



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

ANALISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y DEL
OTORGAMIENTO DE CREDITO PARA LA EMPRESA
TEXTIL MEXICANA.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A :
SAGRARIO GONZALEZ MERAZ

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :
JOSE VICTOR RIVAS PASTRANA

ASESOR: C.P. GUSTAVO AGUIRRE NAVARRO

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2005

m 344888



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

PROCESO DE EXAMENES
UNIVERSITARIOS



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

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

Análisis de las Fuentes de Financiamiento y del Otorgamiento
de Crédito para la Empresa Textil Mexicana.

que presenta la pasante: Sagrario González Meráz
con número de cuenta: 09952111-8 para obtener el título de :
Licenciada en Contaduría

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

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 26 de Febrero de 2005

PRESIDENTE	<u>C.P. Jorge López Marín</u>
VOCAL	<u>C.P. Gustavo Aguirre Navarro</u>
SECRETARIO	<u>M.A. Rafael Mejía Rodríguez</u>
PRIMER SUPLENTE	<u>C.P. Mario Rodríguez Guzmán</u>
SEGUNDO SUPLENTE	<u>C.P. César Galo Ramírez Herrera</u>

[Firmas manuscritas de los miembros del tribunal]



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA 15
MEXICO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

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



DEPARTAMENTO DE

ATN: Q. M^{de} Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

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

Análisis de las Fuentes de Financiamiento y del Otorgamiento
de Crédito para la Empresa Textil Mexicana.

que presenta el pasante: José Victor Rivas Pastrana
con número de cuenta: 09100258-1 para obtener el título de :
Licenciado en Administración

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

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 26 de Febrero de 2005

PRESIDENTE C.P. Jorge López Marín

VOCAL C.P. Gustavo Aguirre Navarro

SECRETARIO M.A. Rafael Mejía Rodríguez

PRIMER SUPLENTE C.P. Mario Rodríguez Guzmán

SEGUNDO SUPLENTE C.P. César Galo Ramírez Herrera

GRACIAS A DIOS QUE ME DIO LA
VIDA Y LA FORTALEZA SUFICIENTE
PARA LLEGAR HASTA AQUÍ, POR NO
PERMITIR QUE NINGUN OBSTÁCULO
ME IMPIDIERA LOGRAR MI META.

MIL GRACIAS A MIS PADRES, MARI Y REYES,
POR EL APOYO QUE ME BRINDARON
DURANTE ESTE CAMINO, POR SU AMOR
INCONDICIONAL, POR CREER EN MI, PERO
SOBRE TODO POR SU PACIENCIA, SIN
USTEDES TODO HUBIERA SIDO MAS DIFÍCIL.

A MI FAMILIA, POR CREER EN MI Y EN MIS
SUEÑOS, POR ESTAR PENDIENTE SIEMPRE
DE LO QUE PASABA CONMIGO, POR SU
CARIÑO Y APOYO....GRACIAS!!

A TI PEPE, POR SOPORTAR MIS MALOS
RATOS CON EL UNICO FIN DE SACAR A
FLOTE ESTE PROYECTO.

A MIS PADRES
DOLORES PASTRANA CASTAÑEDA
JESUS RIVAS SALAZAR
POR SU EJEMPLO DE AMOR,
COMPRENSION Y APOYO

GRACIAS A MIS HERMANOS
NOE, LUZ, ROSA,
JESUS, GOYA Y JUANA
POR LA VALIOSA
AYUDA QUE ME BRIDARON

A MI FAMILIA
POR TODO EL
AMOR INCONDICIONAL

A MI ASESOR
C.P. GUSTAVO AGUIRRE NAVARRO
GRACIAS A SU VALIOSO APOYO Y
PROFESIONALISMO

SAGRARIO
POR TU AMISTAD
Y POR TODO EL TIEMPO
QUE COMPARTIMOS

ÍNDICE

OBJETIVOS.

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO 1. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.	1
1.1. Concepto y objetivo.	1
1.2. Antecedentes históricos.	1
1.3. Estructura y funcionamiento.	9
1.3.1. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.	9
1.3.2. Banco de México.	10
1.3.3. Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.	11
1.3.4. Instituto de Protección al Ahorro Bancario.	12
1.3.5. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	13
1.3.6. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.	13
1.3.7. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.	14
CAPÍTULO 2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	15
2.1. Fuentes internas de financiamiento.	15
2.1.1. Gastos acumulados.	15
2.1.2. Impuestos retenidos.	15
2.1.3. Utilidades retenidas.	15
2.1.4. Capital social común	16
2.1.5. Capital social preferente.	16
2.1.6. Depreciación de activos.	17
2.2. Fuentes externas de financiamiento.	17
2.2.1. A corto plazo.	17
a) Anticipo de clientes.	17
b) Financiamiento de proveedores.	17
c) Crédito directo.	18
d) Crédito prendario.	19
e) Crédito de habilitación o avío.	19
f) Descuentos mercantiles.	20
g) Factoraje.	20
h) Papel comercial.	24
i) Aceptaciones bancarias.	25
j) Créditos para exportación.	25
k) Uniones de crédito.	26
2.2.2. A largo plazo.	27
a) Crédito refaccionario.	27
b) Obligaciones.	27
c) Arrendamiento.	29
d) Crédito hipotecario.	31

e) Capital común.	31
f) Capital preferente.	32
g) Capital de riesgo.	33
CAPÍTULO 3. ANÁLISIS PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO.	35
3.1. Análisis cualitativo de la empresa.	35
3.1.1. La empresa.	35
a) Aspectos generales.	35
b) Aspectos legales.	36
c) Aspectos financieros.	37
d) Manejo de inventarios y cuentas por cobrar.	39
3.1.2. El mercado.	39
a) Procesos productivos, de abastecimiento y de distribución.	39
b) Capacidad instalada.	41
c) Localización de la empresa y distribución interna.	41
d) Características de la planta y su mantenimiento.	42
e) Perspectivas del sector.	42
f) Descripción del producto.	42
g) Diversificación del producto.	42
h) La demanda.	43
i) La oferta.	43
j) La comercialización.	44
3.1.3. La información en las decisiones de crédito.	44
a) Fuentes de información directa.	44
b) Fuentes de información indirecta.	46
3.2. Análisis cuantitativo de la empresa.	47
3.2.1. Los Estados Financieros.	47
a) Información financiera.	48
b) Usuarios de los Estados Financieros.	49
c) Objetivos de los Estados Financieros.	49
d) Limitación de la Información Financiera.	50
e) Estructura de los Estados Financieros.	50
f) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.	50
g) Reglas particulares.	52
h) Clasificación de los Estados Financieros.	52
3.2.2. Estados Financieros Principales.	55
a) Estado de Situación Financiera.	55
b) Estado de Resultados.	55
c) Estado de Costo de Producción y Venta.	56
d) Estado de Cambios en la Situación Financiera con base en flujo de efectivo.	56
e) Estado de Variaciones en el Capital Contable.	57
3.2.3. Métodos de análisis.	57
a) Clasificación.	58

b) Métodos estáticos.	58
c) Métodos dinámicos.	70
CAPÍTULO 4. LA EMPRESA TEXTIL EN MÉXICO.	76
4.1. Antecedentes históricos.	76
4.2. Producción.	78
4.3. Inflación.	86
4.4. Comercio exterior.	88
4.5. Inversión.	97
4.6. Empleo.	100
4.7. Programas para la competitividad de la cadena Fibras-Textil-Vestido.	106
CAPÍTULO 5. CASO PRÁCTICO.	109
CONCLUSIONES.	148
BIBLIOGRAFÍA.	150

OBJETIVOS

Los objetivos del presente estudio son:

- Determinar la evolución del Sistema Financiero Mexicano además de su organización y su forma de operar, así como destacar la gran importancia del mismo para el desarrollo de la economía nacional.
- Conocer y analizar las alternativas de financiamiento internas y externas más usuales con que cuentan las empresas para la obtención de los recursos necesarios en la realización de sus actividades.
- Identificar y evaluar los factores primordiales para el otorgamiento de las líneas de crédito con la finalidad de que el solicitante conozca las condiciones requeridas para la obtención de recursos ajenos.
- Detectar el desarrollo del sector empresarial textil en el país, así como su situación actual y sus perspectivas a futuro.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas en general, independientemente de su tamaño y de las características del mercado en que participen, requieren de estar en condiciones de realizar sus actividades y por lo tanto se ven con frecuencia en la necesidad de recurrir a diversas fuentes de financiamiento para obtener los recursos necesarios y de esta forma estar en condiciones de abastecer su planta productiva e incluso incrementar sus operaciones, o bien, en algunos casos para subsistir.

De lo antes referido parte la gran importancia de seleccionar las alternativas de financiamiento adecuadas para las necesidades específicas de cada empresa, considerando tanto las fuentes internas como externas que están en su mano utilizar.

Debido al crecimiento económico es fundamental el uso de crédito, ya que éstos generan la modernización de las plantas productivas a través de la renovación tecnológica y de las políticas productivas para la canalización de recursos, apoyando las prioridades que más favorezcan al desarrollo empresarial y por ende al desarrollo nacional.

Por lo tanto, es trascendental que los créditos a otorgar estén precedidos de un estudio minucioso de las condiciones cualitativas y cuantitativas de la empresa solicitante, así como de las expectativas de solvencia futura de la misma, todo esto con el propósito de que el otorgante de la línea de crédito garantice el pago de la misma.

El presente trabajo está integrado por cinco capítulos que tratarán lo siguiente:

En el capítulo 1 se presentará una breve reseña del Sistema Financiero Mexicano además de la estructura y funciones de cada una de las instituciones que lo forman.

En el capítulo 2 analizarán las diferentes fuentes de financiamiento internas y externas a las que se recurren más hoy en día.

En el capítulo 3 se mencionarán los aspectos cualitativos y cuantitativos de la empresa primordiales para la aceptación o rechazo de las líneas de crédito.

En el capítulo 4 se presentará la recopilación de los principales indicadores de la industria textil y su cadena productiva en México.

Finalmente para reafirmar este trabajo de investigación se presentará el caso práctico de "TERCIOPELOS S.A. DE C.V." determinando la mejor alternativa de financiamiento.

CAPÍTULO 1. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

1.1. Concepto y objetivo.

“El Sistema Financiero está compuesto por el conjunto de entidades y operaciones que tienen por objeto suministrar dinero u otros medios de pago (instrumentos) para financiar, a través de la inversión y del crédito, las actividades propias de los distintos agentes económicos.” (1)

Otra forma en que se ha conceptualizado al Sistema Financiero Mexicano, es la siguiente:

“Conjunto de instituciones que captan, administran y dirigen el ahorro y la inversión en el país, conformado por entidades normativas (SHCP, Banxico, CNBV, CNSF y CONSAR) e intermediarios financieros (banca múltiple, de desarrollo, casas de bolsa, organizaciones auxiliares de crédito, etc.) que pueden organizarse en grupos financieros.” (2)

Partiendo de lo anterior, el objetivo primordial del Sistema Financiero Mexicano es proveer de recursos al aparato económico del país; éstos son obtenidos cuando las personas o empresas que tienen el dinero lo depositan con una institución del sistema financiero al cual se le denomina ahorro o inversión y le permite a la institución financiera dirigirlo con las personas o empresas que lo necesitan, convirtiéndose en financiamiento, el cual trataremos ampliamente en el siguiente capítulo.

Además cumple con la función de ayudar a la circulación eficiente del dinero por medio del sistema de pagos.

1.2. Antecedentes históricos.

No podemos hablar de un sistema financiero formal en México antes de la conquista puesto que las transacciones se hacían por trueque. No se conoce información alguna sobre libertad de mercado y se sabe que el gobierno tenía una fuerte participación en la economía, ya que controlaba los recursos fundamentales: tierra, trabajo, proceso productivo y redistribución de la riqueza.

De está conservamos el fuerte papel rector del Estado en la economía, así como el despilfarro en celebraciones que en esa época se realizaban con fines religiosos y redistributivos.

- (1) MARTÍN Oviedo J.M., Ordenación legal del Sistema Financiero Español, Ed. Civitas, Madrid 1987, pag. 20.
- (2) RAMÍREZ Solano Ernesto, Moneda, Banca y Mercados financieros, Ed. Prentice may, México 2001, pág. 457.

Por lo tanto, podemos comenzar a partir del periodo colonial, el cual se divide en tres épocas, en la última de las cuales surgió el actual Sistema Financiero Mexicano. La primera época, la de la euforia, se caracterizó por el saqueo de América y el reparto del botín. Un ejemplo de esto es el reparto de las encomiendas y los cargos públicos, así como la acumulación de riqueza que los conquistadores lograron en poco tiempo por medio de la esclavización de los indios.

La segunda época coincidió con La depresión de Europa. Este periodo fue de singular importancia para México, pues en él nacieron la hacienda y el peonaje. También se arraigaron con fuerza la compra de los cargos públicos y su uso patrimonialista; de la misma forma se consolidó la fuerza política y económica de la Iglesia católica, los comerciantes y los hacendados.

En este periodo el gobierno virreinal cobró mucha fuerza, pero se corrompió con la venta de cargos públicos y dejó de rendir cuentas al gobierno español. La principal fuerza económica y política es la Iglesia católica, que actúa como prestamista para financiar diferentes actividades de la economía.

Los comerciantes eran otra fuente de financiamiento no oficial algunas veces mediante asociación, sobre todo para los mineros.

La tercera etapa, primordial para el Sistema Financiero Mexicano, fue aquella en la cual los Borbones fortalecieron el control económico y político de la Corona en la Nueva España, se nombraron administradores públicos que suplieron a los privados.

En 1785 la Contaduría Pública (nacional) comenzó a utilizar la partida doble, lo que incrementó la captación de impuestos en beneficio de España.

En este contexto de mayor control y crecimiento económico de la Colonia, el gobierno español se vio en la necesidad de crear instituciones de crédito para sustituir a la Iglesia y restar importancia a los comerciantes. La primera institución de crédito prendario fue el Monte de Piedad de Animas fundado en 1775.

En 1782, se fundó el Banco Nacional de San Carlos, ramificación del de España, creado por el rey Carlos III.

Como parte de la política de fomento a la minería, los mineros fueron dotados de un consulado, un tribunal y un Colegio de Minería. Una de las obras más importantes del Tribunal de Minería fue la creación, en 1784, del Banco de Avío de Minas, que fue el primer banco refaccionario de América. Tal vez su importancia fue haber sido antecesor del primer banco del México independiente.

De esta etapa heredamos el papel rector del Estado en la economía, la oposición de la Iglesia y los comerciantes a medidas gubernamentales que afectan sus intereses y el nacimiento de las instituciones de crédito de nuestro actual sistema financiero.

El periodo posterior a la guerra de Independencia, como todos los que siguen a este tipo de movimientos revolucionarios, fue muy difícil. De la Colonia se heredaron la Casa de la Moneda y el Nacional Monte de Piedad, cuya importancia era mínima. Fue en 1830 cuando, por iniciativa de Lucas Alamán, se estableció el Banco de Avío; éste era un banco de promoción industrial que estaba facultado para promover industrias por su cuenta. Posteriormente en 1837 se creó el Banco de Amortización de la Moneda de Cobre, con la finalidad de retirar de circulación las monedas de ese metal.

La importancia de estos bancos radica en que fueron las primeras instituciones financieras a las cuales acudió el gobierno mexicano para tratar de superar crisis económicas.

La calma que precedió a la intervención francesa permitió la creación de la Caja de Ahorros del Nacional Monte de Piedad en 1849 y la redacción del Código de Comercio en 1854.

Durante el Imperio de Maximiliano en 1864 se creó la primera institución de banca comercial en México: el Banco de Londres, México y Sudamérica.

Todo lo anterior nos muestra que en esta época no existía control sobre la creación de bancos, mucho menos sobre la emisión de papel moneda.

En 1881 el gobierno federal y el Banco Franco-Egipcio, celebraron el contrato del que nació el Banco Nacional Mexicano, que tuvo gran apoyo gubernamental. Esta institución inició sus operaciones en 1882 y se convirtió en una especie de cajero del gobierno.

Durante 1884 se presentó una crisis financiera que obligó a varios bancos a suspender sus pagos y puso al descubierto los inconvenientes de tener tantos emisores de billetes. Esta situación dio origen a una legislación correctiva, el Código de Comercio de 1884, que brindó atribuciones de banco central al Banco Nacional Mexicano, lo que generó quejas y discusiones. Con este Código de Comercio ningún banco o persona extranjera podía emitir billetes y se hizo obligatoria la concesión de las autoridades para realizar operaciones bancarias.

El 15 de septiembre de 1889 se promulgó el actual Código de Comercio, que señalaba que las instituciones de crédito se regirían por una ley especial, que requerirían autorización de la Secretaría de Hacienda y contrato aprobado por el Congreso de la Unión.

Posteriormente el 19 de marzo de 1897 se expidió la Ley General de Instituciones de Crédito.

Con esta ley se impusieron a los bancos limitaciones en cuanto a reservas, emisión de billetes y apertura de sucursales.

La Bolsa de México, S.A., tuvo su origen en las operaciones con valores que se realizaban desde 1880 en la Compañía Mexicana de Gas, pero tuvo una vida efímera.

En 1905, durante el gobierno de Porfirio Díaz, se cambió el patrón bimetálico al patrón oro y se suspendió la libre acuñación de monedas de plata.

A pesar de todas las reformas, en 1907 hubo una crisis financiera debida a la baja de los precios de las materias primas de exportación, lo que dio lugar a numerosas quiebras y críticas al sistema bancario mexicano. En este mismo año renació la Bolsa Privada de México, S.C.L., y en 1910 cambió su denominación a Bolsa de Valores de México, S.C.L., sin embargo, tras la Revolución mexicana fue necesario reconstruir el sistema financiero.

Al finalizar el gobierno de Díaz, había 24 bancos de emisión, cinco refaccionarios y una bolsa de valores. Con la inestabilidad económica y política que generó la Revolución, los bancos restringieron el crédito; la desmesurada emisión de papel moneda impulsó el atesoramiento y la exportación de oro y plata, y el público retiró sus depósitos, lo que provocó que varios bancos quebraran.

En 1913 Victoriano Huerta decretó la inconvertibilidad de billetes de banco y el 20 de diciembre de este mismo año, la suspensión de pagos.

Para el siguiente año, los bancos reabrieron en una situación muy precaria, por lo tanto, se trató de reconstruir el sistema.

El primer paso fue suspender la emisión de billetes. En 1915 se creó la Comisión Reguladora e Inspector de Instituciones de Crédito, que sometió a los bancos al cumplimiento de la ley, canceló concesiones y liquidó a los bancos que no cumplían todos los requisitos legales. Inmediatamente después se comenzó a trabajar en el proyecto del Banco Único de Emisión.

En 1917 se planteó un nuevo sistema financiero y se regresó al patrón oro. Esta medida y la Primera Guerra Mundial favorecieron las exportaciones mexicanas entre 1917 y 1920.

El 28 de agosto de 1925 se promulgaron la Ley General de Instituciones de Crédito y Establecimientos Bancarios, así como estatutos de la Ley del Banco de México; finalmente, el 1° de septiembre de 1925 se inauguró el Banco de México.

Se fundó en 1928 la Comisión Nacional Bancaria, que después sería la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

El 31 de Mayo de 1931 se emitió la Ley Orgánica del Banco de México, S.A., a partir de entonces éste funcionó efectivamente como único banco de emisión de billetes y controló el circulante. En julio se emitió la Ley Monetaria, que desmonetizó el oro y dejó el peso de plata como unidad básica del sistema.

En 1932 se promulgó la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito para promover el uso de instrumentos de crédito en vez de dinero.

En 1934 el dólar subió a 3.60 pesos, pero se mantuvo en el mismo valor hasta 1938.

Para evitar fuga de capitales debido al alza del precio de la plata, la Ley Monetaria de 1935 desmonetizó la plata.

Durante el régimen de Lázaro Cárdenas, se crearon Nacional Financiera (1934), el Banco Nacional de Crédito Ejidal (1935) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (1937). Nacional Financiera destaca por ser el principal banco de fomento de México.

La depresión económica en Estados Unidos de América y la salida de capitales obligaron en 1938 a devaluar la moneda a 4.50 pesos por dólar.

En 1939, con el Inicio de la Segunda Guerra Mundial, México vuelve a verse beneficiado, debido a que la demanda de materias primas se incrementa y los capitales vuelven a entrar al país.

En el periodo posterior a la guerra y hasta 1976 acontecieron los siguientes hechos:

En 1946 se creó la Comisión Nacional de Valores, en 1947 el Reglamento Especial para Ofrecimiento al Público de Valores no Registrados en Bolsa, en 1953 la Ley de la Comisión Nacional de Valores. La Bolsa de Valores de Monterrey, S.A., inicio operaciones en 1960 además de la Bolsa de Valores de Occidente S.A. de C.V. con el objetivo de desarrollar el mercado de valores.

El Banco de México y Nacional Financiera cobraron cada vez mayor importancia, tanto para el financiamiento obtenido del exterior como para el fomento de la actividad económica a través de diversos fideicomisos.

El desarrollo que logró la banca especializada fue extraordinario; aún cuando por ley eran entidades diferentes, en realidad conformaban grupos financieros. En general, las instituciones de crédito crecieron en todo el país, pero con el grave problema de que las obligaciones y préstamos del sistema bancario eran de corto plazo y, en general, las características del sistema eran la liquidez y el rendimiento.

El sector más afectado fue la agricultura, que no pudo obtener capital para adoptar técnicas de cultivo modernos.

A pesar de que las autoridades pretendían especializar la actividad bancaria, algunos financieros poderosos consideraban que lo mejor para el desarrollo bancario sería la banca múltiple.

Debe recordarse que de 1960 a 1970 México vivió el llamado desarrollo estabilizador, donde se llevo a cabo un buen manejo de las finanzas, pero una mala política de empleo.

En 1971 se inicia una crisis monetaria internacional, ya que después de la Segunda Guerra Mundial en 1944, se acuerda un sistema internacional de pagos y el uso del oro como patrón de cambio, del cual la característica principal es que el dólar debía ser convertible en ese metal, por consiguiente las reservas de oro de Estados Unidos disminuyeron considerablemente hasta el punto de encontrarse en riesgo de quiebra, lo que orilló a suspender la convertibilidad de dólares a oro, de hecho suspendió y anuló todas las deudas en oro; esta decisión protegió los intereses de Estados Unidos pero perjudico a todo el mundo.

Durante el gobierno de Luis Echeverría la economía mundial vivió un periodo de recesión con inflación diferente al modelo clásico, los precios del petróleo se elevaron fuertemente y hubo un crecimiento anual del 41%.

Hasta 1974 México había sido un país importador de petróleo con un comercio exterior que mostraba saldos negativos crecientes. Lo anterior indicaba grandes problemas de ahorro negativo, aunado a la dolarización creciente por el libre flujo de capital, orilló a la flotación sucia del peso en el año de 1976, enmarcada en la maraña financiera de ese periodo.

El 18 de marzo de 1976 se publicaron en el Diario Oficial las Reglas de la Banca Múltiple, definida como sociedad que tiene concesión del gobierno federal para realizar operaciones de banca de depósito, financiera e hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones para realizar diversas operaciones previstas por la ley. De esta forma se crearon las bases legales para la concentración del capital bancario: en 1975 existían 243 instituciones bancarias y al 31 de diciembre de 1981 sólo quedaban 36 multibancos.

La modalidad de banca múltiple dio la pauta para la acumulación de capital, que hacía falta en 1976.

La nueva Ley del Mercado de Valores se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 2 de enero de 1975 y con el tiempo promovió el mercado de valores al separarlo del bancario.

El año de 1977 fue determinante para el Sistema Financiero Mexicano, pues las siguientes instituciones se sumaron a la banca múltiple: Multibanco Comermex, S.A.; Bancrecer, S.A.; Unibanco, S.A.; Banca Promex, S.A.; Banco Nacional de México, S.A.; Banca Metropolitana, S.A.; Banco Internacional, S.A.; Banco Occidental de México, S.A.; Banco del Atlántico, S.A.; Banca Serfin, S.A.; Banca Confía, S.A., y Bancomer, S.A. Al final, 93 instituciones de crédito se convirtieron en 14 de banca múltiple, y Bancomer concentró a 35.

En el año de 1978, 29 instituciones de crédito se convirtieron en 10 instituciones de banca múltiple: Banpaís, S.A.; Bancam, S.A.; Banco B.C.H., S.A.; Banca Sofimex, S.A.; Crédito Mexicano, S.A.; Polibanca Innova, S.A.; Banco Continental, S.A.; Banco Regional del Norte, S.A.; Banca Cremi, S.A., y Banco Nacional Urbano, S.A.

En 1979 se fusionaron 19 instituciones de crédito en 6 instituciones de banca múltiple y el 22 de agosto del mismo año nació el Banco Obrero. Las nuevas instituciones de banca múltiple fueron: Banco del Noroeste, S.A.; Banco Longoria, S.A.; Banco Popular, S.A.; Banco de Monterrey, S.A.; Banco del Centro, S.A., y Banco Mexicano Somex, S.A.

En 1980 se fusionaron 6 instituciones de crédito para formar 3 de banca múltiple: Banco Aboumrad, S.A.; Banco de Oriente, y Probanca Norte, S.A.

Un año crítico para México fue 1981, cuyos efectos se reflejarían en 1982 por la salida de capitales, una elevada inflación y la baja de los precios internacionales del petróleo y otras materias primas, así como un mayor déficit en la balanza de pagos crearon las condiciones para una crisis de liquidez.

Ya en 1982 llega la primera devaluación fuerte, continua la fuga de capitales y el crecimiento de las tasas de interés. El país entró en una etapa recesiva y los mecanismos existentes eran inútiles para contener la fuga de capitales.

En la banca continuaba la acumulación: se fusionaron el Banco del Atlántico, S.A., y Banpacífico, S.A., y Crédito Mexicano, S.A., con Banco Longoria, S.A. En aquel tiempo la banca privada funcionó de acuerdo con las reglas establecidas. Banamex, Bancomer, Comermex y Serfin tenían agencias y sucursales en el extranjero al igual que Banco Mexicano Somex, S.A.

El 1 de septiembre de 1982 se dio a conocer el decreto que nacionalizaba la banca privada, lo cual no fue sólo una decisión política sino una medida para hacer frente a la situación difícil y tomar el control del sistema. Esta determinación, se tomó para acabar con prácticas nocivas a la economía nacional.

En diciembre de 1982 Miguel de la Madrid asumió la presidencia y puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), orientado a combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y la escasez de divisas, proteger el empleo, el abasto y la planta productiva y sentar las bases para un desarrollo justo y sostenido.

En 1983 se establece la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito el cual ordenaba convertir en Sociedades Nacionales de Crédito a las instituciones nacionalizadas; esta ley abrió la posibilidad de que los particulares participaran hasta con un 34% del capital de la banca.

Los años siguientes a 1983 presentaron gran problemática para el país debido al aumento creciente de la inflación, del déficit fiscal y a la devaluación de la moneda frente al dólar.

En 1990 se establece la Ley de Instituciones de Crédito la cual señala que el servicio de banca y crédito sólo podrá ser prestado por este tipo de instituciones y que éstas pueden ser de banca múltiple o de desarrollo, define también las características, la forma de organización, las instituciones que conforman el sistema bancario mexicano, las limitaciones a la banca internacional y establecía el 30% de participación máxima para extranjeros en el sistema financiero mexicano. También se promulga la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras y un decreto por el cual se modificaban y adicionaban diversas disposiciones de la Ley de Mercado de Valores.

En 1991 se hace la renegociación de las líneas interbancarias de los bancos mexicanos, estas líneas son depósitos de corto plazo captados antes de 1982 y que los bancos extranjeros mantienen en sucursales o agencias de los bancos mexicanos en otros países.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público celebró una subasta para el intercambio de 1151 millones de dólares de líneas interbancarias por bonos de privatización bancaria, el objetivo de esta subasta era reducir el monto de la deuda de los bancos para dejarlos en una posición financiera más sana y facilitar su venta; otra de las finalidades era cancelar parte de la deuda externa de México.

Estos bonos de privatización bancaria podían intercambiarse libremente, lo cual permitió a los bancos que los adquirieron venderlos a los inversionistas interesados en adquirir los bancos.

En 1988 se publica el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, en el que se destacaba la modernización de la economía.

Todo este proceso dio origen a la reprivatización de la banca que revirtió la estatización de 1982.

En 1993 se establecen las bases para la organización y el funcionamiento de las Sociedades Financieras de objeto limitado (Sofol), las cuales captan recursos a través de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores para otorgar créditos a determinadas actividades o sectores.

En el mismo año se envía la iniciativa de la ley de inversiones extranjeras, cuyo objetivo era promover la competitividad de México mediante una política de desarrollo económico para eliminar la intervención y sobreregulación gubernamental y procurar la apertura de flujos de bienes, servicios y capital del exterior.

Los nuevos banqueros, no supieron administrar los bancos recién privatizados e hicieron préstamos de una manera muy poco ortodoxa. Para 1994 ya enfrentaban serios problemas de cartera vencida y llevaban a cabo programas de reestructuración de la misma.

Las causas iniciales de la crisis bancaria fueron la falta de operación y supervisión y del desajuste macroeconómico, agravada por la devaluación de 1994-1995 que generó el alza de las tasas de interés, la caída de la actividad económica y más cartera vencida.

La crisis pasó de monetaria a bancaria y de bancaria a fiscal. Esto obligó a la banca y a las autoridades a diseñar programas de apoyo que funcionaron hasta cierto punto, los cuales se mencionan a continuación: liquidez en moneda extranjera, aumentos de reserva, programa de captación temporal (Procapte) y ampliación del límite a la inversión extranjera, unidades de inversión (Udi), compra selectiva de cartera (Fobaproa, actualmente IPAB), Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores (Ade), programa hipotecario, apoyo a deudores agrícolas y apoyo a empresas medianas con la participación de la banca extranjera.

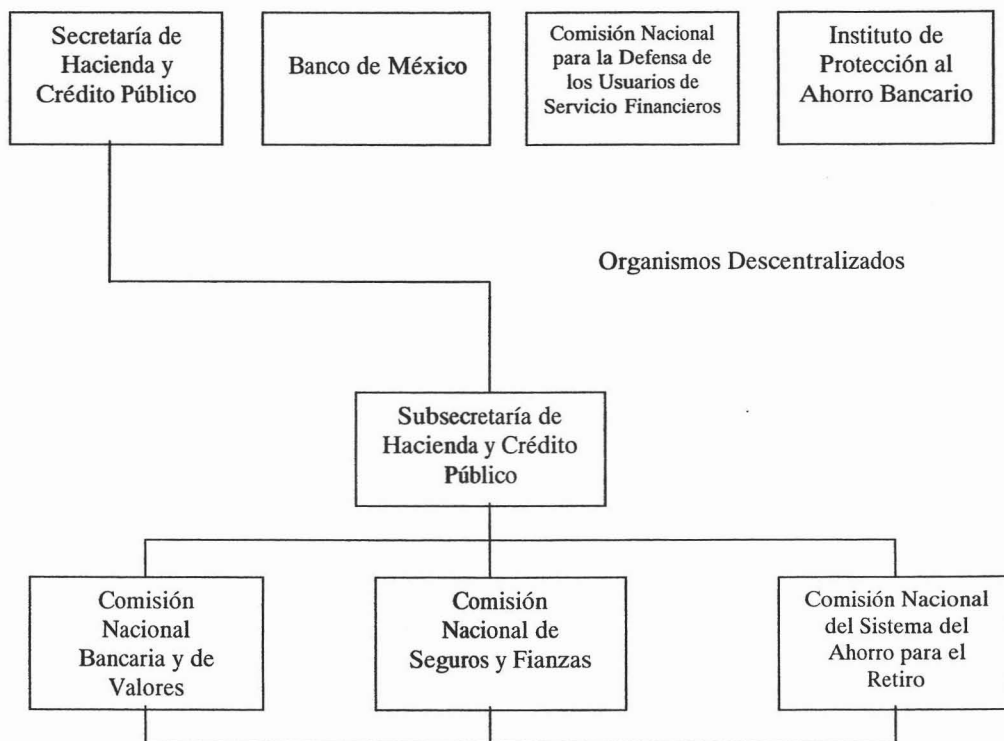
La crisis aceleró la participación de la banca extranjera y las compras y fusiones entre los bancos mexicanos, lo cual le quitó a los mexicanos el control sobre el sistema financiero, quedando como banco mexicano fuerte en la actualidad Banorte, el cual adquirió a Bancrecer.

El sistema financiero ha sufrido fuertes pérdidas y adaptaciones. En este entorno tan hostil, los grupos financieros mexicanos sólo podrán sobrevivir si mantienen actualizada su tecnología y concentran su atención en la mediana empresa y en el sector agropecuario, y la banca comercial en los pequeños comerciantes y en las personas físicas. La banca corporativa será un mercado potencialmente lucrativo para la banca internacional.

Es de suponerse que las fusiones harán crecer a las instituciones más fuertes y que sólo quedarán unos cuantos bancos mexicanos.

1.3. Estructura y funcionamiento

Sistema Financiero Mexicano



Organismos Desconcentrados de la SHCP

1.3.1 Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, como dependencia del Poder Ejecutivo Federal, tiene a su cargo el despacho de los asuntos que le encomiendan la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y otras leyes, así como los reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del Presidente de la República.

A la Secretaría de Hacienda y Crédito Público corresponde el despacho de los siguientes asuntos, entre otros:

1. Proyectar y coordinar la planeación nacional del desarrollo.
2. Proyectar y calcular los ingresos de la Federación, del Departamento del Distrito Federal y de las entidades paraestatales.
3. Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones fiscales y de las leyes de ingresos de la Federación y del Departamento del Distrito Federal.
4. Manejar la deuda pública de la Federación y del Departamento del Distrito Federal.
5. Realizar o autorizar todas las operaciones en que se haga uso del crédito público.
6. Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país.
7. Ejercer las atribuciones que les señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones y actividades auxiliares del crédito.
8. Determinar los criterios y montos globales de los estímulos fiscales.
9. Cobrar los impuestos, contribuciones de mejoras, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de las leyes aplicables y vigilar y asegurar el cumplimiento de las disposiciones fiscales.
10. Evaluar y autorizar los programas de inversión pública de las dependencias y entidades de la administración pública federal.

1.3.2. Banco de México.

Es una institución autónoma de fundamental importancia cuyas disposiciones y funciones son la base de la actividad económica en México, ya que regula los cambios y la intermediación.

El artículo 28 de la constitución establece que el Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y en su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento.

No constituyen monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva, a través del banco central en las áreas estratégicas de acuñación de moneda y emisión de billetes. El banco central, en los términos que establezcan las leyes y con la intervención que corresponda a las autoridades competentes, regulará los cambios, así como la intermediación y los servicios financieros, contando con las atribuciones de autoridad necesaria para llevar a cabo dicha regulación y proveer a su observancia.

La naturaleza, finalidades y funciones del banco central son las siguientes:

Será persona de derecho público con carácter autónomo y se denominará Banco de México.

Tendrá por finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional, teniendo como objetivo prioritario la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda, así como promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago

El banco desempeñará las funciones siguientes:

1. Regulará la emisión y circulación de moneda, los cambios, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
2. Operará con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.
3. Prestar servicios de tesorería al gobierno federal y actuar como agente financiero del mismo.
4. Fungir como asesor del gobierno federal en materia económica y, particularmente, financiera.
5. Participar en el Fondo Monetario Nacional y en otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales.
6. Operar con los organismos a que se refiere el párrafo anterior, con bancos centrales y con otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

1.3.3. Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) es un organismo público descentralizado, cuyo objeto es promover, asesorar, proteger y defender los derechos e intereses de las personas que utilizan o contratan un producto o servicio financiero ofrecido por las Instituciones Financieras que operen dentro del territorio nacional, así como también crear y fomentar entre los usuarios una cultura adecuada respecto de las operaciones y servicios financieros.

Con base en la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros la Condusef está facultada para:

1. Atender y resolver consultas que presenten los Usuarios, sobre asuntos de su competencia.
2. Resolver las reclamaciones que formulen los Usuarios, sobre asuntos de su competencia.
3. Llevar a cabo el procedimiento conciliatorio, ya sea en forma individual o colectiva, con las Instituciones Financieras.
4. Actuar como árbitro en amigable composición y en estricto derecho.
5. Proporcionar servicio de orientación jurídica y asesoría legal a los Usuarios, en las controversias entre éstos y las Instituciones Financieras que se entablen ante los tribunales.
6. Proporcionar a los Usuarios elementos que procuren una relación más segura y equitativa entre éstos y las Instituciones Financieras.
7. Coadyuvar con otras autoridades en materia financiera para fomentar una mejor relación entre Instituciones Financieras y los Usuarios, así como propiciar un sano desarrollo del sistema financiero mexicano.

8. Emitir recomendaciones a las autoridades federales y locales, así como a las Instituciones Financieras, tales que permitan alcanzar el cumplimiento del objeto de la Ley de Protección y Defensa al Usuario de Servicios Financieros y de la Condusef, así como para buscar el sano desarrollo del sistema financiero mexicano.
9. Fomentar la cultura financiera, difundiendo entre los usuarios el conocimiento de los productos y servicios que representan la oferta de las instituciones financieras.

1.3.4. Instituto de Protección al Ahorro Bancario.

El Instituto de Protección al Ahorro Bancario, proporciona a las Instituciones, en beneficio de los intereses de las personas que realicen cualquiera de las operaciones garantizadas, en los términos y con las limitantes que su misma ley determina, un sistema para la protección del ahorro bancario que garantice el pago, a través de la asunción por parte del Instituto, en forma subsidiaria y limitada, de las obligaciones establecidas, a cargo de dichas Instituciones, y administrar los programas de saneamiento financiero que formule y ejecute en beneficio de los ahorradores y usuarios de las Instituciones y en salvaguarda del sistema nacional de pagos.

Sus principales funciones son las siguientes:

1. Asume y, en su caso, paga en forma subsidiaria, las obligaciones que se encuentren garantizadas a cargo de las instituciones.
2. Recibe y aplica, en su caso, los recursos que se autoricen en los correspondientes Presupuestos de Egresos de la Federación, para apoyar de manera subsidiaria el cumplimiento de las obligaciones que el propio instituto asume.
3. Suscribe y adquiere acciones ordinarias, obligaciones subsidiarias convertibles en acciones y demás títulos de crédito emitidos por las instituciones que apoyen.
4. Suscribe títulos de crédito, realiza operaciones de crédito, otorga garantías, avales y asume obligaciones, con motivo de apoyos preventivos y programas de saneamiento financiero, tanto en beneficio de las instituciones como en las sociedades en cuyo capital participa directa o indirectamente el instituto.
5. Participa en sociedades, celebra contratos de asociación en participación o constituye fideicomisos, así como en general realiza operaciones y contratos de carácter mercantil o civil que sean necesarios para el cumplimiento de su objeto.
6. Otorga financiamiento a las instituciones, como parte de los programas de saneamiento, o cuando con él se contribuye a incrementar el valor la recuperación de los bienes, y no sea posible obtener financiamientos de fuentes alternas en mejores condiciones.
7. Funge como liquidador o síndico de las instituciones.
8. Realiza subastas, concursos y licitaciones para enajenar los bienes o darlos en administración.
9. Comunica a la Procuraduría Fiscal de la Federación las irregularidades que por razón de su competencia le corresponda conocer a ésta, y sean detectadas por personal al servicio del instituto con motivo del desarrollo de sus funciones.

1.3.5. Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Es un órgano desconcentrado de la SHCP con la autonomía técnica y las facultades ejecutivas que le confiere su propia ley. Tiene por objeto supervisar y regular las entidades financieras bancarias y bursátiles, con el fin de mantener el funcionamiento y el equilibrio de este subsistema para proteger el interés de los ahorradores inversionistas (especuladores). También debe supervisar y regular a quienes realizan las actividades previstas en las leyes relativas al sistema financiero.

Las entidades que supervisa y regula son las sociedades controladoras de grupos financieros, instituciones de crédito, las bolsas de valores, las casas de bolsa, las sociedades de inversión, los almacenes generales de depósito, las uniones de crédito, las arrendadoras financieras, las empresas de factoraje financiero, las sociedades de ahorro y préstamo, las casas de cambio, las sociedades financieras de objeto limitado, los organismos de soporte bursátiles, las emisoras de valores, las sociedades de información crediticia y todas las instituciones y fideicomisos públicos que realicen actividades financieras, “respecto de las cuales la Comisión ejerza facultades de supervisión”.

La Comisión nacional Bancaria y de Valores posee las facultades que le otorgan las leyes relativas al sistema financiero, así como su propia ley. Cuenta con los siguientes órganos: junta de gobierno, presidencia, vicepresidencia, contraloría interna, direcciones generales y las unidades administrativas necesarias.

1.3.6. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Es un órgano desconcentrado de la SHCP, con autonomía técnica y las facultades ejecutivas que le concede su propia ley. Su misión es garantizar a los usuarios de los seguros y las fianzas que los servicios y las actividades que realizan las instituciones y entidades autorizadas se apegan a lo establecido por las leyes.

Sus funciones son las siguientes:

1. Realiza la inspección y vigilancia de las instituciones de seguros y fianzas.
2. Funge como órgano de consulta de la SHCP tratándose del régimen asegurador y en los demás casos que las leyes determinen.
3. Impone sanciones administrativas por infracciones a las demás leyes que regulen la actividad de seguros y fianzas.
4. Emite las disposiciones necesarias para el ejercicio de las facultades que la ley le otorga, así como de las reglas y reglamentos que con base en ella se expidan.
5. Realiza los estudios que se le encomienden y presenta a la SHCP, las sugerencias que estime adecuadas para perfeccionarlos.
6. Coadyuva con la SHCP en el desarrollo de políticas adecuadas para la selección de riesgos técnicos y financieros en relación con las operaciones practicadas por el sistema asegurador, siguiendo las instrucciones que reciba de la propia secretaría.

7. Provee las medidas que estime necesarias para que las instituciones y sociedades mutualistas de seguros cumplan con los compromisos contraídos en los contratos de seguro celebrados.

Las entidades financieras que supervisa y regula son las instituciones de seguros, las sociedades mutualistas y las instituciones de fianzas.

Para el cumplimiento de sus objetivos, la CNSF ejerce las facultades que le otorgan las leyes relativas al sistema financiero. Para ejercer su actividad cuenta con los siguientes órganos: junta de gobierno, presidencia, vicepresidencia y direcciones generales.

1.3.7. Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

Este organismo regula y supervisa el correcto funcionamiento del Sistema de Ahorro para el Retiro generando confianza entre los trabajadores y propiciando mejores pensiones a partir del ejercicio activo e informando de sus derechos.

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro tiene las siguientes funciones:

1. Regular, mediante la expedición de disposiciones de carácter general, lo relativo a la operación de los sistemas de ahorro para el retiro, la recepción, depósito, transmisión y administración de las cuotas y operaciones correspondientes a dicho sistema, así como el intercambio de información entre las dependencias involucradas.
2. Expiden las disposiciones de carácter general a las que habrán de sujetarse los participantes en los sistemas de ahorro para el retiro.
3. Emite en el ámbito de su competencia la regulación prudencial a que se sujetarán los participantes en los sistemas de ahorro para el retiro.
4. Emite reglas de carácter general para la operación y pago de los retiros programados.
5. Establece las bases de colaboración entre las dependencias y entidades públicas participantes en la operación de los sistemas de ahorro para el retiro.
6. Otorga, modifica o revoca las autorizaciones y concesiones a que se refiere su propia ley, a las administradoras, a las sociedades de inversión y a las empresas operadoras.
7. Impone multas y sanciones y emite opinión a las autoridades competentes en materia de los delitos previstos en su ley.
8. Recibe y tramita las reclamaciones que formulan los trabajadores o sus beneficiarios y patrones en contra de las instituciones de crédito y administradoras.
9. Rinde un informe semestral al Congreso de la Unión sobre la situación que guarda los sistemas de ahorro para el retiro.
10. Da a conocer a la opinión pública, reporte sobre comisiones, número de afiliados, estado de situación financiera, estado de resultados, composición de cartera y rentabilidad de las sociedades de inversión.

CAPÍTULO 2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

2.1. Fuentes internas de financiamiento.

2.1.1. Gastos acumulados.

Por el hecho de disfrutar de bienes y servicios durante un lapso determinado después del cual se deberá pagar por ellos, se está obteniendo una fuente de financiamiento. Como ejemplo de lo anterior, se tienen los gastos por mano de obra y sueldos, consumo de energía eléctrica y servicio telefónico, arrendamiento de equipo e inmuebles, entre otros. El común denominador de esta fuente de recursos, es su utilización previa a la fecha de exigibilidad del pago respectivo. Primero se utiliza o goza del bien o del servicio en cuestión y posteriormente se hace su pago. Muy diferente sería la situación, si primero se tuviera que pagar por ellos y después se hiciera su utilización. Esta fuente de financiamiento proporciona recursos por lapsos sumamente breves, con promedio de 15 a 30 días y de forma revolvente.

2.1.2. Impuestos retenidos.

La práctica fiscal obliga a las empresas a retener impuestos a sus prestadores de servicios, para que días después (en ocasiones varias semanas) se enteren dichas cantidades al fisco.

Por el simple hecho de no liquidar el 100% del valor del servicio al momento de recibirlo y conservar el importe de los impuestos retenidos dentro de la tesorería de la empresa, se está obteniendo una fuente de financiamiento de muy corto plazo.

2.1.3. Utilidades retenidas.

Es esta base de financiamiento, la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía. Las empresas que presentan salud financiera o una gran estructura de capital sana y sólida, son aquellas que generan montos importantes de utilidades respecto del nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital. Las utilidades generadas, por la administración, le dan a la organización una gran estabilidad financiera, garantizando su larga permanencia en el medio en que se desenvuelven.

En este rubro de utilidades sobresalen dos grandes tipos:

Utilidades de operación.

Reservas de capital.

Las utilidades de operación, son las que genera la compañía como resultado de su operación normal. Éstas son la fuente de recursos más importante con que cuenta una empresa, pues su nivel de generación tiene relación directa con la eficiencia de su operación y calidad de su administración, así como el reflejo de la salud presente y futura de la organización. Por utilidades de operación se debe entender la diferencia existente entre el valor de venta realmente obtenido de los bienes o servicios ofrecidos, menos los

costos y gastos efectivamente pagados que le son relativos, adicionada por el importe de las depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados durante el ejercicio.

En cuanto a las reservas de capital, son separaciones virtuales contables de las utilidades de operación que garantizan, casi todo a perpetuidad, la estadía de las mismas dentro del caudal de la empresa. En su origen, las utilidades de operación y las reservas de capital son lo mismo, con la diferencia de que las primeras pueden ser susceptibles de retiro por parte de los accionistas, por la vía del pago de dividendos y las segundas permanecerán inamovibles, dentro del capital contable de la empresa. Ejemplos de éstas son: reserva legal, reserva de inversión, etc.

2.1.4. Capital social común.

Es aquél que es aportado por los accionistas fundadores y por los que pueden intervenir en el manejo de la compañía; se le llama común por que la mayoría de los inversionistas (o de la parte de capital que representan) participan en el mismo y tienen la prerrogativa de participar en la administración de la empresa, ya sea en forma directa, (direcciones y gerencias) o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por sí mismos o por medio de representantes individuales o colectivos.

Existen dos formas de aportar este tipo de capital:

Por medio de aportaciones, sean al inicio de la empresa o posteriormente a su creación. Esta forma es la más efectiva para el crecimiento y solidificación de la empresa, pues otorga, a la misma, recursos frescos adicionales para la búsqueda y consecución de sus objetivos, sin afectar el flujo de efectivo por los pagos periódicos que trae consigo un pasivo. Por contra, esta fuente de financiamiento es la menos redituable para los accionistas, en términos generales, pues las utilidades que genera la empresa, serán distribuidas entre mayor número de opciones, situación que no se presentaría en caso de incorporar los pasivos.

Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas. Aún cuando las utilidades son fuentes autogeneradoras de recursos y pertenecen en su totalidad a los accionistas comunes, no se considera capital común hasta que se formaliza su incorporación al mismo por la empresa. En este momento, la dirección de la empresa estará segura de que las utilidades se quedarán dentro de la operación convirtiéndose en fuente interna de recursos.

2.1.5. Capital social preferente.

Es el aportado por aquellos accionistas que no se desea que participen en la administración y decisiones de la empresa, sino que se les invita para que proporcionen recursos a largo plazo que no impacten el flujo de efectivo en el corto plazo.

Dada su permanencia a largo plazo y su falta de participación en la administración de la empresa, el capital preferente es asimilable a un pasivo a largo plazo, pero guardando ciertas diferencias entre ellos, dentro de las cuales podemos destacar las siguientes:

- Por el pasivo se hacen pagos periódicos de capital e interés. Por el capital preferente sólo el pago de dividendos garantizados anuales.
- El pasivo se liquida antes que el capital preferente.
- El costo del financiamiento en el pasivo se llama interés, el cual es deducible de impuestos. Para el caso del capital preferente se llama dividendo y no es deducible de impuestos.
- El pasivo es, otorgado por instituciones de crédito, el capital preferente es aportado, generalmente, por personas físicas u otras personas ajenas al sistema financiero.
- El pasivo aumenta la palanca financiera de la empresa, en tanto que el capital preferente mejora su estructura financiera.

En resumen, el capital preferente puede asimilarse a un pasivo a largo plazo encubierto con el nombre de capital, que ayuda a la empresa a la consecución de sus objetivos, sin intervenir en su administración y mejorando la estructura financiera de la misma. En las asambleas de accionistas intervienen con voz pero no con voto.

2.1.6. Depreciación de activos.

Cuando se habla de depreciación de activos como fuente de financiamiento, en realidad se hace referencia a la utilización de la reserva creada para la reposición de los mismos, sin la cual una empresa no estaría en condiciones de sustituir sus activos con oportunidad, sobre todo tratándose de maquinaria y equipo; desde luego esta fuente constituye una fuente de financiamiento económica para la empresa.

2.2. Fuentes externas de financiamiento.

2.2.1. A corto plazo.

a) Anticipo de clientes.

El caso típico está representado por aquellas empresas que operan mediante el sistema de entrega a cuenta de precios sobre el total de la orden de ventas o fabricación. El monto recibido les permite efectuar compras de los materiales sin necesidad de recurrir a fondos propios, como es el caso de las constructoras.

Cuando el anticipo es significativo, por ejemplo superior al costo de materiales, sirve como inyección adicional de capital de trabajo. El plazo de este tipo de financiamiento depende del plazo previsto para el cumplimiento del contrato. Por lo general la parte acopiada queda congelada y el resto sujeta a mayores costos.

b) Financiamiento de proveedores.

Es esta la forma de financiamiento de utilización más generalizada, típicamente destinada a ayudar en la inversión de inventarios. Su importancia es muy grande en circunstancias de escasez monetaria o de recesión económica.

Proviene de aplazar o retrasar el pago en relación a la entrega de la mercancía o lo que fuera objeto del contrato de compra-venta. Puede decirse que hoy en día casi no existen empresas regularmente constituidas que adquieran sus inventarios en términos de pago contra entrega.

Esta forma de financiación es primordial para el desenvolvimiento de la pequeña empresa, cuando no la única disponible o razonablemente aceptable en ciertas circunstancias.

La existencia misma del crédito de proveedores y sus características operativas se ven determinadas, en la mayoría de las ocasiones, por la actuación conjunta o separada de cuatro factores, a saber: la naturaleza del producto, la situación financiera del vendedor, la situación financiera del comprador y la dimensión del descuento de caja.

La naturaleza del producto se refiere a la velocidad de rotación de las mercancías, los inventarios de rápida realización tendrán en principio plazos de crédito comparativamente más cortos que aquellos considerados lentos o pesados.

La situación financiera tanto del vendedor como del comprador condiciona la existencia y los términos de crédito. En efecto, un vendedor con buena posición de liquidez estará mejor dispuesto a otorgar crédito en condiciones liberales, que otro con insuficiente nivel de liquidez. De la misma manera, un comprador en cómoda posición tendrá un margen de análisis, negociación y elección del crédito, del que obviamente no estará dotado un comprador de precaria situación, cuyas alternativas de acción son bien limitadas. Por último, la dimensión del descuento de caja incide en la efectiva amplitud del crédito, a igualdad de las otras condiciones, es probable que un comprador escoja la opción de crédito que implique el mayor descuento teniendo en mente la eventualidad de aprovecharlo; si el descuento es realmente atractivo, también es posible que el comprador no haga uso de todo el periodo de crédito.

c) Crédito directo.

Este tipo de créditos se negocia ante las instituciones de crédito. Son instrumentos de financiamiento de estricto corto plazo (30, 60 y 90 días) y su aplicación está enfocada hacia la satisfacción de necesidades de recursos eventuales por operaciones o situaciones especiales, distintas a la operación normal de la compañía; por necesidades eventuales se entiende la adquisición de mercancía o materiales ya sea por oportunidad de precio, escasez del producto, lotes de oportunidad, ventas estacionales o alguna otra razón similar. La obtención de este tipo de financiamiento es relativamente rápida y sencilla.

Los créditos directos por sus características son créditos caros, tanto por la tasa nominal que es generalmente superior a la de otros créditos bancarios dado su carácter de necesidades temporales y urgentes, como por su tasa real que, en muchas ocasiones, pacta el pago del interés en forma anticipada lo que eleva considerablemente los costos, además de las comisiones por apertura y renovación, cuando esto último sucede.

Esta herramienta de financiamiento, se conoce también con el nombre de créditos o préstamos quirografarios dado que se emiten títulos de crédito (pagarés), que pueden estar garantizados con garantía personal o garantía real.

Este crédito, no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que a mediano y largo plazo le ocasionaría problemas de liquidez. Existen otros créditos más adecuados para estos fines.

d) Crédito prendario.

La aplicación más común de este tipo de créditos, es la adquisición de bienes específicos, los cuales quedan en garantía del crédito otorgado, constituyéndose en prenda otorgada por el deudor al acreedor. De esta forma se pueden adquirir bienes de activo fijo (autos por ejemplo), inventarios o equipo diverso; dependiendo del tipo de bien adquirido será la duración del crédito y, por lo tanto, de ello dependerá su clasificación dentro de las fuentes de financiamiento, a corto o largo plazo.

Para su otorgamiento, se estructura un contrato en el que se incorporan, entre otras cláusulas, el plazo, el monto autorizado, su costo nominal, el bien a adquirir y la prenda que se deje en garantía del crédito.

Generalmente la prenda se constituye en un almacén general de depósito, el cual expide un certificado de depósito negociable en una institución de crédito quedando dicho certificado en garantía del crédito otorgado. En el caso de inventarios, el plazo puede llegar hasta los 90 días. Para el caso de automóviles u otros activos fijos, el propio bien se constituye en prenda siendo el depositario, de la misma, el deudor del crédito. En estos casos el plazo puede ser hasta de tres años.

e) Crédito de habilitación o avío.

Dependiendo del plazo contratado, los créditos de habilitación pueden ser a corto o largo plazo, dado que los períodos más utilizados de contratación fluctúan entre los seis meses.

Su aplicación está orientada hacia tres objetivos fundamentales:

- 1) Adquisición de materias primas e insumos para la producción.
- 2) Pago de salarios y gastos de producción por un período dado.

3) Sustitución o liquidación de pasivos ya contraídos con proveedores de materiales.

Fundamentalmente están enfocados hacia la adquisición de activos circulantes y para apoyo del capital de trabajo, dentro del ciclo productivo de la empresa.

A pesar de esas tres aplicaciones específicas y aceptadas, las instituciones de crédito otorgante prefieren canalizar sus recursos hacia contratos de crédito de habilitación, para la adquisición de materias primas y materiales diversos para la producción y venta, ya que dichos bienes por sí mismos, más los generados por su comercialización, se constituyen en garantía del préstamo otorgado, no siendo así en el pago de salarios y la sustitución de pasivos, dada su inmaterialidad para garantizar los recursos recibidos.

Este tipo de financiamiento se aplica por lo general a proyectos específicos de producción y ventas los cuales contemplan un crecimiento en el volumen de producción y ventas o, bien, a la necesidad demostrada de adquirir nuevas materias primas para su transformación en el corto plazo.

El período del crédito se fija con base en un proyecto que contempla plazos de adquisición, tiempo requerido para la transformación y ventas, de los materiales y período de recuperación de la cartera involucrada en el proyecto.

f) Descuentos mercantiles.

Es una operación activa de crédito, mediante la cual el banco adquiere en propiedad temporal un título de crédito por vencer, es decir una letra de cambio o un pagaré, abonando en cuenta de cheques de su cliente el importe del documento o documentos menos el importe de los intereses y de la comisión pactada; si el plazo de vencimiento de los documentos descontados no excede de 10 días, se le conoce como descuentos de corto plazo, si el plazo de vencimiento de los documentos excede de los 10 días se le llama descuentos mercantiles de largo plazo, los bancos dan por hecho que el origen de este tipo de documentos, son las transacciones comerciales que realicen sus clientes.

Este tipo de financiamiento permite a las empresas allegarse de recursos recuperando anticipadamente sus cobranzas cuando éstas se encuentren documentadas, pero si se diera el caso de que el documento a su vencimiento no sea liquidado el banco contará con la facultad de cargar en cuenta de su cliente el importe nominal de dicho documento.

g) Factoraje.

Es el conjunto de servicios prestados por una sociedad especializada a las personas o instituciones que deseen confiarle la gestión de sus créditos, y eventualmente obtener una nueva forma de financiación a corto plazo. La operación de factoraje es en la práctica una venta de las cuentas por cobrar.

Operación del factoraje.

Consta de cinco etapas fundamentales:

- 1) Selección de miembros: cuando una sociedad industrial o comercial decide contratar los servicios de un factor debe llenar un formulario mediante el cual presenta su candidatura. Sobre la base de esta declaración, la sociedad de factoraje examinará con la mayor atención la situación de su eventual cliente.
Estudiará qué productos vende, qué servicios presta, cuál es el mercado y su futuro, sus relaciones bancarias, sus últimos balances y sus últimas cuentas de pérdidas y ganancias.
- 2) Solicitud de aprobación: en principio, el cliente enviará al factor todas las facturas y solicitará su aprobación para cada una de ellas. El factor examinará la factura y apreciará la solvencia de cada deudor. En la práctica, y con el fin de aligerar las formalidades administrativas, el factor abrirá líneas de crédito para los habituales deudores de sus clientes, de quienes conoce su solvencia y su calidad de pagadores. Los límites de crédito pueden variar según la calidad de los deudores.
- 3) Entrega de facturas.
- 4) El pago de las deudas.
- 5) El cobro de las deudas: al vencimiento, la sociedad de factoraje procederá a efectuar el cobro de las deudas que obren en su cartera.

Dentro del esquema de factoraje se pueden estructurar dos tipos de operaciones:

El factoraje con recurso, es el tradicional en el que se cede parte de la cartera de clientes a una empresa de factoraje. Se le llama con recurso, porque el documento cedido se convierte en el recurso de cobro de dicha cartera al poder ir en vía de regreso de cobro contra el vendedor de la cartera, en caso de que el cliente no pague el documento descontado, pues la empresa de factoraje tiene el derecho de recurrir a su cliente y le cobra dicho importe devolviéndole el documento en trámite.

El factoraje sin recurso, consiste en que el factor al comprar la cartera de su cliente o al pagar las cuentas de sus proveedores, está obteniendo un derecho de cobro de los mismos pero, simultáneamente, corre con todo el riesgo de la operación pues no puede ir en vía de regreso, con su cliente, para la recuperación de la cartera adquirida. A esta operación se le conoce como factoraje puro.

Servicios que ofrecen las sociedades de factoraje a sus clientes.

- Seguro de crédito. La sociedad de factoraje asume el riesgo total en caso de pérdida ocurrida por la insolvencia de un deudor de su cliente, a condición que el deudor haya sido previamente reconocido.

- Gestión de los deudores. Debe considerarse desde tres puntos de vista: negociado y control de facturas, ingreso en caja y cobro de las facturas y, contabilidad-administración-gestión.
- Financiación. Forma parte de la gama de créditos a corto plazo. Es inmediato y no se basa en la personalidad del beneficiario, sino en la solvencia de los clientes. Es otorgada hasta el 80 ó 90% del importe de las facturas cedidas. El saldo del 20 al 10% constituye una garantía para el factor que éste restituirá al acreedor en el momento del pago de las facturas.
- Servicios diversos. Entre los cuales destacan anticipo de fondos, estudio de mercado, selección de clientes y redacción de facturas.

Costo del factoraje.

Para determinar el precio del factoraje se deben considerar dos elementos: la retribución de los servicios de gestión y los intereses pagados en caso de financiamiento de las cuentas cedidas.

La comisión del factor se refiere a la retribución de los servicios de gestión prestados por la empresa de factoraje, la cual es representada por un porcentaje del importe total de las facturas cedidas, la cual por lo regular varía entre el 1 y el 3%. Los criterios a considerar para determinar el porcentaje de la comisión son:

- La situación de los deudores. La cual determinará los riesgos que asumirá la compañía de factoraje al aceptar la clientela del candidato.
- Las facturas. El factor fija a cada miembro el porcentaje en función de la cantidad anual de facturas, y por consiguiente, el importe medio por factura. Cuanto más baja sea la suma media por factura, más elevado será el porcentaje de la comisión pedida por la compañía de factoraje, pues cualquiera que sea el importe de una factura, los gastos de negociado y gestión son siempre los mismos, sólo varía el riesgo que se corre.
- Plazo de pago. Cuantos más largos son los plazos concedidos a los deudores, tanto mayores son los riesgos de crédito y más elevada es la comisión. Este elemento interviene también en el cálculo de los intereses debidos en caso de financiamiento de la deuda.

Y con respecto a los intereses entra en consideración en el momento en que el factor otorga un financiamiento a sus miembros, es decir, a partir del momento en que el factor liquida las facturas que no han llegado todavía a su vencimiento. El porcentaje de los intereses debidos por el miembro se basan en los tipos de intereses fijados por los bancos nacionales, pues es un verdadero anticipo bancario que la sociedad de factoraje acuerda con sus miembros.

Según los factores, la calidad de los deudores y los plazos de pago, los porcentajes son aumentados en un 1 a 2%.

De todo esto se desprende claramente que el factoraje es caro, si lo consideramos sólo como un medio de obtención de un crédito a corto plazo su precio es prohibitivo. Por lo tanto, debe considerarse como un conjunto de servicios propuestos a la empresa factorizada y sólo puede examinarse su costo teniendo en cuenta el de cada servicio ofrecido considerado por separado. Descomponiendo el costo del factoraje entre los tres principales servicios prestados (gestión de los deudores, seguro de crédito y financiación eventual) podremos decidir si el factoraje es caro o no.

- Gestión de los deudores. La gestión de los deudores y particularmente el cobro de las deudas litigiosas no son más caras cuando estas operaciones son realizadas por un especialista que cuando lo son por una empresa comercial o industrial, cuya función especial no es precisamente ésta.
- Seguro de crédito. El contrato de factoraje cubre el 100% de las facturas aceptadas, en cambio si el factor asegurara sus facturas en una compañía de seguros de crédito, no cubre la totalidad de las deudas aseguradas, sino un 75% de la suma por percibir. Las sumas por percibir son reembolsadas más rápidamente en el marco de un contrato de factoraje que en virtud de una póliza de seguros de crédito, esto implica un ahorro de tiempo y a su vez un ahorro de intereses.
- Financiamiento. No existe prácticamente diferencia de costo en materia de financiación, pues los factores practican generalmente porcentajes idénticos a los que piden los bancos para la apertura de créditos de caja o para el descuento de facturas.

Antes de que una empresa considere recurrir al factoraje como una fuente de financiamiento, deberá hacer un cálculo de la rentabilidad sobre la base de los servicios prestados, ya que este medio de financiamiento no es rentable para aquellas empresas de escaso margen de beneficios, por lo tanto, para recurrir al factoraje deben considerarse cuatro tipos principales de gastos:

- Gastos de los servicios administrativos y contables.
- Gastos de los servicios contenciosos y cobro.
- Pérdidas sobre las deudas.
- Ventajas financieras, si la empresa factorizada solicita un factoraje con financiamiento su tesorería se resentirá y la liquidez aumentará.

Ventajas del factoraje.

- 1) Se obtiene liquidez al convertir en efectivo inmediato una cuenta por cobrar a 30, 60 o más días de plazo.
- 2) No se eleva el endeudamiento de la empresa, dado que se está vendiendo un activo (la cartera), en lugar de contratar un nuevo crédito.

- 3) Dependiendo de la empresa, se pueden obtener beneficios financieros superiores al costo de factoraje, al contar con mayor liquidez en la empresa.
- 4) Al vender activos, no se congelan otras fuentes de financiamiento, ya que con esta operación no se contratan nuevos pasivos, quedando abierta la posibilidad para hacerlo.

Desventajas del factoraje.

- 1) El costo financiero es elevado, por la conjunción de los siguientes costos: intereses y comisión.
- 2) Dependencia infinita a la casa de factoraje, ya que al ceder la cartera, aún cuando sea en forma parcial, se reciben hoy los medios programados para un futuro cercano, pero cuando llegue ese momento dichos recursos no se obtendrán creando la necesidad de volver a ceder cartera futura para cubrir los requerimientos de hoy y así, sucesivamente.
- 3) El factor selecciona la cartera que está dispuesto a descontar, en la que generalmente están incluidos los clientes de pago puntual y a menores plazos.
- 4) Se llega a perder el control sobre la puntualidad de los clientes cedidos, así como la información inmediata y oportuna de los clientes que no pagaron en el tiempo establecido.

h) Papel comercial.

Es un crédito de corto plazo, documentado con pagarés, denominados en moneda nacional, suscritos por sociedades anónimas mexicanas inscritos en el Registro Nacional de Valores Intermediarios, así como en la Bolsa Mexicana de Valores, en donde cotizarán, excepto el papel comercial avalado por Sociedades Nacionales de Crédito.

El papel comercial es un instrumento de financiamiento en donde se conjugan dos operaciones importantes:

- 1) Por un lado otorga recursos financieros a una empresa con necesidad de ellos.
- 2) Por el otro, proporciona un instrumento nacional de inversión a sus inversionistas.

Es decir, casa a las dos partes de la operación: el inversionista y el empresario, quedando la institución colocadora en medio de ambas partes.

Los principales tipos de papel comercial son:

- 1) Quirografarios: sin garantía específica, respaldado por todo el patrimonio de la empresa emisora.
- 2) Avalado: Por una Sociedad Nacional de Crédito, con garantía mediante el aval de una institución nacional de crédito.

- 3) Indizado: al tipo de cambio libre. Papel denominado en moneda nacional e indizado al tipo de cambio libre de venta de dólares en los Estados Unidos de América.

Las principales ventajas de este instrumento de financiamiento son:

- El costo total de la emisión es inferior al costo del dinero proveniente de las instituciones de crédito.
- A pesar de ser emisiones a 28 días, su revolvencia les puede dar una duración de un año, prorrogable por otro año adicional.
- Es un instrumento de inversión altamente redituable, respecto de otros instrumentos de renta fija existentes.

Por medio de las operaciones de papel comercial, se canalizan excedentes temporales de tesorería corporativos y de personal físicas, a otras empresas que los requieren y los aceptan, quienes pagan por su uso una prima o sobre tasa (interés pasivo), que podría tener el acreedor en algún otro instrumento de inversión, tal como los cetes.

i) Aceptaciones bancarias.

Es una herramienta de financiamiento a corto plazo, por medio de la cual el sistema financiero otorga recursos a las empresas a través de la aceptación de un título de crédito.

Dentro de las principales características de las aceptaciones bancarias sobresalen las siguientes:

- Se documentan con Letras de Cambio, giradas por las empresas deudoras a su propia orden las cuales son: aceptadas por la Institución de Crédito.
- Son instrumentos de financiamiento a corto plazo por periodos no mayores de 360 días, aun cuando los vencimientos promedios actuales fluctúen alrededor de los 90 días.
- Funcionan con tasa de descuento, es decir el emisor recibe el importe neto del documento, después de restarle los intereses correspondientes; para el caso del inversionista, éste aporta el importe neto de la Letra de Cambio y recibirá, a su vencimiento, el valor nominal de la misma. Paga en descuento y se obtiene la tasa de rendimiento dividiendo el interés recibido entre el importe neto aportado. El por ciento de costo del deudor es igual al por ciento del rendimiento del acreedor.
- Su riesgo es menor al de algunos otros instrumentos de inversión, ya que ésta operación al haber sido aceptada por la Institución de Crédito, equivale a que ésta, ha otorgado su aval sobre la emisión.

j) Créditos para exportación.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., es una institución financiera del gobierno federal, cuyo objetivo es la promoción de las exportaciones mexicanas no petroleras, así como el fomento de la inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresarios y organismos de otros países. Para ello, apoya a la comunidad empresarial con productos y servicios financieros y no financieros de acuerdo a sus necesidades.

Son susceptibles de apoyo financiero las empresas o los proyectos establecidos en México, productores de bienes y servicios no petroleros, generadores de divisas, directa o indirectamente.

Los sectores susceptibles de ser financiados son: manufacturas y servicios, minero y metalúrgico, agropecuario y agroindustrial, pesca y turismo.

Bancomext promueve las exportaciones de diversas formas. Una de ellas es financiándolas por medio de dos instrumentos financieros:

Créditos de preexportación.

Cuando una empresa mexicana, logra penetrar en los mercados internacionales, puede requerir recursos adicionales para poder fabricar los productos exportados. Una vez que logra el pedido en firme, de su cliente en el exterior, puede lograr un rápido financiamiento proveniente del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., que le financie durante todo el proceso productivo, parte de los insumos y costos de producción de los bienes exportados.

Crédito de exportación.

Una vez terminado el proceso de producción, demuestra el exportador el embarque de exportación y recibe un nuevo financiamiento llamado de exportación, con el cual liquida el de preexportación y financia las cuentas por cobrar, producto de la venta al exterior y hasta su cobro, momento en que liquida a dicha institución el financiamiento recibido.

Todo este proceso, se hace con tasas de interés en dólares y montos en dicha moneda, respaldados con los dólares que se recibirán por la exportación, con lo que se minimiza el riesgo cambiario de financiamiento y se reduce considerablemente el costo de la operación dado que, en la actualidad, el precio de dinero en dólares, es inferior al valor de dinero en pesos, considerando dicho costo como la suma del por ciento de interés cobrado por los fondos otorgados, más el por ciento de devaluación del peso respecto al dólar.

k) Uniones de crédito.

Son agrupaciones gremiales que bajo concesiones federales, pueden constituirse en asociaciones y formar una organización auxiliar de crédito.

El principio de las uniones de crédito es el de la economía de escala ya que una empresa pequeña, por sí sola, puede carecer de elementos de negociación, en cuanto a precios y plazos, pero un conjunto de ellas representadas por una Unión de Crédito puede ofrecer un tamaño y riesgos más atractivos.

Las uniones de crédito tienen la base del capital aportado por todos sus agremiados, y al tener personalidad jurídica propia para contratar, puede ser sujeta a crédito. Con la combinación de su capital y de los créditos recibidos puede llevar a cabo funciones tales como:

- Otorgar créditos a sus agremiados.
- Efectuar compras en volumen, con mejores condiciones de precio, para beneficio de sus socios.
- Financiar estudios de mercado, productividad, diseño, ingeniería, etc., útiles para sus agremiados.
- Para el mejor éxito de las uniones de crédito se deben manejar independientemente de sus agremiados bajo la dirección de una administración profesional.

De igual forma las uniones de crédito pueden funcionar como banca de primer piso al evaluar la posibilidad crediticia de sus agremiados, evaluar sus proyectos de inversión y canalizarlos hacia los fondos de fomento oficiales para la micro, pequeña y mediana empresa. Están capacitadas para proporcionar asesoría financiera a la empresa solicitante y planear adecuadamente las fuentes de financiamiento que requieran, de acuerdo con las necesidades planteadas y las posibilidades financieras.

Las uniones de crédito pueden gestionar, ante compañías afianzadoras, en favor de sus agremiados solicitantes, la expedición de fianzas de crédito con reducida relación de garantía a los socios que, por su conducto, gestionan financiamientos ante la unión de crédito o ante los fondos de fomento de NAFIN, por conducto de la unión de crédito.

2.2.2. A largo plazo.

a) Crédito refaccionario.

El contrato de crédito refaccionario es una operación crediticia mediante la cual el acreditante (refaccionador) se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado (refaccionado) quien, a su vez, queda obligado a invertir el importe del crédito según se haya pactado la adquisición de aperos, instrumentos útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, en la realización de plantaciones o cultivos, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento y modernización de la empresa, en cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa o sobre los bienes que ésta use para el fomento de la misma, pago de los adeudos en que hubiere incurrido por gastos de explotación, o por la compra de bienes muebles e inmuebles, o de la ejecución de las obras mencionadas, así como a

restituir, las sumas de que dispuso y a pagar los intereses y comisiones estipuladas, quedando garantizado el crédito con los bienes adquiridos con el importe del crédito o en su caso con garantías adicionales a satisfacción de la institución. La refacción adquirida se aplica para contribuir al desarrollo de la empresa o bien para garantizar su permanencia en el mercado.

Este tipo de créditos debe amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades), y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

Independientemente del crédito autorizado por la institución crediticia y una vez otorgada dicha línea de financiamiento, se puede recurrir a algunos de los cajones establecidos por Nacional Financiera, para el apoyo de las empresas, fundamentalmente pequeñas y medianas, para el fomento y crecimiento de las mismas, bajo condiciones de costo financiero más favorables para el inversionista.

b) Obligaciones.

Las obligaciones son títulos de crédito, que emiten las sociedades anónimas que incorporan un derecho de crédito, que resulta de los préstamos representados por títulos negociables; también se consideran como parte alícuota de un préstamo a la sociedad emisora.

Reditúan una tasa de interés fijo variable, pagadera, contra entrega de un cupón y están sujetas a amortización mediante sorteo o vencimiento fijo.

Una obligación es una deuda pública a cargo de una empresa; el emisor de las obligaciones (deudor) se obliga a realizar pagos periódicos de intereses, que pueden ser mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales, siendo el periodo más común el trimestral, además del pago en efectivo del valor nominal de la obligación en su fecha de vencimiento.

Al hacer una emisión de este tipo, la empresa emisora (deudora) tiene la obligación de hacer del conocimiento público las características de la emisión, así como registrarla en la Bolsa Mexicana de Valores. Por regla general sólo las empresas que cotizan en bolsa pueden hacer emisión de obligaciones y, en los casos de excepción, tienen que cumplir con una serie de requisitos similares a la emisión pública de acciones, ya que las obligaciones emitidas se inscriben en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios (RNVI) y se cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores S.A. de C.V. (BMV).

Esta herramienta de financiamiento se opera por medio de la emisión de títulos de crédito que se colocan entre el público inversionista, por medio de instituciones intermediarias quienes, a la vez pueden ser los representantes comunes de los obligacionistas.

Las obligaciones son emitidas en serie impresa y numerada, lo cual significa, lanzar al mercado una pluralidad de títulos iguales que representan partes alícuotas de un crédito colectivo y que tendrán los mismos valores nominales y los mismos derechos, siendo emitidos para circular y tramitarse libremente. Los intereses pactados pueden ser fijos o variables, sobre la base de 360 días por año.

Clasificación.

- 1) Quirografarios: valores nominativos que emiten Sociedades Anónimas (no crediticias). Su única garantía es la solvencia económica y moral de la empresa, respaldada por todos los bienes y activos no hipotecados.

La firma del emisor hace que la empresa responda con todos sus bienes. Los tenedores están en la misma categoría que todos los acreedores y la emisora no les concede el disfrute de ningún privilegio específico.

Puede existir, sin embargo, un fiador solidario de otra empresa con la emisora. El interés que devenga es constante, durante toda la vida de la emisión, ajustable a la tasa de interés del mercado y pagaderos contra los cupones adheridos.

- 2) Hipotecarias: valores que emiten sociedades anónimas garantizados por hipotecas establecidas para los bienes de la emisora, que incluyen edificios, maquinaria, equipo y activos de la misma.
- 3) Convertibles a acciones: valores que representan fracciones de la deuda contraída por la emisora, por que otorgan la facultad de ser convertidos en acciones de la propia emisora. De esta forma la empresa no se descapitaliza, pues su pasivo se convierte en capital.
La aplicación generalizada de este tipo de financiamientos es en proyectos de capital y de inversiones a largo plazo, similares a la aplicación de créditos refaccionarios.
- 4) Prendarias: valores garantizados por diversos bienes muebles (maquinaria, vehículos, equipo, materia prima, etc.), del mismo modo se garantiza con títulos de crédito o valores propiedad de la emisora.
- 5) Subordinadas convertibles: valores que representan la participación individual de sus tenedores en un crédito colectivo a cargo de Sociedades Nacionales de Crédito que las emiten, son susceptibles de ser congelados o certificados de aportación patrimonial denominados CAPS.

c) Arrendamiento.

Es el financiamiento de inversiones en bienes de carácter permanente que pueden contratarse a corto, mediano y largo plazo, evitando la necesidad de comprometer fondos en el momento de adquirir el uso del bien. Para empresas con problemas financieros es una buena forma de hacer uso de equipo nuevo.

Existen dos clases de arrendamiento. En el primero, o arrendamiento puro, no es permisible que se vaya adquiriendo derecho de propiedad sobre el bien; mediante el segundo, o arrendamiento financiero, el arrendamiento va adquiriendo en propiedad el bien arrendado a medida que paga las rentas.

A continuación se examinan ambos en forma más detallada.

Arrendamiento puro.

El arrendamiento puro es el contrato por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio del pago de rentas y en el cual no es permisible que se vaya adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado.

Este tipo de arrendamiento frecuentemente es utilizado cuando los bienes arrendados tienen un alto índice de obsolescencia motivado principalmente por avances tecnológicos que producen mejores o más rápidas y eficientes máquinas y equipo, o también cuando se fabrican productos que, por su naturaleza, se tenga planeada su permanencia en el mercado únicamente por poco tiempo.

Este tipo de arrendamiento se emplea con equipos electrónicos para cómputo y procesamiento de datos, maquinaria y equipo para la perforación de pozos petroleros, automóviles –cuando quieren cambiarse en poco tiempo- o equipo y maquinaria de cualquier índole cuando se requiere por poco tiempo, etc.

Su empleo deberá revelarse en los estados financieros mediante una nota. Por lo tanto, el bien arrendado no se presenta en los estados financieros como un activo de la empresa y las obligaciones periódicas correspondientes al alquiler o renta no representan un pasivo sino hasta su vencimiento. De esta forma, el financiamiento aparece sin la intervención de los recursos de la empresa.

Arrendamiento financiero.

Este contrato de arrendamiento prevé que el arrendatario vaya adquiriendo en propiedad los bienes arrendados; generalmente tiene las siguientes características:

- 1) El periodo inicial del contrato es considerablemente menor que la vida útil del bien, y el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato por el periodo de la vida útil del bien con rentas considerablemente más bajas que las iniciales.
- 2) El arrendatario tiene el derecho, durante el periodo del contrato a su término, de adquirir el activo en propiedad mediante un pago considerablemente menor que el valor que tiene el bien al momento de ejercer la opción de compra.
- 3) En muchas ocasiones los bienes arrendados son de características especiales para satisfacer necesidades específicas del arrendatario.
- 4) Durante el periodo de arrendamiento, el arrendatario paga los gastos inherentes de conservación, mantenimiento, reparación, así como impuestos, seguros, etc., que en el arrendamiento puro generalmente son cubiertos por quien es propietario del bien.
- 5) Las rentas pactadas cubren el valor del bien más los intereses y gastos, por tanto, al finalizar el contrato se adquiere el bien en propiedad.

El arrendamiento financiero tiene las siguientes ventajas:

- El arrendador no requiere reciprocidad de saldos en cuentas corrientes.
- El arrendatario puede seleccionar el bien, así como el proveedor y la moneda en que desee celebrar el contrato.
- El arrendatario puede tener acceso a mercados internacionales, por lo que tiene un amplio panorama sobre los diferentes tipos de bienes existentes en el mercado.
- Desde el punto de vista del flujo de efectivo es una ayuda importante para los recursos de la empresa debido a que no se efectúan desembolsos importantes o enganches.
- Al responder los bienes arrendados al cumplimiento de las obligaciones de los contratos, se dejan libres los activos de la empresa y abiertas otras fuentes de financiamiento.

Las ventajas anteriores tienen en contra un costo adicional, puesto que el arrendamiento financiero es un poco más costoso que otro tipo de financiamiento, debido a que las arrendadoras cargan una tasa de interés mayor que la bancaria, además de trasladar un impuesto federal sobre el arrendamiento.

Los bienes arrendados a través del arrendamiento financiero, deben tratarse contablemente como una adquisición y las obligaciones por rentas como un pasivo.

Desde el punto de vista fiscal, las operaciones de arrendamiento financiero se tratan como una operación de enajenación y adquisición de bienes con financiamiento, y no el de otorgamiento del uso o goce temporal de los bienes considerando como gasto o costo las rentas pactadas.

c) Crédito hipotecario.

Son pasivos contratados con instituciones de crédito, generalmente, para ser aplicados en proyectos de inversión en los que se involucran el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones, modernización de plantas o proyectos para los productos.

Las características de este tipo de pasivos, son similares a los créditos refaccionarios. La diferencia, entre ambos, estriba en la garantía, que en el caso de los hipotecarios es:

- Garantía hipotecaria sobre bienes raíces, para garantizar la solvencia de la empresa en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales con la Institución de Crédito.
- Garantía hipotecaria industrial, en la que se gravan todos los activos fijos de la empresa, para garantizar las obligaciones del deudor ante el acreedor. En este caso, la garantía hipotecaria industrial y el gravamen que se da sobre los activos fijos en el crédito refaccionario son similares.

Este tipo de crédito requiere contrato inscrito en el registro para cualquiera de los tres tipos solicitantes:

- Empresa.
- Particulares.
- Otro.

e) Capital común.

El capital social de la compañía puede estar representado por acciones comunes preferentes. Las acciones comunes, son aquellas que emite una sociedad para ser colocadas entre el público inversionista, por medio de la Bolsa Mexicana de Valores, o bien, son las que poseen los accionistas fundadores de la empresa, pues este tipo de acciones confieren a sus propietarios el derecho de participar en la administración de la empresa.

Las acciones comunes tienen dos objetivos fundamentales:

- Incrementar el capital social de la empresa, y de esta forma incorporar nuevos recursos económicos en la operación de la misma, generalmente, para llevar a cabo algún proyecto de inversión de gran envergadura.
- Colocar entre el público inversionista parte de las acciones comunes en poder de los accionistas de la empresa, para que éstos se superen en la proporción de la inversión que requieran y que ponen a la venta, con lo que se da mayor liquidez individual a los accionistas y se incorpora nuevos inversionistas a la empresa.

La emisión del nuevo capital social común y la incorporación de recursos frescos a la empresa, es muy importante, ya que se logran los siguientes elementos financieros:

1. Se solidifica la estructura financiera de la empresa, pues se incorporan nuevos recursos cuya contrapartida es el capital social.
2. Se reduce el nivel de apalancamiento, pues los nuevos recursos no provienen de pasivos, sino del capital social.
3. Se reduce el costo financiero al no contratar más pasivos.
4. Se reduce la carga financiera, al no impactar el flujo de efectivo de la empresa con amortizaciones periódicas de capital de intereses, tal como se generaría con un pasivo.
5. Los nuevos accionistas pueden ser incorporados a la administración de la empresa, lo que ejercería presiones para profesionalizar y hacer más eficiente su manejo, además de tener nuevas fuentes de ideas y tecnología.

Los inconvenientes se resumen en dos importantes puntos:

1. Los recursos obtenidos son más caros que los provenientes de fuentes de pasivos, ya que los dividendos no son deducibles de impuestos, tal y como son los intereses pagados por los pasivos.
2. Se reduce el rendimiento de la inversión de accionistas, con los recursos provenientes del capital en relación con recursos provenientes del pasivo.

Para que la emisión de acciones sea una fuentes de financiamiento se requiere que sean colocadas por medio de una oferta primaria de acciones, sea ésta pública o privada.

La oferta primaria de acciones es aquella que se pone a disposición de los inversionistas, por primera vez, de tal manera, los recursos invertidos por éstos llegan directamente a las arcas de la empresa, cuando se trata de un aumento de capital. La colocación secundaria de acciones, es la que se da en montos posteriores de la primaria y es la circulación de acciones entre distintos inversionistas, quienes adquieren y venden las acciones con el objeto de especular en ellas y de obtener beneficios económicos, o bien, para recuperar la inversión que tienen en acciones de las empresas, sin que estos recursos pasen por las arcas de la tesorería de la sociedad.

f) Capital preferente.

El capital preferente se llama así, por la preferencia que tiene sobre el común en los casos de pago de dividendos y liquidación de la sociedad; no tiene derecho de participar en la administración de la empresa, razón por la que ésta garantiza un dividendo mínimo anual, que puede ser superior al dividendo común, sin importar si la empresa generó utilidades; en caso de que un ejercicio social se termine con pérdidas, el dividendo que corresponda por ese año se acumula para ser pagadero en el primer ejercicio en que se generen utilidades.

De igual forma, en caso de liquidación de la sociedad, los accionistas preferentes serán liquidados inmediatamente después del pasivo, pero antes que los accionistas comunes.

Las razones principales para emitir este tipo de capital son:

- No perder el control administrativo de la sociedad al incorporar nuevos accionistas.
- Evitar involucramiento de personas distintas a aquellas que detengan el control de la sociedad.
- Obtener las ventajas que da el incremento del capital social para el financiamiento de proyectos de inversión.

g) Capital de riesgo.

El capital de riesgo es la aportación temporal de los recursos al patrimonio de una empresa con el fin de optimizar sus oportunidades de negocio e incrementar su valor, aportando con ello soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos donde el inversionista capitalista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales. (www.bancomext.com.mx)

Dentro de los productos y servicios que ofrece Bancomext, se encuentra, la posibilidad de participar directamente en el capital social de las empresas o indirectamente a través de los fondos de inversión de capital de riesgo, siendo en ambos casos de forma temporal y minoritaria.

La participación temporal y minoritaria de Bancomext en el capital social de las empresas, busca ser un capital semilla, de tal forma que propicie la participación de diversos accionistas privados e institucionales fomenta la creación de alianzas estratégicas o que tenga un efecto demostración, así como promueva y propicie los incentivos adecuados para la generación de desarrollo de proyectos similares.

La utilización de capital de riesgo es de primordial importancia para las empresas, ya que los recursos frescos aportados les permite fortalecer su estructura financiera, consolidar operaciones o desarrollar programas de expansión.

Una vez concluido el plazo de la participación accionaria, Bancomext brindará las condiciones necesarias para que los accionistas de las empresas apoyadas ejerzan su derecho de tanto y sean quienes adquieran las acciones propiedad del Banco, a fin de garantizar que el empresario continúe a cargo de la administración de su negocio.

Las empresas y/o proyectos susceptibles de apoyo son las empresas productoras de bienes y/o servicios de exportación directa e indirecta o con potencial exportador, generadores de divisas, con amplias expectativas de consolidación y potencial de rentabilidad del negocio, debiendo ser capaces de generar en el mediano plazo, un flujo de efectivo suficiente para la realización de sus operaciones.

Los recursos aportados por Bancomext, podrán destinarse a la adquisición de activos fijos o para apoyar el capital de trabajo de la empresa.

El plazo estará determinado en función al estudio de viabilidad que se realice, usualmente es de 5 años y el monto de participación de Bancomext será hasta por el equivalente al 25% del capital social de la empresa, en función del estudio de factibilidad que se realice.

De manera excepcional, Bancomext podrá participar con capital de riesgo en empresas a las que haya otorgado financiamiento en primer piso, sin que la suma de ambos exceda el 50% de sus activos totales. Se podrá aceptar la participación de capital de riesgo de otras instituciones financieras nacionales y extranjeras, y/o instrumentos alternos a fin de diversificar el riesgo.

CAPÍTULO 3. ANÁLISIS PARA EL OTORGAMIENTO DE UN CRÉDITO.

Las empresas son entidades productivas con características particulares, que hacen que ninguna sea igual a otra, aunque operen en el mismo giro, motivo por el cual los criterios que deben emplearse para analizarlas con fines de otorgamiento de crédito, deben atender también a las características específicas de cada una de ellas y al entorno en que operan y por consiguiente, conviene destacar aquellos factores de cualidad que las distinguen, para cuantificar su desarrollo, potencial económico y financiero que les permitirá hacer frente a sus obligaciones.

Como consecuencia de lo anterior, es necesario hacer un estudio cualitativo de las empresas, además del análisis frío de los aspectos numéricos o cuantitativos que verificarán que las apreciaciones de cualidad tienen un impacto en el buen desempeño de la empresa y que son representativos de la capacidad empresarial de sus administradores, en el entendido de que se tendrá que profundizar más o menos en cada uno de los elementos que integran esta investigación, dependiendo de la eficacia o deficiencias que se aprecien en cada uno de ellos, así como del monto y tipo de financiamiento solicitado.

3.1. Análisis cualitativo de la empresa.

El estudio de las cualidades de las empresas o personas tiene un peso fundamental en las decisiones de crédito, por lo que es necesario analizarlas eliminando aspectos subjetivos que pudieran inducir a errores de apreciación, en cuanto a la calidad de su administración interna, o de los bienes y servicios que distribuyen o producen y de su capacidad y moralidad en los negocios.

Lo anterior sólo se logrará mediante el análisis pormenorizado de aquellos factores gerenciales, mercadológicos, legales y operativos que nos permitan establecer un juicio en relación con una conveniente o inadecuada práctica empresarial, y así cimentar la resolución de conceder o rechazar un préstamo.

3.1.1. La empresa.

a) Aspectos generales.

Estructura corporativa.

Se hará una reseña de las etapas de la empresa desde su fundación, describiendo los orígenes del negocio, su pasado reciente, su presente y perspectivas futuras, indicando si forma grupo con otras sociedades y, una descripción sobre la actividad o giro social de cada una de ellas e inferencias grupales en la administración, indicando quiénes son los principales accionistas, fundadores y actuales, así como su nacionalidad, desglosando el porcentaje de su participación accionaria dentro de la(s) empresa(s).

Estructura organizacional y cuerpo directivo.

El estudio de la estructura de organización de la empresa o de las empresas que integran el grupo industrial, comercial o de servicios, comprende la descripción de las funciones y responsabilidades de las principales áreas, así como la integración del personal y las líneas de comunicación nos podrán dar una idea del grado de organización y de buena administración que impera en la misma, información que se deberá complementar con el currículo de los ejecutivos de primero y segundo niveles jerárquicos que están a cargo, para destacar la experiencia y confiabilidad de la administración.

Imagen empresarial.

La apreciación que se tiene de las empresas desde el punto de vista externo, denota el éxito o dificultades con que operan éstas, por lo que es conveniente pulsar la buena, regular o mala imagen del ente que se estudia, por el impacto que tiene esta fama en su posición actual y desarrollo futuro del negocio. No siempre la idea que se tiene acerca de un negocio corresponde a la realidad, por lo que hay que ser cuidadosos para dar un peso específico a los aspectos de cualidad que determinan esa opinión, para evitar hacer juicios subjetivos que nos conduzcan al error.

Administración de recursos humanos y ambiente laboral.

En esta evaluación es conveniente empezar por conocer el número de obreros, empleados y técnicos con que cuenta la empresa y el importe de la nómina, para normar una idea de su tamaño, así como obtener información sobre las buenas o malas relaciones obrero-patronales, para calificar el riesgo de las mismas y, lo fundamental, la filosofía del manejo de personal en cuanto a selección, contratación y programas de motivación, capacitación y desarrollo, pues en cuanto ésta contemple al individuo como tal y no como simple mano de obra que se utiliza, será signo de cualidad fundamental para determinar la calificación de este estudio.

b) Aspectos legales.

Forma jurídica de constitución.

Se deberá plasmar la razón social, forma jurídica bajo la cual se constituyó la sociedad, fecha de constitución, su forma de administración, domicilio social, capital inicial y actual, objetivo social y su amplitud, nacionalidad de los accionistas y porcentaje de participación de cada uno de ellos, composición del consejo de administración y experiencia de sus miembros y la duración de la sociedad.

Legalidad de sus propiedades.

En esta parte del estudio, se deberá integrar una relación de los inmuebles que aparecen en el activo de la empresa y, de ser posible, se deberá obtener un testimonio de las escrituras de compra con los datos del Registro Público en que aparezcan inscritos.

Contratos vigentes y gravámenes existentes.

Existe una serie de contratos que susciben las empresas que pueden limitar su actividad, por lo que se deberá evaluar cuáles son los que de acuerdo a su importancia deberán obtenerse y revisarse, para prever que las prelación concedidas y gravámenes de los inmuebles no pongan en desventaja a la institución que analiza el crédito, en el caso de otorgarle financiamientos.

Patentes, marcas, tecnologías o franquicias utilizadas.

En el caso de empresas que cuentan con tecnologías de punta o fórmulas de productos farmacéuticos y de obras que en general se consideren de propiedad intelectual, deberán tener efectuados los trámites legales y pagado el registro que les dé la protección de exclusividad para operar diferencialmente. También deberá valorarse si la utilización de franquicias o tecnologías concesionadas por las que se paguen regalías, representan un beneficio, o un riesgo o debilidad para la solicitante.

Juicios, querellas u otras interpelaciones pendientes.

Por diversas razones pueden existir procesos pendientes en contra de la sociedad, es importante detectarlos con el objeto de apreciar si son circunstanciales, o si son por falta de moralidad del solicitante, o qué grado de contingencia representan para la buena marcha del negocio.

Situación fiscal.

Se deberán revisar a detalle, obteniendo copia de la última declaración anual presentada y, en su caso, copia de las declaraciones provisionales, así como una relación de impuestos por pagar de IVA, ISR e IMPAC, impuestos laborales y, en su caso, contingencias fiscales.

Poderes otorgados.

Analizar los poderes de las personas facultadas para obligar a la sociedad y bajo qué condiciones pueden hacerlo.

c) Aspectos financieros.

Evaluación de sistemas de planeación.

El éxito de las empresas en gran medida está determinado por la forma en que planean su desarrollo y, por lo tanto, en la medida en que se aprecie que el solicitante de crédito tiene un buen sistema de planeación, deberá proporcionarnos confianza. Dentro de este estudio habrán de ponderarse sus perspectivas de crecimiento y metas a futuro, poniendo especial énfasis en conocer sus programas de expansión, consolidación y globalización, con la finalidad de establecer una idea de si es conservadora, o bien si su optimismo exagerado pudiese poner en peligro la eventual fuente de pago de crédito.

Situación financiera.

La estructura financiera del solicitante y los flujos resultantes de su actividad, indican las características de calidad con que se maneja a la empresa en este importante aspecto, además de antecedente, en todo momento deberá tenerse en cuenta la solicitud de financiamiento específica que describió el cliente, para que durante el estudio se vaya verificando si la petición corresponde a las necesidades reales del negocio.

Oportunidades y riesgos.

Son de carácter externo, es decir, se considera el entorno donde se desenvuelve la organización, entre las cuales encontramos:

Oportunidades:

Condiciones favorables para reestructuras financieras.

Nuevos esquemas e instrumentos para apoyo a deudores.

Recursos financieros disponibles no colocados por falta de proyectos y empresas viables.

Inversionistas extranjeros dispuestos a arriesgar en México.

Oportunidades en sectores específicos (construcción, cementero, acereras, exportadoras, entre otros).

Avances inesperados en el ambiente sociopolítico.

Incremento en las exportaciones.

Riesgos:

Deterioro del ambiente sociopolítico (elecciones a mediados de año).

Turbulencia en el mercado cambiario que podría acarrear altos costos en reservas internacionales o incremento en las tasas de interés.

Deterioro continuado de la planta productiva, ante la falta de opciones estratégicas y financieras oportunas.

Volatilidad de las oportunidades del negocio.

Agravamiento de los problemas de las instituciones financieras.

Planes y estrategias financieras.

Se refiere a las metas, objetivos, estrategias y políticas diseñadas y puestas en marcha por la alta administración, que tienen como finalidad el crecimiento, desarrollo de la empresa. Como ejemplos: estructuración de las deudas de corto y largo plazo, adquisiciones de activo fijo, aumentos de capital y pago de dividendos, entre otros.

d) Manejo de inventarios y cuentas por cobrar.

Apreciar la eficiencia de los ciclos productivos en razón de su agilidad e impacto en costos, por una parte, y por otra, la autogeneración de capital de trabajo por la recuperación oportuna de ambos renglones al no detectar stocks en exceso u obsoletos y con poca revolvencia, que pudieran originar amplios periodos de recuperación con los consecuentes incrementos en costos de almacenamiento e improductividad financiera, en el caso de cuentas por cobrar, al verificar que no hay atrasos en los vencimientos establecidos o devoluciones de documentos presentados para su cobro a través de bancos o directamente.

3.1.2. El mercado.

Es la posibilidad de venta que existe para los productos o servicios que ofrecen las empresas. En la medida que la solicitante de crédito tenga un amplio mercado, posee una gran probabilidad de permanencia y desarrollo.

El contar con un buen potencial de ventas permitirá, con un adecuado uso de los recursos productivos, humanos, económicos y financieros, los resultados que retribuyen a la actividad empresarial.

a) Procesos productivos de abastecimiento y de distribución.

El enfoque que se otorgue a estas actividades en la actualidad cubre especial importancia, porque estos procesos deben cubrir auténticas necesidades del mercado, lo que permitirá lograr una diferenciación de productos y servicios y aprovechar los nichos de mercado en que se tenga una ventaja competitiva que resultará precisamente de la orientación de la empresa al cliente.

Procesos productivos.

La función de producción implica el conocimiento de una serie de elementos que permiten desarrollar de manera lógica la descripción de los pasos y operaciones que en dicho proceso se realiza, así como los factores y recursos productivos que para ello se requiere. Tales elementos son:

- Características de los productos (acorde al tipo de bienes o servicios).
- Materiales utilizados, presentaciones propuestas.
- "Líneas" (modelos, tamaños, distintivos).
- Variaciones dentro de las líneas (colores, acabados, tamaños de empaques, contenidos de humedad, velocidades, potencias, etc.).
- Calidad de los productos (según la demanda de mercado o la diferencia que se pueda lograr).
- Frecuencia y razones de modificaciones.
- Cambios por influencia de moda, por desarrollo tecnológico, por desarrollo económico, otras razones.
- Grado de integración:

Únicamente ensamble.

Integración vertical completa (dentro de la empresa se fabricará todo desde la materia prima hasta el producto final).

Soluciones intermedias entre los dos extremos anteriormente señalados.

Desarrollo de los productos.

Su número y variedad así como su grado de integración durante el tiempo de desarrollo en las operaciones del proyecto.

Por otra parte las decisiones que se tomen respecto a los segmentos de mercado que se quieran atender, influyen también en las decisiones acerca de los procesos, máquinas y materiales que se deban escoger, para obtener la calidad deseada.

Adicionalmente a lo anterior, también es muy importante la decisión acerca de los diferentes grados de integración de la producción, ya que de estos dependen muchos factores que finalmente inciden sobre el éxito del proyecto, por ejemplo:

- Monto de la inversión.
- Número de obreros y empleados.
- Capital de trabajo por concepto de almacenamiento de materias primas, de productos terminados y de productos en proceso.
- Calidad de los productos finales.
- Costo de producción.
- Flexibilidad para cambiar diseños y para modificar la composición entre los diferentes productos.

Abastecimientos.

La competitividad en precio y calidad, dependerá en mucho del ejercicio adecuado en el suministro de materiales, que se requieren para la operación del negocio, siendo en algunos casos factores críticos la oportunidad, suficiencia, calidad y costo de los materiales o productos adquiridos, convirtiéndose entonces en elementos importante de cualidad, la eficiencia que se logra en el abastecimiento de bienes y servicios, por lo que es conveniente evaluar los siguientes aspectos:

- Procedencia nacional o extranjera de los insumos.
- Control de precios o aranceles a respetar.
- Las fuentes de abastecimiento nacionales o extranjeras con que se cuenta y la dificultad que reviste el proceso de adquisición.
- Número de días de producción y/o de ventas que soportan los promedios habituales de inventarios.
- Ubicación de las fuentes de suministro de insumos y la repercusión de los costos por concepto de fletes.
- Los plazos concedidos por los proveedores para el pago.
- Calidad estándar deseada.
- Análisis sobre la estabilidad de los proveedores para garantizar el suministro de materiales.

Distribución.

El servicio es un elemento que diferencia a una empresa de otra, porque supuestamente sus productos tienen que ser competitivos en precio y calidad.

El servicio al cliente empieza con la entrada de los bienes o servicios cuando éste lo requiere, por lo que la entrega inmediata siempre tendrá una ventaja contra quien necesite de cierto tiempo para surtir, porque en este caso, si mientras corre el plazo de entrega se presenta otra empresa que lo pueda hacer de inmediato, se perderá una venta y quizá otras futuras con ese cliente.

Para lograr este objetivo es necesario tener tiempos de procesos reducidos lo cual sólo se obtiene si se consigue que la programación de producción sea con base en pedidos y no en pronósticos, y desde luego con el resultado de la reducción de los procesos de producción, manejo de inventarios y abastecimiento, lo cual tendrá como beneficio adicional, además de dar servicio, el reducir costos por menores inventarios y tener una mejor oportunidad en el control de calidad.

b) Capacidad instalada.

La capacidad que tiene la empresa para producir artículos, distribuir mercancías o prestar servicios, no sólo en cuanto a volúmenes, sino también en eficiencia, eficacia y posibilidad de adaptación en requerimientos de mercado, como de avances tecnológicos.

c) Localización de la empresa y distribución interna.

La localización de la empresa y la distribución interna son factores de calidad que pueden ser determinantes para el éxito de algunas empresas; por ejemplo, en las de tipo comercial, su ubicación debe corresponder a una zona en la que se requiere el tipo de bien que provee, con estacionamiento suficiente y fácil acceso para llegar; en el caso de las plantas industriales, éstas deben estar situadas en lugares que cuenten con infraestructura suficiente que cubra todas sus necesidades de operación, como puede ser: espuela de ferrocarril, agua, electricidad, comunicaciones, etc.

En la actualidad, la distribución de la planta industrial representa un factor clave para lograr eficacia en los procesos productivos y control de inventarios, por lo que su diseño debe estar realizado tomando en cuenta las nuevas técnicas de reducción de costos añadidos, mejora continua, agregación de valor a los productos, etc.

En el caso de las empresas de comercio o de servicio, la distribución de los locales también debe estar realizada de acuerdo con las nuevas técnicas que permita la conducción y orientación al cliente, la diferenciación y el otorgamiento de servicios de excelencia.

d) Características de la planta y su mantenimiento.

El respaldo que representa el contar con maquinaria adecuada, con las características tecnológicas que permitan lograr competitividad internacional, es la base para lograr que los procesos junto con la distribución adecuada de la planta logren también costos competitivos, jugando un papel importante el mantenimiento para prever que la producción se sostenga sin demoras.

e) Perspectivas del sector.

Un sector o rama económica comprende aquellas empresas que fabrica, comercializa o prestan servicios similares o iguales, en términos de insumos, tecnología, especificaciones y finalidad de uso del bien.

Es importante situar al solicitante dentro de un sector específico que permita compararlo con otras de su mismo giro, para determinar su potencial y considerar parámetros de orden macroeconómicos, por lo tanto, en la medida de lo posible, se deberá tratar de realizar comparaciones con empresas de su mismo giro que comprenda la descripción cuantitativa y cualitativa de los factores económicos, financieros y políticos, etc. inherentes, datos del crecimiento o decadencia del sector, acerca de la rentabilidad de otras compañías y existencia de regulaciones específicas a otra industria.

La concesión de créditos requiere estar basada en la buena situación de los negocios en general y especialmente de la rama a la que se dedica el solicitante.

f) Descripción del producto.

Se requerirá mencionar en el estudio de crédito, información detallada de los productos que elabora o comercializa o de los servicios que presta la empresa sometida a análisis.

Dicho estudio deberá señalar si se trata de productos que sirven como materia prima para la elaboración de otros bienes o bien si se trata de productos o servicios destinados a la venta al público ubicando si estos cuentan con marcas prestigiadas que favorezcan su venta, o bien, si son artículos novedosos o con mercado especializado, y sobre todo las características diferenciales que permitan una preferencia por parte de los consumidores.

En la orientación hacia el mercado que se le debe dar a los productos debe ser con la finalidad de satisfacer de manera auténtica la necesidad de los clientes y por supuesto su competitividad en precio y calidad.

g) Diversificación de productos.

La dependencia en uno o pocos productos representa para las empresas un riesgo que debe ser también medido, sobre todo en aquellos artículos que sean susceptibles de ser afectados por la moda, la tecnología, la necesidad coyuntural de su uso, por la aparición de fenómenos de tipo social, político, catastrófico (como guerras, terremotos, pestes, etc.).

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

h) La demanda.

La demanda podría conceptualizarse como las distintas cantidades de un mismo producto o servicio que retiran del mercado los consumidores, a todos los precios alternativos posibles. La cantidad de dichos artículos o servicios que será retirado por los consumidores, es afectada por una serie de factores que se deben tomar en cuenta, para medir el grado de revolvencia que tendrán los inventarios de la empresa, y entre otros tenemos:

- El precio del bien.
- Los gustos o preferencias de los consumidores.
- Número de consumidores potenciales.
- Los ingresos de los consumidores.
- Los precios de los bienes sustitutos.
- La variedad de bienes a disposición de los consumidores.
- Las expectativas de los consumidores en relación con los aumentos de precio que sufran los productos.
- La escasez o falta de surtido de los bienes demandados.
- Las condiciones en plazos de entrega y pago que piden los clientes.

Se deberán ponderar los aspectos enunciados para determinar si los productos que ofrecen o producen los solicitantes cuentan con demanda, o bien, si presentan una marcada vulnerabilidad al cambio de precios, al cambio de monedas, al cambio de nicho o segmento de mercado, etc.

i) La oferta.

Se puede conceputar a la oferta de un bien o servicio, como las diversas cantidades de dicho bien o servicio y que los vendedores llevarán al mercado, a todos los precios alternativos.

Algunos de los factores a evaluar del solicitante en relación con la oferta y su competencia, son los siguientes:

- Volumen de importaciones.
- Capacidad instalada de sector.
- Características y calidades.
- Identificación y localización de competidores.
- Sus volúmenes de producción y precios de venta.
- Tecnología utilizada.
- Vulnerabilidad a variaciones en precios.
- La extensión geográfica de sus mercados.
- El potencial de diversificación de sus productos.

- Los canales de distribución.
- La existencia de monopolios.
- Estacionalidad de sus productos.

Por otra parte, se deberá analizar quienes son los principales clientes de la empresa, a que países se exporta y la competitividad que se tiene en esos mercados, las condiciones que ofrecen los competidores en cuanto a plazo para pago, surtido, y otros servicios diferenciales que otorgan.

j) La comercialización.

Dentro del concepto de comercialización de un producto, podríamos señalar que la evaluación que deberá efectuar el analista se enfocará en el conocimiento de los mecanismos más comunes usados por las empresas para distribuir sus productos, poniendo especial énfasis en aspectos tales como:

- Almacenamiento.
- Medios de transporte.
- Calidad del empaque y presentación del producto.
- Asistencia técnica y servicio al usuario.
- Publicidad y promoción.
- Políticas de precios.
- Canales de distribución (directo, representantes o distribuidores).
- Fuerza de ventas.
- Facilidades de crédito al consumidor.

3.1.3. La información en las decisiones de crédito.

El riesgo que representa el otorgamiento de crédito, requiere que se tenga un conocimiento pleno del solicitante, en cuanto a su capacidad para hacer negocios y a su moralidad, por lo que se hace necesario recabar la información suficiente, que nos permita comprobar que tienen estos atributos.

Para obtener la información necesaria, se puede recurrir a diversos medios, pero en todo caso, es conveniente que se obtenga la autorización del solicitante.

Existen diversas fuentes que se pueden utilizar para obtener información, ya sea en forma directa o indirecta, pero es indispensable recurrir a ellas, ya que entre más completa sea la información, más preciso será el juicio que tendremos en cuanto a la personalidad, capacidad y solidez del prospecto, para estar en posibilidades de otorgarle o no el crédito.

a) Fuentes de información directa.

Las fuentes de información directa son las que provienen de la relación personal con el solicitante, por lo que es conveniente profundizar en ellas como sigue:

Entrevistas personales, además de proporcionarnos información útil fomenta un mejor entendimiento entre la empresa y sus clientes, así también el solicitante cuenta con la oportunidad de mostrar que posee moralidad, capacidad y conocimiento del negocio y además tiene la ocasión de puntualizar o aclarar algunos aspectos en que hayan surgido dudas en cuanto a las posibilidades de sus productos en el mercado, de su situación financiera, o de algunos informes que no hayan sido del todo satisfactorios.

Se sugiere que la primera entrevista personal sea en el momento de recibir la solicitud de crédito, en la que se precisaran las necesidades del cliente en cuanto a destino e importe del crédito, plazo para su liquidación, beneficios que se obtendrán con la inversión del mismo, etc.; por su parte, el posible acreedor mencionara las condiciones de la operación en cuanto a costo, disposición de los recursos, garantías, documentación que deberá entregar y otras menciones que requiera en caso concreto; este intercambio de opiniones, evitara en el futuro pérdidas de tiempo en aclaraciones o solicitud de información o documentación adicional y tendrá como beneficio principal, agilidad en las resoluciones.

Visitas al establecimiento del solicitante del crédito, en dicha visita se puede apreciar el estado que guarda la maquinaria empleada, el grado de avance tecnológico en la producción, las medidas de seguridad que se toman para proteger a los obreros, la eficiencia en el trabajo, el ambiente que priva en el establecimiento para definir los posibles problemas laborales, las piezas que se producen, la calidad de los productos que se venden, las existencias en los almacenes, la conservación de los edificios y en general apreciar todos aquellos aspectos que indiquen el grado de capacidad que tiene el solicitante para los negocios.

El promotor puede estar también en una buena posición para apreciar los hábitos personales y reputación del solicitante, también esta en condiciones de estimar la personalidad del cliente y obtener datos sobre su moralidad.

Al hacer la visita al establecimiento, se puede apreciar también si la localización es adecuada para el tipo de negocio que se pretende financiar, es decir, si tiene estacionamiento suficiente, facilidades de transporte para llegar a él, etc.

Estas visitas deberán efectuarse con cierta periodicidad, dependiendo del tipo de negocio, o bien, cada vez que se tenga conocimiento de que la actividad ha cambiado.

Estados Financieros, éstos son también una fuente directa de información de crédito, por lo general solo dará una estimación de las cifras y los datos exactos estarán en el expediente de crédito.

Experiencia, si el solicitante ha obtenido crédito con anterioridad en la empresa que realiza el estudio, el expediente de crédito será de gran utilidad y contendrá información de primera mano, así como un estudio sobre otros negocios que se tengan registrados en el expediente del solicitante, como son compras de contado, la contratación de servicios que preste la empresa, o en el caso de los bancos, las cuentas del solicitante o del grupo, si las hay, y la forma en que las ha manejado.

b) Fuentes de información indirecta.

Estas fuentes pueden ser de dos tipos: las obtenidas de personas físicas o morales que hayan tenido relaciones comerciales con el solicitante del crédito y las que proceden de otras fuentes que no han tenido esta relación pero que tienen que llevar registros por ley sobre propiedades, sociedades, personas, etc., y otras empresas que tienen por objeto acumular información por diversos motivos.

Referencias que proporciona el cliente o prospecto, generalmente menciona los nombres de algunas empresas o personas con las que ha tenido alguna relación comercial y que puedan proporcionar información sobre él, pero generalmente anota los nombres de los sujetos que puedan dar nuevos informes por los que es conveniente localizar otras personas que puedan proporcionar datos sobre el solicitante, para lo cual se puede recurrir a las relaciones analíticas de los diversos acreedores que aparecen en el estado de situación financiera del prospecto, o de otras que se detecten en las entrevistas personales o visitas que se hayan realizado a la empresa en estudio.

Proveedores, la información que estos puedan proporcionar del solicitante del crédito es de suma importancia, pues estos usualmente le conceden crédito y por lo tanto conocen su forma de pago, su habilidad para manejar el negocio y otros aspectos generales del mismo.

Como en el caso anterior las referencias de proveedores que nos proporcione el solicitante pueden tener algunas limitaciones, por lo que es necesario obtener el nombre de otros no mencionados.

Bancos, la información emitida por estas instituciones casi siempre es muy general y evasiva, por que la consideran confidencial, pero es de gran utilidad por que la experiencia mantenida con éstos, si es buena indicará que sus métodos de pago son satisfactorios y el manejo de sus cuentas adecuado, sin sobre giros o sin devoluciones excesivas sobre los documentos depositados en las mismas; también puede significar que si otros acreedores le han presentado documentos a través del banco, para que los pague, éstos han sido liquidados oportunamente; si la información del banco no es buena, debemos reservarnos en la concesión del crédito.

Compradores, los cuales proporcionaran datos importantes acerca de la calidad de la mercancía elaborada o vendida del sujeto en cuestión, de la competencia de sus productos, la competitividad de sus precios y el servicio de respaldo que tiene, la puntualidad en sus entregas, la demanda de sus productos y su capacidad para atenderla, etc.

Registros públicos, en cuanto a la propiedad podremos obtener información de la auténtica pertenencia de los inmuebles manifestados por los solicitantes y de los gravámenes existentes sobre éstos. De los registros públicos del comercio o de la industria, se obtendrán datos de la constitución de las sociedades, de quienes son sus socios, de su actividad, de su forma de administración, de los apoderados, de las modificaciones al pacto social y otros relacionados con los mismos.

Por lo que se refiere a registro de personas físicas o civiles, se pueden obtener datos de su edad, nacionalidad, estado civil y régimen de matrimonio de los acreditados.

Registro de créditos entre bancos, por reglamentación legal y por acuerdo entre los bancos de una localidad o nacionalmente, estos concentran cada mes los saldos de crédito que mantienen sus clientes en una oficina la cual los acumula por deudor y los da a conocer indicando el total de créditos que mantienen con los bancos por tipo de adeudo, incluyendo los saldos vencidos. En México este servicio se proporciona a través del Banco Central y se denomina Servicio Nacional de Información de Crédito Bancario (SENICREB) o Créditos Múltiples.

Cámaras y asociaciones de comerciantes o industriales, este tipo de agrupaciones es otra fuente que puede proporcionar información sobre el solicitante y sobre la rama a que pertenece éste, datos del mercado y la parte a que este corresponde, etc.

Publicaciones diversas, estas pueden ser hechas por el sujeto del crédito o por otras personas, como publicaciones de estados de situación financiera de empresas que necesariamente tienen que hacerlo por estar inscritos en bolsa; reportajes sobre la actividad o rama del solicitante; las defunciones o noticias de siniestros a empresas por incendio u otras que pudieran corresponder a algún cliente; los avisos de asambleas de sociedades o pago de dividendos y otras, que resultaren interesantes.

Bolsa de Valores y lonjas mercantiles, estos intermediarios suelen tener información interesante sobre los participantes en las mismas o sobre las mercaderías que se cotizan a través de él.

3.2. Análisis cuantitativo de la empresa.

3.2.1. Los Estados Financieros.

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

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

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

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

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

Para Abraham Perdomo Moreno los estados financieros “son aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma a una fecha determinada, pasada, presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales”.

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

Según los estados financieros “son documentos contables que se formulan con el objeto de suministrar información periódica, a los propietarios, administradores, acreedores y público en general acerca de la situación y desarrollo financiero a que ha llegado la empresa, como consecuencia de sus operaciones realizadas, razón por la cual es el medio de comunicación generalizado de las empresas, y representan el producto del sistema de información contable”.

a) Información financiera.

Para manejar su empresa, el hombre de negocios necesita en su dinámico y cambiante mundo, de información financiera oportuna y adecuada, entendiéndose por tal la información financiera cuantitativa, confiable y accesible para que le ayude a fortalecer su juicio o decisión sobre algún asunto.

Para obtener dicha información es necesario contar con un sistema de captación de las operaciones con el que mida, clasifique, registre y resuma con claridad en términos de dinero, las transacciones y hechos de carácter financiero.

De esta manera, la administración contará con una fuente de información que permita:

- Coordinar las actividades.
- Captar, medir, planear y controlar las operaciones diarias.
- Estudiar las fases del negocio y proyectos específicos.
- Contar con un sistema de información central que pueda servir a los interesados en la empresa.

Con lo anterior podemos definir a la información financiera como el conjunto de documentos, elementos y situaciones que se requieren, para poder realizar de la mejor manera las operaciones de la entidad.

La principal fuente de información de que se dispone son los Estados Financieros.

b) Usuarios de los Estados Financieros.

Entiéndase por usuarios de los estados financieros, aquellas personas físicas o morales, interesadas en la marcha financiera de las entidades económicas. Los usuarios se clasifican en internos y externos, según participen o no directamente en el desarrollo de la entidad. Internos o directos:

Propietarios. Los dueños, socios o accionistas requieren conocer la rentabilidad (productividad) de su inversión, como ha sido aplicada ésta, sobra o falta inversión, cuanto tiene y cuanto de la empresa y los resultados que se obtienen en cada periodo la empresa.

Funcionarios. Los directivos necesitan elementos de juicio para tomar decisiones acertadas que encaminen a la entidad hacia el logro de sus objetivos, por ejemplo: si las políticas administrativas han sido adecuadas, si los planes y presupuestos fueron desarrollados de acuerdo a lo previsto, o poder determinar las fallas en la estructura financiera de la empresa, corregirlas y controlar su desarrollo, etc.

Trabajadores. Los empleados y obreros demandan información financiera que les permita verificar el correcto reparto de las utilidades.

Usuarios externos:

Proveedores y acreedores en general. Los proveedores, instituciones bancarias y en general todos los acreedores de la entidad económica requieren datos para el otorgamiento, ampliación o suspensión de créditos.

El Estado. Las autoridades hacendarias necesitan información financiera para verificar el pago de impuestos. También interesan al Estado datos para la formulación de cuadros estadísticos.

Inversionistas. Los inversionistas potenciales consideran la conveniencia de invertir con base en la información que les proporcionan los estados financieros.

c) Objetivos de los Estados Financieros Principales.

Tienen como objetivo informar la situación financiera de la empresa en una determinada y sobre los resultados de sus operaciones y el flujo de fondos por un periodo determinado.

Los estados financieros principales deben servir para:

- Tomar decisiones de inversión y crédito, lo que requiere conocer la estructura financiera, la capacidad de crecimiento de la empresa, su estabilidad y reutilizabilidad.
- Evaluar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos.

- Conocer el origen y las características de sus recursos para estimar la capacidad financiera de crecimiento.
- Formarse un juicio sobre los resultados financieros de la administración en cuanto a la rentabilidad, solvencia, generación de fondos y capacidad de crecimiento.

d) Limitación de la Información Financiera.

Los estados financieros no son exactos ni las cifras que se muestran son definitivas. Esto sucede así porque las operaciones se registran bajo juicios personales y principios de contabilidad que permiten optar por diferentes alternativas para el tratamiento y cuantificación de las operaciones, las cuales se cuantifican en moneda. La moneda, por otra parte, no conserva su poder de compra y con el paso del tiempo puede perder su significado en las transacciones de carácter permanente, y en economías con una actividad inflacionaria importante, las operaciones pierden su significado a muy corto plazo.

La técnica ha seguido avanzando y las empresas han corregido su información efectuando estimaciones del valor para mejorar su información. De aquí se puede concluir que las cifras contenidas en los estados financieros no representan valores absolutos; consiguientemente, la información que ofrecen no es la medida exacta de su situación ni de su productividad, sino es provisional. Por lo tanto, la utilidad o pérdida no se conoce sino hasta el momento de la venta o liquidación de la entidad.

e) Estructura de los Estados Financieros.

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

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

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

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

f) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Los principios de contabilidad generalmente aceptados pueden ser definidos como las reglas o normas desarrolladas por la técnica contables, que se observan para registrar las operaciones y la presentación de estados financieros.

Los estados financieros deben explicar bajo qué reglas particulares han sido preparados, para que las personas interesadas en los estados financieros puedan aplicar las técnicas de análisis y comparaciones con otros estados financieros y se formen un juicio respecto a la situación financiera de la empresa; en otras palabras, pueden decirse que los llamados principios de contabilidad forman un lenguaje común de la técnica contable.

Los principios se dividen en tres grupos: los que identifican y delimitan el ente económico y sus aspectos financieros, y los que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación, y los que establecen los requisitos cualitativos de la información financiera.

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

Unidad o entidad. Se acepta que una empresa tiene personalidad jurídica propia y totalmente separada de las personas o socios que la forman.

Realización. Se presume que los costos y gastos se registran paralelamente a los ingresos que los originaron.

Periodo contable. Se presume que las operaciones de las empresas se dividen en ejercicios y al terminar cada uno se efectúa un cierre de las operaciones.

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

Valor histórico. Las operaciones deben ser registradas al valor de los activos erogados con el fin de unificar diferentes estimaciones de valor y ofrecer una evidencia documental del costo.

Negocio en marcha. Bajo esta presunción se establece que una empresa tiene existencia continua y no limitada a un lapso determinado. De no ser así, todos los activos tendrían que presentarse a su valor de realización.

Dualidad económica. La dualidad se constituye, por una parte, con los recursos con que cuenta el ente económico para la realización de sus fines y, por otra, con las fuentes de esos recursos.

Los principios de contabilidad que establecen los requisitos cualitativos de la información financiera:

Revelación suficiente. Los estados financieros deben contener en forma clara y comprensible la información necesaria para que el lector pueda juzgar la situación financiera y el resultado de las operaciones.

Importancia relativa. La información que contienen los estados financieros debe mostrar aspectos importantes susceptibles de ser cuantificados en unidades monetarias. Las partidas de reducida importancia relativa con respecto a los totales que se presentan, deben ser agrupadas y presentarse globalmente a menos que la presentación de tales partidas menores sea esencial para alguna finalidad específica.

Consistencia. La información que se presenta en los estados financieros requiere que se sigan procedimientos de cuantificación aceptados en estados anteriores o precedentes, con objeto de que algún cambio en dichos procedimientos no conduzcan a conclusiones erróneas.

g) Reglas particulares.

Son las aplicables específicamente a los diferentes conceptos que integran los estados financieros; se dividen en reglas de valuación y reglas de presentación.

Las reglas de valuación son aplicables principalmente a los estados financieros estáticos que muestren la imagen de una situación en una fecha determinada, y señalan que es conveniente indicar en las partidas de mayor importancia las bases de valuación adoptadas.

Las reglas de presentación son:

Terminología. El empleo de la terminología técnica debe ser especialmente vigilado con el objeto de que su lectura no conduzca a interpretaciones erróneas y muestre con claridad la naturaleza del concepto que se indica.

Extensión. La extensión de un estado financiero debe estar condicionada a un tamaño convencional de lectura, sin condensar conceptos que convenga presentar en forma individual ni presentar análisis que puedan resultar de una extensión tal que la atención del lector se pierda.

Completa información. Los estados financieros deberán contener toda información necesaria para que sean comprendidos razonablemente por los lectores. Cuando exista algún hecho importante para la debida interpretación de los estados, es conveniente describirlo mediante el uso de indicaciones entre paréntesis o en notas al pie o adjuntas a los estados.

h) Clasificación de los Estados Financieros.

Los estados financieros pueden clasificarse desde diversos puntos de vista, como sigue:

Atendiendo a la importancia de los mismos $\left\{ \begin{array}{l} * \text{ Básicos} \\ * \text{ Secundarios} \end{array} \right.$

Atendiendo a la información que presentan $\left\{ \begin{array}{l} * \text{ Normales} \\ * \text{ Especiales} \end{array} \right.$

Atendiendo a la fecha o periodo a que se refieren $\left\{ \begin{array}{l} * \text{ Estáticos} \\ * \text{ Dinámicos} \end{array} \right.$

Atendiendo al grado de información que proporcionan $\left\{ \begin{array}{l} * \text{ Sintéticos} \\ * \text{ Detallados} \end{array} \right.$

Atendiendo a la forma de presentación $\left\{ \begin{array}{l} * \text{ Simples} \\ * \text{ Comparativos} \end{array} \right.$

Atendiendo a la naturaleza de las cifras $\left\{ \begin{array}{l} * \text{ Históricos o reales} \\ * \text{ Actuales} \\ * \text{ Proyectados o proforma} \end{array} \right.$

Básicos.

También llamados principales, muestran la capacidad económica, la capacidad de pago, o bien, el resultado de operaciones de una empresa. Ejemplo: Estado de Situación Financiera.

Secundarios.

También llamados anexos, son aquellos que analizan un renglón determinado de un estado financiero básico. Ejemplo: Estado de Cambios en el Capital Neto de Trabajo.

Normales.

Son estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponde a un negocio en marcha.

Especiales.

Son estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a una empresa que se encuentra en una situación diferente a un negocio en marcha. Ejemplo: Estado de liquidación.

Estáticos.

Son estados financieros cuya información se refiere a un instante dado, a una fecha fija. Ejemplo: Estado de Situación Financiera.

Dinámicos.

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

Estático-Dinámicos.

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

Dinámico-Estáticos.

Son estados financieros que presentan información en primer lugar correspondiente a un ejercicio y en segundo lugar a una fecha fija. Ejemplo: Estado Comparativo de Ventas y Activo Fijo.

Sintéticos.

Son estados financieros que presentan información en grupos, conceptos, es decir, presentan información en forma global.

Detallados.

Son aquellos estados financieros que presentan información en forma analítica, pormenorizada, etc.

Simples.

Serán cuando se refieran a un estado financiero, es decir, se presenta un solo estado financiero.

Comparativos.

Serán cuando se presente en un solo documento, dos o más estados financieros, generalmente de la misma especie.

Históricos o reales.

Son los estados financieros que presentan información correspondiente al pasado.

Actuales.

Serán cuando se refiere a información correspondiente precisamente al día de su presentación.

Proyectados, pro forma, presupuestales o predeterminados.

Cuando el contenido corresponde a estados financieros cuya fecha o periodo se refieran a un futuro.

3.2.2. Estados Financieros Principales.

a) Estado de Situación Financiera.

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

“El Balance General actualmente conocido como Estado de Situación Financiera, por incluir todos los valores (derechos y obligaciones) con los cuales opera una empresa, decimos que es el estado más completo que se puede formular. Además es estático porque nos muestra la situación que esos valores financieros guardan en una fecha, que puede ser la del cierre del ejercicio (un año) o cualquier otra que se desee (inferior a un año), pues el periodo en este estado no es fundamental”. (1)

“Es un documento contable que presenta la situación financiera de un negocio en una fecha determinada. El Balance General presenta la situación financiera de un negocio, porque muestra clara y detalladamente el valor de cada una de las propiedades y obligaciones, así como el valor del capital”. (2)

b) Estado de Resultados.

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

“El estado de resultados muestra las operaciones que ha tenido una empresa durante un periodo hasta llegar a los resultados obtenidos. Este estado es de mucha importancia no sólo por el resultado que nos arroje (utilidad o pérdida), sino por determinar paso a paso la forma en que se llegó a dicho resultado; el cual podemos obtenerlo del propio estado de situación financiera, si eso fuera lo que nos interesa; por esa razón se considera que es un estado principal y a su vez dinámico, por no dar cifra a una fecha fija, sino el movimiento de operaciones acumuladas en un periodo”. (1)

(1) CALVO Langerica César, Análisis e interpretación de Estados Financieros, Ed. Pac, México 2003, pág. 8,9

(2) LARA Flores Elías, Primer curso de Contabilidad, Ed. Trillas, México 1994, pág. 30, 59.

“El estado de resultados o el estado de pérdidas y ganancias, es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio”. (3)

c) Estado de Costo de Producción y Ventas.

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

“El estado de costo de producción y ventas es el estado que muestra minuciosamente todos los elementos que forman el costo de lo producido, así como el de lo vendido durante un periodo determinado”. (1)

“Es un documento financiero que muestra detalladamente el costo de la producción terminada y el costo de los artículos vendidos de una empresa de transformación durante un periodo de costos. Por su naturaleza es dinámico.” (4)

d) Estado de Cambios en la Situación Financiera en base a flujo de efectivo.

El estado de cambios en la situación financiera en base a flujo de efectivo es un estado financiero principal y dinámico, que presenta la obtención de los recursos con que contó la empresa y la aplicación de los mismos durante un periodo de operación.

“ El estado de cambios en la situación financiera en base a flujo de efectivo es un estado financiero principal, con cifras dinámicas, lo que le hace ser un estado aún más valioso, puesto que, a través de su lectura se podrá no sólo conocer los recursos con que contó la empresa durante un periodo a revisión, sino además, la aplicación que de dichos recursos efectuó, datos que en manos de un analista son por demás útiles para su debida interpretación”. (1)

“Es el documento financiero que se formula para informar sobre los cambios sufridos por la entidad en su estructura financiera entre dos fechas, es básico y muestra los recursos generados en la operación, los obtenidos en actividades de financiamiento y las inversiones realizadas para obtener, por diferencia, el aumento o disminución del efectivo en el periodo, que agregado al efectivo e inversiones temporales al principio del año se obtiene el monto del efectivo al fin del año”. (5)

(3) LARA Flores Elías, Primer curso de Contabilidad, Ed. Trillas, México 1994, pág. 30, 59.

(1) CALVO Langarica César, Análisis e interpretación de Estados Financieros, Ed. Pac, México 2003, pág. 8, 9.

(4) GARCIA Colín Juan, Contabilidad de Costos, Ed. Mc Graw Hill, México 2001, pág. 51.

(5) MORENO Fernández Joaquín A., Estados Financieros. Análisis e Interpretación, Ed. CECSA, México 2003, pág. 84.

e) Estado de Variaciones en el Capital Contable.

“Es un estado financiero básico que muestra las alteraciones sufridas en el patrimonio de los socios, es decir, en las diferentes clasificaciones del capital contable durante un lapso o periodo determinado.” (5)

“Es el estado financiero dinámico que nos muestra el movimiento deudor y acreedor de las cuentas de capital contable de una empresa determinada, o bien, estado financiero que muestra los datos iniciales y finales así como los movimientos de las cuentas del capital contable, relativos a un ejercicio.” (6)

3.2.3. Métodos de análisis.

No obstante ser una técnica relativamente moderna, el análisis de los estados financieros cuentan a la fecha con una cantidad considerable de métodos para llevar a cabo dichos estudios.

Sin embargo, podemos decir que muchos de estos métodos son simples derivaciones de un número más reducido de métodos que podríamos considerar como básicos y que lógicamente son los más aplicados, ya que son los que presentan un análisis más completo.

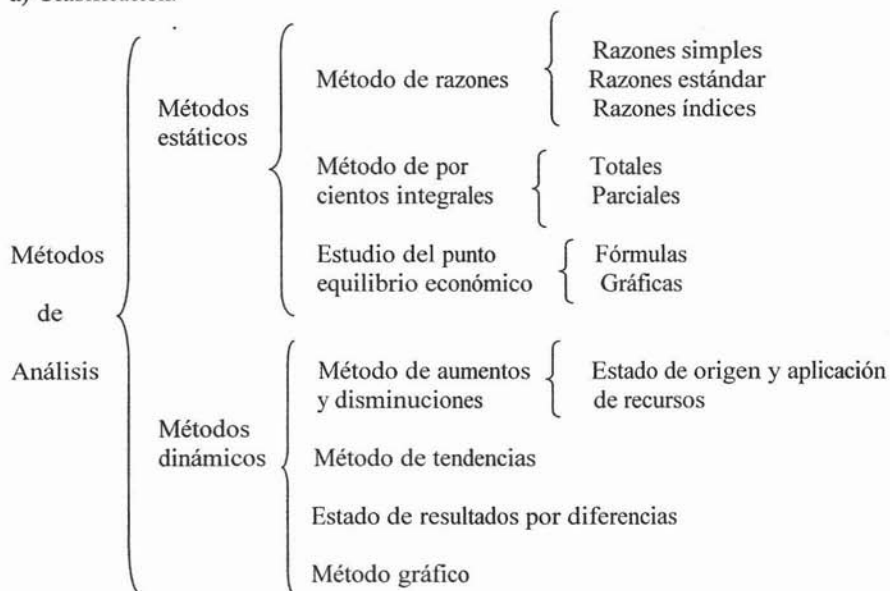
Tenemos que hacer la salvedad que es conveniente que en toda ocasión el analista, aplique varios métodos de análisis y que no se conforme con el uso de uno de ellos, ya que podemos afirmar que no existe un método que por sí sólo haga que se considere suficiente su única aplicación.

Por otro lado, el analista deberá evitar el peligro de que lleve a cabo análisis demasiado detallados, lo cual tendría como consecuencia una cantidad excesiva de datos que sólo producen confusión a la hora de interpretarlos.

(5) MORENO Fernández Joaquín A., Estados Financieros. Análisis e Interpretación, Ed. CECSA, México 2003, pág. 84.

(6) PERDOMO Moreno Abraham, Análisis e interpretación de Estados Financieros, Ed. Ecafsa, México 1996, pág.

a) Clasificación.



b) Métodos estáticos.

Método de razones.

Dicho método se encuentra clasificado en: Razones simples, estándar e índice.

Razones simples. Este método consiste en relacionar cifras de conceptos homogéneos de los estados financieros y de su resultado obtener consideraciones que nos sirvan para apoyar nuestra interpretación acerca de la solvencia, estabilidad y productividad de la empresa.

El fundamento de este método esta determinado de la íntima relación que guardan los conceptos que forman los estados financieros, así como las ligas entre rubros que son homogéneos de un estado financiero a otro, es por esto que nacen las llamadas:

Razones estáticas: por formarse de rubros del estado de situación financiera, que es un estado estático.

Razones dinámicas: por corresponder a cuentas del estado de resultados, que es un estado dinámico.

Razones estático-dinámicas: en las que intervienen cifras de conceptos de uno y otro estado.

A continuación, se presentarán las razones simples más comunes:

Análisis de solvencia.

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \text{Solvencia inmediata}$$

Fundamentación: Parte de la base de que las deudas a corto plazo están garantizadas con los valores del activo circulante, que constituye los bienes disponibles con los que se cubrirán las deudas próximas a vencer. Visto desde otro punto de vista, el pasivo circulante es el resultado del financiamiento del activo circulante.

Interpretación: Esta razón es la más antigua y se exigía una relación mínima de 2 a 1. Actualmente, en vista del uso del crédito como auxiliar económico de las grandes empresas, su relación puede y debe ser menor, de acuerdo con el giro de la empresa, para que tenga una solvencia circulante buena.

$$\frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \text{Solvencia inmediata}$$

Fundamentación: Es una prueba muy rigorista por considerar la liquidez de la empresa mediante la utilización de los valores fácilmente realizables como es el efectivo en caja y bancos y las inversiones en acciones bonos y valores.

Interpretación: Se exige una proporción de 1 a 1; pero la práctica enseña que el tener efectivo ocioso es tan perjudicial como tener una relación inferior a 0.40. Esta razón es llamada como la Prueba de Ácido.

Para ser menos rigorista se aceptaran la razón de:
$$\frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

En este caso, la razón debe ser cercana a la unidad para considerarla razonable, dependiendo el giro de la empresa para una interpretación más adecuada.

Análisis de estabilidad.

Estudio de capital:

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$$

$$\frac{\text{Pasivo a corto plazo}}{\text{Capital contable}} = \text{Origen de capital}$$

$$\frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

Fundamentación: La finalidad de este grupo de razones es la de conocer la proporción que existe en el origen de la inversión de la empresa, capital proveniente de fuente ajenas y capital obtenido de sus propios recursos.

Interpretación: Como regla general se puede aceptar como relación máxima la de 1 a 1 respecto a la primera razón, es decir, que el capital ajeno es igual al propio, debido a que una razón superior provocaría un desequilibrio y habría peligro de que pasar a ser propiedad de terceras personas. Respecto de las otras dos razones, es conveniente que la segunda de ellas sea superior.

$$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Capital contable}} = \text{Inversión del capital}$$

Fundamentación: Si se observa con detenimiento se encuentra lógica la íntima relación que guarda los bienes estables con el capital propio que es una inversión permanente y esta a su vez como préstamos a largo plazo (capital ajeno), que normalmente sirve para la adquisición de nuevos activos fijos.

Interpretación: El resultado aceptable de esta razón, es en función al tipo de empresa que se trate, ya que es muy natural que una compañía industrial necesite mayores recursos fijos (maquinaria y equipo) que una comercial, por lo que una relación en el primer caso de más de 1 sin pasar de 1.50 es buena, no así para el comercio.

$$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Capital social pagado}} = \text{Valor contable del capital}$$

Fundamentación: Son valores provenientes de conceptos similares que varían a través del tiempo y como resultado de las operaciones realizadas por la empresa, determinándose el rendimiento obtenido, aprovechado por la compañía, o bien, el reflejo de los errores de administración.

Interpretación: Esta razón muestra la aplicación de intereses obtenidos para el mejor aprovechamiento de futuras operaciones, por lo que una relación superior a 1, nos indicará el grado de aprovechamiento mientras dicha relación aumente y siendo inferior a 1, una situación de peligro.

Estudio del ciclo económico.

$$\frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}} = \text{Rotación de cuentas por cobrar}$$

Fundamentación: Como se indica en la razón, es necesario analizar las ventas y tomar solamente aquellas que son a crédito, después de deducir las devoluciones, rebajas, bonificaciones y descuentos de este tipo de operaciones, para que al compararlas con el promedio de los saldos mensuales de clientes (mínimo el saldo de tres fechas distintas), nos de un número de veces que este promedio se desplaza a través de las ventas.

Interpretación: Esta razón indicará indirectamente el resultado de aplicación de una buena o mala política administrativa; por lo que en forma general, podrá decirse que mientras nos de un desplazamiento superior, mejor será la política administrativa seguida, ya que señalará el uso eficiente de los valores que se estudian.

$$\frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Promedio de inventarios de artículos terminados}} = \text{Rotación de inventarios de artículos terminados}$$

Fundamentación: Al igual que en la anterior razón, esta nos indicará las veces que se desplazan los inventarios a través de las ventas. Lo anterior se comprende fácilmente si se observa que el costo de lo vendido representa las ventas, pero al costo que es al precio al que están valuados los inventarios.

Interpretación: Estas razones indicarán indirectamente el resultado de la aplicación de una buena o mala política administrativa; por lo que en forma general podría decirse que mientras nos de un desplazamiento superior, mejor será la política administrativa seguida, ya que señalará el uso eficiente de los valores que se estudian.

$$\frac{\text{Costo de materia prima empleada}}{\text{Promedio de inventarios materias primas}} = \text{Rotación de materia prima}$$

Fundamentación: Esta razón nos indica las veces que se desplaza la materia prima del total empleado en producción.

Interpretación: Esta razón indicará indirectamente el resultado de una buena o mala política administrativa; por lo que en forma general podrá decirse que mientras que nos de un desplazamiento superior, mejor será la política administrativa seguida, ya que señalará el uso eficiente de los valores que se estudian.

$$\frac{\text{Compras netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}} = \text{Rotación de cuentas por pagar}$$

Fundamentación: Nos indicará como en la primera rotación señalada, el número de veces que se desplazan las deudas a corto plazo por adquisición de mercancías o de materias primas en relación al total de las mismas adquiridas en el ejercicio que se analiza.

Interpretación: La interpretación correcta de esta razón le dará el conocimiento que se tenga de las rotaciones de cuentas por cobrar, y tendremos la pauta para precisar si está o no de acuerdo al crédito que nos conceden y de ahí que nuestro razonamiento sea más lógico, aún cuando sobrepasará los límites ideales.

Convertibilidad.

$$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Fundamentación: Si los resultados obtenidos por las razones anteriores demuestran la rotación de diferentes cuentas y las traducimos a días, tendremos datos más comprensibles.

Referente a cuentas por cobrar, sabremos si el crédito concedido esta de acuerdo a la política administrativa y se recupera en el tiempo razonable para no entorpecer nuestro ciclo económico.

Interpretación: Sin poder establecer un resultado fijo para los datos que nos reportan estas razones que convierten a días las diferentes rotaciones, si se puede deducir mediante un dato que presente el menor número de días será más ventajoso, ya que la duración del ciclo económico será corto y más rápidamente se recuperará el efectivo en actividad.

360 días
Rotación de artículos terminados

Fundamentación: A través del resultado de esta razón se conocerán los días que se necesiten, para colocar en el mercado la producción.

Interpretación: Al igual que en la conversión anterior, se puede deducir que mediante un dato que represente el menor número de días será más ventajoso, ya que la duración del ciclo económico será corto y más rápidamente se recuperará el efectivo puesto en actividad.

360 días
Rotación de cuentas por pagar

Fundamentación: Si se compara esta razón con la de el crédito que concede la empresa, sabremos si la empresa trabaja con ventaja de crédito o no al que le conceden sus proveedores.

Interpretación: Esta razón indicará el número de días en que la empresa está liquidando sus deudas, situación que debe estar acorde con los plazos que le han sido concedidos por sus proveedores.

Suma de convertibilidades = Duración del ciclo económico

Fundamentación: Se obtiene el ciclo económico de la empresa sumando el resultado de las anteriores convertibilidades, de esta manera se determinará el plazo medio necesario para que las operaciones de la empresa se transformen en efectivo a compra de materias primas, estas a productos terminados, colocadas en el mercado y por último el cobro en efectivo. (No incluir en la relación de cuentas por pagar).

Interpretación: En principio, si la suma de las convertibilidades muestra un ciclo económico acorde a la actividad de la empresa, se considerara que la estabilidad estará dentro de los límites aconsejables. Ahora bien, si los días que dan la suma es superior, tendrá el analista la relación de investigar en donde se encuentra la falla administrativa.

Análisis de productividad

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital contable}} = \text{Estudio de las ventas}$$

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo}} =$$

Fundamentación: Para tener el dato demuestra la productividad de la empresa, es necesario utilizar las ventas en relación con el capital propio y con el capital en movimiento que es el de trabajo, ya que de estas ventas están supeditadas a la potencialidad de dichos capitales.

Interpretación: El estudio de las ventas por medio de este método no es del todo exacto, por lo que se hace necesario la aplicación de otros métodos que nos señalen la debida interpretación.

$$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Capital contable}} =$$

$$\frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Pasivo total} + \text{Capital contable}} = \text{Estudio de utilidad}$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} =$$

Fundamentación: Las razones que se indican mostrarán el rendimiento obtenido, de acuerdo a diferentes factores y por ende, la eficiencia de la política administrativa.

La primera razón señala la productividad obtenida de acuerdo a la inversión propia.

En la segunda razón se tomará en consideración no solo los recursos propios sino además los ajenos.

En la tercera dará el rendimiento que por cada peso de venta obtiene la empresa.

Interpretación: Como es lógico suponer, mientras mayores sean los rendimientos obtenidos, será índice de una mejor política administrativa que redundará en una situación financiera solvente y estable.

Es necesario comparar la utilidad con las ventas para precisar si la empresa está obteniendo el resultado normal de acuerdo al giro y volumen de sus operaciones.

$$\frac{\text{Superávit ganado}}{\text{Capital contable}} =$$

Estudio de la aplicación de recursos

$$\frac{\text{Dividendos decretados}}{\text{Capital contable}} =$$

Fundamentación: Al señalar estas razones, es con el objeto de ver la aplicación que se hace de los rendimientos ganados, los cuales deben ser netos, es decir, después de considerar los impuestos a que está sujetos y dejar solamente aquellas cantidades que en el futuro puedan ser utilizadas.

Interpretación: Es de suma importancia estudiar la aplicación que se le da a los recursos de una empresa, ya que puede generalizarse que es tan perjudicial reinvertir utilidades de más que formen capital ocioso como dejar sin los debidos recursos a la empresa.

Razones Estándar

Este método tiene por finalidad el establecimiento de razones que servirán como medida de eficiencia, y al mismo tiempo de control al compararse con ellas los resultados obtenidos.

La base para el cálculo de estas razones estándar son las razones simples, puesto que al analizar sus resultados durante varios periodos transcurridos dentro de una actividad normal vendrán a constituir una razón estándar.

Por supuesto que la razón estándar podrá determinarse utilizando los resultados de las razones simples, o bien, los valores que correspondan a los diversos periodos a que se refieran dichas razones simples.

Existen dos tipos de razones estándar, principalmente:

Las INTERNAS que son aquellas que se han elaborado con las informaciones de la propia empresa contempladas generalmente en sus registros, estados financieros, etc.

Las EXTERNAS que para su elaboración se utiliza información de otras empresas pero dedicadas al mismo giro o actividad.

Aplicaciones de las razones estándar.

Internas:

- Para juzgar los resultados de los costos.
- Auditoria interna.
- Elaboración de presupuestos.
- Control presupuestal.

- Supervisión de filiales, sucursales y agencias.
- Para apreciar el éxito del negocio en sus operaciones, toma de decisiones o establecimiento de nuevas metas.

Externas:

- En las instituciones de crédito y empresas con amplio mercado de crédito, para el otorgamiento y vigilancia del crédito.
- Por los inversionistas para efectos de rendimiento.
- Por economistas, contadores y otros profesionales para estudios económicos y de asesoría.
- Por el estado para fines económicos y fiscales.

En México se puede decir que es nula la aplicación de este método por las siguientes desventajas:

- Juicios personales en la elaboración de los estados financieros, sin salirse de las técnicas contables, principios y normas del contador público.
- Cierre de balance, en fechas distintas, es decir, al comparar los datos de la empresa que analizamos al 31 de diciembre, con los de otras empresas que cierran su ejercicio en otra fecha, lógicamente varían en su información.
- Mercado, los datos con los cuales vamos a comparar pueden ser de épocas en que existe una inflación o deflación en el mercado, diferente al ejercicio analizado.
- Similares pero no idénticos, lo cual quiere decir que no es lo mismo:
 - Una empresa que produce objetos finos a otra empresa que se dedica a lo mismo pero de objetos corrientes.
 - Una empresa de gran magnitud a una de escasos recursos.
 - Una empresa con dos años de estabilidad a una que inicia operaciones.
 - Etc.
- Carencia de datos, la estadística que en México se puede obtener es tan vaga o tan poco veraz que resulta imposible su aplicación práctica.

Razones índice

Este método esta basado en los dos anteriores, es el último intento para analizar e interpretar por medio de razones financieras los estados financieros de una empresa, que como es fácil suponer en la práctica queda desechado por la desventaja citada en el método anterior.

La razón índice se determina por diferentes procedimientos, en el presente trabajo sólo se presentará uno de ellos:

- Seleccionar aquellas razones tanto simples como estándar que tienen mayor importancia en la empresa sin que estas excedan de 10 razones.
- El conjunto de razones es igual al 100% y se pondera cada una de las razones a juicio del analista dándoles un valor según su importancia.

- Tanto las razones estándar como las simples se multiplican separadamente por la ponderación antes dicha.
- Se suman los valores ya ponderados.
- Se divide la suma de las razones simples ponderadas entre la suma de las razones estándar ponderadas, el resultado como porcentaje es la razón índice de la situación general de la empresa.

Ejemplo de la determinación de la razón índice:

Razón	Ponderación	Estándar	Razón		
			Estándar ponderada	Simple	Simple ponderada
A. Circulan./ P. Circulante	25%	2	50	4	100
Capital C./ P. Total	15%	1	15	2	30
Rotación de Ctas. X Cob.	20%	6	120	3	60
Rotación de Inventarios	20%	6	120	5	100
Ventas Netas/ Capital C.	5%	10	50	9	45
Utilidad Neta/ Capital C.	5%	4	2	3	1.5
Utilidad Neta/ Vtas. Netas	10%	15	1.5	1	1
Suma	100%		358.5		337.5

$$358.5 : 100\% :: 337.5 : x$$

$$x = 100 \% \times \frac{337.5}{358.5} = 94\% \text{ Razón índice}$$

El resultado anterior de 94% obtenido como razón índice, debe interpretarse como aceptable puesto que la desviación del 6% puede considerarse dentro de los márgenes razonables; para fundamentar lo anterior se tomarán en cuenta los siguientes puntos:

- Posible deficiencia de exceso en monetario de 2 a 4, se compensa en cierta forma con tener una razón de 2 a 1 en función de su capital propio con el ajeno, ya que este último es menor.
- Las otras 5 razones financieras como se ve son inferiores a las razones estándar, de ahí el margen de desviación que nos reporta el método en cuestión.

Método de por cientos integrales

Se aplica este método en aquellos casos en los cuales se desea conocer la magnitud o importancia que tienen las partes que integran un todo. En otras palabras, si el activo circulante de una empresa es de \$250,000 mediante este método se determinará la magnitud de cada uno de los renglones que componen el activo circulante en relación con su monto total.

Para ello, se equipará la cantidad total o global con el 100% y se determinará la relación con dicho 100% el por ciento relativo a cada parte.

Los resultados obtenidos quedan lógicamente expresados también en por cientos, encontrando aquí la ventaja y la desventaja del método. La ventaja es porque al trabajar con números relativos nos olvidamos de la magnitud absoluta de las cifras de una empresa y con ellos se comprende más fácilmente la importancia de cada concepto dentro del conjunto de valores de una empresa. Sin embargo, también aquí aparece el defecto del sistema, ya que al hablar en términos de por cientos es fácil llegar a conclusiones erróneas, especialmente si se quieren establecer por cientos comparativos. Por ejemplo: el costo de ventas de una empresa en un año fue del 65% sobre las ventas y el otro año es del 70%, por lo cual aparentemente el costo de ventas fue superior en el segundo año en relación al primero, ello es cierto en relación con su 100% anual, pero probablemente no entre sí, pues puede suceder que ese 65% tenga una magnitud o volumen superior a la cantidad representada por el 70%.

Desde el punto de vista de su aplicación, este método puede ser total o parcial. Será total si el todo, o sea el 100% corresponde a la cantidad máxima incluida en el estado financiero y será parcial, si se toma como 100% uno de los capítulos o aspectos parciales de un estado financiero.

Por cientos integrales totales

La aplicación de este método desde el punto de vista total podemos encontrarlo tantas veces como estados financieros puedan formularse; sin embargo, ha encontrado su mayor aplicación en el Estado de Situación Financiera y en el Estado de Resultados, especialmente en este último caso.

Las cantidades que se igualan al 100% son: en el primer estado el total del activo por un lado y la suma del pasivo más el capital contables por el otro lado, pudiéndose determinar después los por cientos de cada capítulo del Estado de Situación Financiera, así como los por cientos parciales de cada uno de los conceptos.

En el Estado de Resultados, el 100% corresponde a las ventas netas, pero no hay que olvidar que en dicho estado deben quedar señaladas las ventas totales y sus correspondientes disminuciones por concepto de rebajas, bonificaciones y devoluciones sobre ventas; así como también puede manejarse los descuentos sobre ventas siempre y cuando esta cuenta de naturaleza financiera en forma consistente se controle junto con las otras disminuciones.

Por cientos integrales parciales

Prácticamente es ilimitado el número de aplicaciones que podemos encontrar bajo este aspecto, ya que el capítulo de un estado financiero o un concepto del mismo puede quedar sujeto a un cálculo de esta naturaleza.

Punto de equilibrio económico

Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos o semivARIABLES.

Los gastos y costos fijos se generan a través del tiempo, independientemente del volumen de producción y ventas. Por el contrario, los gastos variables se generan en razón directa de los volúmenes de producción o venta.

Existen además otros gastos y costos que oscilan más o menos proporcionalmente al volumen de producción y ventas; a éstos se les llama semivARIABLES y para efectos de esta técnica deberán ser clasificados como fijos o variables, aplicando el buen juicio y tomando en cuenta su comportamiento a nivel de volumen de operación.

El punto de equilibrio es el momento o punto económico en que una empresa no genera ni utilidad ni pérdida, esto es, el nivel en que la contribución marginal (ingresos variables – costos y gastos variables) es de tal magnitud que cubre exactamente los costos y gastos fijos.

El sistema de punto de equilibrio está basado en un sistema de formulas representadas con las siguientes abreviaturas:

PE	Ventas del equilibrio en pesos
% CM	Porcentaje de contribución marginal
CF	Costos fijos en pesos (costos y gastos)
CM	Contribución marginal unitaria en pesos
PV	Precio de venta unitario en pesos
CV	Costos variables en pesos (costos y gastos)
U	Utilidades en pesos
V	Ventas en pesos
MS	Margen de seguridad

El punto de equilibrio es el resultado de dividir los costos fijos entre el porcentaje de contribución marginal o, dicho en otra forma, es el porcentaje de rendimiento marginal por cada peso vendido entre los costos fijos. La fórmula es la siguiente:

$$PE = \frac{CF}{\%CM}$$

El porcentaje de contribución marginal (%CM) es el resultado de dividir el importe de la contribución marginal entre el valor de las ventas; esto puede hacerse a nivel unitario o a nivel total.

Ahora bien, se tiene que aplicar cualquiera de las siguientes fórmulas:

$$\%CM = \frac{CM}{PV} ; \frac{PV - CV}{PV} ; \frac{1 - \frac{CV}{V}}{V} ; \frac{U + CF}{V}$$

La gráfica del punto de equilibrio es la siguiente:

- Se trabaja en un plano cartesiano.
- El eje x representa las ventas en unidades y el eje de las y representa la variable en pesos.
- Los ingresos se muestran calculándolos según los diferentes niveles de ventas al unir estos puntos se obtiene la recta que representa los ingresos.
- Los costos variables también se representan en diferentes niveles.
- Los costos fijos son una recta horizontal paralela al eje de las x.
- Si se suman la recta de los costos variables con costos fijos se obtienen los costos totales.
- Y el punto donde intersecta esta recta con la de los ingresos es el punto de equilibrio.
- Del punto de equilibrio hacia la izquierda es pérdida, a la derecha es utilidad.

Fórmula de las utilidades

Se puede expresar de tres modos diferentes:

Fórmula que se desprende del estado de egresos y gastos:

$$U = V - CF - CV$$

Fórmula Que se obtiene del sistema de punto de equilibrio:

$$U = (V * \%CM) - CF$$

Esta fórmula considera que la utilidad es la aportación de contribución marginal de las ventas menos los costos fijos.

Fórmula que se deriva del punto de equilibrio:

$$U = (V - PE) * \%CM$$

Esta fórmula separa las ventas en exceso de las necesarias al punto de equilibrio, transformando su contribución marginal en utilidades.

Fórmula del margen de seguridad

El margen de seguridad es la disminución porcentual de ventas que puede producirse antes de que se genere pérdida. Puede ser expresado de dos maneras:

$$MS = \frac{U}{MC}$$

Donde el margen de seguridad es el resultado de dividir la utilidad sobre la contribución marginal, o bien:

$$MS = \frac{V - PE}{V}$$

En la que el margen de seguridad se obtiene dividiendo las ventas que excedan las necesarias al punto de equilibrio entre las ventas totales.

Fórmula de ventas

Para conocer las ventas, es necesario aplicar una de las fórmulas que determinan el monto de las mismas; la primera es:

$$V = CF + CV + U$$

Que se desprende del estado de ingresos y gastos, que indica que las ventas son iguales a los costos fijos más los costos variables más la utilidad. LA segunda fórmula que se utiliza en los cálculos del sistema de punto de equilibrio es como sigue:

$$V = \frac{U + CF}{\%CM}$$

Que señala que las ventas son iguales a la utilidad deseada , más los costos fijos dividida entre el porcentaje de contribución marginal

Por último también puede aplicarse la siguiente fórmula:

$$V = \frac{CV}{1 - \%CM}$$

Punto de equilibrio con más de un producto de diferente contribución marginal

c) Métodos dinámicos

Método de aumentos y disminuciones.

Consiste en comparar estados financieros iguales, correspondientes a dos o más años, obteniendo la diferencia que muestre las cifras correspondientes a un mismo concepto, en esos dos o más años. Posteriormente, a la vista de dichas diferencias, se obtendrán las conclusiones correspondientes.

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

- Estado de situación financiera comparativo.
- Estado de resultados comparativo.
- Estado comparativo de costo de producción.
- Estado de origen y aplicación de recursos o estado de cambios en la situación financiera.
- Estado de las modificaciones del capital de trabajo.

La desventaja que tienen los estados comparativos, se refleja en este método por abarcar tres o más ejercicios saltando de la duda de la cual será la base más conveniente, el primer ejercicio o el ejercicio inmediato anterior, sobre la que se establezcan las diferencias.

En términos generales, podemos decir que la adopción de una u otra base, dependerá de la fluctuación del mercado durante los ejercicios; si se ha mantenido casi estable, será conveniente que las diferencias se calculen sobre el primer ejercicio, pero si el mercado ha mostrado grandes fluctuaciones, incluyendo una devaluación monetaria, etc. Será mejor ir estableciendo las diferencias con base en el ejercicio anterior.

El estado de origen y aplicación de recursos o estado de cambios en la situación financiera como se le conoce actualmente, es el único que merece especial atención, nace de adicionar dos columnas al estado de situación financiera comparativo para indicar los aumentos o disminuciones en los diferentes renglones que lo componen.

Estado de Origen y Aplicación de Recursos

El estado de origen y aplicación de los recursos es el estado financiero que mediante una ordenación especial de los recursos obtenidos y de la aplicación que de los mismos se ha hecho muestran los cambios experimentados en la situación financiera de una empresa por las operaciones practicadas en un periodo determinado.

Origen de recursos

Son cuatro los que pudiéramos denominar fuentes de recursos:

- Utilidades obtenidas.
- Nuevas aportaciones al capital.
- Aumentos en los valores del pasivo.
- Disminuciones de los valores del activo.

Aplicación de los recursos

Son también cuatro las causas de aplicación:

- Pérdidas en los resultados del ejercicio.
- Disminuciones en el capital.
- Disminuciones de valores del pasivo.
- Aumento en los valores del activo.

El procedimiento para formular el estado de origen y aplicación de recursos es el siguiente:

- Obtener los estados de situación financiera correspondientes a dos fechas que abarquen el periodo que se desee estudiar.
- Formular un estado de situación financiera comparativo.
- Tomando en cuenta las diferencias obtenidas mediante el estado de situación financiera comparativa, clasificar los conceptos que constituyen origen y los que constituyen aplicación.
- Agrupar estos conceptos dentro de la ordenación señalada, sumando cada uno de los cuatro grupos que constituyen origen y cada uno de los cuatro aplicación, cuyas sumas respectivas, deberán ser iguales y mostrarán el movimiento que han tenido dichos recursos durante el periodo estudiado.

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

Flujo de efectivo generado por (o destinado a) la operación. Partiendo de la utilidad o pérdida neta del ejercicio que aparece en el estado de resultados, se le adicionará o se le disminuirá según el resultado del año, todos aquellos renglones que representan estimaciones o partidas virtuales, entre otras tenemos las:

- Depreciaciones y amortizaciones.
- Estimaciones de cuentas incobrables.
- Estimación de inventarios obsoletos.
- Reserva para pensiones y primas de antigüedad.
- Gastos pendientes de pago al cierre del ejercicio (provisiones de pasivo: intereses, sueldos, rentas, servicios, impuestos, pensiones, etc.).
- Fluctuaciones cambiarias cargadas a resultados cuyos pasivos están pendientes de pago.

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

- Créditos de proveedores de bienes y servicios.
- Créditos bancarios.
- Préstamos de accionistas y/o empresas afiliadas.
- Aportaciones de capital.
- Desinversiones (ventas de activo fijo, reducción de inventario, etc.).

Inversiones y otras aplicaciones de efectivo. Al contrario de la sección anterior, en esta se consideran todos los conceptos que hayan ocasionado un desembolso de efectivo (distintos al flujo de operación), como son:

- Inversiones circulantes (en inventarios, en cuentas por cobrar y en pagos anticipados, siempre que no se consideren como parte del flujo de operación).
- Inversiones en inmuebles, planta y equipo.
- Otras inversiones permanentes.
- Pago de pasivos a corto y largo plazo (sin incluir el de proveedores, si se agrupa dentro del flujo de operación).
- Pago de dividendos.
- Reembolso por reducciones de capital.

Incremento (o decremento) neto en el efectivo. Esta cifra será la resultante de la suma algebraica de las tres secciones. El concepto de efectivo de caja y banco se le debe adicionar las inversiones transitorias.

Método de tendencias.

Podemos decir que este método constituye una aplicación del método de aumentos y disminuciones.

Se ha precisado en la técnica actual del análisis la conveniencia de estudiar más de tres ejercicios, a efecto de contar con un punto de vista más elevado que permita ver la dirección que ha seguido la empresa y obtener más conclusiones, que si únicamente se examinarán lapsos cortos.

Para resolver este problema se ha ideado el llamado método de tendencias que tiene como base los mismos índices.

El número índice es un artificio utilizado en estadística que consiste en adoptar una base tomando el dato correspondiente a determinado año o periodo de que se trate, cuyo valor se iguala a 100; tomando en consideración esta base, se calculan las magnitudes relativas que representan en relación a ella los distintos valores correspondientes a otros ejercicios. Se verá que para este calculo se toma como base las proporciones que resulten año con año que se analizan.

La ventaja de este método es el uso de números relativos, ya que en última instancia los números índices no son sino números relativos; en este caso, durante el cálculo vamos obteniendo automáticamente una idea de su magnitud, ya que su valor se relaciona siempre con una base; al mismo tiempo, con su lectura nos podemos dar cuenta de la tendencia o sentido hacia el cual se ha dirigido el concepto cuya serie se representa. De ahí que conozcamos este método con el nombre de tendencias.

Sin embargo, también presenta ciertas desventajas, siendo la principal, la misma que mencionamos a propósito del método de por cientos integrales, o sea, la de que tratándose de números relativos, es factible olvidarse de los números absolutos que representan y por lo tanto, no considerar su verdadera magnitud en términos monetarios.

El complemento indispensable en el cálculo de este método y que posteriormente facilita su interpretación es su representación gráfica, ya que en dicha forma se puede apreciar más claramente el desarrollo de la serie, aspecto principal si se trata de un periodo que comprenda varios años y con mayor justificación cuando se comparan varias series.

Los números índices así expresados son de una importancia relativa al analista, ya que precisamente no se cumple al calcularlos y representarlos con el principio sobre el cual descansa la técnica de análisis, que es la de que para descubrir el significado e influencia de una cantidad que se ha tomado de un estado financiero; es necesario relacionarlo con otra cantidad también proveniente de un estado financiero.

Método gráfico.

La información comparativa seleccionada de los estados financieros se puede mostrar de forma gráfica y a esto se le llama método gráfico. Cuando la información financiera se muestra en gráficas, estas dan una facilidad de percepción al lector que no le proporcionan las cifras, índices, porcentajes, etc., y el analista puede tener una idea más clara, dado que las variaciones monetarias se perciben con mayor claridad.

Generalmente, las gráficas se hacen para destacar información muy importante donde se muestren las tendencias o variaciones significativas. Los administradores de las empresas usan este método con mucha frecuencia en sus informes anuales. También se emplean para presentar resultados de estudios especiales. Las gráficas, los esquemas y las estadísticas permiten observar materialmente el estado de los negocios sin la fatiga de una gran concentración mental, carente en muchas ocasiones de un punto de referencia técnica que permita tomar decisiones acertadas.

Los medios gráficos pueden ser cuadros o tablas numéricas relativas o de totales. Otro medio son las gráficas o diagramas formados con diseños o figuras que proporcionan una gran visibilidad. Se emplean con frecuencia las gráficas de tipo cartesiano con dos ejes perpendiculares, de los cuales uno se puede destinar para señalar el tiempo y el otro el volumen o número de unidades vendidas o producidas, etc. Esta información puede mostrarse mediante puntos o bien mediante barras marcadas en forma distinta. Los datos estadísticos, o sea la agrupación metódica de conjuntos numéricos, también pueden mostrarse a través de barras, o bien mediante curvas o gráficas cronológicas en las que se usa una gráfica de tipo cartesiano; en ellas los hechos se señalan uniendo los puntos por el procedimiento de abscisas y coordenadas para que muestren muy claramente los fenómenos estudiados. Cuando en una gráfica se muestra información múltiple, es importante hacerla destacar por medio de colores o de cualquier otra forma que permita al lector percibir con facilidad la información que se muestra.

Para información estadística es usual mostrarla en porcentaje, empleando para esto círculos que representan el 100% y marcando segmentos para la información que se desee mostrar, destinando tres grados treinta y seis minutos por cada parte; de esta manera es muy fácil preparar gráficas.

Otra forma de representar determinados datos gráficamente es el mostrarlos a través de figuras de diferente tamaño, según la magnitud de la información.

Estado de Resultados por Diferencias.

Es el estado numérico que muestra la productividad y rendimiento real en un periodo normal de la empresa, tomando en cuenta la inflación surgida entre dos ejercicios subsecuentes que han sido comparados.

El estado de resultados por diferencias, se elabora tomando las cifras que resulten de la comparación de dos estados de resultados, después de haber ponderado el ejercicio más antiguo para que la comparación sea homogénea.

Serán múltiples las ventajas que de su uso pueda dar su aplicación, ya que marcará claramente las desviaciones que tenga la empresa en relación a sus ventas, costos o gastos y utilidades o pérdidas.

Se detectará deficiencias financieras que, mediante un estudio más analítico de los problemas precisados en los renglones antes mencionados, se podrán corregir o estar concientes de que procede un cambio de política en precios, en mercados o en la administración propiamente dicha.

A través de este método de análisis se estudiarán los cambios obtenidos de la comparación de dos estados de resultados como ya se menciona, de ejercicios consecutivos, pero adicionando al ejercicio más antiguo el por ciento que refleja la inflación generada en el siguiente ejercicio, para que actualizadas las cifras se comparen con las del ejercicio más reciente y con los aumentos o disminuciones que se detectan, y que serán anotados en columnas siguientes, encerrando entre paréntesis en caso de que exista una disminución del ejercicio más antiguo ya ponderado en relación al más actual.

Cada una de las diferencias que servirán de base para elaborar el estado de resultados por diferencias, dará pauta a interpretarlas, o bien, llevar a cabo un análisis más profundo de las cifras que indiquen una situación crítica o haciendo cálculos que confirmen los datos obtenidos o precise desviaciones sobre las cuales deberá el analista enfocar sus sugerencias para la correcta toma de decisiones.

CAPÍTULO 4. LA INDUSTRIA TEXTIL EN MÉXICO.

4.1 Antecedentes históricos.

Las fibras más importantes y antiguas que se conocen del Viejo Mundo son el lino, la lana, el algodón y la seda. El lino, de acuerdo con numerosos estudios, es la más antigua de todas las fibras, pertenece a un amplio grupo, las cuales se obtienen de los tallos y hojas de las plantas. Una de las muestras más antiguas de lino que se conocen fue encontrada en la primitiva cultura de Badarian del Nilo que data del 5000 a. C.

El algodón se descubrió en el valle del Indo alrededor del 3000 a. C., es un material que tiene un origen muy oscuro debido a que existe una gran incógnita sobre su uso en las culturas asiáticas y americanas. Algunos investigadores señalan que en América existen muestras muy antiguas, inclusive más que en Europa, señalan que España fue la primera nación en conocer este material en sus dos aspectos más importantes; como cultivo y fibra textil.

En América el primer punto de origen del algodón se encuentra en el Perú. En Mesoamérica fue reportado en las excavaciones que realizaron en el valle de Tehuacán.

En cuanto a la lana, ésta proviene del valle del Eufrates, su uso se remonta a los años 4200 y 3500 a. C., aproximadamente. Su uso tiene que ver con la domesticación de las ovejas. Los restos más antiguos de estos animales han sido encontrados en la cultura Bandaria, en Egipto y también, en los niveles neolíticos de la cultura que habitó el Lago suizo, sin embargo, no existen evidencias de que en este tiempo la lana haya sido aprovechada como textil, pues al parecer los animales solamente se desollaban para comerse.

En México se han encontrado evidencias de textiles muy bien preservados, sobre todo en las zonas áridas, al norte del país. En el interior de las cuevas es donde se han hallado los mejores restos, sin embargo, las alteraciones climáticas y los saqueos no permiten obtener datos importantes, como el de conocer el proceso de su especialización, el trabajo que se llevó a cabo con varios materiales vegetales y que después fueron remplazados por otros tipos de fibras. En algunas regiones, como en Durango, se han encontrado fragmentos conservados de textiles y de cestería muy incipiente.

En el centro del país ocurre lo contrario debido a que las condiciones climatológicas son muy diferentes. En Tlatelolco, por ejemplo, se encontró un fragmento de textil rescatado durante la realización de algunas excavaciones, sin embargo, su estudio no se realizó con la precisión debida.

Un material común que se empleó en México fue el ixtle, utilizado por los habitantes de la zona norte del país. Es una fibra que se extrae de plantas que crecen de forma silvestre y en todas las regiones semidesérticas. El ixtle que se extrae de las pencas del maguey es resistente y se hila de distintos gruesos, los filamentos son muy largos. El proceso de trabajo para obtener hilos no difiere mucho del algodón. El henequén es otra fibra noble y fácil de colorear, su cultivo se realiza en Yucatán

Durante la Colonia existió una industria textil que consistió en combinar textiles con plumas de aves preciosas, esta técnica es de origen prehispánico, continuó practicándose después de la Conquista debido a que fue muy apreciada por los españoles.

Cortés introdujo a México la seda (material proveniente de China cuyo origen se remonta al año 1400 a. C.) y otros materiales como el lino, sin embargo, no se tiene mayor información ya que fueron reemplazados por una gran variedad de especies naturales.

La industria textil tiene un origen muy antiguo, parte de la experimentación sobre una gama impresionante de materiales para obtener varias fibras y diferentes colores. Tal vez, sea imposible encontrar en nuestro territorio vestigios tan antiguos como los encontrados en el Viejo Mundo, pero no podemos hacer a un lado todo el trabajo tan hermoso que se ha descubierto. Quizá se desconocieron muchas fibras en México, pero fueron reemplazadas por otros materiales importantes.

El hecho de haber introducido a México nuevas fibras como la seda y la lana implicaba para los españoles importar tanto la maquinaria adecuada como a los sastres que pudieran capacitar al indígena en el uso de ésta. La rueca o redina para hilar la fibra, el urdidor vertical rotatorio y el telar de marco fijo y pedales, conocido hoy como telar colonial, conformaron la aportación tecnológica del mundo occidental para el desarrollo de la industria textil del Nuevo Mundo.

El indígena adoptó tanto la materia prima como las nuevas técnicas textiles de una manera rápida y eficiente, de modo que sus productos además de igualarse en belleza y calidad de manufactura con los de los sastres españoles, eran mucho más baratos, por lo tanto, dichos sastres optaron por establecer pequeños talleres manufactureros. Las grandes ganancias que se obtenían de esto resultaron muy atractivas para muchos otros españoles, quienes no tardaron en establecer sus propios talleres, más tarde llamados talleres artesanales, gremios, obrajes de paño, o simplemente obrajes.

Los obrajes y los gremios crecieron de tal manera, que establecieron toda una industria textil.

La producción de seda mexicana estuvo grandemente favorecida durante la primera mitad del siglo XVI, sin embargo para mediados de siglo empezaba a vislumbrar su decadencia. Esto se debió a que por una parte, se prohibió terminantemente su exportación y por otra; al nuevo comercio que la Nueva España había establecido con el galeón de Manila (proveniente de Filipinas) el cual importaba seda china que por mucho, era más barata que la mexicana.

Durante la segunda mitad del siglo XVII, Puebla y posteriormente la ciudad de México lograron establecer los primeros gremios de tejido de algodón en los cuales se había encontrado la manera óptima de trabajar la fibra. Aunque los gremios algodoneros no se igualaban en productividad con los obrajes de lana, su producción era buena y constante, lo que hizo que esta industria no desapareciera con el tiempo sino por el contrario, se levantaría al caer la de la seda.

La industria de la lana fue la más importante de esta época ya que desde sus inicios, la lana contó con el apoyo de las autoridades virreinales, logrando que fuera ésta de tan buena calidad como la manejada en España. Ni el algodón y mucho menos la seda lograron establecer una industria similar a la de la lana, ya que su producción era de carácter masivo y tuvo continuidad durante todo el virreinato.

Los obrajes no lograron sobrevivir a la lucha por la independencia de México ya que manejaban estructuras económicas (como el monopolio) opuestas a los ideales de los embates de esta guerra. Sin embargo, quedaron como ejemplo para el desarrollo de la industria textil mexicana que florecería durante el siglo XX.

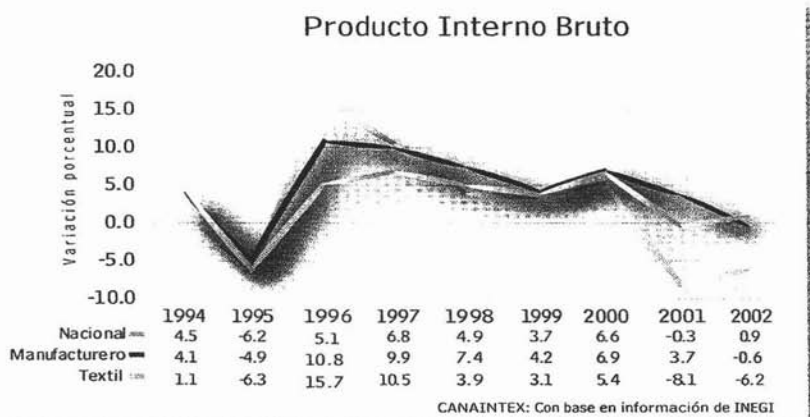
4.2. Producción.

PIB Nacional.

Por dos años consecutivos, México ha registrado un debilitamiento en el desempeño de su economía. En el 2002 se observó una variación del PIB de 0.9%.

Dentro de los elementos que han frenado el crecimiento económico nacional destacan:

- La lenta reactivación en el empleo y los menores incrementos en el salario real, que han deteriorado el consumo privado.
- La debilidad en la demanda externa, especialmente la de los productos manufactureros. Las exportaciones de manufacturas que crecieron 0.4% en el 2002, mientras que en años anteriores había sido uno de los principales motores de crecimiento de nuestro país.
- La falta de recuperación en la inversión, pues a pesar del mejor desempeño de la construcción, no se aprecia ninguna tendencia de mejoría.



PIB Manufacturero.

En el 2002, el PIB Manufacturero mostró una reducción de -0.6% respecto al año anterior.

A pesar de que la rama de textiles, prendas de vestir e industria del cuero fue una de las más afectadas por la recesión, continuó teniendo una importante participación en el PIB manufacturero (7.5%).

Dentro de esta rama, la industria textil contribuye con el 46.3% del valor agregado, la del vestido con el 39.6% y la del cuero con el 14.1% restante.



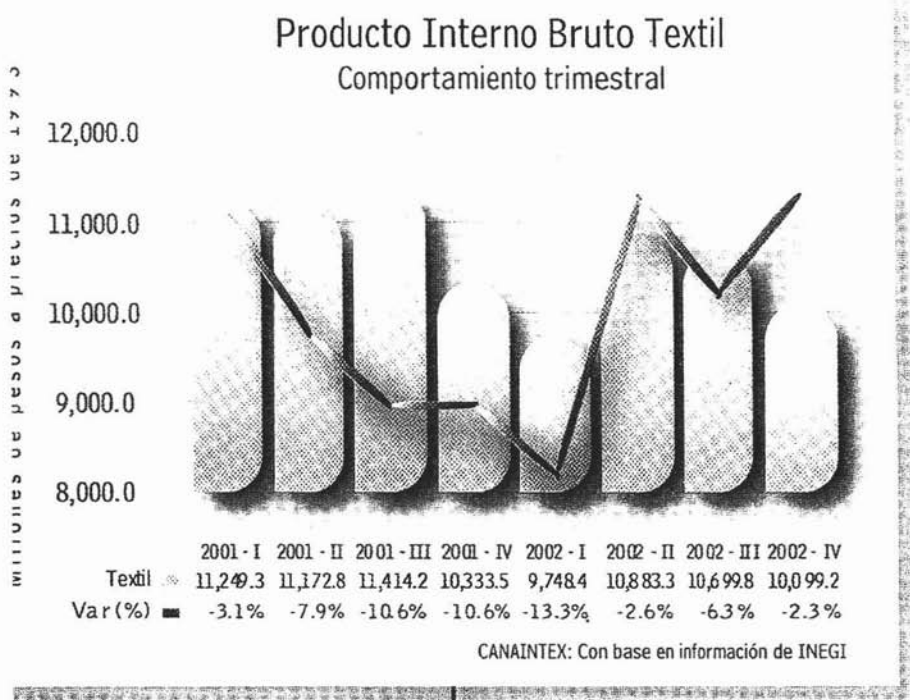
PIB Textil.

Durante el primer semestre del 2002, los indicadores de producción y empleo de la industria textil parecían mostrar ya el inicio de la recuperación de esta industria, sin embargo el difícil contexto nacional e internacional revirtió al final del año esta tendencia.

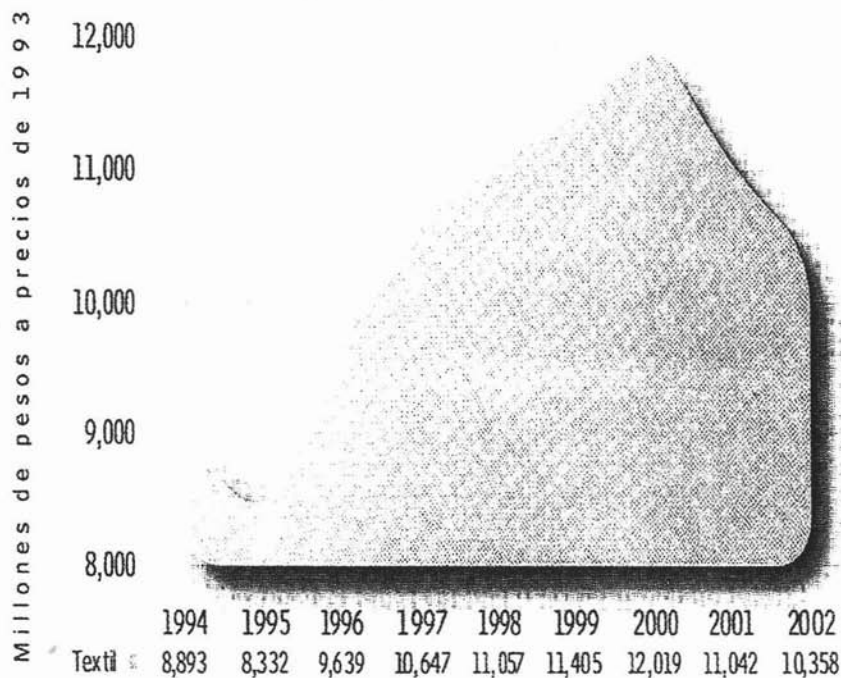
Así, el PIB de la industria textil registró al cierre del 2002 una variación de -6.2% respecto al año anterior.

Entre los principales factores que explican este comportamiento destacan:

- El incremento de la ilegalidad en el mercado nacional.
- En el mercado externo, la incipiente recuperación de la economía de los Estados Unidos y la agudización de la competencia de productos de China, así como de otros países que han obtenido un mayor acceso a este mercado.
- El incremento en los costos de operación en México, principalmente de energéticos, combustible y agua.



Producto Interno Bruto Textil



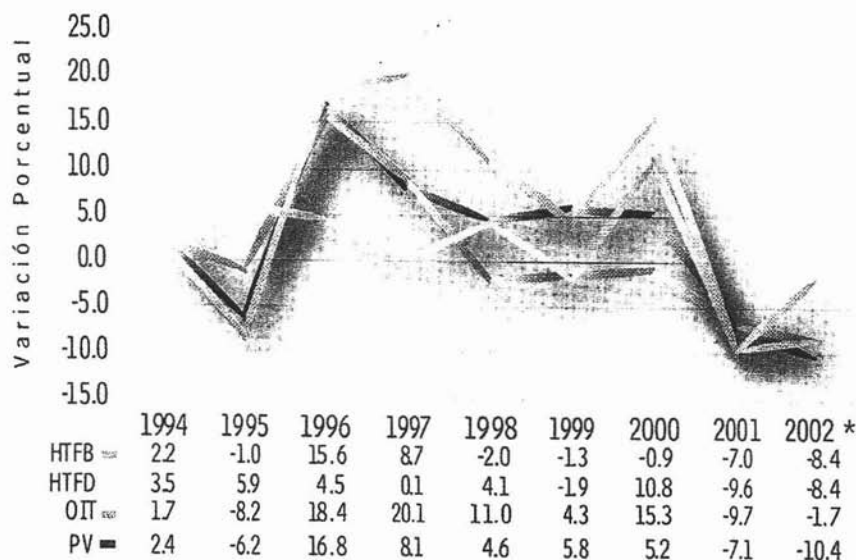
CANAINTEX: Con base en información de INEGI

Cadena Textil.

La debilidad en el comportamiento de la industria textil, también fue el resultado de la contracción en el eslabón final de la cadena productiva: en el 2002, la producción de prendas de vestir se contrajo -10.4%.

La producción de fibras artificiales y sintéticas, por su parte, registró una disminución de -6.6%.

Evolución de la Producción Textil y de la Confección



HTFB: Hilados y Tejidos de Fibras Blandas

HTFD: Hilados y Tejidos de Fibras Duras

OIT: Otras Industrias Textiles

PV: Prendas de Vestir

CC: Calzado y Cuero

CANAINTEX: Con base en información de INEGI

* enero - noviembre

Producción Nacional de Lana y Algodón

Toneladas

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Algodón	100,540.0	192,500.0	253,000.0	199,100.0	218,900.0	132,000.0	73,040.0	95,467.0	42,522.0
Variación (%)	-19.7	315.5	91.5	31.4	-21.3	9.9	-39.7	-44.7	-55.5
Lana	1,440.0	1,375.0	1,350.0	1,300.0	900.0	920.0	920.0	855.0	730.8
Variación (%)	-4.3	-4.5	-1.8	-3.7	-30.8	2.2	0.0	-7.1	-17.0

CANAINTEX: Con base en información de la Sección Lana de CANAINTEX y la Confederación de Asociaciones Algodoneras de la República Mexicana A.C.

Producción Nacional de Fibras Químicas

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Rayón Filamento Textil	4,247	4,466	4,606	4,504	4,532	3,573	2,999	733	0
Rayón Fibra Corta	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Acetato Filamento Textil	7,445	7,065	7,754	9,005	9,598	9,850	8,927	9,624	13,927
Acetato Fibra Corta y Mecha	14,249	15,167	14,591	15,155	16,190	11,323	13,651	18,846	17,559
FIBRAS ARTIFICIALES	25,941	26,698	26,951	28,664	30,320	24,746	25,577	29,203	31,486
Nylon Filamento Textil	28,826	30,246	31,072	32,006	33,954	33,251	37,311	28,318	26,366
Nylon Fibra Corta	320	157	20	0	0	0	0	0	0
Poliéster Filamento Textil	88,025	95,718	107,463	111,351	117,546	128,066	127,061	120,557	119,981
Poliéster Fibra Corta	160,296	178,210	197,786	207,431	191,062	202,339	212,952	188,293	156,000
Polipropileno Filamento y Fibra Acrílica	8,729	8,617	8,625	8,616	8,625	8,625	8,625	8,626	8,625
Fibra Acrílica	153,988	163,303	178,539	188,846	158,504	144,326	141,842	132,995	131,621
FIBRAS SINTÉTICAS	440,184	476,251	523,505	548,250	509,691	516,607	527,790.8	478,788	442,593
PRODUCCIÓN	466,125	502,949	550,456	576,914	540,011	541,353	553,368	507,991	474,079

CANAINTEX: Con base en información de ANIQ

Consumo Nacional de Fibras Químicas

Toneladas

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Rayón Filamento Textil	1,552	1,058	1,133	1,578	1,405	249	1,127	284	500
Rayón Fibra Corta	8,422	7,898	8,594	8,981	8,235	7,808	8,005	7,431	6,789
Acetato Filamento Textil	4,958	5,932	8,205	8,875	8,581	8,549	7,284	6,566	7,890
Acetato Fibra Corta y Mecha	5,717	3,799	4,458	3,857	8,282	3,626	4,369	6,429	4,537
FIBRAS ARTIFICIALES	20,649	18,687	22,390	23,291	26,503	20,232	20,785	20,710	19,716
Nylon Filamento Textil	25,535	22,397	26,538	30,008	28,990	26,282	27,092	20,414	19,877
Nylon Fibra Corta	1,507	1,063	1,869	2,005	2,154	2,719	2,032	2,226	2,549
Poliéster Filamento Textil	69,443	64,962	78,457	100,035	113,300	125,050	121,360	117,069	118,830
Poliéster Fibra Corta	114,360	99,693	132,504	151,405	158,011	160,698	174,028	162,893	142,457
Polipropileno Filamento y Fibra Corta	26,781	22,613	20,343	16,297	15,225	21,658	12,462	14,670	14,942
Fibra Acrílica	69,001	72,624	104,257	128,723	114,037	103,642	101,639	90,251	81,975
FIBRAS SINTÉTICAS	306,627	283,352	363,968	428,473	431,717	440,049	438,613	407,522	380,630
CONSUMO	327,276	302,039	386,358	451,764	458,220	460,281	459,398	428,232	400,346

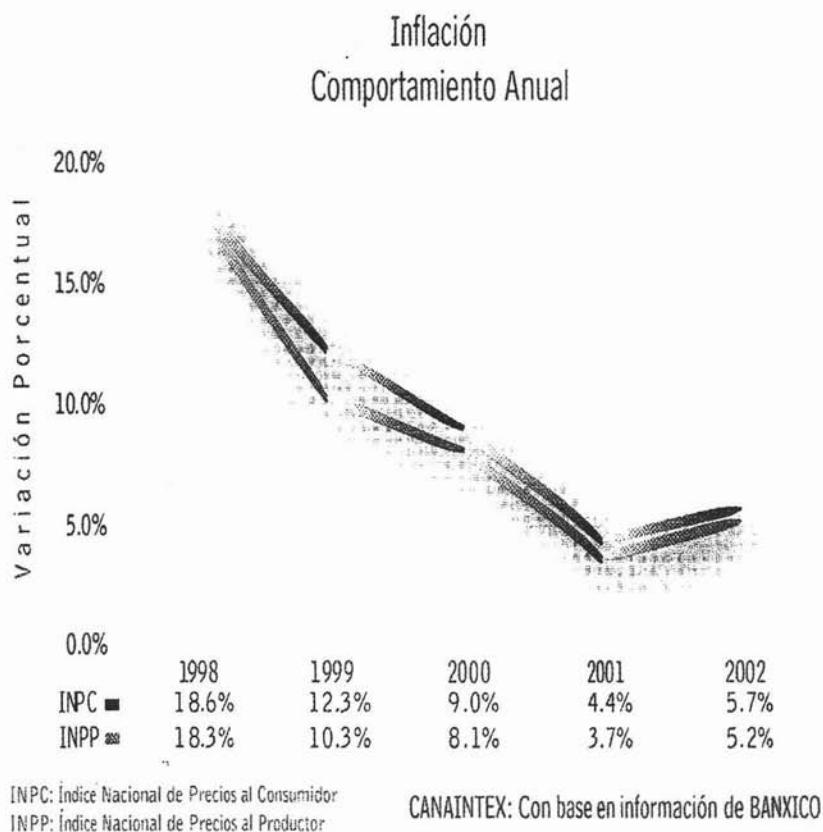
CANAINTEX: Con base en información de ANIQ

4.3. Inflación.

La variación anual del Índice de Precios al Consumidor fue de 5.7% en el 2002.

Cabe resaltar que por quinto años consecutivo, el índice de precios de productos textiles registró una variación menor (3.8%) respecto a la inflación de productos manufactureros (5.0%) y del Índice de Precios al Productor (5.2%).

Esta situación ha presionado la operación de las empresas textiles en México, que han registrado una variación mayor en sus costos de producción que en sus precios de venta.



Inflación de la Industria Manufacturera y Textil Comportamiento Anual



PIM: Precios Industria Manufacturera

PIT: Precios Industria Textil

CANAINTEX: Con base en información de BANXICO

4.4. Comercio Exterior.

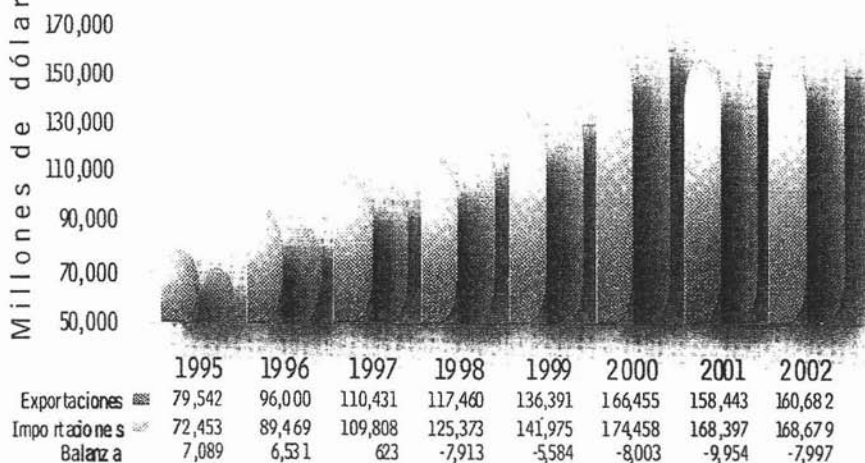
Balanza Nacional y Manufacturera.

Durante el 2002, el déficit de la balanza comercial en México fue de 7,997 mdd, cifra 19.7% inferior a la registrada el año anterior. Esta cifra fue resultado de un crecimiento de 1.4% en las exportaciones motivado principalmente por el aumento de las ventas al exterior de petróleo. Por su parte, las importaciones totales de nuestro país prácticamente se mantuvieron constantes, al haber registrado una variación de apenas 0.2%.

Las exportaciones de la industria manufacturera en el 2002 ascendieron a 141,988 mdd, cifra prácticamente igual a la registrada el año anterior. Esta cifra fue el resultado de un comportamiento mixto de las exportaciones, pues mientras las operaciones de maquila se incrementaron en 1.5%, las no maquilas se redujeron en -0.8%.

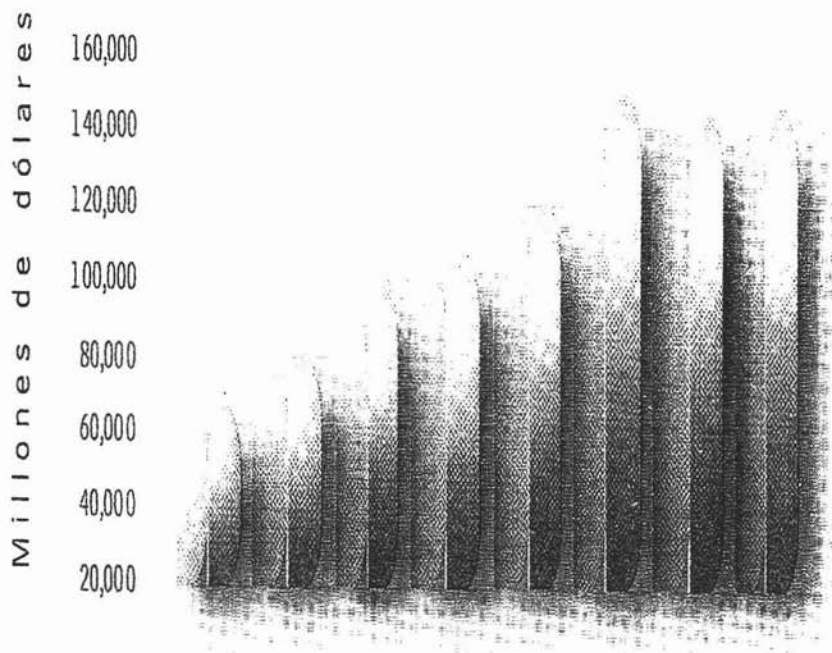
Las importaciones de productos manufactureros se incrementaron 1.2%, tanto por la mayor demanda observada en productos de consumo como en los insumos destinados a la industria maquiladora de exportación, que crecieron 7.2% y 2.9%, respectivamente.

Exportaciones e Importaciones Totales Totales del País



CANAINTEX: Con base en información de BANXICO

Exportaciones e Importaciones Totales Manufactureras



	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones	67,383	81,014	94,802	106,062	122,085	145,334	141,353	141,989
Importaciones	67,500	81,138	101,588	108,044	121,445	150,328	145,901	147,686
Balanza	-117	-124	-6,786	-1,982	640	-4,994	-4,548	-5,698

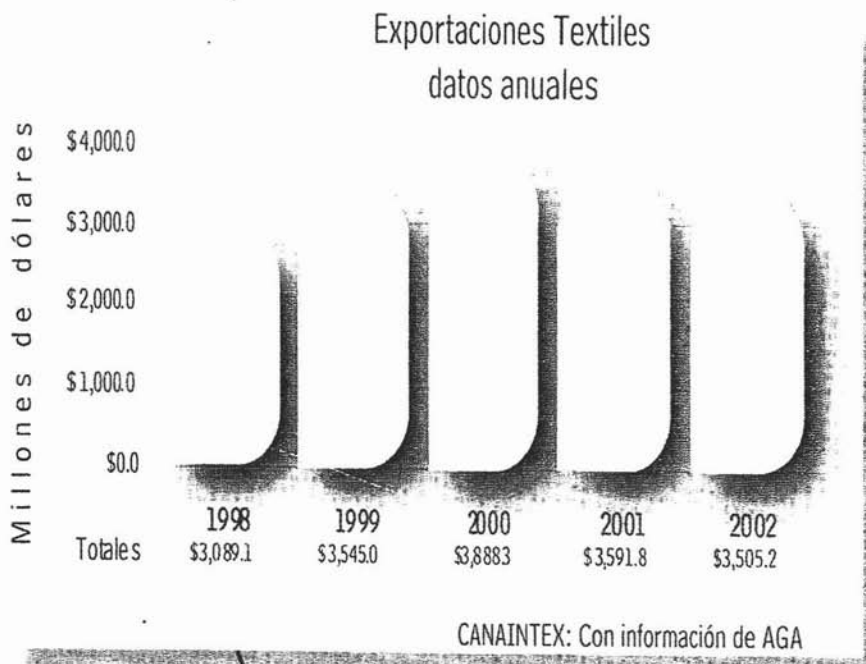
CANAINTEX: Con base en información de BANXICO

Exportaciones Textiles.

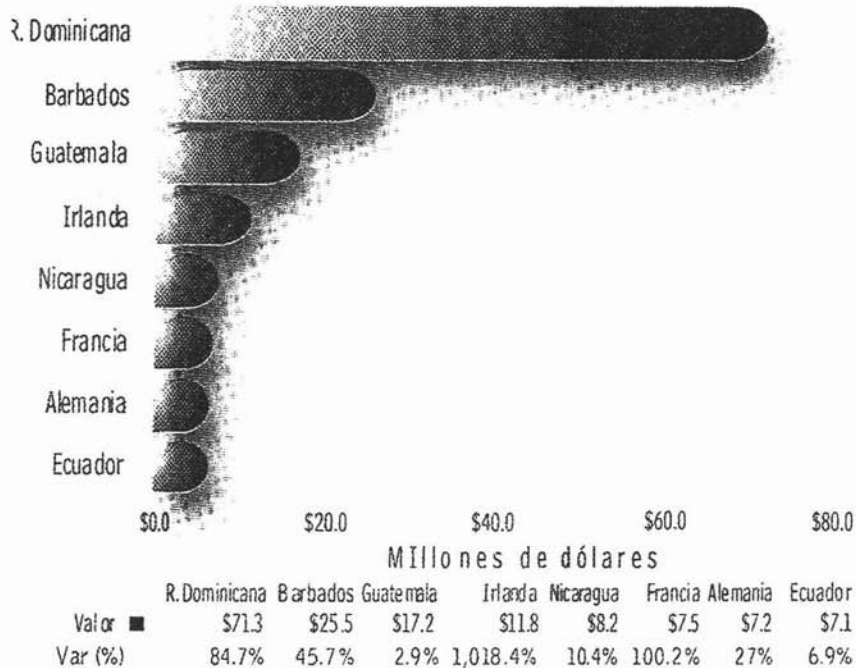
Al cierre del 2002, las exportaciones de productos textiles, alcanzaron un monto de 3,505.2 mdd, mostrando una ligera disminución respecto al año anterior (-2.4%).

Cabe destacar que este comportamiento de las ventas al exterior de los productos textiles fue el resultado de:

- Un esfuerzo notable de las empresas para diversificar mercados y contrarrestar la disminución de las ventas a los Estados Unidos.
- La permanencia como principal proveedor a los Estados Unidos en diversos productos textiles que incluso registraron un aumento significativo en el valor de sus exportaciones a este mercado.



Principales países en los que México
incrementó sus exportaciones de Textiles
durante el 2002



CANAINTEX: Con información de AGA

Productos hacia Estados Unidos.

A pesar de que México fue desplazado por China como segundo proveedor de productos textiles a los Estados Unidos, existen productos donde México mantuvo su liderazgo.

Productos Textiles en los que México es el Principal Proveedor de EE.UU.

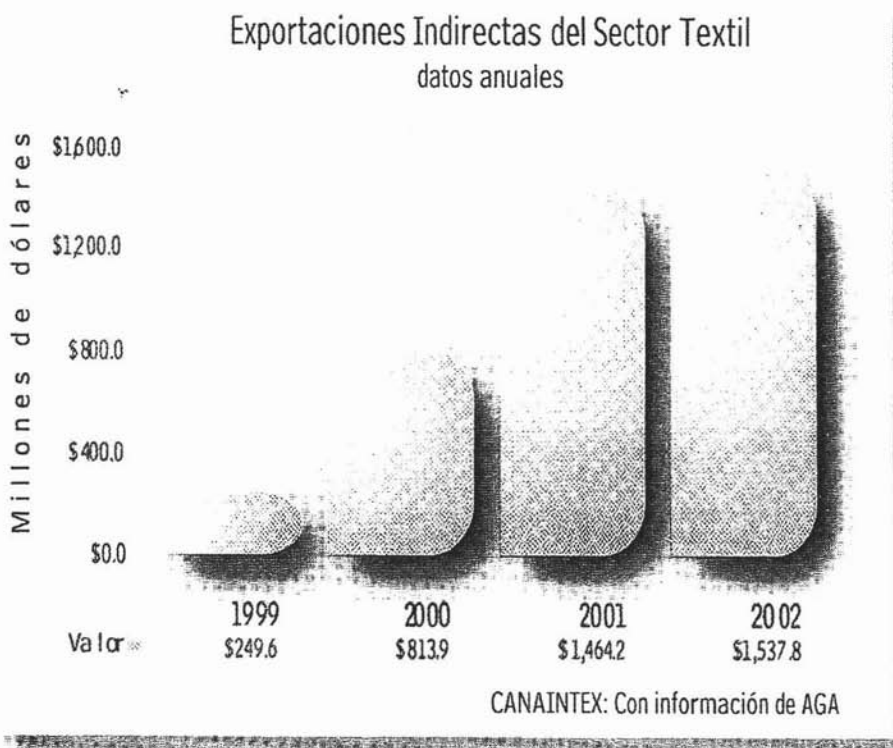
Artículo	Lugar	Millones de Dólares	Var % (2001/2002)
Hilos			
Hilos Especiales	1	51.31	7.9
Hilos de Filamento Texturizado	2	38.93	9.5
Otros Hilos de Fibra Corta	2	7.31	15.9
Hilos para lavanta al menudeo	3	11.46	56.3
Otros hilos de FAS	5	63.38	0.6
Tejidos			
Mezclilla	1	69.72	28.5
De FAS	1	8.43	39.5
Estampadas	1	4.24	648.2
de FAS para tapicería	2	219.94	21.3
Otras telas de lana	2	10.89	35.6
Sargas en general	3	19.34	151.8
De fibra de vidrio	3	10.82	46.3
Otras Telas con mezcla de seda	3	7.49	163.8
Para sábanas de FAS	3	4.38	139.9
Telas en general	4	399.46	13.9
Especiales	4	59.56	61.2
Sargas de FAS	4	3.68	48.4
Textiles Finales			
Calcetines de algodón	1	132.52	5.2
Gauchos de algodón	2	20.53	78.2
Gauchos de FAS	3	12.57	1.1

CANAINTEX: Con base en información de OTEXA

Exportaciones Indirectas.

Otro factor positivo a destacar en el desempeño de la industria textil en el 2002, fue el aumento de las exportaciones indirectas (ventas a la industria maquiladora) que registraron un monto total de 1,537.8 mdd, cifra 5.2% mayor a la observada el año anterior.

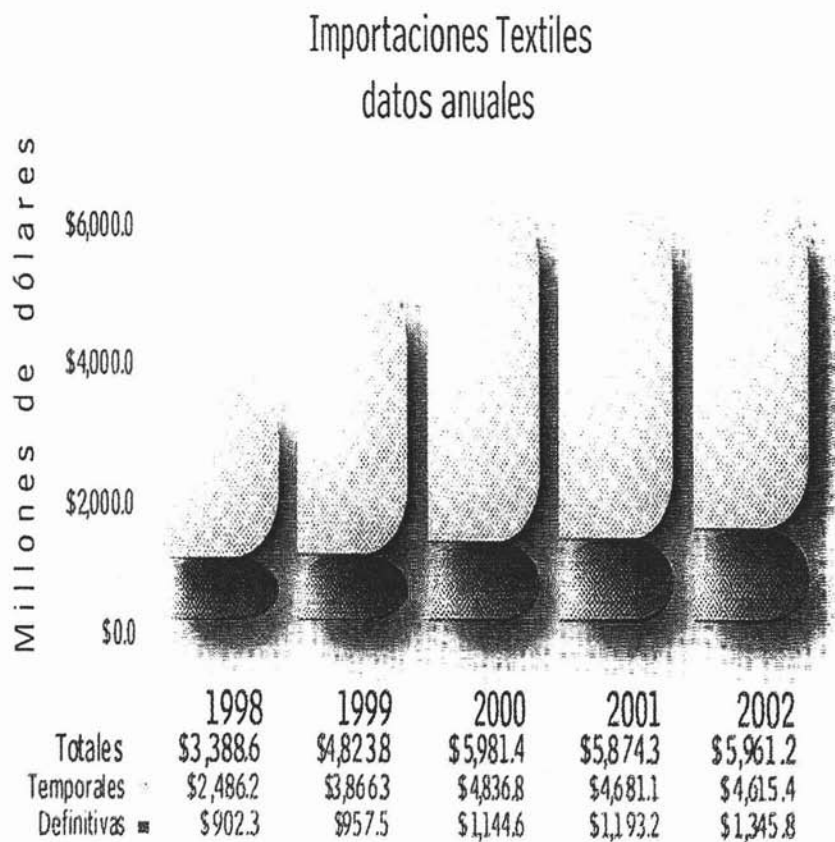
Esta tendencia de exportaciones indirectas de la industria textil mexicana es congruente con la creciente demanda de “paquete completo”, por parte de los clientes.



Importaciones Textiles.

En el 2002, las importaciones de productos textiles registraron un monto total de 5,961.2 mdd, cifra 1.5% mayor que la registrada en el 2001.

Cabe señalar que las importaciones temporales que representan el 77.4% del total, se redujeron en -1.4%. Las importaciones definitivas de textiles crecieron 12.8%.

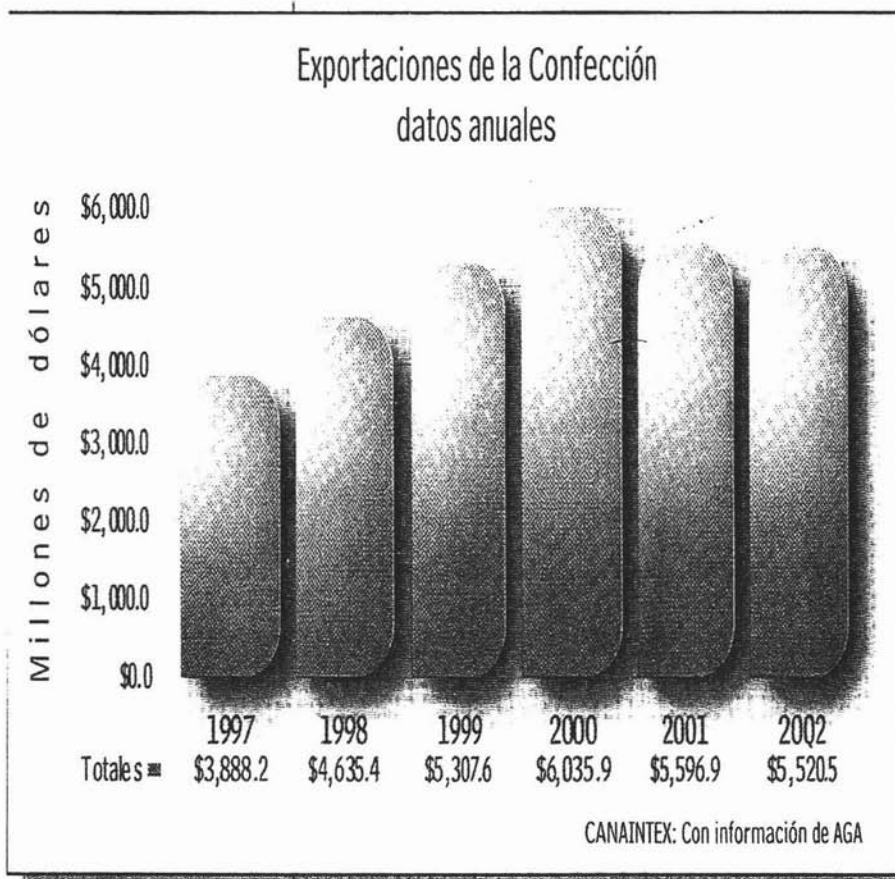


CANAINTEX: Con información de AGA

Exportaciones de la Confección.

En el 2002 las ventas al exterior de la industria de la confección alcanzaron un monto total de 5,520 mdd, cifra 1.3% menor que el año previo.

El 97.7% de estas exportaciones fueron realizadas por la industria maquiladora.



Importaciones de la Confección.

En el 2002 continuó la tendencia observada en los últimos años de la reducción en las importaciones temporales de productos confeccionados.

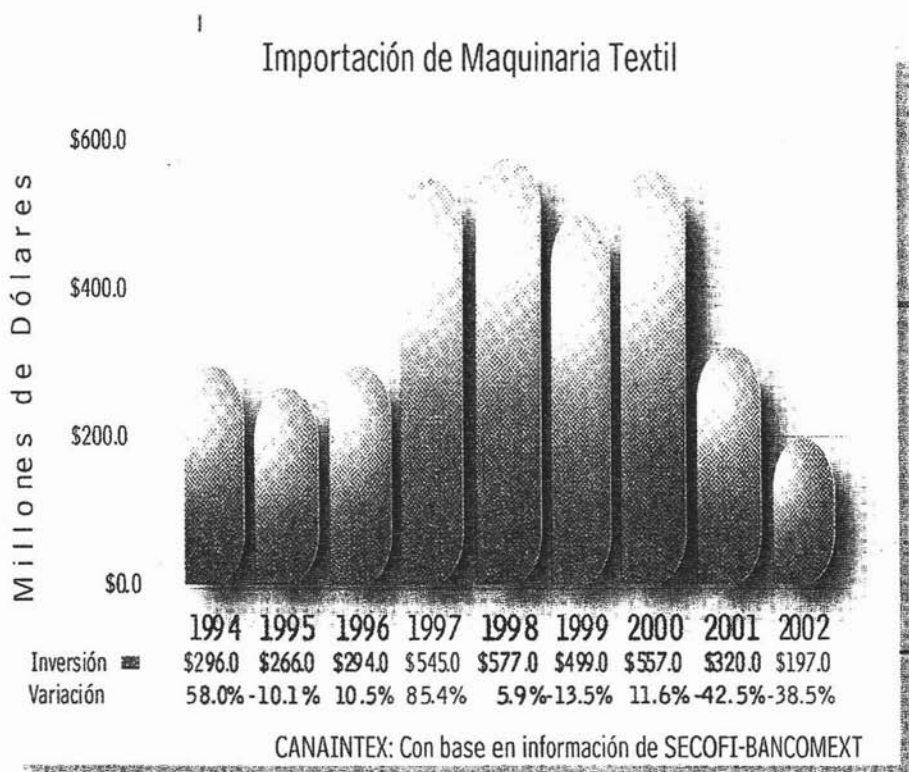
No obstante lo anterior, se observó incremento significativo en las importaciones definitivas de prendas de vestir, de 811.4 mdd.



4.5. Inversión.

A pesar del difícil entorno económico y la debilidad de los principales indicadores de desempeño de la industria textil, en el 2002 esta industria realizó importaciones de maquinaria y equipo por un valor cercano a los 200 mdd, siendo el eslabón de la cadena más dinámico en el rubro de inversión.

Como ha sido la tendencia en los últimos años, las inversiones de la industria textil se orientaron a la adquisición de maquinaria para tintorería y acabado de textiles así como de máquinas para fabricar género de punto.



Inversión acumulada por Eslabón de la Cadena

Sector	1998 - 2002 Millones de dólares
· Fibras Químicas	396
Textil *	2,151
Confección *	969

* Incluye solo importación de maquinaria y equipo

CANAINTEX: Con base en información de SECOFI-BANCOMEXT, ANIQ

Importación por tipo de maquinaria Millones de Dólares

Maquinaria	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Maquinarias para la Preparación de Materias Textiles	53	44	35	102	64	45	59	41	24
Máquinas Continuas de Hilar	33	20	37	68	100	57	93	21	11
Máquinas para Bobinar o Devanar Materias Textiles	22	15	27	30	24	30	38	22	10
Máquinas Torcedoras de Hilados	8	5	6	13	10	16	9	9	5
Telares	29	35	53	89	71	61	40	37	20
Máquinas para Fabricar Géneros de Punto	54	30	42	95	98	102	108	73	48
Máquinas o Aparatos para Tintorería y Acabado de Textiles	88	70	70	118	155	163	172	97	59
Otras Máquinas Textiles	10	47	25	31	56	25	39	19	20
Total	296	266	294	545	577	499	558	320	197

CANAINTEX: Con base en información de SECOFI-BANCOMEXT

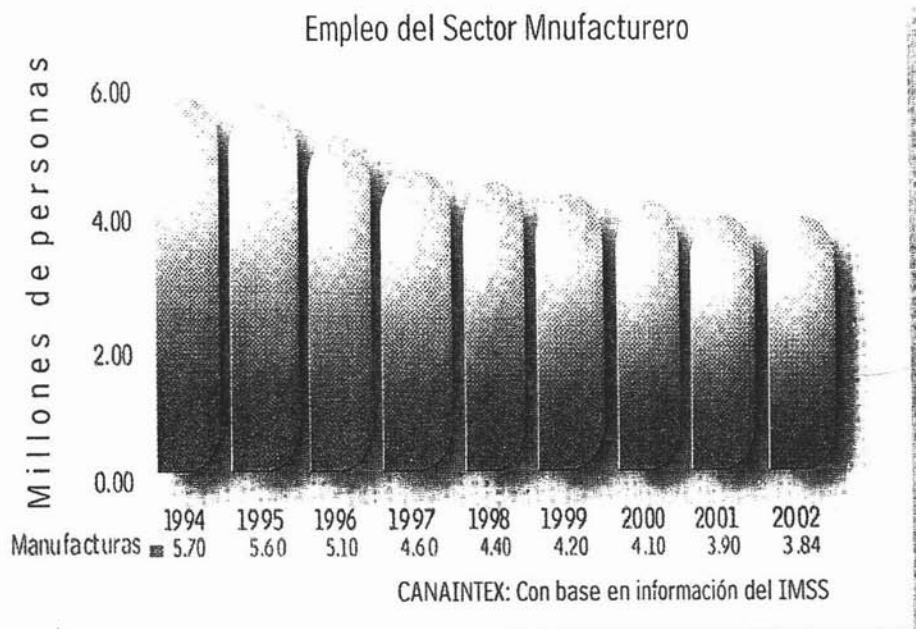
4.6. Empleo.

Al cierre del 2002, la industria manufacturera ocupó un total de 3.84 millones de trabajadores, de acuerdo con cifras del IMSS.

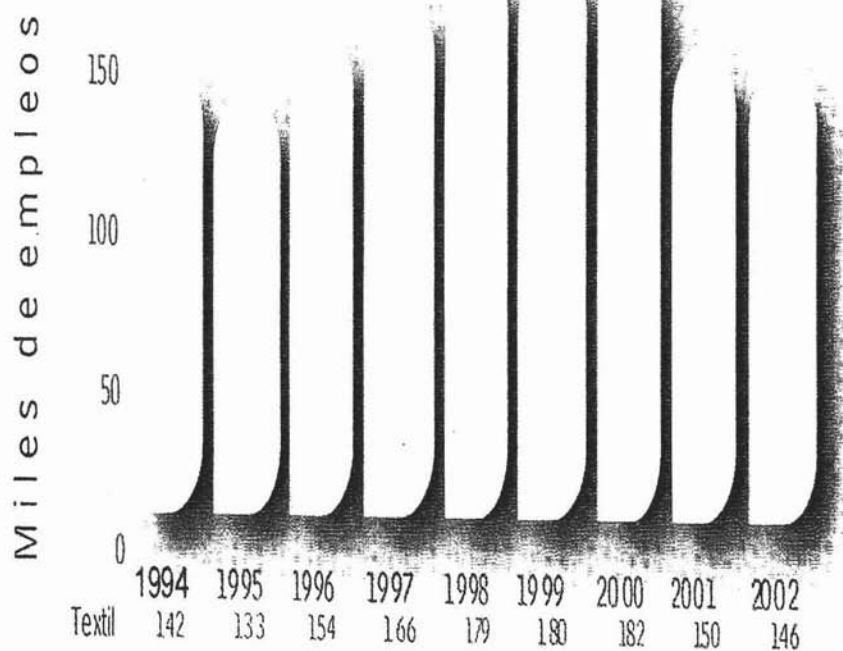
A pesar de la difícil situación de la industria textil y del vestido, estas continuaron aportaron el 17% del empleo manufacturero.

En los primeros meses del año 2002, la industria textil venía recuperando gradualmente el nivel de empleo, sin embargo a partir del mes de septiembre esta tendencia se revirtió. Tan solo en el mes de diciembre, la industria textil perdió alrededor de 12,000 plazas laborales. En enero de 2003 el empleo de esta industria se ubicó en 150,307 trabajadores, regresando a los niveles de diciembre de 2001.

En contraste, la industria de la confección registró en enero de 2003 un total de 508,354 trabajadores, el nivel de empleo más bajo en los últimos 5 años. Este comportamiento de contracción en el empleo se explica básicamente por las empresas confeccionistas orientadas a abastecer el mercado nacional, ya que las empresas maquiladoras, en el 2002, mostraron un comportamiento más estable en las plazas laborales generadas.



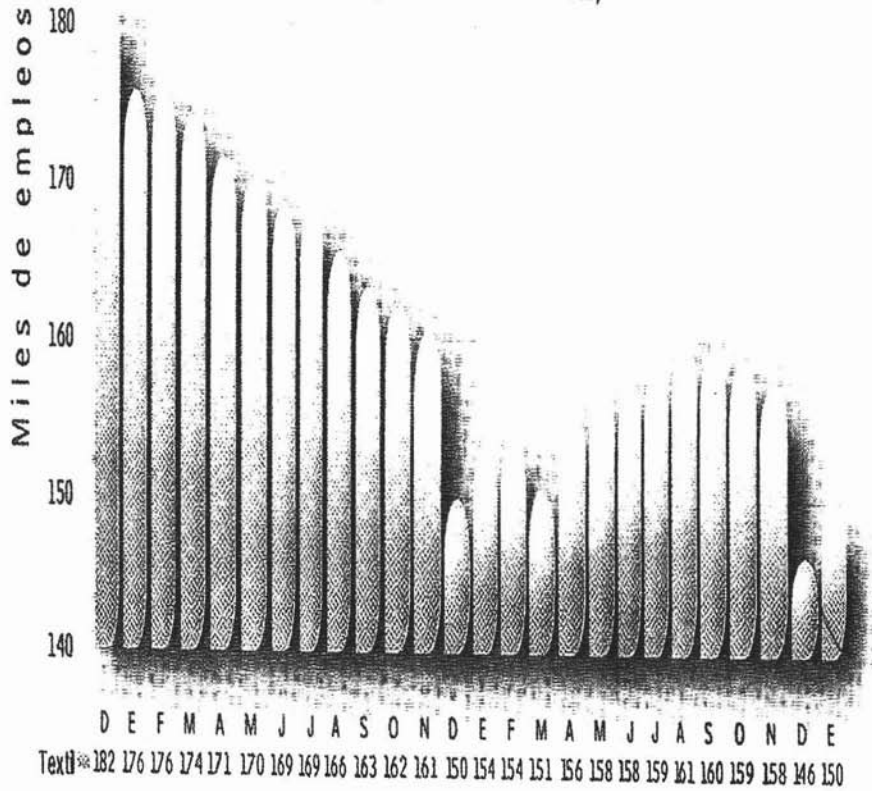
Empleo del Sector Textil (1994 - 2002)



CANAINTEX: Con base en información del IMSS

Empleo del Sector Textil

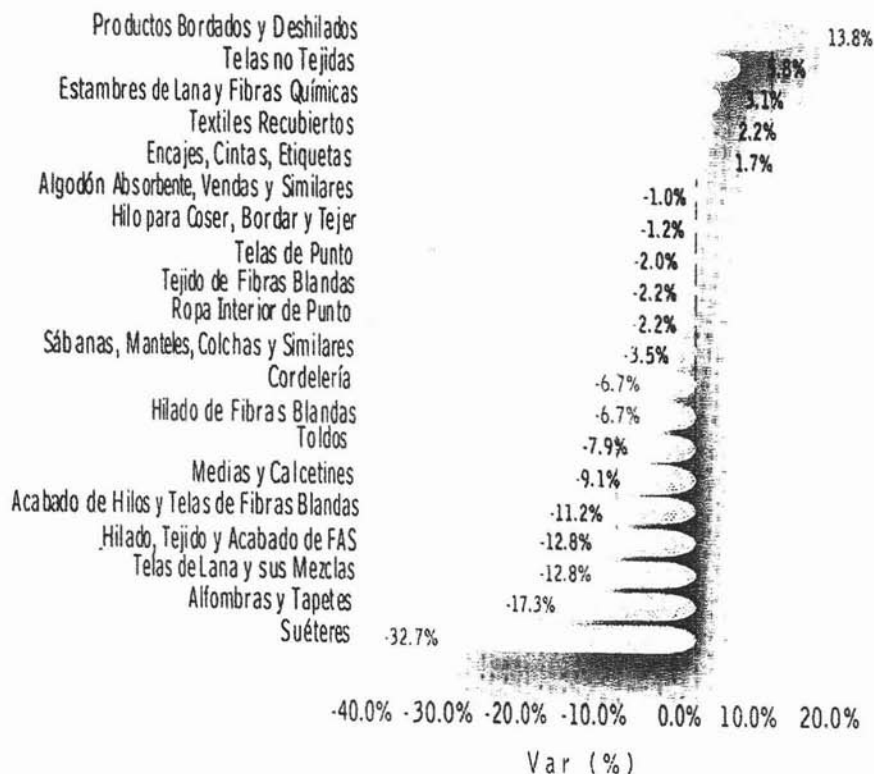
Desempeño mensual
(diciembre 2001 - enero 2003)



CANAINTEX: Con base en información del IMSS

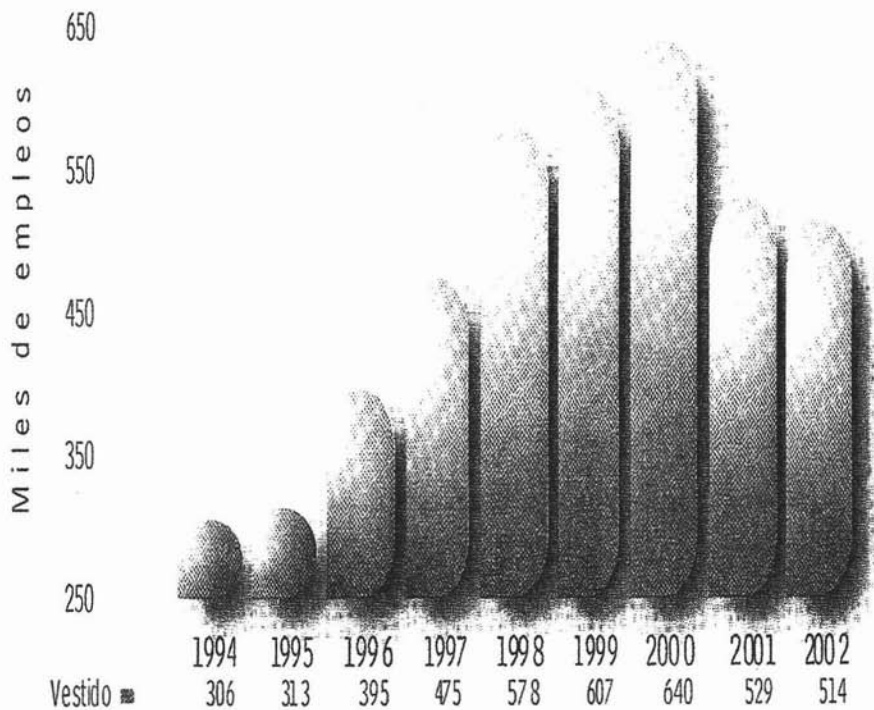
Variación en el Personal Ocupado del Sector Textil

(dic 01 / dic 02)



CANAINTEX: Con información de INEGI

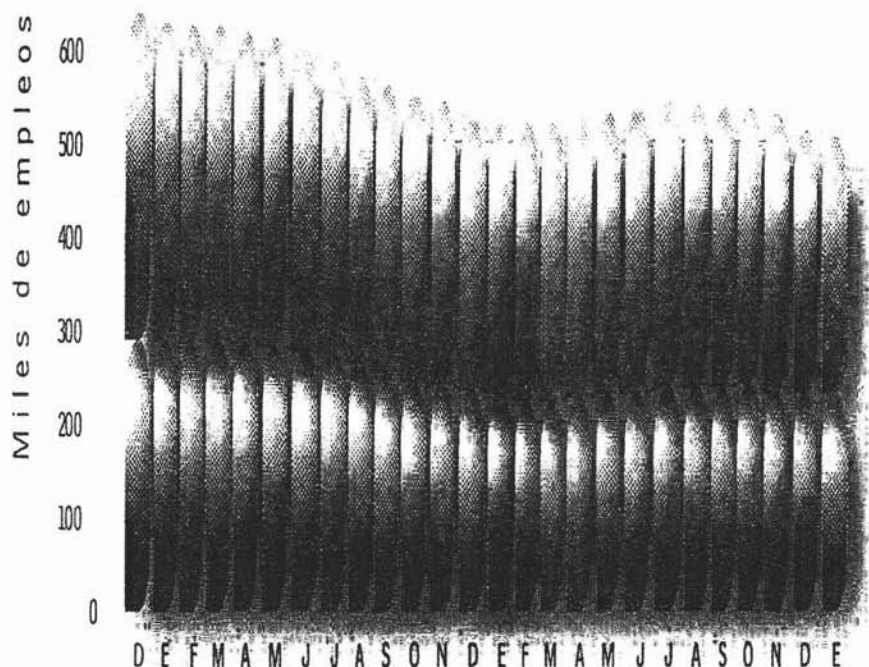
Personal Ocupado del Sector Vestido (1994 - 2002)



CANAINTEX: Con base en información del IMSS

Empleo del Sector Vestido

Desempeño mensual
(diciembre 2001 - enero 2003)



	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E
Total	640	630	626	624	619	614	600	590	571	561	552	545	529	520	523	523	530	532	537	544	540	537	538	533	514	508
Nacional	351	342	340	337	332	331	321	316	305	305	306	305	294	290	297	298	303	301	305	306	302	299	298	301	284	278
Maquila	289	288	286	287	286	283	279	275	266	257	246	240	235	230	226	224	227	231	232	238	238	237	240	232	230	230

CANAINTEX: Con base en información del IMSS y del INEGI

4.7. Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras – Textil – Vestido.

La cadena fibras – textil – vestido es un sector estratégico en México, por su importante contribución al PIB, las exportaciones, las inversiones y la generación de empleo.

Esta cadena productiva, integrada por los eslabones de fibras químicas, textiles y confección, representa la cuarta actividad manufacturera más importante de México.

No obstante, el peso específico que tiene en la industria nacional y, de manera particular en la industria manufacturera, por lo menos en los últimos tres años, esta cadena ha enfrentado una situación crítica, debido al incremento de la competencia internacional.

La agudización de la competencia por los mercados se ha dado especialmente con países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos de sus gobiernos.

Ante este panorama, el Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Economía, y los organismos empresariales de la cadena elaboraron de manera conjunta el Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras – Textil – Vestido.

Existen estimaciones de que hasta un 58 por ciento del mercado nacional de prendas de vestir es abastecido por canales ilegales (contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos).

El mercado formal de prendas de vestir se encuentra altamente concentrado: sólo nueve empresas realizan más del 40 por ciento de las ventas de prendas.

Los precios de los productos puestos en Estados Unidos de América están perdiendo competitividad, a medida que los impuestos y aranceles para otros países se reducen.

Un alto porcentaje de las exportaciones involucra operaciones de ensamble (maquila) en lugar de “paquete completo”, como sucede en Asia.

En el sector se presenta una alta concentración en productos básicos (“commodities”), en tanto que los casos de éxito a nivel mundial se basan en productos de moda con mayor valor agregado.

La producción nacional tiene una débil integración de procesos productivos en la cadena de suministro, cuando las tendencias mundiales van hacia el “paquete completo”.

Los costos de mano de obra y de operación en México son más altos que los de los países asiáticos.

México tiene condiciones desfavorables de financiamiento que inhiben la inversión.

Objetivo

El Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras – Textil - Vestido tiene como objetivo lograr el progreso y modernización de la industria textil-confección que permita consolidar la manufactura de ciertos productos básicos de moda y el despliegue de productos de alto valor agregado que aseguren la generación de empleos e inversión sustentables.

Metas

Las metas de este Programa son:

1. Recuperar el Mercado Interno, preferentemente con la utilización de insumos nacionales y a través del uso de los canales legales de producción y comercialización, para lo cual se pretende:

- Reducir anualmente en 10 puntos porcentuales la participación del mercado ilegal en el consumo nacional de prendas de vestir.
- Abastecer con producción nacional al menos 800 millones de dólares adicionales al año del mercado recuperado a la ilegalidad.
- Aumentar la producción de la cadena en 100 millones de dólares al año, para captar el 50 por ciento del aumento de la demanda de prendas de vestir, resultado del crecimiento de la población.
- Con las tres metas anteriores, la producción nacional pasaría en 2006 a abastecer más del 40 por ciento del mercado doméstico (cerca de 7,000 millones de dólares).

2. Aumentar ventas de exportación.

- Si se logra el acceso a mercados clave para productos de la cadena fibras -textil - vestido, las exportaciones podrían aumentar 500 millones de dólares adicionales al año.

3. Incrementar inversiones.

- Recuperar los niveles de inversión registrados en el 2000 (857 millones de dólares) y acelerar su crecimiento

4. Generar más empleo.

- Para 2006, generar 500,000 nuevos empleos respecto al nivel registrado en diciembre de 2000. Así, la industria textil y del vestido ocuparía un total de más de 1,300,000 trabajadores.

Estrategias

Para el logro de los objetivos y metas que se plantean, el Programa se enfoca en tres grandes estrategias;

- Combate a la ilegalidad e impulso de canales alternativos de comercialización en el mercado nacional y ampliar el acceso a mercados externos claves.
- Impulso a las operaciones de “paquete completo” para dar soluciones integrales a los clientes, incluyendo el desarrollo conjunto de productos innovadores, con moda o desempeño técnico superior, a lo largo de la cadena; velocidad, flexibilidad, exactitud y seguridad de suministro; “proceso vertical virtual” para eliminar redundancias; uso de tecnologías de información que soporten un proceso uniforme de pronóstico de la demanda, resurtido de inventarios, logística y comunicaciones; embarques directos a tiendas y al consumidor final, entre otros.
- Adecuación de la normatividad. Estas estrategias se implementarán a través de la ejecución de acciones específicas, las cuales estarán destinadas al combate a la ilegalidad, la recuperación el mercado interno; el acceso a mercados de exportación, la transición de “commodities” a productos básicos de moda, la reducción de costos de producción, el acceso a financiamiento, los incentivos para la inversión, la simplificación administrativa y la adecuación del marco legal.

CASO PRÁCTICO

I. INFORMACIÓN GENERAL

Terciopelos S.A. de C.V., es una empresa cuya actividad principal se desarrolla entorno a la fabricación y comercialización de telas de terciopelo.

La Compañía inicio operaciones en México el 18 de julio de 1973, produciendo y comercializando terciopelo con calidad a nivel internacional. El origen de esta empresa surge por la inquietud del Lic. Joaquín Ríos Zavala, del empresario René Vera Domínguez y de la Ing. Johana Rivera Palacios, debido a que en el mercado mexicano a partir de la década de los 70's y mediados de los 80's dicha tela alcanza un gran auge, lo cual proporcionaba expectativas interesantes en la inversión en este sector, posteriormente se observo una disminución en su demanda para entrar en los 90's. El mercado de terciopelo es cíclico y depende de los diversos factores que son influenciados por las modas tanto para confección, decoración y fabricación de muebles, etc.

No obstante lo anterior, el terciopelo tiene un mercado natural no sujeto a los vaivenes de las modas.

La Compañía está llevando a cabo el desarrollo de nuevos productos para el mercado nacional e internacional y la Administración estima que esto le permitirá enfrentar la alta competencia de la industria.

Las ventas en el último año disminuyeron en un 7.4 % básicamente el impacto fue en las ventas nacionales en 17% y las ventas de exportación se han mantenido estables. El mercado nacional continúa muy contraído. Se mantiene el nivel de producción a niveles del 70% de la capacidad instalada.

En la actualidad se está haciendo un trabajo intenso en la búsqueda de otros mercados dentro y fuera de México como pueden ser el sector de la decoración de teatros, hoteles, instituciones en general, también el sector de los ataúdes y aplicaciones industriales. En la parte de manufactura se pone énfasis sobre la automatización de los procesos, así como en ahorros de energía y abaratamiento de diferentes insumos.

Las estrategias previstas para el año en curso son las siguientes:

1. Continuar reduciendo costos a través del mejor aprovechamiento de la energía, de la reducción de jornadas de trabajo y del personal.
2. Mejorar la rotación de los inventarios.
3. Continuar con el desarrollo de nuevos productos tanto para el mercado nacional como de exportación.
4. Mejorar flujos de producción.

Al iniciar operaciones el Capital Social era de \$210,000.00 siendo la participación de los socios la siguiente:

Lic. Joaquín Ríos Zavala	30%
Sr. Rene Vera Domínguez	40%
Ing. Johana Rivera Palacios	<u>30%</u>
	100%

En la actualidad se han dado modificaciones tanto en los socios como en su participación:

	%
Ing. Johana Rivera Palacios	25.00
Jesús Vera Carrasco	22.50
Nadia Vera Carrasco	22.50
Manuel Arias Balbuena	15.00
Alejandro Morales Villa	8.50
Eric Alfonso Ávila	<u>6.50</u>
	100.00%

Cabe mencionar que tanto los fundadores como los accionistas actuales son de nacionalidad mexicana.

OPORTUNIDADES Y RIESGOS

El principal riesgo que vemos es el mercado nacional reprimido y muy competido. Un mercado basado en precio sin importar la calidad. Por otro lado, las ventas de exportación continúan siendo estables aun con una economía norteamericana en recuperación.

El factor de tipo de cambio no implica un riesgo significativo, ya que gracias al nivel de exportaciones tenemos una cobertura natural, es decir, se generan los suficientes ingresos en dólares para poder hacer frente a las obligaciones adquiridas en moneda extranjera.

II. LA COMPAÑÍA

1. HISTORIA Y DESARROLLO DEL EMISOR.

DATOS GENERALES:

Denominación: TERCIOPELOS, S.A. DE C.V.

Fecha de Constitución: 18 de julio de 1948

Duración de la compañía: Indefinida

Dirección: Blvd. Manuel Ávila Camacho #50 pisos 8 y 9
Col. Lomas de Chapultepec C.P. 11000

PROGRAMA DE EXPANSIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIO.

En el 2001 se inicia un programa de expansión en el que se constituyeron las siguientes subsidiarias:

Manufacturera de Artículos de Decoración, Confección de artículos de decoración S.A. de C.V.

Cosido de Decoración S.A. de C.V. Confección de artículos de decoración

Actualmente se tiene como estrategia el incremento en ventas directas a fabricantes, sin descuidar a los distribuidores. Se han elaborado diferentes calidades de terciopelo, tratando de apegarse siempre a las necesidades de los clientes, un ejemplo es el uso de recubrimientos y materias primas repelentes al fuego, produce diversos productos para decoración incorporándoles materias primas y acabados de la más alta calidad logrando así que las ventas de exportación representen el 90% del total de sus ventas.

La Compañía, hasta el momento, no se ha visto involucrada en ningún problema referente a suspensión de pagos o quiebra, procedimientos judiciales, administrativos o arbitrales que hayan tenido algún efecto significativo sobre la situación financiera de la empresa.

DESCRIPCIÓN DE LAS PRINCIPALES INVERSIONES

La descripción de las principales inversiones realizadas en los últimos 3 ejercicios son las siguientes:

AÑO	DESCRIPCIÓN	INVERSIÓN	TOTAL
2002	PLANTA Y EQUIPO	92	
	OTROS ACTIVOS	27	119
2001	PLANTA Y EQUIPO	8,383	
	OTROS ACTIVOS	11,658	20,041
2000	PLANTA Y EQUIPO	16,412	
	OTROS ACTIVOS	25,732	42,144

NOTA: Cifras en miles de pesos y actualizadas a diciembre del año 2002

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

A. ACTIVIDAD PRINCIPAL.

La actividad principal de Terciopelos S.A. de C.V., es la fabricación y comercialización de telas de terciopelo (División Terciopelos). El principal mercado para el terciopelo es la decoración, la fabricación de muebles, la confección y gran variedad de aplicaciones industriales y artesanales (fabricación de féretros, sombreros, estuches, butacas y cortinas).

PROCESOS INDUSTRIALES.

El proceso industrial para la fabricación del terciopelo parte de la preparación del hilo en la cual primero pasa al urdido donde el hilo en cono se pasa a los julios, después pasa al proceso de engomado en el cual se bañan con goma los julios y se secan a vapor. Una vez terminada la preparación se manda al área de tejido donde se montan los julios en los telares que elaboran la tela de terciopelo en crudo y se manda a revisar en control de calidad. Una vez revisada la tela se prepara uniendo tramos de piezas para enviarla a lavar, se prefiere y después se tiñe con equipo a presión para llegar al área de acabado para peinar y rasurar el terciopelo para finalmente pasar al estampado el cual puede ser: gofrado, lema iré y termo fijado y enviarse al almacén de producto terminado.

FUENTE Y DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA

Las principales materias primas para la elaboración del terciopelo son fibras naturales y sintéticas, que representan entre 40 y 50% del costo del producto final, mientras que las anilinas y productos químicos representan el 10%. Entre las principales materias primas se encuentra: algodón, rayón, poliéster, colorantes y anilinas, productos químicos y resinas.

Más del 85% de los insumos son nacionales, no existiendo problemas para su adquisición; la materia prima que se tiene de importación, también se puede conseguir en el mercado nacional pero a mayor precio y menor calidad; en el caso de los químicos utilizados para el recubrimiento de la tela, los pocos que son de importación, también los podemos encontrar en el mercado nacional pero con menor disponibilidad.

Asimismo, se tienen de dos a tres alternativas para abastecernos, tanto de fibras como de químicos, por lo que se considera que hay gran disponibilidad de los mismos y los precios no son volátiles.

PRINCIPALES PROVEEDORES:

Arteva Specialities, S.R.L.
Fibras Químicas, S.A. de C.V.
Cavalier, Inc.
Zagis, S.A. de C.V.
F. Ruiz e hijos, S.A.
Pyosa, S.A. de C.V.
Clariant de México, S.A. de C.V.

Corruworld, S.A. de C.V.
Texanta, S.A. de C.V.

COMPORTAMIENTO CÍCLICO DEL NEGOCIO.

Se muestra un comportamiento cíclico del negocio tanto para la confección como para la decoración, teniendo sus principales ventas para confección en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre ya que la ropa debe estar lista para la temporada de invierno, en el caso de decoración, la temporada baja es en verano, registrándose las ventas más altas en el mes de marzo y abril preparándose para el 10 de mayo y a fin de año. En los últimos años la confección fue afectada por factores externos como la entrada de mercancía de contrabando al país, situación que lejos de disminuir se ha incrementado.

VARIACIÓN EN EL CAPITAL DE TRABAJO.

El capital de trabajo tiende a disminuir en los ciclos de ventas fuertes, previa inversión en compras de materias primas e incremento de inventario.

PRINCIPALES PRODUCTOS

Se fabrican principalmente 3 tipos de terciopelos para la confección, decoración y otros usos industriales.

Las ventas en los últimos tres años han presentado las siguientes variaciones

	Importe (Miles de pesos Dic. 2002)
2001	752,011
2002	720,121
2003	780,022

B. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

La venta de telas y terciopelo se realiza a través de la fuerza de ventas propia, teniendo siete representantes para ventas nacionales y dos enfocados al comercio exterior.

C. PRINCIPALES CLIENTES

La clientela está formada por mayoristas, confeccionistas, almacenes, muebleros, industriales, artesanos y clientes de exportación siendo los principales:

- Texlamex S.A. de C.V.
- Decoraciones Luli S.A de C.V.
- Manufacturera de Artículos de Decoración, S.A. de C.V.
- Grupo Parisina, S.A. de C.V.
- Comercializadora Coahuila, S.A. de C.V.
- Nobilis, S.A.
- Salas y Más Salas, S.A. de C.V.

No existe dependencia del emisor con algún cliente, ya que ninguno de los clientes antes mencionados representa más del 10% de las ventas totales.

D. LEGISLACIÓN APLICABLE Y SITUACIÓN TRIBUTARIA.

La Compañía está sujeta al impuesto sobre la renta (ISR) y al impuesto al activo (IMPAC). El ISR se calcula considerando como gravables o deducibles ciertos efectos de la inflación, tales como la depreciación calculada sobre valores actualizados y la deducción de compras en lugar de costo de ventas, lo que permite deducir costos actuales, y se acumula o deduce el efecto de la inflación sobre ciertos activos y pasivos monetarios, a través del ajuste anual por inflación, el cual es similar al resultado por posición monetaria. La tasa del impuesto sobre la renta hasta 2001 fue del 35%, teniendo hasta esa fecha la obligación de pagar el impuesto cada año a la tasa del 30% y el remanente al momento que las utilidades fueran distribuidas. Este remanente se registra como un pasivo a largo plazo.

El 1º. de enero de 2002 se promulgó la reforma fiscal y con relación a la Ley del ISR, se eliminó el diferimiento de la porción pagadera al distribuir dividendos. La tasa del impuesto sobre la renta será de 35% en 2002, 34% en 2003, 33% en 2004 y del 32% a partir de 2005. Se elimina la posibilidad de deducir la participación de los trabajadores en las utilidades y se establece la obligación de retener el impuesto sobre la renta por pago de dividendos a personas físicas o a residentes del extranjero.

Por otra parte, el IMPAC se causa a razón del 1.8% del promedio neto de la mayoría de los activos (a valores actualizados) y de ciertos pasivos y se paga únicamente por el monto en que exceda al ISR del año. Cualquier pago que se efectúe es recuperable contra el monto en que el ISR exceda al IMPAC en los tres ejercicios anteriores y los diez ejercicios subsecuentes.

La Compañía causa el impuesto sobre la renta e impuesto al activo en forma consolidada con sus subsidiarias mexicanas, en la proporción en que es propietaria de las acciones con derecho a voto de las subsidiarias al cierre del ejercicio. A partir del 1° de enero de 2002, la proporción se calcula de acuerdo a la participación accionaria promedio diaria que la sociedad controladora mantenga durante el ejercicio en sus subsidiarias. Los resultados fiscales de las subsidiarias se consolidan al 60% de la proporción antes mencionada. Los pagos provisionales de impuesto sobre la renta e impuesto al activo de la Compañía como de sus subsidiarias, se realizan como si no hubieran optado por la consolidación fiscal.

BENEFICIOS FISCALES

A partir de la apertura comercial de México se han firmado tratados de libre comercio con varios países que han beneficiado el comercio exterior tanto en las exportaciones como en las importaciones, ya que los artículos textiles y de confección gozan de preferencias arancelarias e inclusive de la exención total del pago de impuestos, y esto beneficia la promoción de los productos mexicanos en el exterior.

E. RECURSOS HUMANOS

El cierre del año 2002 la empresa cuenta con el personal que a continuación se describe:

Número total de funcionarios	14
Número total de empleados	1,087
Numero total de obreros	487
2.1.1 TOTAL	<u>1,588</u>

El personal sindicalizado pertenece al Sindicato Industrial de Obreros y Obreras de la Industria Textil, Similares y Conexos de la República Mexicana, en la rama de derivados de toda clase de fibras artificiales y sintéticas.

La relación que hasta ahora se ha mantenido con los dos sindicatos antes mencionados ha sido basada en el respeto, comprensión y tolerancia, reconociendo cada una de las partes que la resolución rápida y eficiente de las peticiones que se presenten será en beneficio tanto de los intereses de los trabajadores como de la empresa. En términos generales las relaciones han sido buenas entre ambas partes, se han hecho revisiones, tanto salariales como contractuales llevándolas a buen término en tiempos razonables.

F. DESEMPEÑO AMBIENTAL

Las actividades realizadas por esta empresa no representan un alto riesgo ambiental, ya que en todas las actividades se cumplen con las normas de tratamiento de desechos industriales.

Contamos con una planta de tratamiento de las aguas residuales, el cuidado y el proceso inicia con la selección de productos químicos biodegradables. Dicho proceso se llama "Tratamiento químico por precipitación, sedimentación y aereado extendido".

G. INFORMACIÓN DE MERCADO

El principal mercado para el terciopelo es la decoración, la confección y los usos industriales.

Dentro de la decoración se incluye al sector mueblero, y el otro es la fabricación de cortinas y cojines, en la confección se considera la ropa y sombreros y dentro de los usos industriales se tiene la fabricación de féretros, estuches y bases.

El 90% de los artículos de decoración son de exportación.

En el rubro mueblero, para el Distrito Federal y área conurbada, existen 270 muebleros de los cuales 100 no usan telas porque son muebles rústicos o empotrables; de los otros 170 que restan 51 son posibles clientes, a los cuales se les han realizado propuestas del producto y las están analizando, 54 consumen poco el producto y 61 ya son clientes.

A finales del año 2000 el terciopelo tuvo una gran aceptación en sector mueblero derivado de que el producto se volvió a posicionar dentro del mercado como una opción con calidad.

En el año 2001 se cerró un negocio con una importante empresa de muebles, dedicada a la venta de muebles y artículos para el hogar del cual se tenían grandes expectativas, mismas que, dada la situación en el mercado nacional y a la entrada al país de tela extranjera a mejor precio pero de menor calidad, no se consolidó como se esperaba.

Sin embargo, se ha logrado la colocación de terciopelo con otros fabricantes de muebles, abarcando con ellos parte del Estado de Puebla.

En el mercado hotelero, a través de la empresa Manufacturera de Artículos de Decoración, S.A. de C.V., se ha logrado el suministro de telas que se utilizaron en el nuevo hotel de una importante cadena hotelera en el Centro Histórico de la Ciudad de México, logrando una ventaja competitiva y de servicio para este tipo de clientes. Actualmente se está en tratos con varias cadenas hoteleras.

Durante el 2001 se logró consolidar nuestra posición en las entregas rápidas de terciopelos con tratamientos especiales; los esfuerzos realizados generaron resultados satisfactorios durante el año 2002

A finales del 2001, 2002 y durante 2003, gracias a la influencia internacional en la moda en decoración, logramos posicionar nuevamente nuestros productos en el mercado.

Aspectos positivos y fortalezas del terciopelo son:

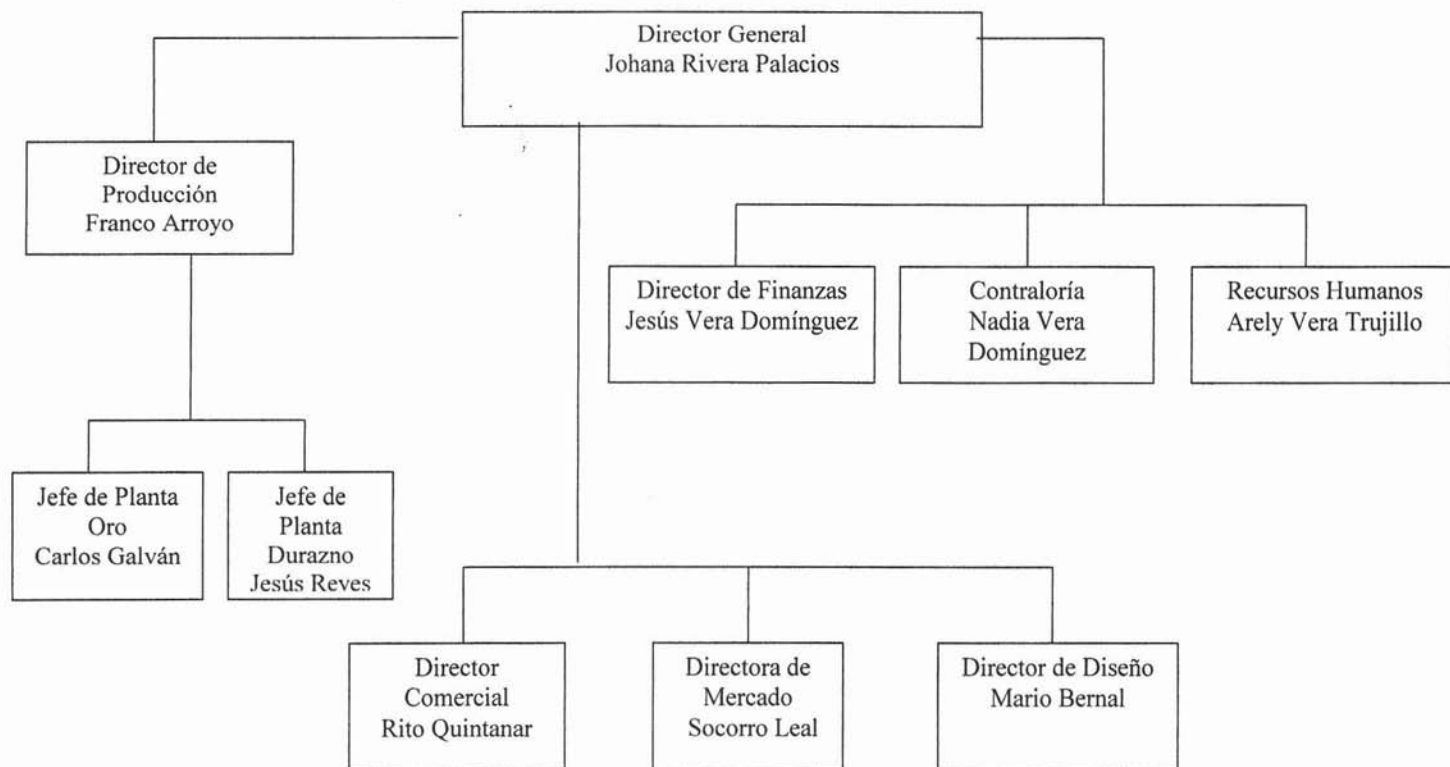
- a) Resistencia
- b) Durabilidad
- c) Fácil cuidado
- d) Gran colorido
- e) Servicio a las necesidades del cliente
- f) Y que es un producto competitivo

Aspectos negativos del terciopelo:

- a) Depende de factores diversos que son influenciados por la moda.
- b) Mercado nacional contraído.

Dentro de los principales competidores se tiene a las importaciones de productos de Corea que es el más importante y a nivel nacional se tiene a los siguientes:

- ◆ Texel, S.A. de C.V.
- ◆ Terciopelos Selectos. S.A de C.V.
- ◆ Citosa, S.A. de C.V.



H. DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Los principales activos que se encuentran en las plantas se describen a continuación, señalando en forma breve la manera en que han ayudado al mejoramiento de los procesos y tiempos de fabricación.

a) Planta Oro:

Ampliación.

Consistió en la adquisición de nuevos terrenos adjuntos a la propiedad de la empresa, lo cual nos permitió realizar la construcción de una nueva nave para que albergará la nueva maquinaria. Esta ampliación se reflejó también en el área del sótano en donde se encuentra el stock de telas en crudo (sin procesar); esta inversión nos mejoró tanto el almacenamiento, como los flujos de las telas por toda la planta de acabados, debido a la altura de la construcción, así como su iluminación natural.

Lavadora.

Basándose en la tecnología del vacío, se ordenó la fabricación de una máquina lavadora completamente automatizada, que nos ahorra agua, energía y contaminación ambiental, con la cual se ha simplificado y mejorado el control de los procesos, además de reducir mano de obra directa.

Rama Ensanchadora Fijadora.

Esta máquina es como un horno continuo por donde pasa la tela para ser secada o para recibir algún tratamiento térmico, es lo último en tecnología; esta máquina es controlada completamente por computadoras, su funcionamiento es con aceite térmico que nos garantiza un proceso confiable, además de que su sistema de calefacción está diseñado para reducir la emisión de contaminantes.

Con este equipo ahorramos combustible y producimos tres veces más que con el anterior; cabe señalar que la máquina lavadora y la Rama Ensanchadora, trabajan durante 24 horas y solamente con 2 personas por turno.

Máquinas de teñido por aire.

Estas máquinas se emplean para teñir el poliéster a altas temperaturas y la tela es transportada por presión de aire y no con agua, lo que reduce el consumo de agua, productos químicos y tiempos de proceso, logrando con esto un mejor control del proceso ya que están equipadas con un controlador que trabaja en ambiente Windows.

Máquinas de Teñido.

Se emplean para teñir el poliéster a alta temperatura; estos equipos completamente automatizados nos dan la versatilidad necesaria para teñir la gran variedad de artículos que se producen. Y tienen controladores en Windows.

Dosificador de productos Químicos Líquidos.

Este equipo despacha a las máquinas de teñido los productos químicos automáticamente, así que el ser humano ya no tiene que manejarlos; este despachador reduce los tiempos perdidos por esperar los productos químicos además de que se ahorran y se tiene mayor control.

Sistema Central de Tintorería.

Los programadores de todas las máquinas de teñido están conectados a una computadora central, incluyendo, despachador de productos químicos y existe un enlace con el departamento de pesado de colorantes, proporcionándonos un control total de la tintorería, reducción de errores humanos y se mejora la calidad.

Tren de Acabado.

Este tren consta de tres máquinas cepilladoras de terciopelos y cuatro máquinas rasuradoras; todos estos equipos trabajan en línea y son controlados completamente por una computadora central. Con este tren podemos acabar diversos tipos de terciopelos, sin importar el ancho de las telas, calibrando los terciopelos y dándoles un acabado de primer mundo.

Caballetes Contenedores de Telas.

Se han comprado 50 caballetes para trabajar con rollos gigantes, con una capacidad total de manipulación de 40,000 mts, con los que se mejora notablemente el manejo de los lotes de teñido y los flujos de las telas dentro de la planta.

Rama Abridora con Enderezador de Tramas.

Esta máquina nos permite corregir fácilmente partidas defectuosas por ancho o por distorsión de los hilos de trama y se usa para preparar los rollos gigantes.

Revisadoras.

Adquirimos dos con el fin de probar otros equipos de revisado y detectar más fácilmente cualquier defecto de calidad en nuestras telas.

Sistema Central de Control de la Producción.

Se ha desarrollado un sistema de cómputo para controlar cada pieza de terciopelo, desde que nace en el tejido, hasta que termina en el almacén de producto final. Con esto se sabe en qué parte del proceso se encuentra cada pieza y así controla producciones, inventarios y calidad, todo esto con posiciones de captura usando monitores de tacto y sistemas de código de barras.

b) Planta Durazno

Contamos con 19 telares última generación, los que permiten tejer artículos finos, para la confección, con un alto estándar de producción y con un mejor aseguramiento de calidad además de un excelente costo de producción para exportación. Así como 14 telares de generación inmediata anterior, lo que permite tejer artículos para la confección y decoración, con un alto estándar de producción y con un mejor aseguramiento de calidad para la venta nacional.

Sistemas de Control.

Existe un sistema de red para el control de producción, calidad y materias primas; esto nos permite tomar decisiones oportunamente y en forma adecuada, logrando así una dirección versátil.

FLOTILLAS DE AUTOS.

Equipo de transporte:

A Diciembre del 2003.

Terciopelos cuenta con flotillas de camionetas y automóviles para mejorar el tiempo y asegurar la entrega de pedidos de mercancía a las tiendas y a los clientes, así como para supervisión y ventas.

Flotillas	Terciopelos S.A. de C.V.
Unidades de carga	13
Automóviles	13
Total	26

Seguros:

Cuenta con una póliza de seguros empresarial contra todo riesgo, la cual ampara todas las plantas.

Para equipos de transporte se cuentan con seguros para cada una de las unidades que integran las flotillas de la empresa.

Capacidad Instalada y Utilizada a Diciembre del 2002:

Plantas	ORO	DURAZNO
Capacidad Instalada	7,200,000 mts.	6,600,000 mts.
Capacidad Utilizada	4,133,548 mts.	4,147,785 mts.

I. PROCESOS JUDICIALES, ADMINISTRATIVOS O ARBITRALES

No existe actualmente ni hay la probabilidad de que pueda existir en un futuro algún proceso judicial, administrativo o arbitral relevante, que sea distinto de aquellos que forman parte del curso normal del negocio. Y tampoco existen los relativos a quiebra o suspensión de pagos, en los cuales se encuentre o pueda encontrarse involucrada la empresa.

J. DIVIDENDOS

Tiene la política de aplicar la utilidad de cada ejercicio a la cuenta de utilidades acumuladas; esta política es la que se ha seguido por los últimos ejercicios y es la que se pretende seguir aplicando en los siguientes ejercicios, según se acordó en la pasada asamblea de accionistas celebrada el 30 de abril del año en curso.

K. ADMINISTRADORES Y ACCIONISTAS

El Consejo de Administración está integrado por 11 propietarios. El presidente del Consejo de Administración es el srta. Juana Rivera Palacios y el secretario el señor Eric Sepúlveda Fuente.

NOMBRE	SUPLENTE	PUESTO
Juana Rivera Palacios	Araceli Cisneros Muñoz	Presidente
Franco Arroyo Lagos	Jesús Villa González	Vocal
Jesús Vera Lara	Mauricio Murrieta Cabal	Vocal
Nadia Vera Lara	Octavio Contreras Salazar	Vocal
Geraldine Rocha Matías	Gonzalo Salgado Ramos	Vocal
Patricia Sánchez Benítez	Mireya Vázquez Rodríguez	Vocal
Fernando Jardón Martínez	Luis Álvarez Torres	Vocal
Eric Sepúlveda Fuente		Secretario
Juan Mauricio Plata Meléndez	Jorge Peralta Álvarez	Comisario
Jorge Soto Gálvez	Flavio Carrasco Mena	Comisario

III. INFORMACION FINANCIERA

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2003,2002 y 2001. (en miles de \$)

ACTIVO			
	2003	2002	2001
A corto plazo			
Efectivo e inversiones temporales	8,715	31,151	32,523
Cuentas y doctos. por cobrar	93,892	80,191	87,022
Inventarios	220,315	185,853	202,177
Pagos anticipados	13,281	14,104	24,130
Total activo a corto plazo	336,203	311,299	345,852
Fijo			
Inmuebles, maquinaria y equipo	234,890	232,516	251,997
Otros activos	98,510	98,831	97,878
TOTAL ACTIVO	669,603	642,646	695,727
PASIVO			
A corto plazo			
Cuentas y doctos. por pagar	38,201	44,059	57,109
Otras cuentas por pagar	31,050	34,787	49,261
Impuestos al activo	8,263	1,927	16,481
Total pasivo a corto plazo	77,514	80,773	122,851
A largo plazo			
Impuesto sobre la renta a largo plazo	4,200	7,173	4,581
Obligaciones laborales al retiro	1,800	3,040	3,152
Impuesto sobre la renta diferido	110,271	111,336	125,446
Total pasivo a largo plazo	116,271	121,549	133,179
TOTAL PASIVO	193,785	202,322	256,030
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social	398,170	406,469	412,242
Utilidad (Pérdida) del ejercicio	38,805	29,850	55,057
Utilidades (Pérdidas) acumuladas	689,388	659,538	604,481
Efecto inicial de ISR diferido	(120,463)	(120,463)	(120,463)
Resultado acumulado por actualización	(530,082)	(535,070)	(511,620)
TOTAL CAPITAL CONTABLE	475,818	440,324	439,697
PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE	669,603	642,646	695,727

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001.
(en miles de \$)

	2003	2002	2001
Ventas Netas	752,011	720,121	780,022
Costo de Ventas	436,166	416,948	426,854
Utilidad Bruta	<u>315,845</u>	<u>303,173</u>	<u>353,168</u>
Gastos de Operación			
Generales y de Administración	119,052	112,243	115,825
Venta, Distribución y Publicidad	<u>152,100</u>	<u>154,708</u>	<u>154,750</u>
Utilidad (Pérdida) de operación	44,693	36,222	82,593
Otros (ingresos) egresos	<u>(7,543)</u>	<u>(8,703)</u>	963
Utilidad (Pérdida) antes de provisiones	52,236	44,925	81,630
Provisiones para			
Impuestos sobre la renta	<u>13,431</u>	<u>15,075</u>	<u>26,573</u>
Utilidad o (Pérdida) neta	<u><u>38,805</u></u>	<u><u>29,850</u></u>	<u><u>55,057</u></u>

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.
Estado de Costos de Producción y Venta al 31 de Diciembre de 2003, 2002
y 2001.

	2003	2002	2001
Inventario Inicial de Materias Primas	40,063	50,544	20,828
+ Compras de Materias Primas	115,890	67,000	120,192
= Materias Primas disponibles	155,953	117,544	141,020
- Inventario Final de Materias Primas	66,181	40,063	50,544
= Materia Prima utilizada	89,772	77,481	90,476
+ Mano de Obra	181,002	166,229	176,101
= Costo Primo	270,774	243,710	266,577
+ Gastos Indirectos	173,736	167,395	164,491
= Costo Incurrido	444,510	411,105	431,068
+ Inventario Inicial de Producción en Proceso	61,508	69,312	70,912
= Producción en Proceso disponible	506,018	480,417	501,980
- Inventario Final de Producción en Proceso	71,963	61,508	69,312
= Costo de la Producción en Proceso	434,055	418,909	432,668
+ Inventario Inicial de Artículos Terminados	84,282	82,321	76,507
= Costo de Artículos Terminados	518,337	501,230	509,175
- Inventario Final de Artículos Terminados	82,171	84,282	82,321
= Costo de lo vendido	436,166	416,948	426,854

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

**Estado de Cambios en la Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2003,
2002 y 2001.**

	2003	2002	2001
OPERACIÓN			
Utilidad (Pérdida) neta	38,805	29,850	55,057
+ (-) Partidas en resultados que no requieren (generan) la utilización de recursos:			
Depreciación y amortización	19,801	14,604	15,993
Costo de obligaciones laborales al retiro	833	515	524
ISR diferido	- 1,065	- 14,110	- 3,328
Recursos netos (aplicados a) obtenidos de resultados	58,374	30,859	68,246
Cambios en activo y pasivo de operación (Aumento) disminución en:			
Cuentas y documentos por cobrar	- 13,701	6,831	2,782
Inventarios	- 34,462	16,324	5,272
Pagos anticipados	823	10,026	17,308
Aumento (disminución) en:			
Impuesto al activo	6,336	- 14,554	11,049
Cuentas y documentos por pagar	- 5,858	- 13,050	3,200
Otras cuentas por pagar	- 3,737	- 14,474	- 26,407
Pago de obligaciones laborales al retiro	- 1,240	- 112	- 235
Recursos netos (aplicados a) generados por la operación	6,535	21,850	81,215
FINANCIAMIENTO			
Aumento (disminución) Capital Social	- 8,299	- 5,773	- 21,235
ISR a largo plazo	- 2,973	2,592	-
Recursos netos generados por (aplicados a) actividades de financiamiento	- 11,272	- 3,181	- 21,235
INVERSION			
Adiciones de inmuebles, maq. y eqp.	- 92	- 8,383	- 16,412
Aumentos en otros activos	- 27	- 11,658	- 25,732
Recursos netos aplicados a inversión	- 119	- 20,041	- 42,144
Efectivo e inversiones temporales			
Disminución	- 4,856	- 1,372	17,836
Saldo al inicio del año	8,715	32,523	14,687
Saldo al final del año	3,859	31,151	32,523

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Variaciones en el Capital Contable al 31 de Diciembre de 2003, 2002 y 2001.

(miles de pesos)

	Capital Social	Utilidad acumulada	Efecto inicial de ISR diferido	Result. Acumulado por actualización	Capital Contable
Saldos al 31 de Diciembre de 2001	412,242	659,538	-120,463	-511,620	439,697
Aumento (disminución) Capital	-5,773				-5,773
Utilidad Integral		29,850		-23,450	6,400
Saldos al 31 de Diciembre de 2002	406,469	689,388	-120,463	-535,070	440,324
Aumento (disminución) Capital	-8,299				-8,299
Utilidad Integral		38,805		4,988	43,793
Saldos al 31 de Diciembre de 2003	398,170	728,193	-120,463	-530,082	475,818

MÉTODO DE RAZONES

AÑO 2003

SOLVENCIA

$$\frac{\text{ACTIVO A CORTO PLAZO}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}} = \frac{336,203}{77,514} = 4.337 = 4.34$$

Por cada peso que debe la compañía cuenta con \$4.34 pesos para pagar.

La proporción de esta razón es debido a la cantidad tan alta que se tienen en los inventarios.

PRUEBA DE ÁCIDO

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}} = \frac{336,203 - 220,315}{77,514} = 1.495 = 1.5$$

Por cada peso que debe la empresa a corto plazo cuenta con \$1.5 pesos para pagar de inmediato.

ESTABILIDAD

ESTUDIO DE CAPITAL

$$1. \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{193,785}{475,818} = 0.407 = 0.41$$

$$2. \frac{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{77,514}{475,818} = 0.162 = 0.16$$

$$3. \frac{\text{PASIVO A LARGO PLAZO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{116,271}{475,818} = 0.244 = 0.24$$

Esta razón indica el porcentaje al cual equivale el pasivo en relación al Capital Contable:

1. El Pasivo Total de la empresa representa el 41% del Capital Contable.
2. El Pasivo a Corto Plazo es el 16% de su Capital Contable.
3. El 24% del Capital Contable corresponde al Pasivo a Largo Plazo.

$$\frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{234,890}{475,818} = 0.494 = 0.49$$

El 49% del Capital Contable ha sido invertido en Activo Fijo, evidentemente su porcentaje tan alto es debido a la sobre inversión en maquinaria y equipo.

ANÁLISIS DE PRODUCTIVIDAD

ESTUDIO DE LAS VENTAS

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{752,011}{475,818} = 1.58$$

Por cada peso del Capital Contable se genera 1.58 de venta.

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL DE TRABAJO}} = \frac{752,011}{258,689} = 2.907 = 2.91$$

Por cada peso del Capital de Trabajo se genera 2.91 de venta.

ESTUDIO DE LA UTILIDAD

$$\frac{\text{UTILIDADES NETAS}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{38,805}{475,818} = 0.0815 = 0.082$$

La aportación general de los accionistas obtuvo una utilidad del 8.2%.

$$\begin{aligned} \frac{\text{UTILIDADES NETAS}}{\text{PASIVO TOTAL + CAPITAL CONTABLE}} &= \frac{38,805}{193,785 + 475,818} \\ &= \frac{38,805}{669,603} = 0.0579 = 0.058 \end{aligned}$$

$$\frac{\text{UTILIDADES NETAS}}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{38,805}{752,011} = 0.0516 = 0.052$$

Se obtiene el 5.2% de rendimiento por cada peso que se vende.

ESTUDIO DEL CICLO ECONÓMICO

$$\frac{\text{VENTAS NETAS A CRÉDITO + IVA (EN SU CASO)}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}} = \frac{93,892}{20,016} = 4.69$$

Las cuentas por cobrar se han recuperado 4.69 veces en el ejercicio a que se refieren las ventas netas.

$$\frac{\text{COSTO DE LO VENDIDO}}{\text{PROMEDIO DE INV. DE ART. TERM.}} = \frac{436,166}{83,226.50} = 5.24$$

5.24 veces se han vendido los inventarios medios de productos terminados en lo que se refiere el costo de ventas.

$$\frac{\text{COMPRAS NETAS A CRÉDITO}}{\text{PROMEDIO DE CTAS. POR PAG.}} = \frac{38,201}{11,800.09} = 3.237 = 3.24$$

3.24 veces se han pagado las cuentas por pagar de proveedores en el ejercicio al que se refieren las compras netas a crédito.

CONVERTIBILIDAD

$$\frac{360 \text{ DÍAS}}{\text{ROTACIÓN DE CTAS. POR COB.}} = \frac{360}{4.69} = 76.7 = 77 \text{ DÍAS}$$

La empresa tarda 77 días en transformar el en efectivo las ventas realizadas.

$$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACIÓN DE ART. TERM.}} = \frac{360}{5.24} = 68.7 = 69 \text{ DÍAS}$$

69 días permanecen los productos terminados en los almacenes antes de ser vendidos.

$$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACIÓN DE CTAS. POR PAG.}} = \frac{360}{3.24} = 111.11 = 111 \text{ DÍAS}$$

La empresa tarda un promedio de 111 días en pagar a sus proveedores.

SUMA DE CONVERTIBILIDADES

$$77 + 69 + 146 \text{ DÍAS DURA EL CICLO ECONÓMICO}$$

$$\frac{\text{COSTO DE MATERIA PRIMA EMPLEADA}}{\text{PROMEDIO DE INV. DE MATERIA PRIMA}} = \text{ROTACIÓN DE MATERIA PRIMA}$$

$$\frac{89,772}{53,122} = 1.689 = 1.69$$

1.69 veces se han consumido los inventarios medios de materiales en el periodo a que se refiere el costo de producción.

MÉTODO DE POR CIENTOS INTEGRALES

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2003.
(en miles de \$)

ACTIVO	2003	%PARCIALES	%TOTALES
A corto plazo			
Efectivo e inversiones temporales	8,715	2.59	1.30
Cuentas y doctos. Por cobrar	93,892	27.93	14.02
Inventarios	220,315	65.53	32.90
Pagos anticipados	13,281	3.95	1.99
Total activo a corto plazo	336,203	100.00	50.21
Fijo			
Inmuebles, maquinaria y equipo	234,890	100.00	35.08
Otros activos	98,510	100.00	14.71
TOTAL ACTIVO	669,603		100.00
PASIVO			
A corto plazo			
Cuentas y doctos. por pagar	38,201	49.28	5.71
Otras cuentas por pagar	31,050	40.06	4.64
Impuestos al activo	8,263	10.66	1.23
Total pasivo a corto plazo	77,514	100.00	11.58
A largo plazo			
Impuesto sobre la renta a largo plazo	4,200	3.61	0.62
Obligaciones laborales al retiro	1,800	1.55	0.27
Impuesto sobre la renta diferido	110,271	94.84	16.47
Total pasivo a largo plazo	116,271	100.00	17.36
TOTAL PASIVO	193,785		28.94
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social	398,170	83.68	59.46
Utilidad (Pérdida) del ejercicio	38,805	8.16	5.80
utilidades (Pérdidas) acumuladas	689,388	144.88	102.95
Efecto inicial de ISR diferido	(120,463)	(25.32)	(17.99)
Resultado acumulado por actualización	(530,082)	(111.40)	(79.16)
TOTAL CAPITAL CONTABLE	475,818	100.00	71.06
PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE	669,603		100.00

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003.

(en miles de \$)

	2003	%
Ventas Netas	752,011	100.00
Costo de Ventas	436,166	58.00
Utilidad Bruta	<u>315,845</u>	<u>42.00</u>
Gastos de Operación		
Generales y de Administración	119,052	15.83
Venta, Distribución y		
Publicidad	<u>152,100</u>	<u>20.23</u>
Utilidad (Pérdida) de operación	44,693	5.94
Otros (ingresos) egresos	<u>(7,543)</u>	<u>1.00</u>
Utilidad (Pérdida) antes de provisiones	52,236	6.94
Provisiones para		
Impuestos sobre la renta	<u>13,431</u>	<u>1.79</u>
Utilidad o (Pérdida) neta	<u><u>38,805</u></u>	<u><u>5.15</u></u>

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.
Estado de Resultados del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2003

COSTEO DIRECTO
TERCIOPELO CRISTAL

Ventas			345,895
Costos Variables:			
Producción	148,001		
Operación	<u>63,429</u>		
Total Costo Variable		<u>211,430</u>	<u>211,430</u>
Contribución Marginal			134,465
Costos fijos:			
Producción	80,421		
Operación	<u>39,073</u>		
Total Costos Fijos		<u>119,494</u>	<u>119,494</u>
Utilidad de la Operación			<u>14,971</u>

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.
Estado de Resultados del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2003

COSTEO DIRECTO
TERCIOPELO SINTETICO

Ventas			406,116
Costos Variables:			
Producción	186,150		
Operación	<u>62,050</u>		
Total Costo Variable		<u>248,200</u>	<u>248,200</u>
Contribución Marginal			157,916
Costos fijos:			
Producción	84,472		
Operación	<u>49,610</u>		
Total Costos Fijos		<u>134,082</u>	<u>134,082</u>
Utilidad de la Operación			<u>23,834</u>

PUNTO DE EQUILIBRIO

% DE PARTICIPACIÓN

	%	VENTAS	P. DE VTA.	UDS.
TERCIOPELO CRISTAL	46.00	345,895	1,045	331
TERCIOPELO SINTETICO	54.00	406,116	933.60	435
		<u>752,011</u>		

COSTOS FIJOS	292,381
COSTOS VARIABLES	459,630
VENTAS	752,011

CRISTAL SINTÉTICO

PRECIO DE VENTA	1,045	933.60	
COSTO VARIABLE	638.76	570.57	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	406.24	363.03	
% DE PARTICIPACIÓN	46%	54%	
MARGEN DE CONT. PONDERADO	186.8704	196.0362	382.9066

PUNTO DE EQUILIBRIO=

$$\begin{aligned}
 & \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{MG. CONT. PONDERADO}} \\
 & = \frac{253,576.00}{382.91} = 662.23 \quad 662 \text{ UNIDADES}
 \end{aligned}$$

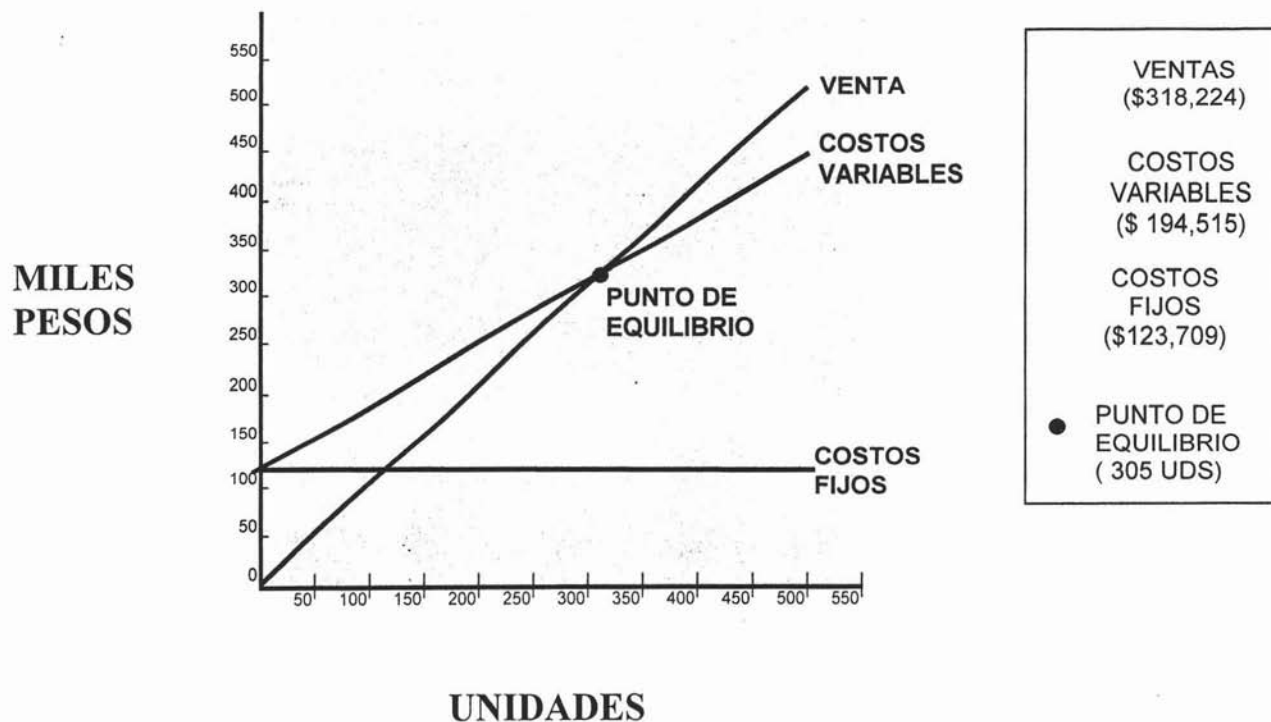
CRISTAL	662	X	46%	=	304.52 = 305 UDS.
SINTÉTICO	662	X	54%	=	357.48 = 357 UDS.

CRISTAL SINTÉTICO

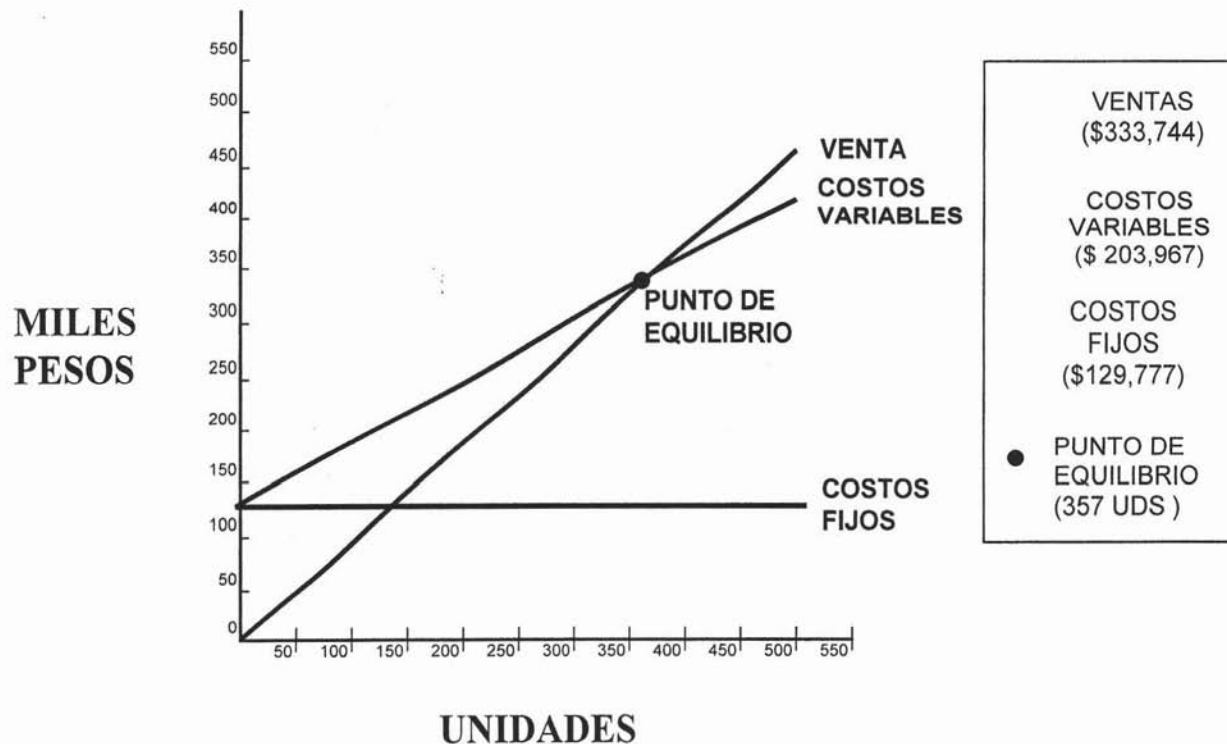
VENTAS	318,224	333,744	651,968
COSTOS VARIABLES	194,515	203,967	398,482
MG. DE CONTRIBUCIÓN	123,709	129,777	253,486
COSTOS FIJOS			
			253,576
			(90)

NOTA: LA DIFERENCIA ES DEBIDO AL REDONDEO.

Punto de Equilibrio Terciopelo Cristal



Punto de Equilibrio Terciopelo Sintético



TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Origen y Aplicación de los Recursos del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003.

	2003	2002	AUMENTO	DISMINUCIÓN	ORIGEN	APLICACIÓN	CAPITAL DE TRABAJO	
							DEBE	HABER
ACTIVO								
A corto plazo:								
Efectivo e inversiones temporales	8,715	31,151		22,436	22,436			22,436
Cuentas y documentos por cobrar	93,892	80,191	13,701			13,701	13,700	
Inventarios	220,315	185,853	34,462			34,462	34,462	
Pagos anticipados	13,281	14,104		823	823			823
Suma activo a corto plazo	<u>336,203</u>	<u>311,299</u>						
Fijo:								
Inmuebles, maquinaria y equipo	234,890	232,516	2,374			2,374		
Otros activos	98,510	98,831		321	321			
Total Activo	<u><u>669,603</u></u>	<u><u>642,646</u></u>						

PASIVO

Acorto

plazo:

Cuentas y documentos por pagar	38,201	44,059		5,858		5,858	5,858
Otras cuentas por pagar	31,050	34,787		3,737		3,737	3,737
Impuestos al activo	8,263	1,927	6,336		6,336		6,336
Suma pasivo a corto plazo	<u>77,514</u>	<u>80,773</u>					
A largo							
plazo:							
ISR a largo plazo	4,200	7,173		2,973		2,973	
Obligaciones laborales al retiro	1,800	3,040		1,240		1,240	
ISR diferido	<u>110,271</u>	<u>111,336</u>		1,065		1,065	
Suma pasivo a largo plazo	<u>116,271</u>	<u>121,549</u>					
Total Pasivo	193,785	202,322					
CAPITAL CONTABLE							
Capital	398,170	406,469		8,299		8,299	
Social							
Utilidad del ejercicio	38,805	29,850	8,955		8,955		
Utilidades acumuladas	689,388	659,538	29,850		29,850		
Efecto inicial de ISR diferido	- 120,463	- 120,463	-	-			
Resultado acumulado por actualización	- 530,082	- 535,070	-	4,988.00	-	4,988.00	
Total Capital Contable	<u>475,818</u>	<u>440,324</u>			68,721	68,721.00	57,758
PASIVO + CAPITAL CONTABLE	<u>669,603</u>	<u>642,646</u>					<u>28,163</u>

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

**Estado de Origen y Aplicación de los Recursos por el periodo comprendido
entre el 31 de Diciembre de 2002 al 31 de Diciembre de 2003.**

ORIGEN DE LOS RECURSOS

Utilidad del Ejercicio		38,805	
Aumentos de Capital			
Utilidades acumuladas	29,850		
Resultado acumulado por actualización	<u>4,988</u>	34,838	
Aumentos de Pasivo			
Impuestos al activo		6,336	
Disminuciones de Activo			
Efectivo e inversiones temporales	22,436		
Pagos anticipados	823		
Otros activos	<u>321</u>	23,580	
Total origen de los recursos			<u>103,559</u>

APLICACIÓN DE LOS RECURSOS

Utilidad del ejercicio anterior		29,850	
Disminuciones de Capital			
Capital Social		8,299	
Disminución de Pasivo			
Cuentas y documentos por pagar	5,858		
Potras cuentas por pagar	3,737		
ISR a largo plazo	2,973		
Obligaciones laborales al retiro	1,240		
ISR diferido	<u>1,065</u>	14,873	
Aumentos de Activo			
Cuentas y documentos por cobrar	13,701		
Inventarios	34,462		
Inmuebles, maquinaria y equipo	<u>2,374</u>	50,537	
Total aplicación de recursos			<u>103,559</u>

MÉTODO DE TENDENCIAS

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Cambios en la Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2003, 2002 y 2001.

	2003		2002		2001 100%
ACTIVO					
A corto plazo:					
Efectivo e inversiones temporales	8,715	26.80	31,151	95.78	32,523
Cuentas y documentos por cobrar	93,892	107.89	80,191	92.15	87,022
Inventarios	220,315	108.97	185,853	91.93	202,177
Pagos anticipados	13,281	55.04	14,104	58.45	24,130
Suma activo a corto plazo	336,203	97.21	311,299	90.01	345,852
Fijo:					
Inmuebles, maquinaria y equipo	234,890	93.21	232,516	92.27	251,997
Otros activos	98,510	100.65	98,831	100.97	97,878
Total Activo	669,603	191.38	642,646	183.68	349,875
PASIVO					
Acorto plazo:					
Cuentas y documentos por pagar	38,201	66.89	44,059	77.15	57,109
Otras cuentas por pagar	31,050	63.03	34,787	70.62	49,261
Impuestos al activo	8,263	50.14	1,927	11.69	16,481
Suma pasivo a corto plazo	77,514	63.10	80,773	65.75	122,851
A largo plazo:					
ISR a largo plazo	4,200	91.68	7,173	156.58	4,581
Obligaciones laborales al retiro	1,800	57.11	3,040	96.45	3,152
ISR diferido	110,271	87.90	111,336	88.75	125,446
Suma pasivo a largo plazo	116,271	87.30	121,549	91.27	133,179
Total Pasivo	193,785	75.69	202,322	79.02	256,030
CAPITAL CONTABLE					
Capital Social	398,170	96.59	406,469	98.60	412,242
Utilidad del ejercicio	38,805	70.48	29,850	54.22	55,057
Utilidades acumuladas	689,388	114.05	659,538	109.11	604,481
Efecto inicial de ISR diferido	- 120,463	-	-120,463	-	- 120,463
Resultado acumulado por actualización	- 530,082	103.61	-535,070	104.58	- 511,620
Total Capital Contable	475,818	108.21	440,324	100.14	439,697
PASIVO + CAPITAL CONTABLE	669,603	96.25	642,646	92.37	695,727

MÉTODO DE TENDENCIAS

TERCIOPELOS S.A. DE C.V.

Estado de Resultados del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003, 2002 y 2001.

	2003		2002		2001 100%
Ventas Netas	752,011	96.41	720,121	92.32	780,022
Costo de Ventas	<u>436,166</u>	102.18	<u>416,948</u>	97.68	<u>426,854</u>
Utilidad Bruta	315,845	89.43	303,173	85.84	353,168
Gastos de Operación					
Generales y de Administración	119,052	102.79	112,243	96.91	115,825
Venta, Distribución y Publicidad	<u>152,100</u>	98.29	<u>154,708</u>	99.97	<u>154,750</u>
Utilidad (Pérdida) de operación	44,693	54.11	36,222	43.86	82,593
Otros (ingresos) egresos	<u>- 7,543</u>	783.28	<u>- 8,703</u>	903.74	<u>963</u>
Utilidad (Pérdida) antes de provisiones	52,236	63.99	44,925	55.03	81,630
Provisiones para					
Impuestos sobre la renta	<u>13,431</u>	50.54	<u>15,075</u>	56.73	<u>26,573</u>
Utilidad o (Pérdida) neta	<u><u>38,805</u></u>	70.48	<u><u>29,850</u></u>	54.22	<u><u>55,057</u></u>

ANÁLISIS DEL CASO PRÁCTICO

La empresa Terciopelos S.A. de C.V. cuenta con una buena reputación en el mercado debido a que ha logrado mantenerse vigente durante más de tres décadas ganando en el transcurso de este tiempo la confianza de su entorno financiero, siendo así una garantía los productos que proporciona a sus clientes, cumpliendo siempre de manera favorable con los compromisos adquiridos tanto con sus proveedores de materia prima como con todas las personas de las que ha solicitado algún servicio o producto requerido para llevar a cabo su actividad económica.

La buena conducción de esta empresa le ha garantizado el equilibrio económico, sin embargo debido a las condiciones que se ha presentado en la economía mundial, particularmente en la estadounidense en estos últimos tres años, ha implicado para la compañía una disminución considerable de sus ventas y consecuentemente de sus utilidades, debido a que tal mercado capta el 70% de sus ventas totales, este fenómeno ha generado una serie de problemas dentro de la institución que se han visto reflejadas en sus altos costos de venta y los gastos excesivos de operación, así como en el área de control interno.

Aún con la problemática anterior la alta gerencia cuenta con la calidad, prestigio y experiencia necesarias para restablecer el funcionamiento óptimo en sus operaciones y enfrentar el reto que representa hoy en día la industria textil.

Cabe mencionar que su dependencia en el mercado americano implica un punto débil en sus transacciones económicas, siendo adecuado el hecho de fortalecer su presencia en el mercado nacional y procurar en lo posible el aprovechamiento de nuevas oportunidades de mercado tales como Centroamérica, Sudamérica y más recientemente la comunidad europea.

En lo que respecta al rubro de inventarios de materia prima percibimos un exceso en los tres años expuestos a análisis, ya que al final de cada periodo el saldo del inventario final de este rubro representa un porcentaje que a nuestro parecer es excesivo, esto se encuentra reflejado al obtener la proporción del inventario final respecto a la materia disponible en el año 2003 ya que en este la materia prima disponible por la empresa era de \$ 155,953.00 (miles de pesos) y el inventario final ascendió a \$ 66,181.00 (miles de pesos) lo cual representa el 42.43% respecto a la cifra anterior (Estado de Costo de Producción y Venta, pág. 129). Este hecho a primera instancia nos hizo suponer el posible aprovechamiento de precios bajos en el mercado o la escasez de materia prima en el futuro, lo cual parecería ser una medida benéfica para la empresa, sin embargo, esta situación genera más inconvenientes que los beneficios antes mencionados ya que contar con este excedente provoca un aumento considerable en los gastos de compra, pólizas de seguros, mayor riesgo de obsolescencia, daño y robo de la materia prima y un alto costo de mantenimiento del almacén, por lo tanto sugerimos una modificación en la política de compras empleada a la fecha.

Terciopelos S.A. de C.V. ha renovado de manera constante su tecnología con la intención de mantener el nivel de calidad en sus productos que le garanticen ser competitivos ante las exigencias del medio, en este afán ha hecho una inversión excesiva en maquinaria, situación que se ve reflejada en que solo opera un 60% de su capacidad instalada lo cual implica un desperdicio del 40% restante, dato expuesto en la pág. 113 en la información general proporcionada por la empresa, encontrándose a detalle en el segundo cuadro de la pág. 125, esta adquisición liberal de activo fijo podría tener la finalidad de eliminar el elemento humano, reducir los costos de producción y tener mejores ventajas competitivas, sin embargo estos beneficios no se han visto reflejados en la empresa y a cambio ha provocado un aumento de los gastos tanto de producción, mantenimiento, reparación, conservación e incremento en el concepto de depreciación que nos lleva inevitablemente a afectar directamente y de manera considerable a las utilidades.

Haciendo la comparación entre los plazos de financiamiento adquiridos y los concedidos se observa claramente un beneficio referente a nuestras compras, el plazo promedio concedido a nuestros clientes es de 77 días mientras que el adquirido por los proveedores es de 111 días aún siendo este un punto a beneficio para la compañía cabría la posibilidad de buscar por medio del mejoramiento de las políticas de cobranza que estos plazos se redujeran, considerando lograr un ciclo económico más corto, garantizando mayor capacidad de liquidez para la institución, estas cifras fueron obtenidas en función de los resultados arrojados por las razones de convertibilidad (pág. 134).

Los costos de venta en los que ha incurrido la empresa a nuestro parecer, si bien no son muy excesivos, si son de considerar pues los presentados en estos tres años analizados y siendo más visible en el saldo del año 2003 el cual representa el 58% con respecto a las ventas netas, como ha sido expuesto por el método de por cientos integrales aplicado al Estado de Resultados de la pág. 136, siendo la principal causa de este problema los aspectos tratados con anterioridad referentes al exceso de inventarios y a la inversión de maquinaria y equipo, por lo que consideramos que al tomarse acciones correctivas sobre los mismos se verá altamente beneficiada la empresa con la reducción de tales costos y por ende el aumento de las utilidades.

En lo que respecta a los gastos de operación, observamos una pequeña disminución en el 2003 con respecto al año anterior, sin embargo, esta cantidad representa el 20% en proporción a las ventas netas como esta indicado por el método de por cientos integrales aplicado al Estado de Resultados en la pág. 136. Considerando lo anterior creemos idóneo realizar un análisis minucioso de tal concepto con la intención de identificar gastos innecesarios y procurando eliminarlos a la brevedad posible pero teniendo siempre presente que estas reducciones no perjudiquen el buen funcionamiento del organismo.

Para finalizar, los aspectos destacados repercuten directamente en las utilidades percibidas por Terciopelos S.A. de C.V., las cuales son un punto primordial de evaluación para el otorgamiento de financiamiento por parte de las instituciones de crédito así como el comportamiento del giro, siendo en este caso el textil, el cual en la actualidad ha presentado condiciones poco favorables.

ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO

Antes de iniciar con las propuestas de financiamiento, es importante señalar que esta empresa hace uso de fuentes de financiamiento internas tales como: gastos acumulados, impuestos retenidos, utilidades retenidas y depreciación de activos, todo esto se ha desarrollado en el capítulo 2.

Las condiciones que presenta la compañía a nuestro parecer son favorables para el otorgamiento de financiamiento, tanto a corto como a largo plazo, lo anterior es una ventaja con la que cuenta Terciopelos S.A. de C.V. ya que la mayoría de los casos de las empresas nacionales del mismo sector pocas veces cubre con las condiciones requeridas por las instituciones de crédito, hecho por el cual no son sujetas a los mismos, sin embargo, aún al contar con esta posibilidad no ha hecho uso de tal salvo el caso particular de los créditos concedidos por algunos de sus proveedores.

A continuación se desarrollaran las alternativas de financiamiento que consideramos se ajustan de manera más adecuada a las condiciones particulares de la compañía.

Nuestra primera recomendación es el crédito de habilitación o avío ya que este está enfocado hacia la adquisición de activo circulante y para apoyo del capital de trabajo dentro del ciclo productivo.

Este tipo de préstamo sería encaminado para incrementar el concepto de efectivo ya que al final del 2003 éste sólo cuenta con \$ 8,715.00 (miles de pesos) y debido al grueso de operaciones realizadas por la empresa ésta cantidad no permitirá cubrir los gastos de operación inmediatos en los que pudiera incurrir la empresa, ya que como se observa en el Estado de Cambios en la Situación Financiera presentado en la pág. 145 esta cifra sólo representa el 26.8% con respecto al año 2001.

Aún cerrando el último periodo con un capital de trabajo satisfactorio en terminos generales se observa claramente una disparidad en los saldos de las cuentas contenidas en este concepto, siendo gravemente afectado, como se menciona en el párrafo anterior, el efectivo con que se cuenta.

Considerando que además de los gastos de operación será necesaria la compra de materia prima para el periodo siguiente es aún más evidente la necesidad de recurrir a este tipo de préstamo, previniendo así la pérdida de liquidez.

Además este tipo de crédito se ajusta a los plazos de adquisición, transformación y venta, así como al periodo de recuperación de la cartera y quedando como garantía del préstamo otorgado las materias primas y el producto resultante.

Otra alternativa de financiamiento que se ajusta a las condiciones actuales es el factoraje, el cual es en concreto la venta de las cuentas por pagar, dicha recomendación esta contemplada igual que la anterior para mantener la suficiente liquidez que garantice la realización de las operaciones de la mejor manera posible, recomendando de preferencia el factoraje sin recurso.

Aun considerando este financiamiento de alto costo se debe destacar que independientemente de la compra de la cartera se ofrecen otros servicios como, el seguro de crédito, la gestión de los deudores, el anticipo de fondos, estudio de mercado, selección de clientes y redacción de facturas.

Una tercera opción para mantener la liquidez son las aceptaciones bancarias, la cual por su adquisición podría presentar menores costos que el factoraje .

Aunque estas tres opciones, en el caso particular de Terciopelos S.A. de C.V. están encaminadas a solucionar el mismo problema su mecánica es diferente pero se determinara la mejor oportunidad y la mas viables en base a una evaluación a detalle del costo real de cada uno.

Como ya fue tratado, el interés de la empresa por abrirse a nuevos mercados es evidente, para ello, una buena alternativa seria apoyarse en los fondos de fomento propuestos por Bancomext así como para fortalecer su posición en el mercado estadounidense.

Este tipo de créditos tienen como finalidad apoyar proyectos de inversión para la modernización de instalaciones, capital de trabajo, reestructuración de pasivos, adaptación o actualización de tecnología y para el mejoramiento ambiental.

Aparte de contar con varias líneas de crédito, Bancomext proporciona diversos servicios como: asesoría y asistencia técnica, capacitación, promoción, publicaciones y, productos y servicios financieros, por lo tanto consideramos que este tipo de créditos se ajustan a la situación actual, además de que es una buena oportunidad para proyectos a futuro.

Hasta este punto las alternativas sugeridas están enfocadas a las condiciones actuales, se requiere de considerar también sus necesidades futuras, razón por la cual el arrendamiento es una fuente viable para renovación de tecnología evitando con ello una alta inversión, teniendo presente que para el caso de maquinaria y equipo con alta obsolescencia, el arrendamiento puro seria su mejor opción.

El capital preferente nos da otra alternativa de financiamiento viable, con esta la sociedad no pierde el control administrativo al incorporar nuevos accionistas y logra el incremento del Capital Social requerido para financiar nuevos proyectos de inversión, siendo idóneo para abordar nuevos mercados, ya que para lograr tal objetivo cabe la posibilidad de implementar líneas de producción con las características particulares requeridas en los nuevos ámbitos comerciales, así como también para cubrir los gastos de operación que se generen en tal proyecto.

Por lo anterior podemos destacar que existen varias alternativas de financiamiento que se adecuan a las condiciones específicas de la Compañía, pero deberá buscarse entre estas la o las que presentan mayores beneficios.

CONCLUSIONES

Con base en los resultados obtenidos en el presente estudio se llegó a las siguientes conclusiones:

Como pudimos observar el Sistema Financiero Mexicano en el transcurso de su historia ha sido objeto de múltiples modificaciones en su estructura y por ende en la forma en la que opera, así como una serie de problemas originados por los constantes conflictos económicos a los que se ha enfrentado el país, pese a esta situación en los últimos años ha mantenido la suficiente estabilidad para realizar sus funciones.

En lo referente a las alternativas de financiamiento cabe señalar que la banca comercial cuenta con líneas de crédito variadas bien enfocadas a las diversas necesidades del sector productivo, sin embargo, éstas no están al alcance de la mayoría de las empresas, principalmente de la micro y pequeña empresa (las cuales constituyen la mayor parte de la industria nacional) quedando negadas a la obtención de estos medios, pues para la concesión de los mismos se exige un gran número de requisitos que evidentemente pocas pueden cubrir.

Para contrarrestar tal situación el gobierno ha implementado diversos programas de apoyo a la micro y pequeña empresa así como a las que tienen carácter de exportación, la mayoría de estos, aún siendo bien intencionados no han tenido los resultados esperados pues pocas son las que han podido aplicarlos obteniendo beneficios en su funcionamiento.

Respecto a la investigación desarrollada en el sector textil mexicano, claramente pudimos determinar que las condiciones en las que ha operado en los últimos años son poco alentadoras, situación generada por dos razones:

- La industria nacional no ha contado con las condiciones óptimas de competencia que hoy en día se requieren para estar al nivel de las potencias mundiales (efecto de globalización) y en años más recientes el ingreso de países principalmente orientales que ofrecen mano de obra de bajo costo lo cual ha generado el desplazamiento de productos nacionales en el mercado mundial.
- La problemática interna, la cual constituye un factor desalentador no sólo para este sector sino para todo el aparato productivo nacional, ya que la mala situación financiera del país generó en años pasados la reducción de inversión extranjera y aunque en la actualidad ha mejorado esta condición, los medios económicos a los que tiene acceso son insuficientes para cubrir la demanda de nuevos recursos económicos requeridos para fortalecer sus estructuras.

Partiendo de esta situación es que hoy más que nunca el correcto desempeño administrativo es la base fundamental para la permanencia de los distintos entes productivos, siendo de esencial importancia que las finanzas procuren mantener un equilibrio eficaz, maximizando los recursos con que cuentan las empresas evitando en lo posible caer en gastos excesivos y conduciendo las operaciones con la mayor sincronía permitiendo que se logre mayor rentabilidad a la actividad económica a realizar.

Por lo tanto, toda Compañía independientemente del giro al que pertenezca y de las condiciones particulares que presente, necesita para garantizar tanto su permanencia en el mercado como para estar en condiciones de crecimiento, de una estructura financiera lo mas sana posible y de la oportunidad de allegarse de recursos externos, además se debe promover que tanto los empresarios, las instituciones bancarias y el gobierno coordinen esfuerzos para asegurar el progreso empresarial y por ende el fortalecimiento de la economía nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- CALVO, Langarica César.
Análisis e interpretación de Estados Financieros.
Ed. Pac.
México 1993.
- Cámara Nacional de la Industria Textil.
Memorias estadísticas 2002.
Ed. Canaintex.
México, 2002.
- COSTA, Ran Luis.
Nuevos instrumentos financieros.
Ed. Esic.
Madrid, 1992.
- CELIS, Hernández Miguel Ángel y Hernández de la Portilla Alejandro.
Sistemas actuales de financiamiento.
Ed. Ecasa.
México, 1993.
- IBAÑEZ, Brambila Berenice.
Manual para la elaboración de Tesis.
Ed. Trillas.
México, 1995.
- Nacional Financiera.
Diplomado en el ciclo de vida de los proyectos de inversión.
Nafinsa.
México, 1992.
- PERDOMO, Moreno Abraham.
Análisis e interpretación de Estados Financieros.
Ed. Ecafsa.
México, 1996.
- RAMIREZ, Solano Ernesto.
Moneda, banca y mercados financieros.
Ed. Prentice Hall.
México, 2001.

- RIVERA, Carmona Alfredo.
Administración Financiera.
Ed. Pac.
México, 1997.
- VILLEGAS, Eduardo.
El Sistema Financiero Mexicano.
Ed. McGraw-Hill
México, 2002.
- <http://www.cnbv.gob.mx>.
- <http://www.cnsf.gob.mx>.
- <http://www.consar.gob.mx>.
- <http://www.nafin.gob.mx>.
- <http://www.condusef.gob.mx>.
- <http://www.cbm.org.mx>.
- <http://www.shcp.gob.mx>.