producción o en la venta, como son materiales y salarios directos, luz y fuerza, comisiones sobre ventas, empaque, etc.

La depreciación puede ser variable cuando se calcula con base en las unidades producidas, - igualmente, la publicidad y la propaganda pueden ser variables o constantes, según el caso.

Cuando el estudio de los gastos constantes y-

variables se hace respecto a la unidad, el significado es inverso al citado, por razones obvias.

E J E M P L O

Se supone que una entidad económica, estima que tendrá una venta anual de \$15'000,000.00 con los gastos siguientes:

PRESUPUESTO TIPICO DE GASTOS Y UTILIDADES (Resumen)

Variables:

| | | |
|---------------------------|-------------------|-----------------|
| 1. Materiales | \$ 4'300,000.00 | |
| 2. Sueldos y Salarios | 2'200,000.00 | |
| 3. Otros Gastos Variables | <u>500,000.00</u> | \$ 7'000,000.00 |

Constantes:

| | | |
|----------------------------|-------------------|---------------------|
| 1. Publicidad | 3'600,000.00 | |
| 2. Gastos Administrativos | 900,000.00 | |
| 3. Intereses y Seguros | 600,000.00 | |
| 4. Otros Gastos Constantes | <u>400,000.00</u> | <u>5'500,000.00</u> |

TOTAL DE GASTOS \$ 12'500,000.00

UTILIDAD

2'500,000.00

TOTAL DE VENTAS \$ 15'000,000.00

=====

CONTROL DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

No es posible aceptar que un presupuesto se realice sin que surja alguna variación en relación con los resultados reales, pues por muy exacto que sea, no se debe olvidar que está basado en estimaciones y pronósticos que, lógicamente, dan lugar a discrepancias.

Cuando se tiene un buen control, las diferencias que resultan son de poco monto e importancia, pero siempre es recomendable analizarlas, hasta en contrar las causas que las originaron.

Como epílogo de este aspecto accesorio, se verá un ejemplo del punto de equilibrio, pero antes se debe tener en mente, que éste se determina tomando en consideración los gastos variables y los constantes, en relación con los ingresos obtenidos en un ejercicio, existiendo para ello una fórmula, la cual se determina de la siguiente manera:

Sabiendo que:

y = Total de gastos

a = Total de gastos constantes

b = Relación de los gastos variables con el ingreso

x = Total de ventas

Si se sustituyen en la ecuación de la recta los valores que aparecen en el problema planteado en el inciso cuatro anterior, se obtiene el total de gastos como sigue:

$$y = a + bx$$

$$y = 5'500,000.00 + (0.4667 \times 15'000,000.00)$$

$$y = 5'500,000.00 + 7'000,000.00$$

$$y = 12'500,000.00$$

Si el punto de equilibrio es cuando los ingresos son iguales a los gastos, entonces $x = y$; susti-

tuyendo se tiene:

$y = a + bx$ de donde $x = y$, sustituyendo a "x" por "y":

$x = a + bx$ despejando a "a",
tenemos: $a = x - bx$; como $x - bx =$
 $(1-b)x$ entonces, despejando a "x"

$$x = \frac{-a}{1-b} \quad \text{FORMULA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO}$$

Sustituyendo con los datos del problema, resulta:

$$x = \frac{\$ 5'500,000.00}{1 - 0.467}$$

$$x = \frac{\$ 5'500,000.00}{0.533}$$

$$x = \$10'318,949.34 \quad \text{Punto de equilibrio}$$

=====

Para que exista un mayor entendimiento sobre este particular a continuación, el multicitado problema, se presenta gráficamente, tomando como base lo que se indicó antes de dicha exposición.

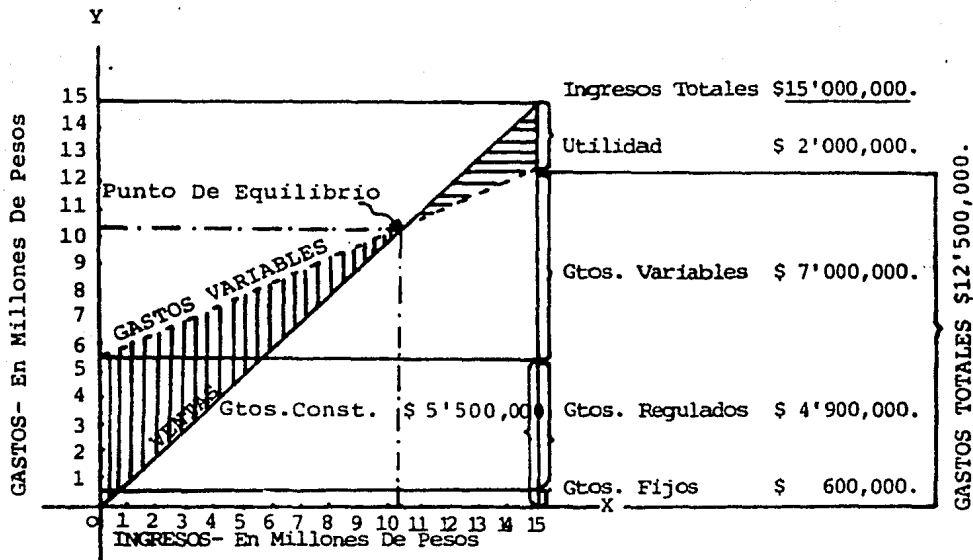
Se acepta como un aspecto de experiencia sobre la política ejecutiva, que los gastos constantes - anuales (\$5'500,000.00) se mantendrán hasta que las ventas disminuyan de \$14'000,000.00, o aumenten en más de \$16'000,000.00.



Los gastos variables corresponden a un 46.7% de las ventas; si estos datos se presentan gráfica--

mente en un sistema de ejes cartesianos, los resultados serán, como se aprecia enseguida:

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO \$10'318,949.34



 Zona De Utilidad
 Zona De Pérdida

IV.- HERRAMIENTAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA PLANEAR SUS RECURSOS A CORTO Y LARGO PLAZO.

4.3. PRESUPUESTO FINANCIERO

Comprende el Presupuesto de Caja (origen y aplicación de recursos) y toda la serie de operaciones de tipo financiero en que no interviene la caja, como pueden ser un trueque, un intercambio, etc.

El Presupuesto Financiero, de acuerdo con su naturaleza, tiene más alcances que el Presupuesto de Caja, ya que éste está integrado a aquél, quien tiene por objeto pronosticar y controlar todos los elementos que forman el Estado de Posición Financiera (Balance) como lo son el capital de trabajo, el efecto que producirán las estimaciones sobre caja, bancos, así como en la toma de decisiones, todo ello referido siempre a la estructura financiera, o cuestiones accesorias como lo es fondo de operación, o sea el capital invertido en activos del tipo de la planta, maquinaria y equipo, e inventarios.

De acuerdo con lo anterior se puede concluir, contrario a todos los tratadistas, que el Presupuesto Financiero no es lo mismo que el Presupuesto de Caja, aún cuando este último representa un alto porcentaje del primero.

El Presupuesto Financiero es generalmente el presupuesto que se elabora al final, porque recibe constantes ajustes, que incluso son los últimos.

PRESUPUESTO DE CAJA

Está constituido por saldos disponibles en caja y

bancos, inversiones temporales de fácil realización, estimaciones de dinero a recibir, de acuerdo con la política de crédito y los hábitos de pago de los clientes, así como los desembolsos que deberán hacerse de acuerdo con las políticas financieras.

Su realización debe ser cuidadosamente planeada y desarrollada, con base en los demás presupuestos, ya que se elabora obviamente al último, teniendo como objetivos:

A) RESPECTO A LOS INGRESOS.

Aprovechamiento superior:

- a) Conocer la estimación correcta de los cobros, de acuerdo con las políticas de crédito establecidas.
- b) Precisar el financiamiento exterior, de conformidad con los planes elaborados.
- c) Palpar el cumplimiento de las decisiones tomadas en relación a aumentos de capital, emisiones de obligaciones, etc.
- d) Procurar la obtención de líneas de crédito, para el descuento de documentos.

B) RESPECTO A LOS PAGOS.

Decisión sobre la forma de pagos:

- a) Procurar el cumplimiento oportuno de las obligaciones regulares, por concepto de pagos de-

sueldos y salarios, ciertos servicios como - agua, luz, alquileres, etc., e incluso puede hacerse para dividendos por pagar.

- b) Pretender el establecimiento de las provisiones necesarias para el cumplimiento de obligaciones derivadas del logro de otros presupuestos, ejemplo, impuestos a la producción, impuesto sobre ingresos mercantiles, sobre - la renta, etc.
- c) Fijación de políticas de pago, por créditos- de proveedores, en concordancia con la rota- ción de cuentas por cobrar y plazo medio de- cobranza.
- d) Estimar los gastos que puedan preverse como- resultado del cumplimiento de otros presu- - puestos.
- e) Economías por pagos anticipados, ya que el - descuento por ese concepto es superior a una tasa de interés sobre un préstamo normal.

C) GENERALES

Mejor manejo del efectivo, manteniendo sal- - dos a niveles lo más bajos posibles.

Decisiones sobre inversión en activos de operación. El capital invertido en operaciones de producción y ventas, generalmente permite mayor utilidad, por lo que se debe reducir - el monto de efectivo y aumentar activos fijos.

Escoger el momento adecuado para elegir aumento de capital, emisión de acciones, créditos, etc.

Los pronósticos del efectivo por meses, semanas, y días, permiten determinar el saldo disponible para inversiones a corto plazo.

Realización coordinada de cobros y pagos.

El movimiento o flujo de fondos se puede ilustrar en forma de estado o bien esquemáticamente como sigue:

COMPANIA "X", S. A.

RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE CAJA POR EL PERIODO DEL ___ AL ___ DE _____

| | | |
|---------------------|----|----------|
| Saldo inicial | \$ | |
| <u>ENTRADAS</u> | | |
| De operación | \$ | |
| De fuentes externas | \$ | |
| Otras entradas | \$ | _____ |
| Suma : | | \$ _____ |
| <u>SALIDAS</u> | | |
| Por costos | \$ | |
| Por pago de pasivos | \$ | |
| Por otros conceptos | \$ | _____ |
| Suma : | | \$ _____ |
| SALDO FINAL: | \$ | _____ |
| | | ===== |

Deberá tenerse especial cuidado en dar a este presupuesto la flexibilidad necesaria, mediante la distribución adecuada de las entradas y salidas de efectivo, que permitan hacer frente a las obligaciones contraídas durante el período de su vigencia.

IV.- HERRAMIENTAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA PLANEAR SUS RECURSOS A CORTO Y LARGO PLAZO.

4.4. PRESUPUESTO FLEXIBLE

No debe confundirse el presupuesto flexible, con la característica de elasticidad de que deben estar investidos los presupuestos en general. La elasticidad o flexibilidad, también está referida a los presupuestos fijos, para indicar que deben revisarse y adaptarse a las fluctuaciones constantes del mercado, obligando a la administración a cambiar o reconsiderar sus planes, cuando las situaciones que se presentan son distintas de lo previamente estimado.

El presupuesto flexible es resultante de la consideración anticipada de las variaciones que pudieran existir en los ingresos y en las ventas; esta posible afectación conduce a la predeterminación de los cambios factibles en los volúmenes de producción y por consiguiente en los gastos.

En este tipo de presupuestos se consideran diferentes planos alternativos de aplicación directa e inmediata, en caso de que las situaciones previstas cambien. Dichas variaciones se presentan dentro del cuerpo mismo del presupuesto, en forma de cuotas (por unidad producida por ejemplo) o en forma escalonada, fijando porcentajes sobre una base determinada.

Si dicha base se considera como el punto en que la capacidad de fabricación de la empresa, está aprovechándose en un 100% de eficiencia, respecto de las ventas, y éstas se estiman con base a la máxima capacidad de absorción en el mercado,

se presentarían los resultados posibles en un estado comparativo en que se pondrían las cifras a obtener, cuando la fábrica trabaje al 80, 90, 100 110, y 120%, de su capacidad productiva, por ejemplo.

De esta manera, si se vende una cantidad mayor ó menor a la que aparece en el presupuesto base, señalado en este caso con el 100%, se estaría en posibilidad de comparar las cifras reales con cualquiera de las demás estimaciones (80%, 90%, etc.)

Podría pensarse, erróneamente, que la elaboración de un presupuesto flexible es muy sencilla, puesto que consiste tan sólo en obtener porcentajes sobre las cifras base; sin embargo, tampoco es complicado, aún cuando las reacciones del costo respecto del volumen, no son proporcionales, ya que existen gastos fijos, y variables; los primeros se erogan, exista o no producción, mientras los últimos poseen la característica de aumentar, o disminuir el volumen conforme crezca o baje.

IV.- HERRAMIENTAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA PLANEAR SUS RECURSOS A CORTO Y LARGO PLAZO.

4.5. PRESUPUESTO A LARGO PLAZO.

El objetivo principal de un presupuesto a largo plazo es determinar el efecto de diversos planes alternativos sobre los requerimientos financieros. Básicamente, la planeación a largo plazo implica la elaboración de una serie de Balance Generales proyectados de tal manera que se pueda determinar qué requerimientos financieros no se alcanzan a satisfacer con los fondos provenientes del pasivo a corto plazo presupuestado, con las utilidades retenidas esperadas y con el pasivo a largo plazo y capital social existente. Este "faltante" debe ser cubierto con pasivo a largo plazo y capital social adicional, o bien reduciendo el pago de dividendos a los accionistas. Si estas fuentes fueran insuficientes, se deberán reducir las ventas presupuestadas a la expansión de la planta para ajustarse a los recursos financieros disponibles.

El método de regresión para proyectar balances generales a veces resulta ser un procedimiento útil. El primer paso es el graficar para varios años del pasado la relación de los diversos activos y pasivos con las ventas. No es aconsejable graficar aquellas partidas del Balance que se determinen principalmente por políticas de la compañía y no por las ventas. Ejemplos de estas partidas son las inversiones, los pasivos a largo plazo, el capital social preferente y el capital social común. Para ilustrar el procedimiento, se han relacionado las cuentas por cobrar y los pasivos circulantes de Jos. Schlitz Company-

con las ventas de cada año de 1960-1969. El punto en la gráfica anexa representa un valor para cuentas por cobrar de 24.8 millones, que corresponde a la variable que aparece en el eje vertical y un valor de ventas netas de \$418.8 millones en el eje horizontal.

El segundo paso consiste en trazar una recta suavizada promedio a través del diagrama de dispersión. Esta línea de regresión puede trazarse visualmente, o bien de manera más precisa mediante cálculo matemático. Puede ser lineal, tal como aparece en la gráfica, o bien, no lineal. Como se puede observar, los valores sobre la línea de regresión se aproximan bastante a los valores reales en lo referente a pasivos circulantes, ocurriendo lo mismo con las cuentas por cobrar hasta los años de 1968-1969 en que hubo un cambio en la política de crédito.

El tercer paso consiste en elaborar pronósticos de ventas para cada año que se incluya en el período de planeación. Tal como se verá al estudiar los presupuestos a corto plazo, se pueden derivar los pronósticos de ventas de varias fuentes. El proceso económico para elaborar tales pronósticos está fuera del alcance de este capítulo.

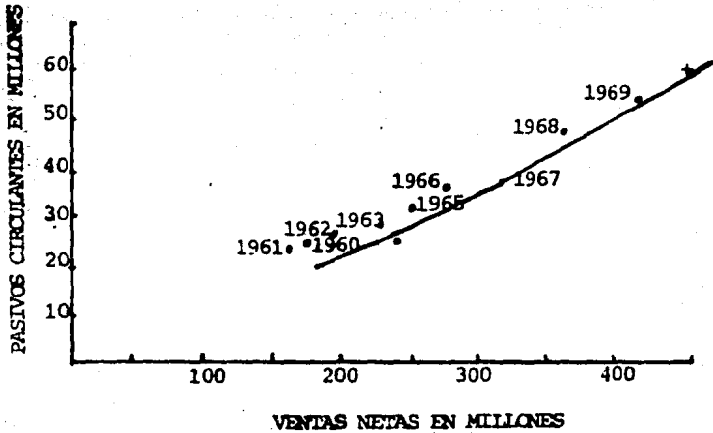
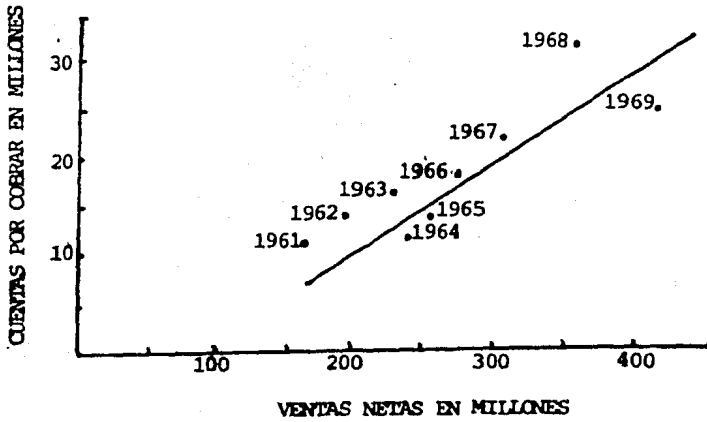
El cuarto paso es presupuestar los niveles de cuentas por cobrar y otros activos, así como el nivel de los pasivos circulantes y de las utilidades retenidas. Por ejemplo, si se estiman ventas de \$425 millones para 1970, nuestra estimación correspondiente de cuentas por cobrar sería apro-

ximadamente de \$30.5 millones, y para los pasivos circulantes de \$55 millones. Las coordenadas de los pronósticos para 1970 se representan con un (*) en la gráfica anexa. (Hasta en tanto conozcamos con mayor detalle los cambios en política respecto a las cuentas por cobrar, no estaremos tranquilos respecto a dicho pronóstico.

El quinto paso es determinar las necesidades financieras para los siguientes años, basados en la diferencia que exista entre los pronósticos de necesidades financieras (activos) y los recursos disponibles. Por lo tanto, si los activos estimados para 1970 excedieran en \$25 millones a la cantidad de pasivos circulantes y utilidades retenidas proyectadas, más el pasivo a largo plazo y capital social existente, nos veríamos obligados a hacer planes para conseguir financiamiento a largo plazo y si no fuese posible esto, proceder a suspender nuestros planes de expansión. El mismo proceso se repetiría para los años subsiguientes. El proceso completo también podrá llevarse a cabo mediante el uso de un computador. De nuevo, lo que se persigue es explicar lo que el computador podría ayudarnos a lograr y no tratarlo como "algo" que hace cosas misteriosas, tales como la elaboración de presupuestos a largo plazo.

El plazo final es determinar como se podrían obtener fondos a largo plazo para satisfacer las necesidades financieras.

DIAGRAMAS DE DISPERSION



IV.- HERRAMIENTAS CON QUE CUENTA LA EMPRESA PARA PLANEAR SUS RECURSOS A CORTO Y LARGO PLAZO.

4.6. CONTROL PRESUPUESTAL

El control presupuestal es un instrumento del que se valen las empresas para dirigir todas sus operaciones, lo anterior se logra a través de la comparación sistemática del conjunto de previsiones- establecidas para cada uno de sus departamentos, - con los datos históricos que refleja la contabilidad durante el mismo período.

Cuando se habla de Control Presupuestal, se está indicando la coordinación de las actividades de los diversos departamentos de la organización, - por medio de la estructuración de un plan, cuyas partes forman un conjunto coherente e indivisible en el que la omisión de cualquiera de sus secciones afectaría el logro de los objetivos deseados.

Se puede decir que Control Presupuestal es el conjunto de presupuestos parciales, correspondientes a cada una de las diferentes actividades de una entidad.

RESPONSABILIDAD, PREPARACION, MANEJO Y ADMINISTRACION DEL CONTROL PRESUPUESTAL

La responsabilidad de la elaboración del Control- Presupuestal se delega en una persona que habrá - de fungir como Director del mismo.

El Director del Presupuesto, deberá ser alguien - que posea amplios conocimientos y experiencia sobre la empresa y en este tipo de trabajos, necesita estar compenetrado del sistema contable de la-

entidad, su organización, operaciones que practica, problemas en la administración, etc., por lo que normalmente se designa para dicho puesto a un Contador Público o a un Licenciado en Administración de Empresas, quien puede ocupar el puesto de Contralor o de Director de Finanzas.

Cabe aclarar, que aunque es el Director del Presupuesto sobre quien recae la responsabilidad de la elaboración del mismo, para cumplir su cometido necesita de la colaboración de todo el personal de la empresa, para lo cual es conveniente crear un Comité de Presupuestos, que puede estar compuesto por los ejecutivos que tengan bajo su cargo las principales funciones, como sigue:

Director o Gerente General.- Políticas generales (cambios de diseños y productos, mercados, tendencias administrativas, etc.) proyección a futuro.

Director de Finanzas o Contralor.- Aspectos financieros y de control (presupuesto financiero, que incluye el de caja, cuentas por cobrar y por pagar, gastos generales, nóminas, etc.) estadística y costos.

Gerente de Ventas y Mercadotecnia.- Ventas, publicidad, propaganda, expansión del mercado, colocación de nuevos productos, etc.

Gerente de Producción o Superintendente.- Control de almacén de materias primas y materiales, de producción, mantenimiento, etc.

Además el comité puede incluir jefes de importancia como el de personal y el de compras.

Una vez que se ha hecho notar a los funcionarios la importancia y ventajas que pueden obtenerse con la adopción del presupuesto, se podrá delegar la responsabilidad de la elaboración de los presupuestos parciales, en los diferentes jefes de departamento.

A éstos últimos, se les exigirá la obtención de cálculos periódicos en forma de cédulas, de las operaciones, y la responsabilidad necesaria, derivada de los planes previamente aceptados.

El contralor tiene múltiples funciones, pero como director del presupuesto, las principales son:

- a) Analizar y estudiar las variaciones e investigar sus causas.
- b) Formular el presupuesto general, así como preparar estados proforma y presupuestados.
- c) Coordinar y supervisar los presupuestos parciales.
- d) Aprobar el diseño de las formas que se utilizarán.
- e) Elaborar manuales o instructivos claros, precisos y suficientemente amplios.
- f) Pulsar continuamente lo presupuestado con lo

realizado, y hacer las correcciones pertinentes.

- g) Informar oportunamente a sus superiores y al Comité de Presupuestos.
- h) Contar sobre él las aclaraciones o soluciones importantes presupuestales.

Las funciones sobresalientes del Comité son:

- a) Examinar, aprobar, y ajustar las estimaciones de gastos departamentales.
- b) Aprobar o ajustar los presupuestos generales y parciales.
- c) Presentar los presupuestos a autorización al Consejo de Administración.

DURACION DEL PRESUPUESTO

Es importante precisar el período de duración del presupuesto, regularmente los presupuestos abarcan más de uno o dos ejercicios sociales (12 ó 24 meses) por la imposibilidad de prever más adelante de estos lapsos, pero fraccionándolos en estimaciones mensuales, trimestrales ó semestrales.

Aunque se pueden elaborar presupuestos a cinco y diez años que permitan formarse una idea general de las proyecciones y tendencias de la empresa.

MECANICA DEL CONTROL PRESUPUESTAL

Una vez que se ha establecido el período presupuestario, la selección del personal que deberá trabajar en la elaboración del presupuesto y el estudio para su conexión con el sistema contable se puede comenzar con un boletín dirigido a todos los componentes de la organización, en el que se comuniquen las perspectivas y objetivos de la empresa, conteniendo un mensaje optimista y atractivo sobre las ventajas que se derivarán para todos, lo cual deberá promover entusiasmo y buena voluntad en el personal para la tarea que se inicia, y en la que cada uno tendrá un papel importante que desempeñar.

Deberá existir sincronización y coordinación en todos aspectos, si se quiere trabajar eficientemente, por lo que es preciso fijar las fechas en que la información deba estar disponible para cada uno de los demás departamentos. Un auxiliar valioso para el control de las actividades es la implantación de un sistema de redes de actividades (Camino Crítico) para determinar los puntos críticos en que se requiere la atención del coordinador.

FASES DEL CONTROL PRESUPUESTAL

Todo estudio sistemático requiere de un orden o encauzamiento en su desarrollo, respecto al Sistema Presupuestal, las etapas son:

- Planeación
- Formulación
- Aprobación
- Ejecución y coordinación
- Control

a) Planeación.- Todo acto debe ser planeado, y en el caso de los presupuestos, con mayor razón, toda vez que resulta ser inherente; uno de los primeros pasos a dar es elegir la persona ó personas (director o comité, generalmente existen ambos) que se harán cargo de todo el sistema presupuestario, desde su planeación.

La fase de planeación comprende múltiples aspectos: recopilación de datos, su estudio cuidadoso, su ordenamiento e integración, cuestión en la cual intervienen los distintos departamentos o funcionarios.

b) Formulación.- Esta fase integra la elaboración de los presupuestos parciales, que se hacen en forma analítica de cada departamento del organismo, y la realización de los presupuestos previos, puesto que están sujetos a ajustes, pero con la visión completa, global del presupuesto.

c) Aprobación.- Es la Dirección General o Gerencia de la entidad, quien sanciona los presupuestos hasta el resultante del paso anterior; simultáneamente son verificados por los jefes de departamento, y otros funcionarios.

que se hagan responsables de llevarlos a cabo, después de las discusiones y modificaciones pertinentes.

Esta aceptación tiene por objeto lograr el apoyo y la cooperación conciente de todo el personal, así como su afinación, y ajuste, dando lugar al presupuesto definitivo a ejercer.

- d) Ejecución y coordinación.- El trabajo de llevar a efecto los presupuestos, es de todo el personal, desde los obreros, bajo las órdenes de su jefe, hasta los funcionarios de la más alta jerarquía; por lo que es necesario formular manuales específicos de labores coordinadas de procedimientos y de métodos, de la misma forma como se hace para la instalación de cualquier sistema administrativo.

La obra de ordenar metódicamente las metas departamentales, y compaginar las actividades, es una atribución que se delegará de los más altos niveles a los de mediana jerarquía.

- e) Control.- Corresponde a la serie de funciones encaminadas a la observancia y vigilancia del ejercicio del presupuesto.

El objetivo de controlar el desarrollo del presupuesto, es localizar actitudes perjudiciales en el momento en que aparecen, para evitar que ocasionen momentos críticos o de

mayor importancia negativa.

El control del presupuesto se hace, básicamente, partiendo del sistema presupuestado, registrando lo realizado, y por comparación, de terminar las variaciones, mismas que se estudian y analizan, para dar lugar a acciones correctivas y superaciones.

Debe haber un análisis y estudio de las variaciones, de tal forma, que den lugar a lo siguiente:

- Localizar el área del problema
- Celebrar pláticas con el concurso de los supervisores y funcionarios de dicha área.
- Analizar la situación del trabajo, el flujo, la coordinación de actividades, y la efectividad de la supervisión.
- Observar directamente el trabajo del departamento afectado.
- Entablar pláticas con el funcionario en línea.
- Nombrar personal para el estudio del problema específico, y llevar a cabo prácticas especiales de Auditoría Interna.
- Formular reportes en los que colaboren tanto el personal involucrado, como quienes estudian directamente el problema.
- Investigado y delimitado el problema y sus

causas, emitir un informe en el que se --
mencionen éstas, y la forma en que se ob-
tuvieron.

Por lo que es necesario, no sólo determinar-
la variación, sino analizarla y localizar --
sus causas, con objeto de decidir cuáles se-
rán las medidas que habrán de seguirse para-
eliminar la deficiencia; cuando así sea, ha-
brá de agudizarse el control, y quizá y qui-
zá modificarse el presupuesto, etc., siempre
en vía de superación.

MANUAL DEL PRESUPUESTO

El Manual del Control Presupuestal tiene mu-
cha similitud con los manuales o instructi-
vos de contabilidad, organización etc., cu-
ya finalidad es presentar en forma escrita -
las políticas, operaciones, etc., de la em-
presa.

Para poder lograr esto, es necesario que exis-
ta uniformidad, con el objeto de coordinar --
las actividades de las personas encargadas de
la preparación y ejecución de los presupes-
tos.

Dicho manual debe contener en forma detallada:

- a) Las bases, propósitos y funcionamiento -
del sistema de presupuestos y la respon-
sabilidad asignada a cada jefe de depar-
tamento.

- b) El período que abarcará el presupuesto.
- c) La organización necesaria para su Admon.
- d) Los procedimientos para formular los - presupuestos.
- e) El instructivo para el manejo de las for mas necesarias para su control, así como el establecimiento de los informes del - presupuesto.

La elaboración de un manual ofrece numerosas ventajas, ya que por medio de él se entera al personal de los propósitos y resultados que se esperan obtener, define las autoridades y funciones, delimita responsabilidades de las personas que formularán y ejecutarán los presupuestos, se logra una uniformidad en el manejo del mismo, y facilita la supervisión.

Sin embargo cabe señalar que un sistema de control presupuestal puede llevarse a cabo con o sin el manual, sobre todo en aquellas empresas pequeñas. No obstante, las ventajas de contar con un manual del presupuesto, compensan el trabajo que se requiere para elaborarlo, principalmente en las grandes empresas en donde se tienen diversas unidades bajo una propiedad común. En estos el manual se hace indispensable para que cada unidad prepare uniformemente sus estimaciones, simplificando con ello la consolidación de los presupuestos y la proyección para presupuestos maestros,

CONCLUSIONES

- Los Estados Financieros son el lenguaje en el mundo de los negocios que complementados con información referente a condiciones del mercado, régimen fiscal, problemas de personal etc., sirven de base para formarse una opinión de la situación financiera de una empresa, de su productividad y de la política seguida por su administración, con el fin de aplicar al futuro, con la adaptación de nuevos moldes, la experiencia obtenida en el pasado.
- El poner de manifiesto la naturaleza, objetivo, limitaciones y defectos de los Estados Financieros, es con la intención de analizarlos y colocarlos en el lugar que les corresponde; porque los empresarios al desconocer tales características, no pueden percatarse de su alcance ni formarse un juicio correcto del significado de las cifras y de las precauciones que deben tomar al utilizarlos.
- La oportunidad, veracidad y buena presentación de los Estados Financieros de una empresa, dependerá para que el Licenciado en Administración esté en posibilidades de aplicar correctamente la técnica del Análisis e Interpretación de los Estados Financieros

con el objeto de informar a los propietarios, directivos e inversionistas, los resultados obtenidos por la empresa y con ello tomar decisiones encaminadas a corregir y mejorar los problemas financieros que sobresalen con motivo del análisis.

- Una de las funciones principales del Licenciado en Administración en el campo de las finanzas, es el de adquirir el dinero necesario para un propósito determinado y administrarlo consecuentemente para el mejor logro de ese propósito u objetivo, actualizando día a día sus conocimientos acerca de lo que ofrecen las Instituciones de Crédito, con el fin de conocer el tipo, el monto y el momento en que la empresa requerirá de financiamiento, basado en el análisis e interpretación de los Estados Financieros.

- Mucho del aspecto positivo de la planeación está en relación directa con los dos objetivos básicos del Administrador Financiero que son el de rentabilidad y el de liquidez de las empresas, y para ello tendrá que tener un panorama general de la relación que guarda la empresa con el medio ambiente, no sólo en el plano inmediato, sino que también habrá que tomar en consideración los eventos que se presentarán en el futuro. Los presupuestos son la expresión cuantitativa de los pla-

nes y objetivos de las empresas y deben ser aplicados y utilizados para cualquier clase de entidad sin importar el tamaño, o la actividad que estén desarrollando, por las innumerables ventajas que éstos traen consigo.

B I B L I O G R A F I A

- ADMINISTRACION FINANCIERA, Robert W. Johnson
Nueva Edición - Editorial CECSA
- FINANZAS EN ADMINISTRACION, J.F. Weston, E.F. Brigham
Editorial Interamericana
- FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA, J.F. Weston
E.F. Brigham
Editorial Interamericana
- TECNICA PRESUPUESTAL, Cristóbal del Río González
Ediciones Contables y Administrativas, S.A.
- MANUAL DEL FUNCIONARIO BANCARIO, Jorge Saldaña Alvarez
Ediciones Jorge Saldaña Alvarez
- EL ANALISIS FACTORIAL BANCO DE MEXICO 1962, Klein,
Grabinsky, Alfredw y Nathan
- CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
F.C.A.
- BOLETINES, INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, A.C.
- EL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS Y LAS DIFERENCIAS
EN LA EMPRESA, Dr. y C.P. Roberto Macias Pineda
- CONTABILIDAD RAZONADA PRINCIPIOS PRACTICOS, C.P.T. Tomás
López Sánchez
Papeleria Panamericana, S.A.

- LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SU ANALISIS, Alfredo S. Gu-
tiérrez
Fondo de Cultura Económica