

872708



UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

**Análisis financiero de la fusión de dos
empresas productoras de charanda y su
repercusión en la exportación.**

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciada en Contaduría

Presenta:

IRIS MARLENE PINEDA AVILA

Uruapan, Michoacán. AGOSTO de 2005.



m348933



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A mi madre, por su gran apoyo.

ÍNDICE

CAPITULO

URUAPAN Y LA PRODUCCION DE CHARANDA	9
1.1 Antecedentes históricos de las bebidas alcohólicas fermentadas	10
1.1.1 Antecedentes historicos de las bebidas fermentadas en México	11
1.1.2 Antecedentes históricos de la Charanda	12
1.1.3 La Charanda a traves de los años	13
1.2 Situación actual de la Charanda y sus definiciones	14
1.2.1 Situación legal	15
1.2.2 Definición técnica	16
1.2.3 Definición comercial	16

CAPITULO II

LA ADMINISTRACION FINANCIERA EN LAS EMPRESAS	18
2.1 Las finanzas dentro de las empresa.	18
2.1.1 Concepto de finanzas	19
2.2. La administración financiera dentro de la empresa	20
2.2.1 Concepto de administración financiera	22
2.2.1.1 Planeación Financiera	25
2.2.1.2 Administracion de los activos	27
2.2.1.3 Generacion de fondos	27

CAPITULO III

TECNICAS Y HERRAMIENTAS DEL ANALISIS FINANCIERO	29
3.1 Estados Financieros	30
3.2 Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados	31
3.2.1 Los que identifican y delimitan al ente económico	32
3.2.2 Los que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente economico y su presentación	32
3.2.3 Principios aplicables a partidas o conceptos específicos referentes a los requisitos generales con los que debe de contar el sistema de contabilidad implantado en la empresa.	33
3.3 Clasificación de los estados financieros	34
3.4 Estados Financieros Básicos	36
Estado de Situación Financiera	37
Estado de Resultados Boletín B-3	35
Estado de Cambios en la Situación Financiera	39
Estado de Variaciones en el Capital Contable	40
3.5 Importancia y objetivo del analisis e interpretacion a los Estados Financieros	41
3.5.1 Usuarios y Necesidades de Información	42
3.6 Pasos previos al analisis de la informacion financiera	45
3.6.1 Obtención de la información necesaria	45
3.6.2 Reglas generales de aplicación	46
3.6.3 Reglas particulares	46
3.7 Clasificación de los métodos de análisis	48

3.7.1	Razones Simples	49
3.7.1.1	Razones de Solvencia	51
3.7.1.2	Razones de Estabilidad	52
3.7.1.3	Razones de Productividad	54
3.7.1.4	Razones del ciclo economico o rotaciones	57
3.7.2	Razones Estandar	58
3.7.3	Metodo de Porcientos Integrales	60
3.7.4	Metodo de Aumentos y Disminuciones	60
3.7.5	Metodo Gráfico	62
3.7.6	Punto de Equilibrio	63
3.7.7	Método Dupont	66
3.7.8	Método de tendencias	68

CAPITULO IV

EL COMERCIO EXTERIOR	70
4.1 Antecedentes y conceptos de Comercio Exterior	70
4.2 Pasos previos para la exportacion	71
4.2.1 Analisis de la competitividad	73
4.2.1.1 Fase de preparacion	74
4.2.1.2 Fase de realizaci3n	75
4.2.1.3 Fase de utilizaci3n	76
4.2.2 Prospeccion de Mercado	77
4.3. Problemática para la exportaci3n	82
4.4 Gestion de venta	83
4.4.1 El precio de exportaci3n	84
4.4.2 Envase y embalaje.	85
4.4.3 Formas para realizar los pagos	86
4.4.4 Logistica de exportacion.	89
4.4.4.1 Canales de distribuci3n.	92
4.5 Fuentes de financiamiento para las PYMES y programas de apoyo para el comercio exterior	93
4.5.1 Fuentes de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas	94
4.5.1 Bancomext	100
4.5.2 PAT	105
4.6 Marco legal de las exportaciones	107
4.6.1 Leyes y tratados comerciales	108
4.6.2 Aranceles	110
4.6.3 INCOTERMS	112

CAPITULO V

LA FUSIÓN

5.1	Concepto de fusión	114
5.2	Proceso de fusión	115
5.3	Marco legal de la fusión	117
5.3.1	Aspectos legales de la fusión	120
5.3.2	Aspectos fiscales de la fusión	121
5.4	Aspectos Financieros y contables de la Fusión	123
		126

CAPITULO VI

ESTUDIO DE CASO: ANALISIS FINANCIERO DE LA FUSIÓN DE DOS EMPRESAS PRODUCTORAS DE CHARANDA Y SU REPERCUSION EN LA EXPORTACION

		135
6.1	Antecedentes de las empresas sujetas a estudio	138
6.2	Determinación de la situación financiera actual de las empresas	139
6.2.1	Metodo de Porcientos Integrales	140
6.2.2	Metodo de Aumentos y Disminuciones	148
6.2.3	Razones Simples	154
6.2.5	Metodo Dupont	164
6.2.4	Metodo de tendencias	170
6.3	Comparación de la situación financiera de las empresas	174
6.4	Proceso de la fusión de las empresas	178
6.4.1	Análisis de la proyección de la fusión de las empresas	181
6.4.1.1	Metodo de porcientos integrales	182
6.4.1.2	Metodo de aumentos y disminuciones	185
6.4.1.3	Razones Simples	187
6.4.2	Análisis de la proyección de la fusión haciendo frente a las deudas a largo plazo	190
6.4.1.1	Metodo de porcientos integrales	192
6.4.1.2	Metodo de aumentos y disminuciones	194
6.4.1.3	Razones Simples	196
6.5	Aplicación del Financiamiento Bancomext a las empresas fusionadas	201

Conclusiones

Bibliografía

Anexos

INTRODUCCIÓN

México es un país que se ve afectado por la globalización, éste el fenómeno socio-económico, cultural se ve reflejado en innumerables situaciones que afectan el entorno económico, como ejemplo es el desequilibrio en su balanza comercial el que es provocado en gran medida por las importaciones de productos de mayor o menor calidad pero de competencia trascendental en el mercado nacional, esto se acentúa con el bajo nivel de exportaciones mexicanas. Por ello es necesario tomar acciones que contrarresten esta problemática, como lo es el incrementar la competitividad de los productos nacionales, para lo cual es necesario que nuestras empresas reconozcan la importancia de la producción de artículos y servicios de calidad y que éstos se den a conocer al exterior por medio de la exportación. Ante esta situación se ha dado mayor importancia al comercio internacional por medio de diferentes organismos tanto gubernamentales como privados. Pero para que nuestras empresas conozcan sus alternativas y posibilidades de penetración en el extranjero necesitan herramientas convincentes de sus decisiones.

En las empresas a los documentos que presentan la situación financiera en términos cuantitativos se les conoce como: estados financieros, y representan un elemento clave en la toma de decisiones de un ente económico, pues la información que contienen proporcionan conocimientos en cuanto a la forma de operación de la

empresa ya sea financiera, productiva, de control interno, administrativa, etc. que por medio de su interpretación ayudan a determinar las estrategias para el buen funcionamiento de la empresa ya que dan a las personas interesadas, los elementos para detectar y conocer las fuerzas y debilidades con las que cuenta la estructura financiera de la organización, para así determinar y evaluar los posibles planes de acción.

Pero para facilitar la comprensión de la información inmersa en los estados financieros es necesario presentarlos de una manera que facilite su análisis e interpretación, y para ello existen diferentes tipos de análisis financieros que se utilizan para lograr el propósito de la comprensión de la información que sirva para la correcta toma de decisiones.

Estas decisiones en el mundo de los negocios representan estrategias de inversión que maximicen su valor, las empresas para que sean competitivas deben estar siempre a la búsqueda de más y mejores oportunidades de crecimiento pues están en batalla constante con la competencia de otras compañías. Ante esta situación, las empresas de menor tamaño no pueden por si solas solventar una mayor progresión, por ello en ocasiones requieren de unirse con otras empresas para fortalecerse y crecer, a lo que llamamos fusión de empresas.

Una opción para aumentar el valor de la empresa es el ingresar a nuevos mercados, que representen mayores ventas y con ello el incremento de sus utilidades un ejemplo de esto es la exportación, para lo cual se necesitan varios elementos que determinen la viabilidad de este tipo de proyecto como lo es el buen

funcionamiento financiero de la empresa, un plan de exportación bien elaborado, un mercado meta y un producto de calidad para competir.

Un producto digno de darse a conocer en todo el mundo en la Charanda que es muy reconocido en la región de Uruapan y sus alrededores por su sabor destacado y aunque sea módico su precio en comparación con el Tequila y Mezcales mas puros por citar otras bebidas alcohólicas nacionales, esto no representa una baja calidad o mal sabor es solo factor de falta de conocimiento en otros lugares tanto del país como el extranjero tal como sucedió con los productos antes mencionados.

Por el entorno económico que rodea a nuestras empresas, presentado en los aspectos antes mencionados, surgió la motivación de realizar el presente trabajo de investigación, que tiene por objetivo, el conocimiento de la situación económica de dos empresas productoras de Charanda con características similares y el efecto financiero de su fusión, la consecuente comparación y evaluación del manejo de sus operaciones, mediante el estudio y evaluación de la aplicación del análisis financiero, para obtener los elementos de información suficientes y razonables, que sean lo mas certeros y apegados a la realidad, con la finalidad de obtener los elementos necesarios que ayuden a definir la toma de decisiones, y llevarlas a cabo de forma controlada, mediante vigilancia continua y proyecciones de sus efectos económicos, para evaluar la efectividad de estas decisiones.

Para lograr los objetivos antes citados este trabajo se compone de cinco capítulos de los que a continuación se describe sus contenidos.

En el primer capítulo se presenta al lector la historia de las bebidas alcohólicas a lo largo de la historia para ubicar a la Charanda y su influencia en toda la región lacustre del estado de Michoacán y en nuestra ciudad.

En el segundo capítulo se presentan conceptos de finanzas enfocados a la administración financiera, para resaltar la importancia de la determinación los planes de acción dentro de la empresa, con base en la información financiera con el fin de que se reconozca la trascendencia de la situación económica de una compañía.

El capítulo tercero se compone de los conceptos básicos que conforman los estados financieros para dar los elementos necesarios para su identificación, clasificación y utilidad. Se presentan los diferentes tipos de métodos de análisis a los estados financieros para que el lector reconozca la importancia de su aplicación en este estudio.

En el capítulo cuatro abordamos el tema de la exportación desde sus antecedentes, así como su proceso para realizar las operaciones y fuentes de financiamiento que están al alcance de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El capítulo quinto muestra los conceptos que definen a la fusión de las empresas incluyendo su proceso para su realización, las leyes a las que está sujeta y sus efectos contables y financieros.

En el último capítulo consiste en el desarrollo del caso práctico. A los estados financieros de las dos empresas de las empresas sujetas a estudio, se aplican diversos métodos de análisis financiero, con la finalidad de obtener la información necesaria para conocer su situación financiera antes de la fusión y realizar una comparación de sus fuerzas y debilidades.

Con la finalidad de obtener el desarrollo de las operaciones futuras de las empresas fusionadas se realizan proyecciones de los siguientes dos años de realizada la fusión y con esta proyección se obtienen los estados financieros a los cuales se les aplican métodos de análisis financiero para determinar las posibles decisiones de carácter económico a seguir y evaluar la conveniencia de las mismas y de la propia fusión.

CAPITULO I

URUAPAN Y LA PRODUCCION DE CHARANDA.

Este capítulo presenta al lector, la importancia que ha tenido la producción de las bebidas alcohólicas fermentadas a lo largo de la historia de la humanidad. El agua, al no poder ser transportada y conservada fácilmente es reemplazada por diferentes bebidas, la mas destacada fue sin duda el vino, que además de saciar la sed era un deleite para los consumidores, siendo en algunas culturas exclusivo para los mandatarios, sacerdotes, guerreros, ó solo para la alta jerarquía de la sociedad.

Dicha situación cambió con el paso del tiempo, al evolucionar las costumbres de cada pueblo y a que tal gusto podía ser alcanzado por cualquier persona gracias al conocimiento de diferentes productos y de variados niveles de calidad.

Es por esto que diferentes culturas en el mundo producían o por lo menos conocían alguna bebida fermentada, por ello al utilizarla desde la antigüedad y que dicha elaboración del producto trascendiese por tantos años hasta llegar a la actualidad representa para las personas un orgullo al ser éste producto representante de su cultura, tradiciones y costumbres y porque forma parte de su identidad como miembros de determinada región.

En la actualidad, vivir en una cultura globalizada que inunda los mercados de productos extranjeros afectando a los nacionales y con ello a nuestras tradiciones, crece la preocupación por proteger los productos que nos identifican como cultura y a

la vez la necesidad de darlos a conocer en el extranjero para con ello crear una competitividad en el ramo de las bebidas fermentadas y contribuir al crecimiento de la economía tanto regional como nacional, en éste caso, al comercializar en el extranjero uno de los productos mas reconocidos de una región de la republica mexicana como es la Charanda; aguardiente de caña que se elabora específicamente en el estado de Michoacán y que lleva ese nombre por el característico color de la tierra donde crece la caña para su elaboración.

1.1 ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS BEBIDAS ALCOHÓLICAS FERMENTADAS

Con el crecimiento de la población en las ciudades de la antigua Europa vinieron consigo problemas que caracterizan a las grandes ciudades hasta la actualidad: pobreza , delincuencia, falta de obras publicas etc. Ciudades enteras que aunque extremadamente ricas se encontraban mal abastecidas de agua. Como ejemplo Venecia y Holanda que solo contaban con pozos de insuficiente profundidad y canales, ambos de agua dudosa. Y así todos los lugares mas importantes del viejo continente como: Lisboa, Génova, Paris, Luxemburgo, Londres, etc. se vieron obligados a construir acueductos para mal abastecer a su gran numero de ciudadanía alrededor del 1400-1800. (BRAUDEL,1994:10)

En todo ese tiempo la gente dependía de el vino para saciar su sed. La existencia del vino, como producto fermentado de la uva, se remonta, según parece,

a la más remota antigüedad. Las vides fueron cultivadas en la región mediterránea desde tiempos inmemoriales; a partir de la Grecia y la Roma clásicas, el cultivo de la vid se fue expandiendo siglo a siglo hasta alcanzar todas las zonas del mundo aptas para su desarrollo.

De hecho todas las civilizaciones encontraron soluciones al problema de la bebida, en particular al de las bebidas alcohólicas. Toda fermentación de un vegetal produce alcohol. Los indios de Canadá lo conseguían con el extracto del arce, en América del sur lo obtienen a partir del maíz o de la mandioca , los chinos lo fabricaban del "mijo gordo" o de arroz.

Pero la posesión del alambique (destilador) del cual se desconoce con exactitud su fecha de origen que remonta alrededor de los siglos XI-XII; supuso una superioridad a Europa , al poder fabricar distintos tipos de licores superalcohólicos: ron, whisky, Kornbrand, vodka, calvados, orujo, ginebra, y aguardiente. (Ibid:37)

1.1.2 ANTECEDENTES HISTORICOS DE LAS BEBIDAS FERMENTADAS EN MÉXICO.

Con el descubrimiento del nuevo mundo, España sometió a todos los pueblos indígenas, destruyendo simultáneamente sus costumbres y tradiciones como las de las civilizaciones del centro de México. Los indígenas conocían como bebida alcohólica el pulque, obtenido por la fermentación de la planta perenne llamada: pita.

Pero el deleite del pulque era exclusivo para los sacerdotes, guerreros y altos mandatarios pues era considerada como una bebida espiritual. Esta tradición como muchas otras fue eliminada y los indígenas fueron altamente perjudicados por el alcoholismo al que se les inició por los españoles al entregarse sin reservas a esta tentación; siendo una manera de control y sojuzgamiento.

Tiempo después en 1786 el virrey de México, Bernardo de Gálvez, elogió los efectos del pulque, observando la afición de los indígenas por la bebida, y recomienda que se le haga propaganda entre las tribus al norte de México que todavía la ignoraban *"además de los beneficios que se pueden obtener, no hay mejor manera de crearles una nueva necesidad que le obligue a reconocer su dependencia forzosa de nosotros."* El pulque llegó a producir al estado, en Nueva España, la mitad de lo que le proporcionaban las minas de plata.(Ibid:39)

1.1.3 ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA CHARANDA

Al llegar los conquistadores a la meseta purepecha situada en la zona lacustre de Michoacán, se encontraron con una bebida de caña de agradable sabor que los purepechas obtenían al triturar la caña con un mazo de madera sobre roca volcánica, el cual en el centro tenía una ranura que servía como desagüe para obtener su jugo al que después añadían unas gotas de limón que mejoraba su sabor y aumentaba su conservación.

Tiempo después al imponer la religión cristiana a los indios, llegaron los misioneros franciscanos, entre ellos Don Vasco de Quiroga, que entre muchas otras leyendas se cuenta que al pasar por la región de Uruapan con su peregrinación, descubrieron enormes plantíos de caña. Por ello los conquistadores comenzaron a perfeccionar y someter a la antigua bebida de caña a la fermentación, cocimiento, evaporación, y destilación obteniendo un líquido incoloro de graduación al gusto, el cual daría lugar al aguardiente blanco de caña.

1.1.4 LA CHARANDA A TRAVES DE LOS AÑOS

En 1550-1580 la región de Uruapan fue destinada para la cría de ganado, cultivo de trigo y caña de azúcar, la cual se propagó en la zona templada desde Tacámbaro hasta Peribán. Comenzando el siglo XVII, los padres agustinos de Tingambato fundaron la Hacienda de Taretán, donde se instaló un trapiche para el tratamiento de la caña de azúcar, con lo cual se dio un importante impulso a este cultivo en la región de Uruapan. A finales del siglo XIX, el cultivo de la caña de azúcar tuvo un gran auge económico para esta región, prueba de ello es la existencia de cerca de 10 trapiches en los que se producía refino, azúcar purgada y piloncillo. (Asociación de Productores de Charanda de la región de Uruapan, 1999:12)

Tradicionalmente la Charanda se identifica en México como originaria del Estado de Michoacán, específicamente de la región próxima al Municipio de Uruapan,

debido a que en este lugar fue donde se instaló la primera fábrica de aguardiente, en las inmediaciones del cerro llamado la Charanda, localizado en la parte Norte de la ciudad de Uruapan.(Ibid:13)

1.2 SITUACION ACTUAL DE LA CHARANDA Y SUS DEFINICIONES

En la región antes mencionada la Charanda es considerada como un símbolo de identidad, las personas de estos lugares la reconocen con orgullo como un producto tradicional. Dicho nombre del producto proviene de la característica peculiar del tipo de suelo de las regiones donde se produce, las cuales son: Ario de Rosales, Cotija, Gabriel Zamora, Nuevo Parangaricutiro, Nuevo Urecho, Peribán, Los Reyes, S. Escalante, Tacámbaro, Tancítaro, Tangancícuaro, Taretán, Tocumbo, Turicato, Uruapan y Ziracuaretiro del Estado de Michoacán. Este suelo presenta la característica de volcánico el cual esta es rico en minerales por lo que mantiene su humedad y lo que da a su tierra un color rojizo teniendo en dichas áreas geográficas un clima templado a frío. Estas condiciones hacen la diferencia entre la siembra de la caña en un suelo "normal" al de la tierra de Charanda que es el factor que le da a la bebida su distinguido y único sabor. Actualmente tres de las empresas productoras están ubicadas en Uruapan y solo una de ellas realiza ventas en territorio extranjero mientras que las demás abastecen solo al mercado nacional.

1.2.2 SITUACIÓN LEGAL

Por lo mencionado en el capítulo anterior se hizo creciente la necesidad de proteger de las copias e imitaciones a tan importante producto para los pobladores de la meseta Purépecha de Michoacán. Y tomando las medidas necesarias por los productores de Charanda en la ciudad de Uruapan ante tal preocupación por la protección del producto constituyeron la "Asociación de Productores de Charanda A.C." acreditándose ante las leyes mexicanas el 25 de octubre del 2001 y a través de su representante legal el Lic. Arturo Pacheco Mondragón y con fundamento en el artículo 158 de la ley de la Propiedad Industrial que establece : *"La declaración de protección de una denominación de origen se hará de oficio o a petición de quien demuestre tener interés jurídico. Para los efectos de este artículo se considera que tienen interés jurídico: I. Las personas físicas o morales que directamente se dediquen a la extracción, producción o elaboración del producto o productos que pretendan amparar con la denominación de origen"*; se presentó la Solicitud de Declaración de Protección de la Denominación de Origen Charanda el 22 de febrero del 2000.(DOF,2002:53)

Y con base en el artículo 161 de la misma ley el 13 de junio de 2002 se publicó en el Diario Oficial de la federación un extracto de la solicitud, para que a partir de esta fecha en un plazo de dos meses se presentaran pruebas de cualquier tercero que justificado su interés jurídico, formule sus observaciones u objeciones. Lo anterior para que con fundamento en el art.162 el Instituto mexicano de la Propiedad Privada se realicen las investigaciones que considere pertinentes.

Al cumplirse este plazo se emite en el Diario Oficial de la Federación la autorización y la protección ante la ley que se da a la Charanda como producto de denominación de origen.

1.2.3 DEFINICION TECNICA

En la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios de nuestro país en su artículo 19-P fracción IX presenta la definición de nuestro producto de la siguiente manera : Charanda, la bebida alcohólica destilada, obtenida por fermentación principalmente alcohólica de mostos preparados de jugos de caña de azúcar (guarapo), concentrado de éstos (meladura, piloncillo) o mieles incristalizables (melaza); la destilación se lleva a cabo en alambiques de olla o columna, siempre y cuando no se eliminen los componentes que condicionan las características de esta bebida durante la destilación.

1.2.4 DEFINICIÓN COMERCIAL

En la ley anteriormente citada en el mismo Art.26-P establece: *Su obtención es exclusivamente en el Estado de Michoacán, conocido como "La región de la Charanda"*. Dicha región comprende los municipios de Ario, Cotija, Gabriel Zamora, Nuevo Parangaricutiro, Nuevo Urecho, Peribán, Los Reyes, S. Escalante, Tacámbaro, Tancítaro, Tangancícuaro, Taretán, Tocumbo, Turicato, Uruapan y Ziracuaretiro del Estado de Michoacán.

El gran flujo de importaciones que deben de soportar los países ante la inminente globalización de los mercados los obliga a perfeccionar sus diferentes productos. Esto contribuye al conocimiento de diferentes culturas por medio de la comercialización de los productos favoreciendo a la economía del productor y al gusto y satisfacción del consumidor, de lo cual depende este estudio, que esta enfocado a nuestro producto de identidad tanto regional y nacional que en este caso es la Charanda, la cual represente nuestras costumbres y tradiciones que son tan elogiadas en el extranjero para con ello incursionar y ampliar nuestra participación en el comercio exterior favoreciendo la economía local por medio del crecimiento que le proporcionaría la exportación, a una empresa productora de Charanda que se limita al mercado local.

CAPITULO II

LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN LAS EMPRESAS

En este tema comprenderemos como las empresas sin importar sus características particulares desarrollan actividades que les ayuden a incrementar sus valores para lo cual se valen de conocimientos técnicos o empíricos pero todos encaminados hacia un mismo fin: la maximización de las utilidades de la empresa.

La función encargada de obtener el mayor rendimiento de los activos de una empresa es la financiera y por medio del control administrativo se logra la coordinación armoniosa de éstas dos actividades dando como resultado la administración financiera y de ella estudiaremos la forma en que ayuda a la empresa a alcanzar sus objetivos valiéndose de tres fases sincronizadas a su vez : la planeación financiera, administración de los activos y la generación de fondos y presentaremos las actividades primordiales de cada una.

2.1 LAS FINANZAS DENTRO DE LA EMPRESA.

Las finanzas se encuentran presentes en todas las empresas independientemente de su tamaño, giro, constitución jurídica, etc, pues es el área en donde se toman de manera formal o informal las decisiones con respecto a la

obtención y aprovechamiento de los valores y recursos de la empresa. Se dice que es de manera informal cuando la toma de decisiones se hace de forma empírica, es decir, en base a experiencias, sentido común y una visión general del ambiente en que está situada la empresa, éstas decisiones se dan generalmente en micro y pequeñas empresas las cuales por sus características no cuentan con una estructura organizacional definida y las decisiones de cómo obtener y aplicar los recursos con los que se cuenta, recaen sobre el propietario de la empresa.

La finanzas formales se denotan en las empresas que tiene claramente establecida su organización en base a un proceso administrativo y una estructura organizacional definida, las cuales son las medianas y grandes empresas, lo que le da la formalidad a cada una de las áreas en las cuales las actividades son marcadas por políticas previamente establecidas; y por lo tanto las decisiones financieras se toman sobre bases técnicas y científicas.

2.1.1 CONCEPTO DE FINANZAS

Con la finalidad de tener una visión mas amplia y al mismo tiempo concreta de las finanzas se señalan algunos conceptos.

“Las finanzas son parte de la economía y comprenden la obtención de recursos financieros, su inversión que busca rentabilidad adecuada y su recuperación para liquidar oportunamente los compromisos contraídos. Es precisamente la recuperación

de este proceso de inversión–recuperación, llamado ciclo financiero, lo que genera las utilidades en un negocio.”(JAUCKENS-GANT,1990:3)

“Área de actividad en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean inversiones en la bolsa, inmuebles, empresas industriales, construcción, desarrollo agrario, etc.// Área de la economía en que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta precio de los activos financieros.// En Francia y otros países se identifica con el campo de la Hacienda Pública y las demás actividades económicas del Estado. ”(TAMAMES,1994:245)

En lo personal la definición de finanzas es la siguiente: dentro de una entidad económica es una función que por medio de la planeación, para la obtención y aplicación eficaz de los recursos, se puede lograr la maximización de las utilidades y el valor de la empresa.

2.2 LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DENTRO DE LA EMPRESA

La función administrativa varía de una empresa a otra por simples diferencias de necesidades y características, pero de manera general el factor que influyen en el manejo y coordinación de la empresa es el tamaño, mediante el cual las empresas se pueden clasificar dependiendo de el número de trabajadores que ésta emplee para el desarrollo normal de sus actividades. Según la organización, Nacional Financiera las

empresas en México se clasifican en los siguientes rangos dependiendo del número de sus trabajadores y del sector al que corresponden:

	INDUSTRIA		COMERCIO		SERVICIOS	
MICRO	hasta	30	hasta	5	hasta	20
PEQUENA	hasta	100	hasta	20	hasta	50
MEDIANA	hasta	500	hasta	100	hasta	100
GRANDE	mas de	500	mas de	100	mas de	100

(rangos vigentes al 2004)

Dependiendo del tamaño de la empresa sus actividades en cuanto su estructura, administración, desarrollo de sus labores, coordinación y supervisión de éstas, estarán sujetas a las posibilidades que sus características les proporcione.

En cuanto a la realización de las labores que la empresa realiza para cumplir con su ciclo normal de actividades, la empresa para un mejor control y supervisión de éstas debe de apegarse al Principio de Departamentalización establecido por Henry Fayol (denominado el padre de la moderna administración), y el cual se puede definir de la siguiente manera: grupo de actividades homogéneas que se conjuntan de acuerdo a recursos y situaciones.

La toma de decisiones generalmente esta sujeta al tamaño de la empresa y basados en el Principio de Fayol de Centralización- Descentralización se puede conceptualizar de la siguiente manera: es la concentración física del ejercicio de la autoridad en una sola persona , la cual se da en los altos niveles jerárquicos. Las características que les provee el tamaño según la clasificación de NAFIN a las

empresas, facilita la identificación del grado de concentración que existe en cuanto a la toma de decisiones; por lo que las micro empresas tienen un 100% de centralización puesto que todas las decisiones generalmente son tomadas por el propietario, en la pequeña la descentralización comienza a denotarse en solo un 25%, puesto que el empleado puede tomar decisiones pero éstas nunca son trascendentales, en la mediana empresa las decisiones pueden ser tomadas por las áreas administrativas, sin que éstas violen las normas generales de la organización teniendo el 50% de las decisiones descentralizadas y el 50% centralizadas, y por ultimo los directivos de las grandes organizaciones delegan ésta descentralización en un 75%, ocupándose de solo las decisiones a gran escala, teniendo solo el 25% de la centralización en cuanto a las medidas de organización e inversión.

La estructura organizacional es otro factor que también depende del tamaño de la empresa, pues es la manera en por medio del orden y la distribución se le va a asignar un nivel jerárquico a cada uno de los departamentos que la conforman, con la finalidad que el personal conozca la coordinación de la comunicación, la autoridad y responsabilidad que existe para cada área de la organización .

2.2.1 CONCEPTO DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Una vez definidos por separado los elementos de la administración financiera : finanzas y administración, en las empresas, podemos decir que la función del administrador financiero se concentra en el manejo y control que le permita

conseguir la eficiencia de su trabajo dentro de la empresa, el cual debe hacerlo por medio del logro del equilibrio adecuado del riesgo y el rendimiento con el objetivo de maximizar el valor de mercado del propietario.

Para resaltar la importancia que tienen las finanzas en la toma de decisiones de una empresa se presentaremos el concepto de finanzas corporativas o administración financiera, las podemos definir con los dos siguientes conceptos

- a) Es la planeación de recursos económicos para definir y determinar cuales son las fuentes de dinero menos onerosas, para que esos recursos sean aplicados de la mejor manera y así poder hacer frente a todos los compromisos económicos, presentes y futuros, ciertos o imprevistos, que tenga la empresa reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad de la empresa. (cita)
- b) Es una fase de la Administración general que tiene por objetivo maximizar el patrimonio de una empresa mediante de obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones, resultados mediante la presentación e interpretación de información para la toma de decisiones acertadas".(MORENO,1992:11)

A continuación se muestran los objetivos que se persiguen por medio de la correcta aplicación de la administración financiera:

- 1) Obtener fondos y recursos.
- 2) Manejar correctamente los fondos y recursos financieros.
- 3) Destinarlos o aplicarlos correctamente a los sectores productivos.
- 4) Administrar el capital de trabajo.
- 5) Administrar las inversiones.
- 6) Administrar los resultados.
- 7) Presentar e interpretar la información financiera.
- 8) Tomar decisiones acertadas
- 9) Maximizar utilidades
- 10) Dejar todo preparado para obtener mas fondos y recursos financieros cuando sea necesario.(PERDOMO,2000:13)

Pero podemos condensar estos objetivos en tres grupos para una mejor comprensión y valoración de la importancia que tiene la función financiera en la toma de decisiones en una empresa de la siguiente manera:

- 1) La maximización del valor. Es el rendimiento suficientemente atractivo para compensar el riesgo asumido en el negocio.
- 2) Decisiones de inversión. Es crecer, consolidarse en su negocio, en sus mercados para lo que necesita realizar inversiones, adquirir nuevos equipos, ampliar la planta, mantener planes de investigación y desarrollo con el propósito de contar

con la infraestructura que garantice el logro de sus objetivos. Para realizar una inversión se tiene que analizar la conveniencia del desembolso, jerarquizar la ejecución de cada proyecto, es decir, evaluar se aporte a la maximización del valor.

3) Decisiones de financiamiento. Para llevar a cabo las inversiones en el corto o largo plazo se necesitan recursos que las financien adecuadamente. El tipo de recursos que se utilicen y las condiciones bajo las cuales se tengan que contratar son factores determinantes que deben de ser analizados antes de tomar una decisión definitiva.

Para que la administración financiera consiga el cumplimiento de sus actividades primordiales se basa en tres funciones principales: planeación financiera, administración de los activos y la generación de fondos .

2.2.1.1 PLANEACIÓN FINANCIERA

La palabra planear significa trazar o formar el plan de una obra, hacer planes o proyectos, pero para establecer un plan es necesario determinar los objetivos y cursos de acción que han de tomarse , evaluando las opciones para el logro de los objetivos propuestos para hacer la mejor selección de los procedimientos y programas a seguir.

Es por esto que para la planeación financiera es necesario conocer el desempeño pasado y presente de la empresa para poder determinar los planes

futuros que lleven al éxito de las metas proyectadas. Y para llevar a cabo el proceso de planeación es necesario tomar en cuenta los siguientes pasos:

- 1) Formalización de los objetivos organizacionales.
- 2) Listado de las diferentes alternativas para alcanzar los objetivos.
- 3) Desarrollo de las premisas en las cuales se basa cada alternativa.
- 4) Elección de la mejor alternativa para el logro de los objetivos.
- 5) Desarrollo de los planes para la consecución de la alternativa elegida.

El administrador financiero debe contar con las habilidades de planear y controlar debido a que su participación dentro de la empresa es importante para el desarrollo de las operaciones del negocio, para lo cual debe de realizar el trabajo de planeación financiera en los siguientes aspectos:

- 1) Planes a largo plazo que involucren erogaciones de efectivo para el negocio como pueden ser: la expansión de planta, la reposición de maquinaria o equipo, etc.
- 2) Basándose en las estimaciones de ventas generadas por éstos proyectos, el administrador debe estimar los flujos de efectivo, planes, y presupuestos en los cuales para su formulación debe considerar los factores de fuerzas internas y externas que pueden modificar las expectativas de los resultados.(GALVEZ:1922,27)

2.2.1.2 ADMINISTRACIÓN DE LOS ACTIVOS

En ésta función el administrador financiero debe de procurar que todos los fondos de la empresa sean invertidos de forma prudente o económica, es decir, la inversión debe contar con un rendimiento el cual debe de ser analizado y medido por métodos apropiados para que la decisión de inversión esté justificada, o de lo contrario que las utilidades sean devueltas a sus propietarios. Los instrumentos de inversión de los activos de una empresa pueden variar dependiendo de las necesidades de ésta, puede invertir en bonos del gobierno, obteniendo seguridad y liquidez, aunque represente bajos rendimientos, o puede enrolarse en proyectos como programas de investigación y desarrollo para nuevos productos que podrían ser riesgosos pero muy productivos. Y ante situaciones que involucren la disyuntiva de riesgo y rentabilidad, el administrador debe de obtener toda la información necesaria para la evaluación de las alternativas de inversión de los activos, que le haga llegar a la correcta toma de decisiones.

2.2.1.3 GENERACIÓN DE FONDOS

Aunado a la función de administración de los activos, la generación de fondos consiste en la búsqueda de efectivo que ayude a la empresa a hacer frente a sus necesidades de flujo de efectivo. Esta búsqueda se da generalmente en los llamados

mercados de dinero ya que tienen como característica que cualquier persona que posea dinero puede entrar en él y negociar con quienes necesitan fondos lo cual facilita su obtención, pero la tarea del administrador financiero es encontrar esa fuente de capital en las condiciones de pago, tiempo y rendimiento que la empresa requiera.

Por medio del control y el fortalecimiento organizacional y financiero de una empresa se lograra el manejo óptimo de la comercialización de sus productos o servicios que aunado a la preferencia del consumidor se realizarán las metas de maximización de capital, crecimiento y evolución de la empresa que la ayuden a no limitarse a un solo mercado para lo que será necesario buscar los métodos mas adecuados de valuación de oportunidades financieras que se le presentasen en esa búsqueda de crecimiento para una correcta toma de decisiones.

CAPITULO III

TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DEL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

En la búsqueda de mejores oportunidades de negocios, es necesaria la constante comunicación de los aspectos importantes que afecten las operaciones de las empresas. Esta comunicación para su presentación formal es plasmada en documentos en que muestran la situación financiera de una entidad económica, a los cuales se les conoce como: estados financieros.

Los estados financieros constituyen una herramienta para la toma de decisiones, pues con la información que representan, se obtienen elementos necesarios para determinar acciones a seguir acerca de la situación que vive la empresa, así como las metas u objetivos a los que desea llegar ya sea en el corto o largo plazo, es decir, ésta información se logran establecer los planes que se consideren necesarios para alcanzar el éxito de sus operaciones.

Los estados financieros para una persona con los conocimientos técnicos necesarios para su comprensión, son un elemento importante para el conocimiento de la calidad del trabajo realizado en las operaciones de la empresa en términos cuantitativos. Sin embargo en los estados financieros pueden estar interesadas múltiples personas con diferentes ocupaciones y/o conocimientos que requieran conocer la situación operacional de la empresa para poder evaluar su calidad y los beneficios que pueden esperar al involucrarse con las actividades de la empresa en cuestión, de esta situación emana la necesidad de presentar los estados financieros

de una manera en que la persona interesada sin tener los conocimientos propios de la materia puedan comprender el significado de las cifras presentadas en dichos documentos.

Partiendo de la necesidad de las personas de conocer para que sirven y cual es la utilidad de los estados financieros, en este capítulo se presentarán los elementos que los conforman partiendo desde sus conceptos y objetivos dando lugar a destacar las reglas y lineamientos de los que son sujetos, así como los que se consideran como básicos en las empresas y su importancia. Una vez que es posible identificar dichos documentos analizaremos la información que de ellos emana y a las personas que pueden estar interesadas en ella, para así presentar la metodología que se sigue para obtener los datos necesarios para la elaboración del análisis financiero. Después de esto se presentan los diferentes métodos de análisis financiero, mediante los cuales, es posible llegar a cumplir el objetivo de que las personas interesadas en una empresa logren comprender y evaluar la situación económica y operacional que reflejan los estados financieros.

3.1 ESTADOS FINANCIEROS

Para el desarrollo óptimo de las actividades de una empresa se debe coordinar todos sus elementos que la integran: económicos, materiales, humanos, etc.. Todas las empresas sin importar sus características particulares elaboran formatos en donde se registran las transacciones efectuadas durante determinado lapso de tiempo con la

finalidad de la obtención de información cuantitativa plasmada en un documento que facilite la toma de decisiones.

A continuación se presenta un concepto que define lo que son los estados financieros.

“Los estados financieros son el resultado de conjugar los hechos registrados en contabilidad, convenciones contables y juicios personales. Se formulan con el objeto de suministrar información a los interesados en un negocio acerca de la situación y desarrollo financiero a que ha llegado el mismo, como consecuencia de las operaciones realizadas.”(MACIAS,1992:29)

3.2 PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS

Debido al desarrollo, evolución e intensa actividad económica es necesario que la información generada por las empresas cuente con un cierto grado de similitud que facilite su comprensión para cualquier persona interesada en ella.

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados son lineamientos establecidos para la uniformidad en la elaboración de los estados financieros los cuales son emitidos por la Comisión de Principios del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C y son divididos en tres grupos los cuales engloban el sentido general de los principios que los integran.

3.2.1 LOS QUE IDENTIFICAN Y DELIMITAN EL ENTE ECONÓMICO Y SUS ASPECTOS FINANCIEROS.

Principio de entidad.

Se refiere a que la existencia de la empresa tiene una personalidad jurídica propia que la separa de las personas o socios que la conforman.

Principio de realización.

Indica que las operaciones deben de ser registradas cuando han sido efectivamente realizadas y por lo tanto son identificables y cuantificables.

Principio de periodo contable.

Establece que las operaciones deben de registrarse en el en el periodo y/o ejercicio en que fueron realizadas y que a su vez debe de efectuarse el cierre de operaciones al termino de cada ejercicio.

3.2.2 LOS QUE ESTABLECEN LA BASE PARA CUANTIFICAR LAS OPERACIONES DEL ENTE ECONÓMICO Y SU PRESENTACIÓN.

Principio de valor histórico original.

Establece que a las transacciones económicas, se deben de registrar un costo monetario que se afecte o que unifique diferentes estimaciones de valor, al momento en que se consideren realizados contablemente. Al ocurrir eventos posteriores que

les hagan perder su valor, las cifras deberán ser modificadas aplicando métodos de ajuste que cumplan con la imparcialidad y objetividad de la información contable.

Principio de negocio en marcha.

La empresa al ser creada es de existencia continua y no esta limitada a un periodo determinado, es decir "la entidad se presume en existencia, salvo especificación de lo contrario".(SANCHES, apuntes:5)

Principio de dualidad económica.

En todas las operaciones de la empresa se debe de identificar la erogación del recurso y la fuente del mismo, es decir a todo cargo corresponde un abono.

3.2.3 PRINCIPIOS APLICABLES A PARTIDAS O CONCEPTOS ESPECÍFICOS, REFERENTES A LOS REQUISITOS GENERALES CON LOS QUE DEBE DE CONTAR EL SISTEMA DE CONTABILIDAD IMPLANTADO EN LA EMPRESA.

Principio de revelación suficiente.

La información en los estados financieros debe ser presentada de manera clara y comprensible, con el fin de aportar al lector elementos suficientes para juzgar las operaciones, resultados y situación financiera de la empresa.

Principio de importancia relativa.

Las operaciones registradas en términos monetarios que se presentan en los estados financieros deben de reflejar los aspectos importantes de la entidad y no

detallar partidas insignificantes que desvíen la atención del lector, a menos de que su presentación sea esencial para alguna finalidad en particular. La importancia se puede determinar en atención al monto de la partida y su naturaleza.(Ibid, apuntes:6)

Principio de comparabilidad.

La elaboración de los estados financieros, debe de ser realizados bajo los mismos procedimientos, principios y reglas particulares, para poder ser comparados con otros anteriores o precedentes, ya que cualquier cambio en los procedimientos de registro de las transacciones puede conducir a resultados erróneos, así mismo, si se realizará algún cambio, éste debe revelarse e indicar su repercusión en las cifras contables.

3.3 CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros pueden clasificarse bajo diferentes puntos de vista y criterios, sin embargo se tomaran en cuenta los aspectos mas representativos de ellos para su análisis e identificación.

Por su importancia.

- Básicos. También conocidos como principales, muestran la capacidad económica de la empresa, su capacidad de pago, y/o el resultado de las operaciones en determinado lapso de tiempo.
- Secundarios. También conocidos como anexos solo presentan información proveniente de un estados financiero básico acerca de una partida o renglón determinado.

Por la información que presentan.

- Normales. Estos estados financieros pueden ser básicos o secundarios pero que correspondan a una empresa o negocio en marcha.
- Especiales. Son estados financieros propiedad de una empresa que no se encuentra propiamente como negocio en marcha sino en situaciones como: liquidación, fusión, transformación, escisión, etc.

Por fecha o periodo a que se refieren

- Dinámicos. Son los que se elaboran a un periodo o ejercicio determinado.
- Estáticos. Presentan información de las operaciones acumuladas a una fecha fija.
- Estáticos-Dinámicos. Son los estados financieros que presentan en primer termino información a fecha fija y en segundo termino información correspondiente a un periodo determinado.(PERDOMO,2000:3)
- Dinámicos-Estáticos. Presentan el primer lugar información proveniente de un periodo determinado y después información a una fecha fija.

Por el grado de información que proporcionan.

- Sintéticos. Presentan la información financiera en forma global.
- Detallados. La información es presentada de forma a analítica , pormenorizada, detallada, etc.

Por la forma de presentación .

- Simples. Se presenta solo un solo estado financiero.
- Comparativos. Son presentados en un solo documentos varios estados financieros, habitualmente de la misma especie.

Por su aspecto formal.

- Elemento descriptivo. Se refiere a la parte del estado financiero que contiene los conceptos de las diferentes partidas que lo conforman.
- Elemento numérico. Son todas las cifras contenidas en el estado financiero.

Por su aspecto material.

- Encabezado. Generalmente contiene los siguientes datos: nombre de la entidad, nombre del estado financiero y la fecha o periodo al que corresponde.

- Cuerpo. Contiene los elementos descriptivos y numéricos de estados financiero del que se trate.
- Pie. En esta parte se contienen las notas a los estados financieros las cuales tienen el objetivo de cumplir con el principio de revelación además se incluyen la firmas quien lo elaboró, autorizó, auditó, etc.

Por la naturaleza de las cifras.

- Históricos o reales. Cuando la información presentada en el estado financiero corresponde a fechas anteriores.
- Actuales. El estado financiero y su información contenida corresponden al día en que se presentaron.
- Presupuétales. También llamados pro-forma , proyectados o predeterminados; contienen información que corresponden a fechas futuras.

Por la moneda

- En moneda mexicana. El elemento numérico de los estados financieros esta valuado en pesos mexicanos.
- En moneda extranjera. Cuando las cifras son presentados en cualquier otra moneda: libas esterlinas, dólares, francos, etc.

3.4 ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS.

Las condiciones de operación, resultados, estabilidad, liquidez y demás factores que hacen de una entidad económica objeto de aprobación para los interesados, los cuales pueden ser tanto a personal interno (trabajadores, directivos, propietarios, etc.) como a terceras personas (proveedores, futuros socios, instituciones bancarias, etc.); son plasmados en los estados financieros de la empresa. El Instituto Mexicano de Contadores Públicos mediante a los boletines contenidos en el libro de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

señala cuales deben ser los estados financieros básicos dentro de la empresa que tenga las características para su elaboración, así como sus objetivos, estructura y contenido y en base a estos criterios a continuación se mencionan.

3.4.1 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Muestra los activos, pasivos , y el capital contable a una fecha determinada, basados en el boletín A-11 las definiciones de los conceptos que lo integran son las siguientes:

Activo: es el conjunto o segmento cuantificable de los beneficios futuros fundadamente esperados y controlados por la entidad, representados por efectivo, derechos, bienes o servicios, como consecuencia de transacciones pasadas o de otros eventos ocurridos.

Pasivo: es el conjunto o segmento, cuantificables, de las obligaciones presentes de una entidad particular, virtualmente ineludibles, de transferir efectivo, bienes o servicios en el futuro a otras entidades, como consecuencia de transacciones pasadas o de eventos pasados.

Capital contable: es el derecho de los propietarios sobre los activos neos que surge por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos y circunstancias que afectan una entidad y el cual se ejerce mediante el reembolso o distribución.

3.4.2 ESTADO DE RESULTADOS. BOLETÍN B-3

Presenta información relevante de las operaciones desarrolladas por una entidad durante un periodo determinado. Mediante la determinación de la utilidad neta y la identificación de sus componentes, se mide el resultado de los logros alcanzados y de los esfuerzos desarrollados por una entidad durante el periodo consignado en el mismo estado. Los elementos que lo conforman son los ingresos, costos, gastos, ganancias, pérdidas, utilidad o pérdida neta, y se estructura de la siguiente forma:

a) Operación.

Ingresos

Costo de lo vendido

Gastos de operación

Utilidad de operación

b) No operaciones.

c) ISR y PTU.

d) Operaciones discontinuas

e) Pérdidas extraordinarias.

f) Efecto acumulado al inicio del ejercicio por cambios en Principios de Contabilidad.

g) Utilidad por acción.

Este es el contenido mínimo y debe de ser presentado respetando el orden anteriormente señalado.

3.4.3 ESTADO DE CAMBIOS EN LA POSICIÓN FINANCIERA. BOLETÍN B-12

La estructura general de éste documento debe mostrar la modificación registrada, en pesos constantes en cada uno de los principales rubros que lo integran, ya que determinan los cambios sufridos por los recursos de la entidad durante a un periodo determinado; reflejando así el incremento o decremento del efectivo y/o de las inversiones, generándose así tres áreas principales para su presentación:

- Dentro del curso de sus operaciones
- Como consecuencia de los financiamientos obtenidos y de la amortización real de los mismos.
- En función de las inversiones o desinversiones efectuadas

Tiene como objetivos primordiales:

- a) evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos
- b) conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.
- c) Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones como lo son el pago de dividendos y, en su caso anticipar la necesidad de obtener financiamiento.

- d) Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento durante un periodo determinado.

3.4.3 ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE

Éste documento muestra los cambios en la inversión de los propietarios durante el periodo. En este estado financiero se analiza específicamente la partida del capital contable con todas sus afectaciones, por ello se reitera su concepto en base al boletín A-11 y se desglosarán los elementos de su definición:

Capital contable: es el derecho de los propietarios sobre los activos netos que surge por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos y circunstancias que afectan una entidad y el cual se ejerce mediante el reembolso o distribución.

Elementos:

Derechos de los propietarios.-es la relación distintiva de los propietarios como dueños de la empresa, distinguiendo los de los empleados, clientes acreedores, etc.

Activos netos.-naturaleza residual del capital contable, representada por la diferencia del activo y el pasivo.

Se ejerce mediante el reembolso o distribución.- implica una disminución en los activos netos, resultante de transferir un activo o incurrir en un pasivo a favor de los dueños.

3.5 IMPORTANCIA Y OBJETIVO DEL ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS.

En el mundo de los negocios las empresas se mantienen en una constante competencia para ser líderes en su ramo, maximizar sus utilidades, ser competitivas, eficacia en sus procedimientos, etc.; para el logro de éstas y otras metas los dueños y directivos de las empresas deben de contar con una amplia gama de información que les proporcione los elementos de juicio necesarios para la toma de decisiones. Los estados financieros son documentos que pueden llegar a ser de gran ayuda en lo concerniente a la toma de decisiones importantes respecto a la administración de una entidad económica, siempre y cuando dichos documentos no representen para el lector solo cuadros numéricos insuficientes de explicar, sino que sean un análisis de los aspectos importantes de la organización dependiendo de la necesidad de información, es decir si una persona recibe una invitación para ser parte de una empresa por medio de una significativa aportación de capital y convertirse en socio elemental, necesitara que se le proporcionen datos financieros que garanticen la liquidez de la empresa, activos, pasivos y capital con los que cuenta, los resultados de las operaciones, el rendimiento de su inversión, etc. y en fin todo lo que avale una apropiada decisión. Pero aun teniendo las bases numéricas se pueden presentar las siguientes preguntas ¿ Cual es la importancia y significado de las cifras?, ¿Qué hacer al respecto?. La respuesta a dichas dudas se da a través de la simplificación y cuantificación de las relaciones entre las cifras presentadas, es decir, un análisis a los

estados financieros; cuyo objetivo es servir a las personas interesadas en el destino del negocio, con información suficiente para calificar la dirección de las operaciones realizadas dentro de la empresa desde la perspectiva de que las cifras contenidas en los estados financieros son la expresión cuantitativa de que los resultados obtenidos por la administración en su actuación, las cuales pueden respaldarán un crecimiento continuo de las utilidades, la detección de las fallas de organización y operación, capacidad de pago y cualquier otro dato significativo para la toma de decisiones.

3.5.1 USUARIOS y NESECIDADES DE LA INFORMACION

Con el objetivo de aclarar el uso e importancia del análisis financiero en la toma decisiones para las personas interesadas en las actividades y resultados de ellas desarrolladas dentro de una organización se mencionaran la información que se puede obtener a través de su implementación:

- a) Conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa.
- b) Descubrir en enfermedades de la empresa.
- c) Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios.
- d) Proporcionar información clara, sencilla, y accesible, en forma escrita.(PERDOMO,2000:73)

En este ultimo punto se refiere a que dicha información servirá a las personas que a continuación se mencionaran y en las situaciones en las que influirían en una decisión.

Acreeedores

A estas personas les interesará obtener la información que garantice que la empresa sujeta a crédito cuenta con la capacidad económica suficiente para hacer frente a las condiciones de pago en tiempo y forma.

Proveedores

Como son pieza importante en la actividad propia de la empresa, el proveedor debe de conocer con que frecuencia vende su producto, y/o producción, capacidad de pago y demás referencias que les ayuden a determinar si se le pueden vender a la empresa y en que volumen, y si podrá pagarles y en cuanto tiempo.

Acreeedores Bancarios

Las instituciones bancarias generalmente realizan investigaciones mas minuciosas en la información presentada por un futuro cliente en cuanto a su situación financiera, perspectivas de crédito, y sobre todo la cuantía y especificación de las garantías que proporcionan sus clientes, etc.(Ibid,2000:73)

A los propietarios y/o Inversionistas

A ellos les interesa todo lo concerniente a la garantía que tienen sus inversiones dentro de la empresa, si esta es capaz de mantener un crecimiento continuo en las utilidades, situación financiera, capacidad de financiamiento y que tan efectiva son las acciones de los directivos y administradores y si éstas garantizan la permanencia y evolución del negocio.

Directores y Administradores

Con el análisis financiero podrán detectar las fallas de sus políticas y procedimientos implementados en el negocio para subsanarlas y/o reforzar las acertadas, relacionándolas con la productividad y competitividad de sus resultados para poder manejar la empresa con las decisiones acertadas que lleven a la eficiencia y control de las actividades y a la entrega de resultados satisfactorios ante los socios.

Trabajadores

Ellos son elemento importante para el alcance de las metas fijadas por la organización, y su interés se base en que cantidad la empresa puede reeditar su trabajo, mantenerlo y de la misma forma ofrecer nuevas oportunidades de desarrollo que garanticen la satisfacción de sus necesidades y las de su familia. Además les sirve para la verificación de los cálculos de su participación en las utilidades, contratos colectivos de trabajo, prestaciones sociales, ec.

Estado

Le interesa conocer la capacidad contributiva, calculo y revisión de impuestos y/o dictámenes de la empresa, control de contribuyentes para cumplir con su función de recaudadora. También al estado le interesa conocer la s seguridades de permanencia, y capacidades productivas, máximo cuando se trata de empresas establecidas como proveedoras del gobierno.(GÁLVEZ:1992,13)

3.6 PASOS PREVIOS PARA EL ANÁLISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

Antes de realizar un análisis a los estados financieros es necesario recavar cierta información que por su importancia y naturaleza pueden influir en la interpretación de los resultados del análisis, además de ser fundamental para el desarrollo de las actividades, la previa planeación del trabajo, personal necesario y tiempo de ejecución estimado.

3.6.1 OBTENCION DE LA INFORMACIÓN NECESARIA

Con la finalidad de tener claro el panorama con el que se debe de contar para la realización del estudio, a continuación se puntualizan algunos de los datos a obtener antes de poner en marcha el análisis a los estados financieros.

- Fijar claramente los objetivos del análisis.
- Obtener información general de la empresa referente a sus antecedentes sobre su desarrollo, relaciones personales y comerciales, actividad, productos y/o servicios, cambios en su estructura social y administrativa, capacidad competitiva, apreciación del mercado, etc.
- Cerciorarse de aspectos contables como: uniformidad en los sistemas contables, y que preferentemente los estados financieros sean resultados de una auditoría.

- Determinar los estados financieros y documentación necesaria para realizar en análisis.

3.6.2 REGLAS GENERALES DE APLICACIÓN

Antes de comenzar el análisis a los estados financieros se tienen que poner en practica ciertas reglas de carácter general, las cuales con aplicables a todos los estados financieros.

- a) Eliminación de centavos y cierre de cifras y si con ello resultara una diferencia importante ésta se registrará en una cuanta llamada "conciliación por análisis" a fin de cuadrar las sumas. (PERDOMO,2000:89)
- b) Si resulta conveniente, agrupar las cuentas de naturaleza similar bajo en mismo titulo.
- c) Las cuentas que tienen complementarias suelen presentarse a su valor neto.
- d) Eliminar las cuentas entre compañías si se refieren a estados financieros consolidados.(GÁLVEZ,1992:29)

Estas reglas pueden variar dependiendo de las necesidades de la empresa.

3.6.3 REGLAS PARTICULARES

También conocidas como especiales son aplicables a uno o varios estados financieros en particular, por lo que se mencionará las reglas a cada uno de ellos.

Balance general se clasificará de la siguiente manera:

- activo circulante
- activo fijo
- otro activo
- pasivo circulante
- pasivo fijo
- capital social
- capital social
- reservas de capital
- superavit
- resultados del ejercicio

El estado de resultados podrá agruparse de la siguiente manera:

- ventas netas
- costo de ventas netas
- costos de distribución
 - de venta
 - de administración
 - financieros
- otros costos y productos
- costos de adición (provisiones)
 - para el impuesto sobre la renta
 - para la participación de utilidades a los trabajadores

3.7 CLASIFICACIÓN DE LOS MÉTODOS DE ANÁLISIS

La aplicación de los métodos de análisis a los estados financieros en nuestro país, es relativamente moderna ya que se comenzó a considerar como una herramienta que facilita la toma de decisiones mediante la presentación de la información de manera simplificada, analítica y objetiva.

Existen diversos métodos de análisis los cuales mediante a su aplicación pueden proporcionar información de una diferente manera respecto a las necesidades de la información requeridas por el interesado(s) y las características de la empresa como se mencionó en temas anteriores; la variedad de los métodos de análisis financieros se puede reducir a solo siete métodos que se consideran como básicos pues proporcionan un análisis mas completo y los demás son simples derivaciones de éstos y por ello son los mas aplicados.

Los métodos de análisis básicos son clasificados en dos categorías generalmente, de la siguiente manera:

Métodos estáticos o verticales.

Se les llama vertical porque solo se toma para el estudio un solo estado financiero y al corresponder a un mismo periodo o ejercicio se le denomina como estático. Dentro de esta primera clasificación se encuentran los siguientes metodos:

1. De razones simples, estándar y de índice
2. De porcentos integrales
3. Del punto de equilibrio

Métodos horizontales o dinámicos

Es horizontal ya que su estudio se realiza tomando en cuenta la información financiera de varios ejercicios con el objetivo de determinar los cambios y modificaciones sufridas por el paso del tiempo en la estructura financiera de la empresa: y por ésta movilización de datos históricos se les llama dinámicos.

En ésta clasificación se consideran situados los siguientes métodos:

1. De aumentos y disminuciones
2. De tendencias
3. De control presupuestal
4. De origen y aplicación

3.7.1 RAZONES SIMPLES

Fue el primer método de análisis utilizado, su fundamento está basado en la estrecha relación geométrica que las cuentas y/o partidas que integran los estados financieros guardan una entre sus cifras y por ello existe una dependencia entre los conceptos que se comparan entre sí. Para la obtención de resultados certeros es necesario que los conceptos comparados realmente tengan una relación lógica entre ellos y no aplicar innumerables razones que proporcionen resultados equívocos que lleven a interpretaciones inadecuadas.

Para obtener el resultado de la dependencia o relación entre dos conceptos se obtiene matemáticamente por la aplicación de una división entre las cantidades que

se comparan y al resultado o cociente se le llama razón y representa la relación existente de forma cuantificada.

Las razones simples se pueden agrupar en las siguientes clasificaciones:

Por la naturaleza de sus cifras.

- a) Razones estáticas
- b) Razones dinámicas
- c) Razones estático-dinámicas
- d) Razones dinámico-estáticas.

Por su significado o lectura

- a) Razones financieras
- b) Razones de rotación
- c) Razones cronológicas

Por su aplicación u objetivos

- a) Razones de rentabilidad
- b) Razones de liquidez
- c) Razones de actividad
- d) Razones de solvencia y endeudamiento
- e) Razones de producción
- f) Razones de mercadotecnia, etc.(PERDOMO, 2000:107)

3.7.1.1 RAZONES DE SOLVENCIA

Esta razón es la mas antigua y establece la relación que existe entre las cuentas de activo circulante y el pasivo circulante, la cual en sentido estricto debe ser de 2 a 1 fundamentado en que una empresa "saludable" es capaz de solventar todas sus deudas utilizando solo los valores de los bienes disponibles. Sin embargo actualmente mediante el uso del crédito una empresa saludable puede tener resultados menores dependiendo de sus características.

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \text{Solvencia circulante}$$

La llamada prueba del ácido considera que la empresa pueda pagar de inmediato sus deudas de corto plazo utilizando solo los valores fácilmente realizables, y el resultado que se consideraría optimo para una empresa seria de 1, pero ésta situación es también sujeta a los diferentes giros de las empresas, ya que en algunos casos una razón mayor a 1 no significa que la empresa sea saludable, al contrario en realidad los excesos de efectivo son dañinos, puesto que es solo dinero ocioso al cual no se le están aplicando políticas que aseguren su rendimiento y/o incremento.

$$\frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}} = \text{Solvencia Inmediata}$$

3.7.1.2 RAZONES DE ESTABILIDAD

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

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

$$\frac{\text{Pasivo circulante}}{\text{Capital contable}} =$$

$$\frac{\text{Pasivo fijo}}{\text{Capital contable}} =$$

El resultado de estas razones indica en que grado el capital de la empresa es aportado por terceras personas, y si éste es superior a 1 se interpretaría que la empresa pertenece a los proveedores, acreedores, etc. lo que podría provocar un desequilibrio dependiendo, claro, del giro de la empresa.

$$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Capital contable}} =$$

En esta razón se presenta la relación lógica que existe entre las bienes fijos de la compañía con las inversiones permanentes o capital contable y así como el capital ajeno. Su resultado también esta en función de las características de la empresas, pues las de giro industrial, por ejemplo, necesitarán de mayores recursos fijos como maquinaria, y equipo que una comercial.(CALVO:1993,24)

$$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Capital contable}} =$$

$$\frac{\text{Otro activo}}{\text{Capital contable}} =$$

$$\frac{\text{Activo total}}{\text{Capital contable}} =$$

La finalidad de estas razones es la de indicar que proporción se está invirtiendo el capital de la empresa en valores del activo.

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} =$$

El resultado indica la fuerza que guarda el capital propio y el ajeno invertido en la empresa. El cociente indica en porcentaje lo que se tiene de deuda por el activo y el margen restante para llegar a la unidad representaría una seguridad de desarrollo y crediticia. (GALVEZ:1992,66)

$$\frac{\text{Capital contable}}{\text{Capital social}} =$$

Por medio de esta razón se puede determinar el rendimiento obtenido aprovechado por la compañía por los resultados de la operaciones realizadas, proporcionando de la misma manera sobre políticas de reinversión odistribucion de las utilidades.(Ibid:1992,66)

$$\frac{\text{Pasivo a corto plazo}}{\text{Pasivo total}} =$$

Esta razón nos muestra la estructura de la deuda, su resultado nos indica que porcentaje de las deudas se tienen que cumplir en el corto plazo.

3.7.1.3 RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

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

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

Estas razones utilizan por fundamento que la productividad de la empresa es lograda por las ventas realizadas y éstas a su vez están interrelacionadas con el capital propio de la empresa y al capital en movimiento que es el de trabajo pues las ventas están sujetas a obtención, aplicación y manejo de éstos capitales.

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}} =$$

Mediante ésta razón se puede medir el grado de contribución de las cuentas que integran el activo fijo como son la maquinaria, plantas, equipo, etc., para alcanzar determinado número de ventas.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} =$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital de trabajo}} =$$

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo fijo}} =$$

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

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}} =$$

El objetivo de las empresas es obtener utilidades, es por ello que éstas razones determinan el rendimiento que generan todos los recursos con los que cuenta la empresa ya sean propios o ajenos. En la primera razón el cociente indicará cuanto se obtiene de rendimiento por cada peso invertido de capital propio, en la segunda indicará el mismo rendimiento pero tomando en cuenta en capital propio y el ajeno. La tercera razón establece la relación lógica que existe entre la utilidad y el activo fijo, puesto que para obtener ganancias es necesario el adecuado aprovechamiento de la maquinaria y del equipo de trabajo, el resultado refleja si se esta produciendo la suficiente para respaldar la inversión hecha. La interpretación que se le da a la cuarta formula es la del rendimiento obtenido por cada peso vendido. En la ultima razón los accionistas pueden conocer el rendimiento obtenido por inversión original y/o la utilidad de cada una de las acciones del capital pagado.(Ibid:1992, 69)

$$\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Intereses}} =$$

Esta razón pone en relieve la capacidad de la empresa para generar una cantidad suficiente de ingresos para cubrir los gastos generados por los intereses de los financiamientos o servicios que contrato la empresa.

3.7.1.4 RAZONES DEL CICLO ECONOMICO O ROTACIONES.

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

La razón permite conocer el numero de veces en que los créditos otorgados por ventas son recuperados o cobrados, un resultado elevado indica que las políticas de cobro son eficaces y un resultado contrario llevaría a tomar decisiones al respecto puesto que de seguir en esta situación llevaría el estancamiento de los recursos.

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de inventarios de artículos terminados}} =$$

En ésta se indica el numero de veces en que el inventario es vendido en el ejercicio y con ello se puede evaluar las políticas administrativas que se han aplicado.

$$\frac{\text{Costo de materia prima empleada}}{\text{Promedio de inventarios de Materia prima}} =$$

Con la aplicación de ésta razón es posible conocer el numero de veces en que la materia prima se ha utilizado para fabricar productos, el resultado se debe apoyar con los análisis de movimientos de materiales y sobre clase de materiales, calidad, productos, políticas, etc.

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

Mediante ésta razón se pueden tomar decisiones con respecto al aprovechamiento de los créditos otorgados por los proveedores, a sus posibilidades de pago de los financiamientos en el corto plazo, políticas de pago, etc.; puesto que se señala el numero de veces en que se desplazan las deudas de corto plazo por materias primas o mercancías necesarias para realizar las operaciones propias de la empresa.

3.7.2 METODO DE RAZONES ESTANDAR

El objetivo de este método es el de eliminar los errores administrativos cometidos dentro de una organización económica, puesto que su función principal es la detección de los desperdicios de tiempos, materiales, ineficiencia en las operaciones, etc, para subsanar las fallas y lograr el control de las actividades y se llegue a la eficiencia en ellas. Se les llama razones estándar porque para su calculo se toma un promedio de los resultados obtenidos por medio de razones simples a distintas fechas o periodos, el resultado de la razón estándar se comparará la razones simples y las diferencias obtenidas en los otros periodos deberán ser objeto de investigación dependiendo del rubro al que pertenezcan las razones simples, para así determinar políticas y/o metas aplicables en ejercicios futuros.

Las razones estándar se pueden obtener mediante el promedio geométrico utilizado en el ejemplo anterior o por promedios armónico, mediana, etc. y se dividen en :

- a) Razones estándar internas. Se basan en datos de una sola empresa y tienen la ventaja de determinar los costos de producción, en presupuestos, medidas de control en sucursales y agencias.
- b) Razones estándar externas. Se obtiene de un promedio de datos de empresas de giro similar, y sus ventajas son en cuanto a instituciones de crédito para concesiones de crédito vigilancia de los mismos, a profesionales para dar servicio a sus clientes , por el gobierno en sus estudios económicos, por cámaras de industria y comercio.

Sin embargo la aplicación de éste método es casi nulo puesto que representa las siguientes desventajas:

- 1) Juicios personales en la elaboración de los estados financieros.
- 2) Cuando se aplican a varias empresas los cierres del balance pueden no coincidir generando variaciones en la información.
- 3) Factores del mercado que influyen de diferente manera en los diferentes ejercicios comparados.
- 4) La comparación de empresas de un mismo giro, pero no iguales en tamaño, productos, creación ,etc.
- 5) La carencia de datos estadísticos en México dificulta su aplicación practica.(CALVO:1993,38)

3.7.3 MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES.

Este método consiste en tomar los elementos de un estado financiero a una fecha establecida o ejercicio y a la suma de todas sus cifras asignarle el valor del 100% y determinar la proporción relativa de sus partes con respecto al todo con el objetivo de conocer los conceptos mas representativos.

La ventaja de éste método es la de trabajar son valores relativos que facilitan la comprensión, memorización y comparación de la magnitud de las cuentas con respecto al todo permitiendo deducciones y juicios mas rápidos . Puede aplicarse de manera total, es decir, tomando los estados financieros completos; y parcial cuando se aplica a renglones o rubro que integran el documento.

Sin embargo es necesario que en su aplicación se tenga cuidado de no comparar estados financieros de ejercicios o fechas determinadas, pues a los resultados en porcentaje puede dársele una mala interpretación que conduzca a tomar decisiones erróneas.

3.7.4 METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

Para su aplicación se utilizan los llamados estados financieros comparativos puesto que consiste en la comparación de conceptos análogos de los estados

financieros a diferentes fechas para obtener una diferencia por un aumento o disminución y ante tal motivo se debe de investigar la causa de dicha diferencia.

Mediante su aplicación se pueden observar diferencias importantes en las distintas cuentas que integran los estados financieros, las cuales pueden ser atribuibles a su naturaleza u otros factores los cuales pueden ser externos, por ejemplo la cuenta de perdidas o ganancias cambiarias puede variar significativamente ante los problemas económicos de un país o bien, pueden ser ocasionados por agentes internos , por ejemplo el aumento en la cuenta de clientes, puede ser causado por el incremento de las ventas o por una política de cobranza deficiente. Y ante estas situaciones el trabajo de la administración es investigar las causas y tomar decisiones que mejoren o fortalezcan el manejo de la empresa.

Para su aplicación es necesario reunir los siguientes requisitos:

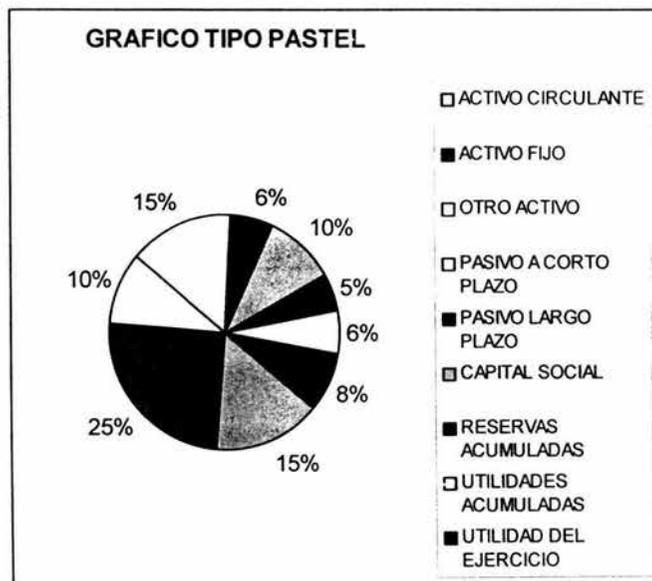
- a) Los periodos de los ejercicios deben de ser similares pues no seria lógico comparar un ejercicio de 6 meses con otro de 12 meses.
- b) Debe haber sido aplicado el principio de contabilidad referente a la consistencia, en la elaboración de los estados financieros por comparar, para que los resultados sean satisfactorios y lógicos.
- c) Se debe de contar con toda la información complementaria que sea necesaria, y puede auxiliarse con el estado de origen y aplicación de los recursos.(GALVES:1992,99)

3.7.5 MÉTODO GRÁFICO

Este método esta sujeto a la creatividad del analista, puesto que es la simple representación gráfica de las cifras contenidas en los estados financieros, y por ello la persona que lo presenta debe de hacerlo de la manera que sea posible obtener la satisfacción de los interesados que prefieren esta presentación a esforzarse en entender el análisis en términos numéricos.

Para su aplicación el analista en la mayoría de las ocasiones se apoya en otros métodos de análisis, por ejemplo primero determina la magnitud de las cifras por medio del análisis de porcentajes integrales y después simplemente lo grafica.

Dentro de los gráficos mas comunes se encuentra el de pastel y para ilustrar el ejemplo anterior se presenta un de éstos.



3.7.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Este método consiste en encontrar el volumen de ventas necesario para poder solventar los costos y gastos durante una fecha determinada o ejercicio en el cual no se obtendrá una utilidad, pero tampoco una pérdida. Mediante éste método se pueden determinar medidas administrativas para la toma de decisiones acerca de la productividad, gastos y costos de la empresa.

Para la aplicación de este método es necesario clasificar los costos y gastos en :

- a) Costos fijos : están en función del tiempo como las depreciaciones, luz, sueldos, teléfono, etc.
- b) Costos variables: incrementan o disminuyen dependiendo del volumen de las ventas como el costo de ventas, comisiones por ventas, impuestos generados por las ventas, gastos de empaque y embarque, etc.

El punto de equilibrio mediante su aplicación genera a la administración de la empresa información que sirva de pauta para la correcta toma de decisiones por ejemplo:

Si se quiere conocer la cantidad de ventas que se necesita para no perder ni ganar se aplica la siguiente formula:

$$\text{Ingresos en el punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

Si las necesidades de la empresa fueran las de conocer el importe de las ventas requerido para obtener una utilidad determinada aplicaría la siguiente formula.

$$\text{Ventas} = \frac{\text{Costos fijos} + \text{Utilidad}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas}}}$$

De la misma manera obtendríamos la utilidad que la empresa generaría si vendiera una determinada cantidad, mediante la siguiente formula:

$$\text{Utilidad} = \text{Ventas} - (\text{Costos fijos} + \text{Porcentaje de costos variables} \times \text{Ventas})$$

Para obtener información en términos de producción se aplican las siguientes formulas:

- Para conocer el punto de equilibrio en la producción

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Producción}}}$$

- Para obtener el punto de equilibrio en cuanto a la producción en volumen físico

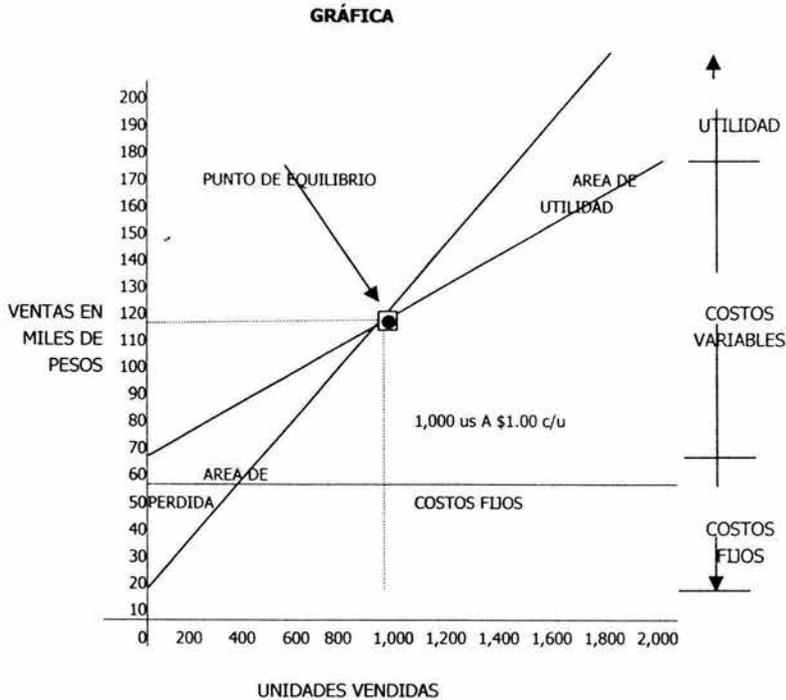
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Total de los costos fijos de producción}}{\text{Costo unitario previsto} - \text{Costo unitario variable}}$$

- Para conocer el punto de equilibrio en las operaciones de mercadeo

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Total de los costos fijos de mercadeo}}{\text{Margen unitario de mercadeo} - \text{Costo variable de mercado por unidad.}}$$

Para facilitar la comprensión de los datos financieros de una empresa es aconsejable la utilización de los métodos gráficos; para la graficación del punto de equilibrio facilita la comprensión de los efectos de que sobre las ventas produzcan los gastos y costos, así como las probables utilidades de la empresa en diferentes grados de operación.

A continuación se presenta un ejemplo de la grafica para el punto de equilibrio:



3.7.7 METODO DU PONT

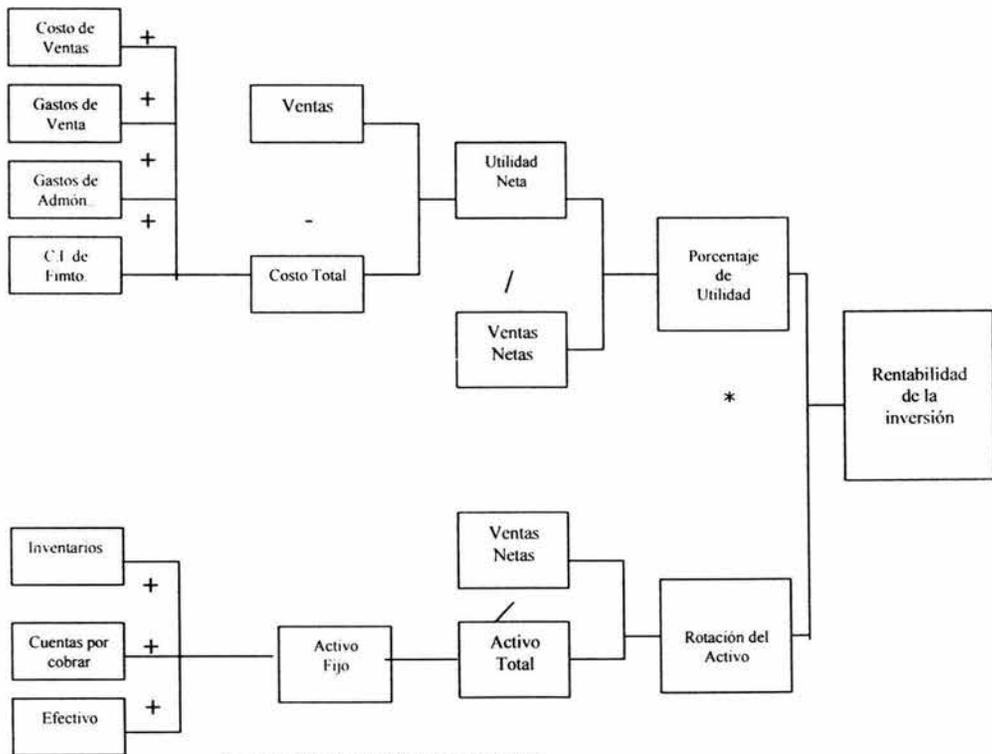
Este método de análisis, conjunta de manera gráfica cuentas de estados de resultados con cuentas de balance; llevádonos paso a paso por las mismas permitiéndonos formular una opinión de acuerdo al resultado obtenido el cual es el

Rendimiento sobre la inversión y se expresa en porcentaje lo que permita tomar decisiones de ajuste o mayor aprovechamiento a determinadas partidas.

El objetivo de este método es mostrarnos el rendimiento sobre la inversión específica de la empresa, ya sea de los accionistas o de los acreedores. Matemáticamente se mostraría de la siguiente forma:

$$(Ventas/ Inversión) * (utilidad Neta/ Ventas Netas) = Rendimiento sobre la Inversión$$

Y gráficamente el método du pont se presenta de la siguiente manera:



En esta técnica se pueden aplicar cifras presupuestales y cifras reales, para obtener variaciones que ayuden a determinar factores de inversión, resultados y objetivos dentro de los márgenes de seguridad ya establecidos por la empresa

3.7.8 METODO DE TENDENCIAS

Mediante la aplicación de éste método, la administración de la empresa puede conocer el futuro comportamiento de las partidas que integran sus estados financieros, puesto que su metodología está basada en la comparación entre un ejercicio y otro por medio de análisis todos los rubros que contienen los dichos documentos financieros y el establecimiento de la relación que existe entre un año y otro para determinar la tendencia del año siguiente y presentar lo por medio de porcentajes relativos. Para la correcta aplicación de éste método es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- a) La información financiera debe pertenecer a una misma empresa
- b) Los estados financieros deben de haber sido elaborados con apego al principio de contabilidad referente a la consistencia en los métodos de valuación.
- c) Los periodos de los ejercicios deben de ser similares, pues se aplica sobre d estados financieros históricos.
- d) Se debe de auxiliar de otros métodos de análisis, puesto que su aplicación es limitada.

Las empresas están día con día presionadas por el nuevo orden económico mundial: la globalización. Al estar sujetas a la ardua competencia con productos o servicios del extranjeros que si bien no son de alta calidad o mejores que los nacionales están beneficiados por practicas desleales de competencia como es el introducir precios mas bajos en el mercado que afectan a las empresas en sus estabilidad financiera y a la sociedad en la perdida de empleos a causa de la quiebra de las compañías afectadas a mayor escala.

Por ello resulta importante para la vida de una empresa evaluar su situación financiera que le de las herramientas para mejorar sus procesos de producción y servicios y ser competitiva en los mercados y sobresalir ante los contrincantes, es decir, convertirse en una empresa competitiva.

Al conocer la situación económica y organizacional de la empresa, se tienen las bases para determinar decisiones que involucren su crecimiento en términos expansión tanto de la planta, producción, o mercados y es en esto donde radica la importancia de el análisis financiero pues una empresa no puede ponerse a elaborar sus planes de crecimiento si no tiene bien identificada su situación actual.

CAPITULO IV

EL COMERCIO EXTERIOR

Las empresas ante la competencia obligada de los mercados globalizados buscan las herramientas que les ayuden a lograr esa competitividad que las posicione y mantengan en un mercado; que por sus características sea el adecuado para la aceptación de sus productos o servicios.

Algunas empresas que cuentan con la capacidad suficiente en términos cualitativos para dar a conocer en el mercado extranjero sus productos, no conocen las oportunidades de incremento en sus ventas y utilidades, que representan los proyectos de exportación. En éste capítulo se mostrará un panorama de lo que es la comercialización de bienes y servicios entre los países y los requerimientos para la exportación en cuanto a la empresa y su producto a exportar, y los tramites legales. Además se presentan algunas de las opciones de financiamientos a los que pueden acceder las empresas mexicanas y las formas de pago mas frecuentemente utilizadas en las operaciones transnacionales.

4.1 ANTECEDENTES Y CONCEPTOS DE COMERCIO EXTERIOR

Los vestigios dejados por las culturas antiguas son pruebas fehacientes de que el comercio ha estado presente desde tiempos inmemoriales, en su forma mas

primitiva: el trueque, el cual para los romanos, griegos y fenicios éste tipo de comercio fue la actividad preponderante para el desarrollo de sus civilizaciones, las culturas de mesoamérica intercambiaban productos entre sí y con otras culturas del sur del continente como las del Perú. Durante la edad media y el comercio se expandió hacia la zona oriental del continente euroasiático y con el descubrimiento de América la actividad comercial se desplazó del mediterráneo hacia el océano atlántico.

El economista y filósofo inglés Adam Smith a quien se le atribuyen de los fundamentos del liberalismo económico en su obra "Investigación sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones" (1776), sentó las bases de la teoría clásica del comercio, que presupone la necesidad de una división del trabajo y la consecuente construcción de un sistema de intercambios internacionales que produciría beneficios mutuos a todas las naciones.

El desarrollo histórico del comercio exterior, en un sentido moderno y capitalista, se inicia en la segunda mitad del s. XIX, La cultura económica de la época ve en las exportaciones un instrumento poderoso para mejorar la posición del país y de las empresas, que podrían operar con unas economías de escala superior a las del mercado nacional.(SPASA:1998,460)

Tras la crisis de los años 30's y la segunda guerra mundial se puso en funcionamiento el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), el cual permitió frenar las tendencias autárquicas en el comercio, a consecuencia de los conflictos. En el área de los países de capitalismo avanzado, los conflictos en torno al

comercio internacional se agudizaron significativamente, desarrollando todos ellos medidas proteccionistas y reforzándose las estrategias de bloques comerciales. En los primeros años noventa se desarrollaron largas polémicas y guerras comerciales, en el marco del GATT, por lo que en 1995 fue sustituido por la Organización Mundial de Comercio. La Comunidad Europea, Estados Unidos y Japón éstos tres bloques son, en el mismo orden, los principales exportadores e importadores del mundo, y para el Tercer Mundo los términos del intercambio comercial, era particularmente desfavorable en las décadas de los setenta y de los ochenta.(Ibid.1998,460)

Con el paso del tiempo y debido a la acercamiento virtual de los países a través de los modernos sistemas de comunicación, el flujo de información entre ellos se ha incrementado, y con esto se abren caminos para las exportaciones provenientes de sociedades con menor desarrollo económico, y como ejemplo de ello están los diversos tratados internacionales celebrados entre México y múltiples naciones, tema que se abordara mas adelante.

4.2 PASOS PREVIOS PARA LA EXPORTACIÓN

Para la economía, el análisis y definición del comercio exterior se centra en dos aspectos principales: las causas que mueven el comercio entre países diferentes, y los beneficios que produce y, consecuentemente, las condiciones del equilibrio de los pagos internacionales.

En la actualidad, el mundo de los negocios se desarrolla dentro de un ambiente globalizado, el cual ejerce una presión sobre las empresas de menor tamaño o capacidad económica las cuales deben de buscar opciones de crecimiento que las hagan fuertes ante otras empresas y logren su permanencia. Una de las opciones de crecimiento es el incursionar en nuevos mercados y en la búsqueda de los mercados óptimos para la comercialización de sus productos y bajo el margen de la globalización la ubicación de los comercios traspasa las fronteras entre los países. Ante la alternativa de poner en marcha de un proyecto de exportación es necesario contemplar los pasos necesarios que se deben llevarse a cabo para exportar y son los siguientes: análisis de la competitividad, prospección de mercados, gestión de venta y logística de exportación.(BANCOMEXT,2002:30)

4.2.1 ANALISIS DE LA COMPETITIVIDAD

En términos comerciales la competitividad es cuando el producto de una empresa compite ante otros oferentes de productos sustitutos y tiene la posibilidad de ganar por la compra preferente del consumidor. Y en el ámbito del comercio exterior se clasifica en dos niveles:

- 1) Macroestructural. Que se refiere a las condiciones básicas y generales del país o región, para que las empresas puedan operar con eficiencia, las cuales son la dotación de recursos, infraestructura, desarrollo técnico, interacción empresa-gobierno, apoyo institucional, vigencia del estado de derecho.

- 2) Microestructural. Comprende las condiciones a nivel empresa y producto, que puede hacer que la mercancía se desplace exitosamente en los mercados meta, como las características del producto que lo hagan vendible, su comercialización y las condiciones de la empresa.

4.2.1.1 FASE DE PREPARACIÓN

El análisis de la competitividad se basa en el estudio de las fuerzas y debilidades de la empresa ante sus competidores y por medio de la fase de preparación en la cual se realiza un estudio con el objeto de identificar los factores que tienen repercusión significativa; por lo que se presenta el siguiente listado de factores comunes estratégicos para la evaluación del potencial exportador de las empresas :

- 1) Factores con respecto a la empresa
- 2) Factores con respecto al producto
- 3) Factores con respecto a la capacidad comercial

Una vez recabados todos los factores necesarios se debe de determinar la importancia relativa de éstos, la asignación de la jerarquía puede determinarse mediante dos procedimientos:

- a) Alineamiento. Consiste en dar un orden a las tarjetas que contiene los títulos y descripciones de los factores en base a su importancia e impacto en forma descendente para después confrontarlos en grupo y

llegar a un consenso por medio de su análisis a las consideraciones y razones particulares, y será presentado en formatos de valuación, cuadros de concentración de calificaciones, y gráficas.

- b) Ponderación. A todos los factores se les dará el porcentaje del 100%, el cual se repartirá entre los demás, de manera que el factor de mayor importancia e impacto reciba el mayor porcentaje y así hasta llegar al menor.

4.2.1.2 FASE DE REALIZACIÓN

En esta fase del análisis de la competitividad se evaluará al producto que se desea exportar con el objetivo de identificar los factores que lo califiquen como competente o no para incursionar en el mercado extranjero. Los encargados de la evaluación del producto a exportar deben de contar con todos los conocimientos necesarios para emitir una opinión certera tomando en cuenta la naturaleza del objeto a analizar, para lo cual debe de proveérseles todo el equipo necesario, además de información amplia de respecto la capacidad y producción como son sus procesos, equipo, costos, necesidades de mantenimiento y capacitación, especificaciones, vida útil, datos relativos al carácter ergonómico y ecológico etc. El realizar una evaluación involucra la comparación de la realidad percibida contra diversos parámetros que impliquen superioridad o deficiencia.

Después de la evaluación de los productos los resultados de cada evaluador involucrado se deben de concentrar en una tabla para realizar el trabajo estadístico y gráfico que sirva para su análisis.

Cuando ya se tienen los datos estadísticos y gráficos se procede a realizar el análisis de competitividad el cual tiene dos propósitos bien definidos que consisten la supervivencia y crecimiento de la empresa o producto ante los riesgos de la competencia, aprovechando las oportunidades del entorno. Su análisis no incrementará las fortalezas de una organización pero si servirá para la identificación de las debilidades que conduzca a la búsqueda de soluciones de forma rápida y acertada.

En éste tipo de estudio se analizan básicamente los siguientes puntos.

- Análisis de fuerza y debilidades
- Análisis de posicionamiento
- Análisis de comparación uno a uno
- Análisis de costo-beneficio.

4.2.1.3 FASE DE UTILIZACIÓN

Para la utilización práctica, después del análisis de la competitividad, el resultado debe ser un diagnóstico que de las bases para la determinación de estrategias generales que ayudaran a incrementar la competitividad del producto o

empresa y de estrategias particulares que tendrán objetivos específicos para vencer o superar a un contrincante identificado, como punto de referencia.

Para facilitar el conocimiento de la formulación de las estrategias de competitividad se presentan una lista de las posibles campos en los cuales se podrían desarrollar las estrategias necesarias:

- Estrategias relativas a la productividad.
- Estrategias relativas al producto.
- Estrategias relativas al precio.
- Estrategias relativas a la comercialización/mercado
- Estrategias con relación a la promoción.
- Estrategias relativas al servicio.

Para poner en marcha las estrategias formuladas es conveniente apoyarse en presupuestos y programas de acción para conocer los recursos necesarios con los que debe de contar la empresa para lograr resultados que satisfagan las expectativas y las metas de los planes de exportación.

4.2.2 PROSPECCIÓN DE MERCADOS

Mediante la investigación que se realiza en el estudio Producto- Mercado la empresa obtiene la información necesaria para decidir la conveniencia de exportar a un determinado mercado externo para uno o varios productos específicos. El colocar

el producto con las cualidades necesarias dentro del sector adecuado es la meta del exportador, el documento que muestra el camino para llegar a ello, se le llama Plan de Exportación y se describe en el siguiente esquema:

1. Caratula
2. Indice
3. Introducción
4. Resumen ejecutivo
5. Observaciones y recomendaciones
6. Objetivos comerciales y financieros
7. Análisis de la situación actual de la empresa, el producto o servicio, y del mercado interno.
8. Mercado meta. Evaluación y selección de o de los mercado(s) meta, del consumidor, y de los canales de distribución.
9. Entorno del mercado meta.
10. Sugerencias de estrategias con relación a la empresa y su organización para la exportación, la producción, al producto, envase y embalaje, mercado, promoción y servicios.
11. Plan de acción y programas de actividades.
12. Presupuesto para la exportación.
13. Anexos.

Para realizar el estudio Producto/ Mercado es necesario contar con datos relevantes acerca de la empresa, del producto y del mercado. De los dos primeros factores ya se habló en el tema anterior de análisis de la competitividad, ahora nos enfocaremos al análisis del mercado.

Una vez que la empresa tiene el producto con las características y cualidades que lo distinguen como mercancía apta para la exportación, debe enfocarse al análisis de los mercados meta. Para éste estudio es recomendable obtener información de fuentes nacionales e internacionales para estar en condiciones de realizar una investigación de mercado confiable y actualizada. Las recomendaciones de las características que se deben de analizar para definir el mercado extranjero en el que se desee incursionar son las siguientes:

- Mercados que le ofrezcan ventajas arancelarias.
- Mercados que le ofrezcan ventajas geográficas.
- Los mercados que le ofrezcan mejores perspectivas de venta y menores riesgos comerciales.
- Los mercados que exijan menores gastos de iniciación, los que el exportador conozca mejor por su parecido en lo cultural y socioeconómico.(Ibid:34)

Ya que se tiene determinado el mercado meta al cual se van a dirigir todos los esfuerzos del exportador, se debe de realizar una estimación de la demanda real o potencial tanto en unidades como en importe, y dentro de los presupuestos de debe de tomar en cuenta que la distribución geográfica, que tendrá consecuencias en la

comercialización de los productos y sus costos estarán sujetos a diversos factores como la lejanía, infraestructura, transporte, costumbres, etc.

El mercado además de las condiciones geográficas, arancelarias, culturales , etc, involucra el elemento mas importante: el consumidor, pues es al cual va dirigido el producto que implica el trabajo realizado para consumir la exportación. Para que se le pueda clasificar como posible consumidor del producto se tiene que definir su perfil, el que consiste en la enumeración de las características de los individuos, que se encuadran o pudiesen encuadrarse bajo el término de consumidores las cuales por mencionar algunas peden ser las siguientes:

- Nivel socioeconómico
- Rango de edad
- Nivel educativo
- Procedencia u origen
- Ocupación
- Hábitos de vida
- Estado civil
- Subcultura ,etc.

Los consumidores y mercado al que se desea incursionar están ubicados dentro de un lugar y una sociedad, los cuales pueden verse afectados por diversos factores socioeconómicos que se deben de considerar para establecer una relación estable y productiva de las operaciones de exportación. Además de identificar al

consumidor, a nivel mercado meta, es necesario conocer cuales son los usos y costumbres de los negocios para poder operar en ese mercado.

La situación económica y la tendencia del ingreso y consumo nos da un índice del posible crecimiento de la demanda global, en tanto que la situación política y social pueden impactar en la estabilidad de las operaciones. La posición arancelaria puede adicionar o restar fuerza competitiva y el nivel de rentabilidad, en tanto que las barrera no arancelarias pudiesen impedir por completo las operaciones, es por ello que se realiza previamente un intento de introducción. (LERMA, 2000:124)

Con la globalización de los mercados aumenta el numero de oferentes de diversos productos, para lo cual el exportador, debe de conocer la competencia que ha de enfrentar y valerse del conocimiento de las fuerzas y debilidades de los contrincantes tanto de los que proveen de bienes o servicios similares o sustitutos y para esta investigación se deben de considerar los siguientes aspectos:

- Procedencia, empresas y marcas.
- Organización, fuerzas y debilidades.
- Precio de sus productos a sus diferentes niveles y canales (importador, distribuidor y consumidor).
- Presentación, envase y embalaje de sus productos.
- Participación en el mercado.
- Promoción y publicidad que utiliza.

4.3 PROBLEMÁTICA DE EXPORTACIÓN.

La decisión de los administrativos y socios de una empresa con respecto a introducir sus productos o servicios en el mercado exterior, en muchas ocasiones se ve influenciada por prejuicios que llevan a ignorar la posibilidad de exportación o dejar inconcluso el proyecto. Algunos de los factores que limitan el desarrollo de un proyecto de exportación se pueden resumir en los siguientes:

Prejuicios y miedos.

El involucrase en negocios que se desconocen y requieran de una inversión significativa provoca preocupación a los socios y administrativos. Por un lado los socios tienen invertido un capital que no arriesgaran en un negocio que a su juicio no pueda llegar a ser exitoso, por creer que solo las grandes empresas provenientes de países considerados de primer mundo pueden traspasar las fronteras sin problemas con los productos. Los administradores por su parte no pueden poner en riesgo a la empresa y con ello su trabajo, al enrolarla en proyectos que la descapitalicen o sea un rotundo fracaso ante la competencia de las grandes empresas o monopolios situados en el mercado.

La falta de conocimiento de la capacidad exportadora de la empresa.

Algunas empresas en particular cuentan con el producto o servicio que reúne todas las características cualitativas para competir en los otros mercados tanto nacionales como extranjeros, por lo que se limitan a solo abastecer una determinada

región pensando que es no es posible ambicionar el crecimiento de su cobertura de mercado.

Falta de personal capacitado o asesoría.

En ocasiones aunque los socios y/o administradores tengan deseos de intentar incursionar en nuevos mercados, no tienen el apoyo técnico en conocimientos que les ayuden a evaluar su potencial como empresa exportadora en cuanto a como incrementar su competitividad, seleccionar el mercado óptimo de comercialización, y como realizarla , que los lleve a desarrollar el plan adecuado de exportación.

La falta y desconocimiento de financiamientos.

Las empresas con deseos de exportar se ven limitadas por la falta de recursos económicos para llevar a cabo su plan de exportación y al desconocer los organismos que facilitan estos proyectos dejan a un lado la posibilidad de aumentar sus ventas en nuevos mercados.

4.4 GESTIÓN DE VENTA.

Una vez que la empresa tiene elaborado su plan de exportación debe de comenzar a realizar la comercialización del producto en el mercado extranjero la cual engloba todos los aspectos que el exportador debe de considerar para hacer llegar el producto o servicio hasta el alcance del consumidor. Para lograr tarea la empresa debe de conocer, evaluar y determinar la forma en que el producto puede ser distribuido y trasportado de la mejor manera, el precio adecuado, la publicidad

necesaria, el envase etc. por esto analizaremos algunos de los factores mas relevantes para la gestión de venta en el mercado exterior.

4.4.1 PRECIO DE EXPORTACIÓN

El precio de un producto o servicio es uno de los factores determinantes del éxito o fracaso para las operaciones comerciales, pues influirá en los niveles de demanda del producto dentro del mercado que junto con los objetivos de la empresa son el punto de partida para la fijación del precio de exportación y ésta decisión debe ser fundamentada en bases técnicas bien aplicadas y tomando en cuenta dos variables:

- Situación contractual de los mercados
- Costos de producción y comercialización.

La fijación de los precios se puede obtener mediante la aplicación de diversos métodos para lo que presentaremos algunos de ellos.

- Costeo marginal. El precio de venta es determinado por los costos variables y puede o no generar ingresos para cubrir los costos fijos.

- Punto de equilibrio. Señala que los ingresos son iguales a los costos, para lo cual se debe de diseñar estrategias que nos lleven siempre arriba de él.
- Por competitividad internacional. Se analizan los precios de los competidores a nivel internacional y el de los mercados en los que se quiere participar. Los objetivos de la empresa, mercado y competencia serán el punto de partida para la toma de decisiones que derive la fijación del precio de venta.
- Cotización. Es el precio que se acuerda entre el vendedor y comprador e implica las condiciones generales de operación, así como los derechos y obligaciones de cada una de las partes.(BANCOMEXT,2002:194)

4.4.2 ENVASE Y EMBALAJE.

El envase, aunado con el adecuado embalaje para su protección, propician la distinción del producto de la competencia al permitirle una presentación atractiva la cual genera un valor agregado al artículo. Por esto las empresas que deseen competir en mercado extranjeros deben de crear nuevos y mejores diseños para la presentación de sus bienes.

Envasar y embalar un producto esta sujeto a una serie de normas y procedimientos para lo que el exportador se debe de información de las legislaciones nacionales e internacionales. Las regulaciones del envase están sujetas a la calidad de los materiales usados en la fabricación del envase, resistencia, presentación de la

información, la no existencia de sustancias tóxicas, etc. En cuanto al embalaje, el exportador debe de cuidar que la protección brindada al producto sea la adecuada para evitar sufrir pérdidas por daños innecesarios a los productos y que lleguen en óptimas condiciones a manos del consumidor.

4.4.3 FORMAS PARA REALIZAR LOS PAGOS EN LA EXPORTACIÓN

Para una organización que desee exportar o simplemente realizar operaciones que impliquen negociar con el exterior como la compra de maquinaria, inversiones, etc. es importante conocer que las formas existentes para realizar pagos internacionales y evaluar y elegir la más conveniente que le de la seguridad de que sus pagos y depósitos serán realizados en tiempo y forma.

Existen varias formas para realizar las transacciones derivadas de las exportaciones por lo cual se analizarán las principales formas de pago internacional.

Cheques.

A pesar de tener un bajo nivel de seguridad al no tener la certeza de que la cuenta tendrá el saldo suficiente para cubrir el importe del cheque al momento del cobro se utiliza como forma de pago en operaciones de comercio internacional por la facilidad de su cobro, sin embargo para que esta condición se cumpla el exportador que acepte esta forma de pago debe de cuidar los siguientes aspectos: que el nombre del beneficiario sea el correcto, que las cantidades estén anotadas con

numero y letra y que ambos datos coincidan, que el documento no presente enmendaduras o alteraciones.

Giro bancario.

Representa mayor seguridad que el cheque, pues este documento es emitido por un banco a cargo de otro banco y se liquidara en el momento de la compra, eliminando así el riesgo de que no sea pagado al beneficiario por falta de fondos.

Orden de pago.

Las dos alternativas anteriores implican riesgos como robo o perdida al enviar físicamente el documento, para lo cual la orden de pago representa mayor seguridad en éste aspecto pues es operada por un banco local que cuenta con corresponsalía con otro banco en el extranjero para realizar los depósitos en la cuenta del vendedor por arden del comprador.

Cobranza bancaria internacional.

Para el manejo de éste mecanismo los bancos se rigen por las " Reglas uniformes para cobranzas" publicadas por la Cámara Nacional de Comercio organismo al servicio del comercio exterior y en la que participan mas de 130 países. Es un servicio bancario que consiste el manejo de documentos sobre base de instrucciones recibidas para la aceptación y/o pago de un adeudo y entrega de documentos y se divide en cobranza simple y documentaria, en la primera solo se manejan documentos financieros (cheques, giros, pagarés, etc.) y en la documentaria además de los documentos financieros se acompañan de documentos comerciales(factura, docto. Transporte, etc.).

Carta de crédito.

Posee un alto nivel de seguridad el cual esta respaldado por el manejo bancario del efectivo y la seguridad que da las condiciones de entrega de mercancía estipuladas en la carta de crédito por medio del siguiente procedimiento: el ordenante acude a su banco y le ordena la apertura de una carta de crédito a favor del beneficiario, valedera o utilizable contra la prestación de los documentos que acrediten el embarque de la mercancía adquirida. El banco emisor, procede a la apertura de la carta de crédito y transmite las instrucciones al banco extranjero para que se lleve a cabo la operación conforme a los términos y condiciones convenidas entre el exportador e importador.

Las cartas de crédito tienen diversas clasificaciones las que a continuación se mencionarán sin ser la totalidad de ellas.

Por su cancelación o modificación

- a) Revocable. El banco emisor puede modificar o cancelarlas sin previo aviso al beneficiario, para lo cual el banco estará a reembolsar a otro banco a
- b) Irrevocable. Para ser modificada o cancelada deben de estar de acuerdo, las partes que intervienen principalmente el beneficiario, por lo que constituye un compromiso irrevocable de las partes.

Por el compromiso del banco corresponsal.

- a) Notificada. El banco corresponsal solo notifica al beneficiario la carta de crédito, sin compromiso alguno de pago o negociación, ésta responsabilidad de pago recae en el banco emisor y el lugar de pago será el país donde radique el ordenante.
- b) Confirmada. El banco corresponsal es requerido por el banco emisor para agregar su confirmación , constituyéndose un compromiso para pagar y negociar la carta de crédito y su lugar de pago será el país donde radique el beneficiario.
- c) Domiciliada. El banco corresponsal solo avisa o notifica al beneficiario la carta de crédito, sin agregar su confirmación .

Por su disponibilidad o forma de pago.

- a) A la vista. son pagaderas al beneficiario en las cajas del banco que tiene el compromiso de pago, contra la prestación de los documentos que se solicitan en la misma carta de crédito, siempre y cuando dichos documentos se encuentren en estricto orden y apego a las condiciones establecidas y una vez que el banco los tenga a la vista esta documentación, procederá a efectuar el pago al beneficiario.
- b) A plazo o de aceptación. Son pagaderas a un plazo determinado por el ordenante y el beneficiario, siendo éste ultimo quien emite una letra de cambio para ser aceptada por el girado (generalmente el banco tiene el compromiso del pago).

- c) Pago diferido. Es pagadera a un cierto plazo, pero el beneficiario no emite ninguna letra de cambio; de hecho, no existe ninguna aceptación por parte del banco que tiene el compromiso de pago: éste solo extenderá un recibo de la documentación recibida y se asentará la fecha en que se hará el pago. Esta forma de pago es muy usual en aquellos países donde existe el impuesto al timbre.

Por la transmisión de los derechos

- a) Transferible. Permite al beneficiario transferir montos de la carta de crédito parcial o totalmente a uno a varios segundos beneficiarios.
- b) No transferible. El beneficiario es la única persona autorizada para disponer del monto de la carta de crédito.

Por la posibilidad de volver a negociar al importe.

- a) Revolventes.. Con cierta frecuencia en algunos casos no es recomendable tramitar una carta de crédito por cada embarque, para ello las cartas revolventes facilitan la tramitología, pues la vigencia de la operación puede reinstalarse en forma automática
- b) No revolvente. En esta carta solo se puede disponer del importe en una ocasión total o parcialmente, sin la posibilidad de que se vuelva a reinstalar su valor.
- c) Stand by. Este tipo de cartas están reguladas por las ISP98, emitidas por la Cámara Internacional de Comercio y sirven para garantizar el pago a un acreedor de si el deudor incumple con sus obligaciones contractuales. Él unció

requisito para que le beneficiario pueda cobrarle es que compruebe, por lo general con un documento certificado por un tercero, que su deudor no le pagó en su oportunidad.(Ibid:217)

4.4.4 LOGISTICA DE EXPORTACIÓN

El término "logística" se relaciona frecuentemente con la distribución y transportación de productos. Sin embargo, el flujo de los bienes desde su llegada al a empresa hasta su salida de ella requiere de un control efectivo, integrado y coordinado de la secuencia de su suministro, desde el proveedor del proveedor hasta el cliente del cliente y consumidor final; considerando a éstos procesos como el concepto de Logística de Negocios.

La Logística, como función de la administración de negocios, se ocupa del flujo y almacenamiento eficiente de los bienes de la firma desde el punto de origen hasta el de consumo. Este flujo eficiente de bienes requiere de la integración de las actividades de abastecimiento, almacenamiento, manejo de materiales, distribución y transporte de los productos, con instalaciones localizadas y distribuidas estratégicamente, permitiendo el nivel requerido de servicio al cliente y optimizando los recursos de la empresa, administrando eficientemente las cadenas de suministro en coordinación con proveedores y clientes.

El éxito de una empresa que realiza operaciones a nivel internacional depende esencialmente de su cadena logística. Mayores distancias, diferencias culturales,

legales y económicas, diferencias en sistemas de calidad y regulaciones ambientales, costos y formas de pago en otra moneda, aspectos aduanales, son algunos de los factores que deben tomarse en cuenta en el diseño de la cadena logística internacional. La administración y operación de los centros de distribución y el tráfico involucran actividades muy complejas y de altos costos cuantitativos (financiero) y cualitativos (servicio al cliente).

4.4.4.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Otro de los elementos importantes e indispensables para el éxito de las operaciones de exportación es el movimiento del producto mediante los canales de distribución dentro del mercado meta que si fueron bien planeados conducirán al éxito de la comercialización. El exportador al decidir sobre que canal de distribución es el adecuado debe de evaluar los riesgos, costos y oportunidades que implican según sus intereses y capacidad financiera por lo que es necesario que se tomen en cuenta sus posibilidades a corto y mediano plazo y se fijen los objetivos para penetrar en el mercado y mantenerse en él.

A continuación se presentan algunas de las maneras en que el exportador puede introducir sus producto o servicios en el exterior:

- Exportación indirecta a través de proveeduría nacional.
- Operar con importadoras independientes, contactadas directamente.
- Entregar el producto a una comercializadora en aquel país.

- Operar con una firma en el mercado destino que actúe como agente o representante a base de comisiones.
- Operar con una firma en el mercado destino que actúe como representante exclusivo tomando posesión de las mercancías.
- Establecer una oficina de representación en el mercado de destino que levante pedidos y/o mantenga inventarios, actuando como importador.
- Establecer una empresa con una firma local que se encargará de la distribución.
- Participar como proveedor de un gobierno extranjero.
- Vender los derechos de fabricación y/o marca comercial.
- Proveer a un comprador., etc, etc.

4.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS "PYMES" Y PROGRAMAS DE APOYO PARA EL COMERCIO EXTERIOR

La exportación implica contar con recursos económicos suficientes que apoyen e impulsen la comercialización de los productos, por ello las empresas requieren de mayor liquidez para lo que necesitan tener a su alcance una fuente de financiamiento que no represente la descapitalización de la empresa por el pago de los adeudos. Un crédito correctamente administrado puede conducir a beneficios económicos, legales y financieros que permitan concretar negocios sólidos y rentables.

4.5.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MICRO PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

En los últimos años de nuestro país se han sufrido problemas económicos que influyen su desarrollo y crecimiento, y se ve reflejado en los cambios de la paridad cambiaria con respecto al dólar, disminución de inversiones extranjeras, aumento del desempleo, etc. Uno de estos problemas han sido las variables tasas de intereses que manejan las instituciones bancarias, las que en años pasados, por los problemas conocido desastre bancario que originó al FOBAPROA que provocó que las tasas de intereses se multiplicaran, dejando a los clientes con deudas interminables. Es por esto que las personas se limitan a no solicitar créditos a las instituciones bancarias para no arriesgar su patrimonio. Pero bajo el esquema de estabilidad que a manejado el gobierno los bancos ofrecen a las micro pequeñas y medianas empresas diferentes opciones de crédito para financiar sus proyectos de crecimiento en el siguiente cuadro se presentan algunos de los créditos que actualmente están en el mercado.

BANAMEX

Impulso Empresarial Apertura de Crédito Revolvente

Dirigido :Línea de crédito para la Pequeña y Mediana Empresa para hacer frente a sus necesidades de recursos derivadas de la operación de su negocio. Financiamiento a corto plazo para cubrir los gastos operativos de su empresa. La

operación se documenta a través de la SOLICITUD IMPULSO EMPRESARIAL.

Otorgamiento: clientes Banamex con una antigüedad mayor a 1 año.

Moneda: Nacional

Monto: De \$44,000 hasta \$500,000 pesos

Plazo: 3, 6 y 12 meses.

Vigencia

Renovable anualmente

De la revolvencia: Posibilidad de hacer disposiciones en forma revolvente.

Comisiones

Apertura: 1% más IVA sobre el monto autorizado.

Renovación: 0.5% mas IVA

Investigación \$250.00 más IVA.

Tasas: Tasa Variable TIIE + diferencial

Disposición: A través de la Banca y de forma electrónica

Pagos: Cargo automático en la cuenta eje que Ud. indique. Pagos de capital mensuales equivalentes a 1/12 del crédito durante el plazo del mismo. Pagos de intereses mensuales sobre saldos insolutos.

BANCOMER

Redipyme Clásico

Dirigido: Pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial que destinen los recursos para capital de trabajo, adquisición de insumos, adquisición de bienes de capital.

Monto de la Línea.- de \$100,000 a \$2,000,000

Plazos: Capital de Trabajo Revolvente: 12 meses con disposiciones hasta de 90 días.

Capital de trabajo Permanente e Infraestructura: 12, 24 y 36 meses.

Intereses: de acuerdo al tipo de crédito y monto solicitado

NACIONAL FINANCIERA

Crédito Pyme

Dirigido: a las micro, pequeñas y medianas empresas así como personas físicas con actividad empresarial, de los sectores industrial, comercial y de servicios, que quieren establecerse o crecer su negocio, ofreciéndoles la capacidad económica para obtener capital de trabajo o adquirir activos fijos. Empresas en operación (aquellas empresas ya constituidas, con al menos 2 ejercicios fiscales terminados). Empresas nuevas (aquellas empresas que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en Hacienda, no se aceptan proyectos). Tiene las ventajas de no necesitar una garantía Hipotecaria, solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario como fuente alterna de repago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante, además de dar certidumbre en los pagos debido

a la tasa fija garantizada. Es un crédito para invertir en:Capital de TrabajoActivos fijos (maquinaria, equipo)

Plazos: flexibles, de 1 a 18 meses en capital de trabajo y hasta 36 meses en adquisición de activo fijo.

Financiamiento de activos fijos que incluye hasta 4 meses de gracia en el pago del capital para las nuevas empresas.

Características para empresas en operación

Para Capital de Trabajo: Garantía: solamente un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado

Plazos: a elegir hasta 18 meses

Tasa: fija durante todo el plazo

Montos: de \$50,000 a \$500,000 pesos

Para Activo Fijo: Garantía: el bien adquirido y un obligado solidario en proporción de 1 a 1, es decir, el patrimonio (bienes inmuebles libres de gravamen) del obligado solidario deben ser igual al valor total del crédito solicitado

Plazos: a elegir hasta 36 meses

Tasa: fija durante todo el plazo

Montos: de \$50,000 a \$500,000 pesos

Máximo a financiar: Hasta el 80% del valor del activo fijo.

CREDITOS NAFINSA

Dirigido: para otorgar financiamiento para proyectos productivos en general, a través de la red de intermediarios de Nacional Financiera en beneficio de las empresas para Personas físicas con actividad empresarial ,Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, de los sectores industrial, comercial y de servicios. Con las ventajas de tener acceso a recursos a tasas preferenciales y el plazo del financiamiento es de acuerdo a las necesidades del proyecto.

Características

- Operaciones de carácter genérico para capital de trabajo, activo fijo, reestructuración de pasivos y otras inversiones
- Crédito otorgado por los intermediarios financieros bancarios y no bancarios
- Los plazos y montos se ajustan a las características de la operación
- Créditos en pesos a tasa fija, protegida o variable; y en dólares a tasa variable

Contratación: A través de la red de intermediación de Nafinsa.

Créditos a Tasa Fija

Dirigido: a las Micro, pequeña, mediana y grandes empresas, Personas físicas con actividad empresarial Asociadas Empresas integradoras para que puedan adquirir maquinaria, equipo y mobiliario, materias primas, Materiales de construcción, Pagar sueldos y salarios gastos de operación Ampliar o modernizar instalaciones, innovar, adaptar o actualizar tecnología Prevenir o eliminar las emisiones

contaminantes, racionalización del consumo de agua y energía Reestructurar pasivos
Pago de servicios de consultoría.

Monto: Hasta por el equivalente en moneda nacional de 10 millones de UDIs.

Tasa de interés: Tasa de intermediación más margen del intermediario financiero

Periodo de gracia: El que requiera el proyecto o la empresa

Plazo : hasta 10 años

Créditos a Tasa Variable

Dirigido: a las Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, Personas físicas con actividad empresarial Asociadas, Empresas integradoras para adquirir maquinaria, equipo y mobiliario, materias primas, materiales de construcción, pagar sueldos y salarios y gastos de operación y fabricación, ampliar o modernizar instalaciones, innovar, adaptar o actualizar tecnología. Así como prevenir o eliminar las emisiones contaminantes del medio ambiente e impulsar el reciclado de sustancias contaminantes o bien la racionalización del consumo de agua y energía y/o reestructurar pasivos y pagar servicios de consultoría.

El porcentaje de descuento podrá ser de hasta 100% de los créditos que los intermediarios financieros otorguen.

Monto: hasta el 100% de la inversión.

Tasa: moneda nacional: TIIE más el margen de intermediación, dólares: LIBOR a 3 meses más margen de intermediación.

Plazo: Hasta 20 años.

Un proyecto de exportación requiere del financiamiento de recursos pues el involucrarse en él, en ocasiones requiere que la empresa adquiera una mejor maquinaria para producir en mas volumen y mayor calidad para la satisfacción del cliente extranjero, capacitación de sus vendedores para poder realizar una buena negociación comercial, investigación y desarrollo para darle a su producto la calidad de exportación que requiera el mercado meta, etc. es por ello que se citaron algunas de las fuentes de recursos monetarios que ofrecen las bancos de la republica.

4.5.2 BANCOMEXT

Por iniciativa del gobierno federal a través de la secretaria de economía, se busca el impulsar las exportaciones de nuestro país, poniendo marcha un programa Bancomext con la función exclusiva de atender las inquietudes de los empresarios mexicanos que desean ampliar sus mercados mediante la exportación.

Para lograr que las empresas mexicanas reciban el apoyo financiero necesario para impulsar sus planes de exportación el Banco Nacional de Comercio Exterior además de brindar servicios como: asesoría, capacitación, asistencia técnica, y promoción ofrece los siguientes servicios de asistencia financiera:

- Crédito al exportador
- Crédito al comprador
- Cartas de crédito
- Garantías
- Fondos de inversión
- Servicios de tesorería
- Banca de inversión
- Fiduciario y avalúo

Seguros

La atención proporcionada por el banco se realiza a través de los centros Bancomext ubicados en todos los estados de la república, la obtención de un crédito directo requiere la solicitud de la empresa ante el propio banco la cual deberá contener la siguiente información:

- Datos del solicitante
- Monto del crédito y destino del mismo
- Condiciones plazos, tipo de crédito, tasas de interés, garantías, monedas, forma de pago, plazos de gracia, referencias de crédito y formas de disposición de los recursos entre otros.

- Información legal de mercado, técnica y financiera.

Los servicios financieros que Bancomext ofrece, van dirigidos según la clasificación de NAFIN desde las pequeñas empresas y medianas hasta las grandes corporaciones con deseos de exportar; algunos de los financiamientos que brinda son los siguientes:

Crédito para el ciclo productivo.(pre- exportación)

Esta dirigido para empresas que tengan definidos los proyectos y éstos sean viables desde el punto de vista técnicos, de mercado, administrativo y financiero de producción de bienes o servicios que no sean petroleros. El mosto del financiamiento puede ser hasta del 70% del valor de las facturas, pedidos o contratos, o bien hasta el 100% del costo de producción.

Crédito para las ventas de exportación .

Son prestamos de recursos financieros destinados a las empresas mexicanas que deseen otorgar créditos a sus compradores, con el fin de lograr el aumento de la competitividad de la compañía al ofrecer sus productos o servicios a sus clientes de manera mas atractiva ante la competencia.

Crédito para la adquisición de unidades de equipo de exportación.

El otorgamiento de éste tipo de crédito esta designado para las empresas que requieran maquinaria o equipo, y que éste sea comprado preferentemente de importación, con la finalidad de proveer a la empresa de tecnología de punta que le

haga aumentar su competitividad para poder incursionar en el mercado extranjero. El proyecto de compra del equipo debe de ser un proyecto viable desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero de producción de bienes o servicios que no sean petroleros y generen divisas. El crédito puede ascender hasta el 85% del valor de la maquinaria o equipo y los plazos de amortización pueden ser hasta de 5 años.

Créditos para proyectos de inversión.

Estos proyectos pueden ser la ampliación o modernización de empresas ya establecidas o nuevos planes que sean viables desde el punto de vista técnico, de mercado, administrativo y financiero de producción de bienes o servicios que no sean petroleros y generen divisas o sustituyan importaciones . El monto del crédito puede ser hasta el 50% del total de la inversión para proyectos de nueva creación y hasta el 85% en casos de expansión o innovación de empresas en marcha.

Financiamiento para la importación de productos básicos.

Esta destinado a la empresas que desee adquirir productos básicos o financiar la importación de ganado de pie de cría siempre y cuando proceda de EE.UU. cumplan con los requisitos y condiciones establecidos por el programa.

Crédito comprador.

Bancomext ofrece al los importadores de productos o servicios mexicanos, el apoyo financiero por medio de un crédito otorgado por una institución financiera en el país importador acreditado por el banco.

Cartas de crédito.

Bancomext brinda la seguridad y certeza a los negociantes mexicanos, del pago por parte de los compradores por las ventas realizadas en el exterior; actuando como banco notificador o confirmador al recibir cartas de crédito de exportación provenientes del extranjero a favor de exportadores mexicanos.

Las empresas sujetas a estudio según la clasificación de NAFIN, son empresas pequeñas a las cuales los medios de financiamiento como pueden ser los bancos o los posibles proveedores de bienes o servicios necesarios para poder llevar a cabo un plan de exportación requieren de muchos requisitos de liquidez, garantías, y del pago de elevadas tasas de interés por lo que existe un temor generalizado en las pequeñas empresas a abordar deudas que pongan en riesgo el patrimonio de sus negocios, por esta situación bancomext simplifica los requerimientos para la obtención de un crédito y pone al alcance de las micro, pequeñas y medianas empresas la posibilidad de desarrollar un plan de exportación que maximice sus utilidades mediante el siguiente esquema:

Tipo de crédito	Plazo:	Moneda:	Porcentaje de financiamiento	Amortizaciones	Documentación para Disposición
Modalidad A: Cuenta corriente	Hasta tres años revisable anualmente	Dls. EUA ó moneda nacional	Hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo	Semestrales	Relación de pedidos, facturas, ordenes de compra o copia de contratos y solicitud de disposición
Modalidad B: Simple	Hasta 3 años	Dls. EUA ó moneda nacional	Hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo	Periódicas	Relación de pedidos, facturas, ordenes de compra o copia de contratos y solicitud de disposición

Ahora bien la razón de preferir solicitar la ayuda de Bancomext y no acudir a otras instituciones es porque es una organización respaldada por el gobierno federal que tienen como propósito específico el impulsar proyectos de exportación para la este tipo de empresas con menores requisitos y de manera simultanea poniendo a disposición la información que la empresa requiere para desarrollar un plan optimo de exportación que la lleve al éxito en este campo.

4.5.1 PAT

El PAT, tiene como misión apoyar a las pequeñas y medianas empresas, exportadoras directas, indirectas y potenciales, encauzando recursos económicos que permitan mejorar sus procesos productivos, cumplir con normas y certificaciones internacionales, elaborar planes de negocios para exportación, desarrollar estudios de mercado internacionales, así como realizar campañas de imagen a fin de incrementar la calidad y competitividad de los productos mexicanos.

Los lineamientos del programa se concentran en los siguientes aspectos:

- Identificar problemas específicos que incidan claramente en la productividad o competitividad del sector empresarial, con el fin de generar programas de asistencia técnica en respuesta a sus necesidades.
- Satisfacer necesidades de información precisa de mercados específicos para la adecuada toma de decisiones de las empresas en sus actividades de internacionalización.
- Detectar los productos mexicanos que necesitan posicionarse como únicos y mejores con el fin de penetrar en nuevos mercados, consolidar su presencia en los actuales o entrar a un nuevo segmento de mercado.
- Generar un efecto multiplicador de los programas de asistencia técnica, al involucrar a varias empresas de una rama industrial que compartan un problema similar.
- Compartir los costos de la asistencia técnica, estudios de mercado internacionales y de campañas de imagen de productos mexicanos entre las empresas y Bancomext.

Se dará preferencia a los proyectos de empresas que participen en programas o proyectos tales como:

- Programas establecidos con empresas para desarrollar a sus clientes o a sus proveedores.

- Programas establecidos con Entidades para ofrecer apoyos comunes a sus asociados.
- Proyectos de exportación que esté desarrollando el Banco.
- Grupos de empresas o de productores que enfrentan una problemática común en aspectos técnicos o de imagen.
- Empresas que cuenten con un Plan de Negocios de Exportación.

El apoyo se brindará mediante la contratación de especialistas, consultores y/o centros de investigación públicos o privados, nacionales y/o extranjeros, que proporcionen servicios especializados en forma directa a la empresa.

4.6 MARCO LEGAL DE LAS EXPORTACIONES

En las operaciones mercantiles realizadas entre los países deben existir regulaciones que controlen el tráfico de las mercancías, así como el respeto y cumplimiento de las transacciones bajo el régimen de ley que les corresponda con el fin de evitar las practicas desleales.

En México el sistema de aduanas a evolucionado, de ser complejo y burocratizado a ser simplificado en los mismo sentidos, respondiendo a la necesidad de convertirse en un país competitivo, otorgado facilidades para las operaciones de comercio exterior y al mismo tiempo mantiene relaciones con los diferentes

organismos de comercio internacional a los que México está afiliado o tiene tratados comerciales.

4.6.1 LEYES Y TRATADOS COMERCIALES

El marco legal en México que controla las actividades con respecto a la importación y exportación de mercancías y servicios está dado por la ley aduanera y sus reglamentos.

ARTÍCULO 1o.- Esta Ley, las de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de éste o de dicha entrada o salida de mercancías. El Código Fiscal de la Federación se aplicará supletoriamente a lo dispuesto en esta Ley.

Están obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios, poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualesquiera personas que tengan intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje, manejo y tenencia de las mercancías o en los hechos o actos mencionados en el párrafo anterior.

Las disposiciones de las leyes señaladas en el párrafo primero se aplicarán sin perjuicio de lo dispuesto por los tratados internacionales de que México sea parte.

En la actualidad México es uno de los países con el mayor número de tratados internacionales de comercio en el mundo entre ellos se encuentran:

Tratado de libre comercio con América del Norte.(TLCAN)

A partir de el 1º de enero de 1994 que entró en vigor, su principal objetivo es liberar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital . los beneficios arancelarios que trajo consigo fueron la eliminación de arancel en un 79.9% a las exportaciones mexicanas destinadas a EE.UU. , en 1998 se eliminó un 12.5% adicional y 6.3% mas se elimina a partir del 2003 concluyendo en el año 2008 con la eliminación total . Sin embargo no todos los productos o servicios reciben los mismos beneficios arancelarios, puesto que existen periodos de desgravación arancelaria que disminuyen el impuesto paulatinamente.

Tratado de libre comercio México- Unión Europea.

Entra en vigor el 1º de julio de 2000 teniendo como ventaja la desgravación de los productos mexicanos a partir de 2003 mientras que los europeos hasta el año 2008 como parte de la estrategia comercial entre los países se tienen como objetivos:

- a) Garantizar el acceso preferencial y seguro de nuestros productos el mercado considerado como el mas grande del mundo.

- b) Diversificar las relaciones económicas tanto por el destino de las exportaciones, como por las fuentes de insumos para las empresas.
- c) Generar mayores flujos de inversión extranjera directa y alianzas estratégicas entre empresas y promover la transferencia de tecnología.
- d) Fortalecer nuestra presencia en el exterior y nuestra posición como centro estratégico en los negocios, al ser la única economía con accesos preferenciales a Europa EE.UU., Canadá, y a casi todos los países latinoamericanos.

Tratado de libre comercio con el grupo de los tres (México, Colombia, y Venezuela). Vigente desde el 1º de enero de 1995, también se incluye un programa de eliminación arancelaria con un trato preferencial que consta de la eliminación del 75% y 73% de los aranceles a los productos mexicanos destinados a esos mercados, y en el año 2010 se añadirá el 22% y 26%, quedando solo el 3% y el 1% de impuesto.

Entre los demás tratados celebrados por México se encuentran los firmados con Costa Rica, Chile, Nicaragua, con el triángulo del norte centro americano: Guatemala, El Salvador y Honduras, con la asociación Europea de libre comercio, y la asociación latinoamericana de integración.

4.6.2 ARANCELES

Los aranceles son impuestos aplicados a las operaciones de comercio exterior que representan el agregar un valor al precio de la mercancía y un costo para el

comerciante al disminuir su ingreso real, teniendo como objetivo el proteger a los productos similares nacionales de los de importación.

En México y en la mayoría los países integrantes de la Organización Mundial de Comercio, se utilizan tres tipos de aranceles:

- Ad valorem: se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía.
- Específico: se expresa en términos monetarios por unidad de medida, sin tomar en cuenta el precio de la mercancía.
- Mixto: combinación de los dos anteriores.

Al aplicar los aranceles las mercancías deben de clasificarse al pasar por las aduanas a fin de identificar de forma clara y precisa la tasa porcentual del arancel que les corresponda pagar y simultáneamente conocer y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias tales como permisos previos, cuotas compensatorias, regulaciones sanitarias, etiquetado, etc. La importancia de la clasificación arancelaria radica en los siguientes puntos:

- Permite efectuar estadísticas y controles homogéneos para la mayoría de los países en el mundo, ya que la clasificación utilizada en un país será la misma en todos los que utilizan el SA. por lo que,
- Permite tener un mismo identificador en el mundo, sin importar el idioma.
- Facilita el estudio del comercio exterior, ya que por medio de la fracción arancelaria se

- Puede determinar cuanto se importa o exporta de un producto.
- Identifica los aranceles medidas compensatorias, antidumping y las regulaciones no arancelarias que tiene que cumplir un producto.

4.6.3 INCOTERMS

Para realización legal y/o satisfactoria para las partes involucradas en operaciones de comercio internacional, los INCOTERMS son un conjunto de términos y reglas de carácter facultativo, que permiten acordar y al mismo tiempo delimitan a detalle los derechos y las obligaciones de las partes, haciendo referencia al transporte que se utiliza y al lugar de entrega; por lo que permite su utilización en contratos de compra-venta internacional.

En cuanto a las obligaciones del vendedor, debe de envasar y embalar la mercancía. Ésta disposición es aplicable a todos los INCOTERMS y se recomienda que en el contrato de compra-venta se asienten las características del envase y las del embalaje, así como las instrucciones de cuidado de acuerdo con el transporte y tipo de mercancía.

Existen dos clasificaciones de los INCOTERMS, y se conocen por la primera letra que pueden ser:

Por grupos

- E = Exit (en punto de salida u origen)
- F = Free (libre de flete)

- C = Cost (costo de flete principal incluido)
- D = Delivered (entregado en destino)

Por tipo de transporte.

- A = Aéreo
- M = Marítimo
- O = cualquier tipo de transporte (incluyendo los dos anteriores).
- T = Transporte terrestre.

Con la finalidad de colaborar con el crecimiento de la economía tanto regional como nacional las empresas ven en la oportunidad de exportación un incremento en sus ventas y en sus utilidades que provoquen el crecimiento de la organización y generan fuentes de empleo y al mismo tiempo los productos nacionales no se vean opacados o destruidos por los extranjeros. Es por ello que existen diversas instituciones que se ocupan de apoyar a empresas que deseen incursar en el extranjero dando credibilidad a las micro, pequeñas y medianas empresas que por esta característica se llegan a ver limitadas y amenazadas por las grandes empresas tanto nacionales como extranjeras, por lo que dichas instituciones colaboran mediante asesoría comercial y soporte financiero para que productos nacionales se den a conocer en el mundo destacando sus características y calidad que a algunos, los han convertido en ese producto representativo de una comunidad como es el caso de la Charanda en Michoacán.

CAPITULO V

LA FUSIÓN

A medida que pasa el tiempo la humanidad produce aceleradamente nuevos conocimientos que se transforman en nuevos productos. Por eso ninguna empresa puede mantener su posición competitiva actual, si continúa operando con los conocimientos que tiene hoy, ya que el entorno económico en que se desarrollan actualmente los negocios mercantiles es sumamente dinámico y como tal está en continua evolución, por lo resulta imprescindible para la subsistencia de las empresas, el adecuarse a las circunstancias cambiantes derivadas de esa evolución, a través de reorganización y reestructuraciones constantes. Por ello las empresas con ambiciones de crecimiento y maximización de utilidades buscan proyectos que les hagan aumentar sus fortalezas y disminuyan sus debilidades.

Una herramienta útil en la reestructuración de los negocios, es la fusión de empresas, que meramente es el resultado de la conveniencia de concentrar las operaciones de dos o más sociedades en una sola de ellas u otra nueva con la desaparición de las demás y representa para las empresas un medio para defenderse en el mercado, al ayudarlas a ser mas competitivas por medio del logro del fortalecimiento financiero y organizacional, que facilite los proyectos de inversión a

desarrollar , por lo que en los próximos temas explicaremos su proceso, aspectos legales, financieros y contables para consumar la fusión de dos o mas empresas.

5.1 CONCEPTO DE FUSIÓN

Las empresas en su lucha por mantener su competitividad en un ambiente globalizado que inunda los mercados de múltiples oferentes de bienes y servicios y ante problemas emanados de modificaciones a leyes fiscales, crisis económicas, etc., se ven en la necesidad de emplear estrategias que fomenten su crecimiento y fortaleza que las ayuden a mantenerse en la preferencia de los consumidores y a incursionar en nuevos mercados. Una de las estrategias que emplean las empresas ante estas dificultades, que ponen en riesgo su estabilidad y permanencia en el mercado, es la combinación de empresas que mediante la mezcla de sus debilidades y fortalezas, las conviertan en una sola empresa de mayor tamaño en cuanto a calidad, producción, capital, activos, etc.

El término técnico que se le da a éstas combinaciones de empresas es el de: fusión. Las corrientes doctrinales que pretenden darnos un concepto de “fusión de sociedades” son muchas y muy diversas; así el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española entiende por fusión: “La acción de fundir o fundirse; unión de intereses o partidos que antes se encontraban en pugna”.

Entre diversos conceptos de fusión tenemos:

“Es el proceso legal en que dos empresas, o más, o parte de ellas(activo, pasivo y capital) se unen , existiendo dos formas para realizar la fusión:

Por integración, en el cual las empresas que se unen desaparecen para formar una nueva empresa que nace al registrar su capital.

Por absorción, aquí una empresa desaparece para sumarse a otra la cual subsiste teniendo un incremento en su capital”.(GARCIA, apuntes: 5)

“Un contenido económico que implica la reunión de empresas a través de la absorción del patrimonio de una sociedad o varias por la que personalice la fusión; la creación de un titular jurídico que sustituye a una pluralidad de organizaciones que se extinguen; es la reunión de dos o más patrimonios sociales, cuyos titulares desaparecen o por lo menos sobrevive uno de ellos.” (CALVO,1993:78)

“La fusión es un acto jurídico mediante el cual se unen los patrimonios de dos o más sociedades, cuyos titulares desaparecen o en algunos casos uno de ellos sobrevive, para compenetrarse en una organización unitaria que los sustituye dentro del mundo comercial, pudiendo ser esta organización resultado de la creación de una nueva sociedad o de la absorción hecha por parte del ente que sobrevive”. (GOMEZ,1998:78)

5.2 PROCESO DE FUSIÓN

La fusión es un proceso por el cual dos entidades o más buscan unificar sus operaciones, administración, activos, etc. Para crear una nueva entidad la cual será responsable de las transacciones que desarrollaban las entidades que integran esta nueva entidad. Y debido a que puede haber mil formas de realizar una fusión solo se presentan a las siguientes etapas preliminares a la decisión de fusionar una empresa, por ser las convencionales :

- **Búsqueda.** Cuando una empresa ha decidido llevar a cabo una fusión por ser la mejor alternativa encontrada para solucionar un problema que tenga u ofrezca una oportunidad de mejorar el negocio, debe iniciar con el proceso de selección de posibles candidatos. Para ello debe tomar en cuenta aquellas empresas que a su juicio considere que le ayudaran a resolver su problema o el que ofrezca algún beneficio.
- **Investigación.** Una vez que se tiene una lista de candidatos, se procede a realizar el análisis de cada uno de ellos. Este análisis comprende factores tales como sus antecedentes públicos, estados financieros y su situación financiera y crediticia. Si después de haber realizado este análisis preliminar persiste el interés de los candidatos, se lleva a cabo un análisis mas profundo de la empresa con la finalidad de conocerla mejor. Para ello se realizan entrevistas con los directores y administradores con el objeto de conocer los aspectos de la empresa

que no pueden percibirse con tan solo analizar los estados financieros, tales como su filosofía, mercado meta, objetivos, políticas, procedimientos, etc.

- Negociación. Al iniciar con las negociaciones, se presentan las propuestas de fusión, esto se hace tanto en la empresa fusionada o fusionadas como en la fusionante, es el resultado de los estudios y evaluaciones que han demostrado la conveniencia de llevar a cabo la fusión.

Para que la fusión de las empresas se lleve a cabo es necesario, en primera instancia el acuerdo de las sociedades que han de combinarse con el objeto de llegar a la deliberación de común acuerdo, indicando la forma de llevarse a cabo, y para esto se debe revelar la situación patrimonial de las sociedades, y la manera y cuantía en que se van a reconocer los derechos de los socios de las sociedades que desaparezcan.

El segundo paso es la ejecución del acuerdo de fusión el cual es consecuencia de la deliberación por acuerdo de los representantes legales de las compañías a fusionar, el cual tiene lugar en el momento en que se realiza el contrato de fusión. Mientras que el contrato no es realizado, las sociedades continúan existiendo y la fusión no tiene lugar, por lo que es preciso la extinción de las sociedades y la deliberación de cada una de ellas, para que se incorporen a una

sociedad o se de la creación de una nueva, todo ello dentro del marco legal que analizaremos en los siguientes temas.

Pero fundamentado en la Ley de Sociedades Mercantiles de nuestro país el acto de fusión puede ser revocado por el desacuerdo de cualquier acreedor de las empresas involucradas pudiendo éste impedir la realización de la fusión.

Al contrario de la situación mencionada en la párrafo anterior, bajo circunstancias que impidan llevar a la practica la combinación de las empresas, es necesario verificar que no se haya incurrido en alguna violación a las leyes, antes de dar efectividad al contrato de fusión.

Derivado de los procesos para la realización de la fisión se pueden clasificar en dos sistemas:

- Sistema Alemán.- En el que la fusión tiene lugar inmediatamente de que ésta se delibera, pero los patrimonios sociales permanecen separados por cierto tiempo y su administración se hace también por separado, hasta que los acreedores hayan sido satisfechos o debidamente garantizados, momento en que los patrimonios sociales pasan a formar uno solo.

-Sistema Italiano.- En el que es necesario que transcurra determinado tiempo para que los patrimonios formen uno solo, mientras tanto, cada sociedad administra y dispone libremente su haber social. Los acreedores, durante el término entre la deliberación y su inscripción y la fecha en que tiene efecto, pueden oponerse a que la fusión se lleve a cabo, en tal caso, la fusión se suspende hasta que se declare infundada la oposición.(DELANO,1997)

5.3 MARCO LEGAL DE LA FUSIÓN

Como ya fue mencionado en el primer tema de este capítulo, existen dos formas de realizar una fusión de empresas clasificándola por su situación jurídica: por integración y por absorción, y para cada una se celebran diferentes contratos conforme la ley.

- 1) Cuando la fusión se realiza por integración o acumulación, el contrato no es otra cosa sino la constitución de una nueva sociedad; porque las sociedades anteriores se disuelven para crear precisamente una nueva, la cual, por tanto deberá cumplir, para existir legalmente, todas las formalidades internas y externas de constitución según la forma que la nueva sociedad vaya a asumir.
- 2) Cuando la naturaleza de la fusión es por absorción o asociación, se lleva a cabo mediante el intercambio de acciones libres de impuestos, a raíz de la cual una de las compañías sobrevive y la otra desaparece, reconociendo la empresa sobreviviente tanto el activo como el pasivo de la empresa. En éste caso nos encontramos no frente a un contrato de constitución, sino frente a una cesión que tiene por objeto el conjunto de las relaciones de toda naturaleza, pertenecientes a la sociedad cedente, cesión que por ley se efectúa a través de una sucesión universal. (VASQUES, 1997:324-325)

5.1.1 ASPECTOS LEGALES DE LA FUSIÓN

En cuanto a la reglamentación de las fusiones en nuestro país, la Ley General de Sociedades Mercantiles en sus artículos del 222 al 228 mas que definir los procedimientos de fusión, tiene el objetivo principal de proteger los intereses de terceros en las sociedades que desaparecen y señala lo siguiente:

Art. 222. La fusión de varias sociedades deberá ser decidida por cada una de ellas, en la forma y términos que corresponden según su naturaleza.

Art. 223. los acuerdos sobre fusión se inscribirán en el Registro Publico de Comercio y se publicaran en el periódico oficial del domicilio de las sociedades que hayan de fusionarse. Cada sociedad deberá publicar su ultimo balance, y aquella o aquellas que dejen de existir, deberán publicar, además, el sistema establecido para la extinción de su pasivo.

Art.224. la fusión no podrá tener efecto, sino tres meses después de haberse efectuado la inscripción prevenida en el articulo anterior.

Durante dicho plazo, cualquier acreedor de la sociedades que se fusionan, podrá oponerse judicialmente, en la vía sumaria, a la fusión, la que se suspenderá hasta que cause ejecutoria la sentencia que declare que la oposición es infundada.

Transcurrido el plazo señalado sin que se haya formulado oposición, podrá llevarse a cado la fusión, y la sociedad que subsiste o que resulte de la fusión, tomará a su cargo los derechos y obligaciones que de las sociedades extinguidas.

Art. 225. la fusión tendrá efecto en el momento de la inscripción, si se pactare el pago de todas las deudas de las sociedades que hayan de fusionarse, o se constituyere el deposito de su importe en una institución de crédito, o constare el consentimiento de todos los acreedores. A este efecto, las deudas a plazo se darán por vencidas.

El certificado en que se haga constar el deposito, deberá publicarse conforme al artículo 223.

Art.226. cuando la fusión de varias sociedades haya de resultar una distinta, su constitución se sujetará a los principios que rijan la constitución de la sociedad a cuyo genero haya de pertenecer.

Art. 227. Las sociedades constituidas en laguna de las formas que establecen las fracciones I a V del artículo "1" podrán adoptar cualquier otro tipo legal. Asimismo podrán transformarse en sociedad de capital variable.

Art. 228. en la transformación de las sociedades se aplicaran los conceptos contenidos en los artículos anteriores a este capítulo.

Con base en lo anterior las sociedades que se fusionan pueden ser de capitales o de personas, de igual o distinta naturaleza, y en todo caso formar una distinta a las participantes.

5.3.2 ASPECTOS FISCALES DE LA FUSIÓN

Las leyes fiscales han reglamentado meticulosamente la fusión de empresas ya que ésta figura jurídica se ha utilizado como una estrategia para la planeación fiscal-financiera pues al no ser considerada como una enajenación desde la reforma fiscal de 1992, el Código Fiscal de la Federación vigente en el año 2003, en el Artículo 14-B dispone que no se hay enajenación en los casos específicos y siempre que se cumplan con los requisitos señalados, lo que beneficia a las empresas fusionadas, pues evitan las mayores problemas fiscales, ya que de lo contrario acarrearía una fuerte carga tributaria, además de los costos de realización para las empresas involucradas.

La excepción a la enajenación de bienes por concepto de fusión, está señalada en el Artículo 14-A fracción II de la referida ley vigente desde el año 2002: en fusión siempre que la sociedad que subsista o al que surja con motivo de la fusión, presente las declaraciones de impuestos del ejercicio y las informativas que en los términos establecidos por la leyes fiscales les correspondan a la sociedad o sociedades fusionadas correspondientes al ejercicio que terminó por fusión y se presente ante la autoridad fiscal el aviso establecido en los términos del reglamento de éste Código.

En cuanto al tratamiento que la Ley del Impuesto Sobre la Renta a partidas específicas se tiene lo siguiente:

Con respecto a los ingresos acumulables.

En el Artículo 20, regula la obtención de otros ingresos acumulables, y en la su fracción V, ultimo párrafo establece: en los casos de fusión o escisión de sociedades, no se considera ingreso acumulable la ganancia derivada de dichos actos, cuando se cumplan los requisitos establecidos en el art. 14-B del Código Fiscal de la Federación.

El capitulo V de la Ley del Impuesto Sobre la Renta, el cual establece la reglamentación para el tratamiento de la perdidas fiscales, en cuanto a la fusión en establece lo siguiente:

Artículo 25 en su tercer párrafo establece que el costo comprobado de adquisición de las acciones emitidas por la sociedad fusionante o de la que surja como consecuencia de la fusión, será el que se derive de calcular el costo promedio por acción que tenían las acciones que se canjearon por cada accionista, en los términos del artículo anterior, y la fecha de adquisición será la del canje.

Artículo 37. Con respecto a la deducción y amortización de las inversiones e los casos en que la deducción es proporcional a los meses de uso, cuando los bienes sean adquiridos con motivo de fusión o escisión de sociedades, se considerará como fecha de adquisición la que le correspondió a la sociedad fusionada o a la escidente.

Artículo 42. Relacionado con el artículo anterior, éste artículo establece las reglas para la depreciación y amortización y en cuanto a los bienes adquiridos por fusión o escisión de sociedades, los valores sujetos a deducción no deberán ser superiores a los valores pendientes de deducir en la sociedad fusionada o escidente, según corresponda.

Artículo 62. No se disminuirá la pérdida fiscal o la parte de ella, que provenga de fusión o de liquidación de sociedades, en las que el contribuyente sea socio o accionista.

Artículo 63. En los casos de fusión, la sociedad fusionante sólo podrá disminuir su pérdida fiscal pendiente al momento de la fusión, con cargo a la utilidad fiscal correspondiente a la explotación de los mismos giros en los que se produjo la pérdida.

El pago de los impuestos derivados de la Ley del Impuesto al Activo es otro factor importante a considerar en cuanto a la planeación fiscal-financiera de las empresas y los costos que se involucran en la realización de la fusión, puesto que en base al artículo 9 de ésta ley en su último párrafo; los derechos al acreditamiento y a la devolución del impuesto al activo, son personales del contribuyente y no podrán ser transmitidos a otra persona, ni como consecuencia de fusión.

Como parte de las obligaciones fiscales de las empresas que se hayan de fusionar además de lo citado en los artículos anteriores, tienen las siguientes obligaciones.

- 1) Formular y presentar la declaración definitiva por el ejercicio comprendido de la fecha del último ejercicio a la fecha de fusión así mismo deberá liquidar el ISR respectivo.
- 2) Enterar los impuestos sobre la renta retenibles a cargo de empleados, profesionistas, etc.

- 3) Liquidar los impuestos sobre ingresos mercantiles o bien los impuestos especiales correspondientes.
- 4) Presentar avisos de clausura para efectos del ISR, IVA, Seguro Social; Ayuntamiento; Secretaria de Comercio, etc.(MORALES,1996:203)

5.4 EFECTOS FINANCIEROS Y CONTABLES DE LA FUSION.

La fusión de sociedades presenta como efecto específico la extinción de la persona jurídica y de la reorganización administrativa de una de las compañías que se funden por lo menos, que al desaparecer, dejan de ser aptas como sujetos de derechos y obligaciones y pierden los atributos propios de la personalidad, y excepcionalmente comienza a producir efectos desde el momento de inscripción en términos del artículo 225 de dicho ordenamiento, cuando se pacta el pago de todas las deudas de la sociedad, se deposita su importe en una institución de crédito o conste el consentimiento de todos los acreedores.

Ante la fusión de sociedades se puede presentar variaciones en el valor de mercado de las acciones involucradas, por ejemplo si al realizar la fusión fue necesaria una fuerte erogación, el valor de las acciones tiende a disminuir temporalmente, pero si las acciones de una compañía fueron adquiridas por otra de gran tamaño, el valor de las acciones tiende a elevarse, otra situación en la cual se presenta un aumento en el valor de las acciones es cuando se fusionan empresas que

operan en un mismo ambiente y realizan operaciones conjuntas desde una percepción financiera.(VAZQUEZ,1997:261)

Las economías a escala son otro fenómeno económico-financiero que puede surgir de la fusión de empresas, el cual consiste en que el incremento de los costos fijos individuales de la empresa resultante, producidos por la fusión, sean divididos entre un mayor volumen de producción; lo que dará como resultado la disminución de los costos unitarios.

Para realizar la fusión de sociedades es necesario analizar las características de las empresas involucradas y los factores que pueden originar un efecto dañino en lugar de alcanzar los beneficios esperados por la combinación de empresas. Los factores a considerar son los siguientes:

- a) La compatibilidad estratégica. Puede existir incompatibilidad en aspectos como la visión, misión, y cultura y estructura de las empresas que se integran. Es necesario aplicar un análisis profundo a los recursos humanos de las empresas, pues es un elemento fundamental para el éxito o el fracaso de la combinación de las empresas.
- b) Efectos legales y fiscales. Son de gran complejidad los aspectos legales y fiscales en la realización de la fusión, bajo legislación nacional como internacional. Es por ello que se le debe de dar una mayor importancia a estos aspectos ya que llegan a generar tramites complicados, elevados costos y la violación de las leyes puede ser motivo de nulidad o de sanciones económicas para las compañías.

- c) Grado de control deseable. Los estatutos de la empresa resultante pueden hacer que la toma de decisiones para una de las empresas fusionadas se vea limitada por el numero de acciones según el porcentaje establecido en el estatuto.
- d) Hostilidad del entorno o de la empresa a combinar. En casos de compañías publicas, el entorno y la opinión publica pueden rechazar la fusión de las empresas pues se llega a concluir que su combinación conformará un monopolio.

Como ya se menciona la fusión es aplicada como una herramienta para el fortalecimiento y crecimiento de las empresas involucradas, pero desde el punto de vista financiero se tienen que tomar en consideración todos los costos necesarios para su realización y puesta en marcha; es por esto que antes de llevar a cabo la fusión es necesario emplear métodos de valuación de proyectos. Con la aplicación de las siguientes formulas se puede hacer una proyección del valor de la empresa resultante y el beneficio neto de la fusión, con el objetivo de dar elementos de juicio que los directivos puedan usar para que la decisión de fusionarse pueda considerarse como correcta.

$$VAEI + VACI - CMI = VAER$$

VAER = Valor de la empresa resultante .

VAEI = Suma del valor actual individual de las empresas que se combinan.

VACI = valor actual neto de los ahorros incrementales menos los ahorros incrementales originados por la combinación.

CMI = Costos marginales iniciales en que se incurre por la combinación.

Y en beneficio neto puede determinarse por medio de la aplicación de la siguiente ecuación :

$$VAER - VAEI = BF$$

VAER = Valor de la empresa resultante .

VAEI = Suma del valor actual individual de las empresas que se combinan.

BF = Beneficio neto.

Y en donde la diferencia positiva resultante mide el monto del beneficio inicial originado por la combinación. (Ibid:263)

Para la aplicación de éstas formulas es importante tomar el valor presente de todos sus elementos, ya se realizan de manera continua los incrementos y ahorros en los costos, como flujos adicionales, los cuales se erogan una solo ves al efectuarse la fusión y al igual de deben de manejar cifras en su valor presente; o en flujos futuros, durante el transcurso del tiempo.

Al efectuar una fusión de empresas los beneficios que se pueden obtener se resumen en los siguientes puntos:

- a) Beneficios comerciales: compartir infraestructura, publicidad, canales de distribución, clientes, y en mejorar las condiciones de mercado, el que puede obtenerse bien sea aumentando la producción y disminuyendo los costos y

- gastos, mejorando el precio tope del producto o ampliando los ámbitos de mercado potencial entre otros.
- b) Beneficios estratégicos: la diversificación puede reducir el riesgo del negocio y financiero entendiéndose por riesgo de negocio la incapacidad para asegurar la estabilidad en ventas, costos y utilidades; y por riesgo financiero la incertidumbre inherente al uso de la palanca financiera (deuda). Puede realizarse un mejor aprovechamiento de las oportunidades del entorno, mayor flexibilidad financiera, tecnología compartida, acumulación de experiencias, etc.
 - c) Mercado. Mayor participación, mayor poder para efectuar la competencia.
 - d) Sinergia. Reducciones de costos de operación y generación de economías a escala.
 - e) Beneficios financieros. Los relacionados con el manejo de la tesorería, créditos e inversiones.
 - f) Beneficios fiscales. Pueden obtenerse bajo ciertas circunstancias, a través de una buena planeación financiera. (Ibid,1996:262)
 - g) La obtención de activos intangibles no disponibles como personal clave, lo que implicaría un ahorro en capacitación de personal, patentes y marcas, equipo de investigación, prestigio e ingreso rápido a mercados corrientes y deseables, sólo por mencionar algunos.

Al combinarse las empresas como efecto de la fusión, en la fecha en que se concrete dicha combinación, se deberán preparar los estados financieros unificando los criterios contables para su elaboración, lo cual no es tarea fácil, por mencionar algunos casos como los siguientes: para el renglón de cuentas por cobrar se deberá hacer un estudio minucioso para determinar su cobrabilidad y establecer la reserva suficiente, o según el criterio de los socios las cuentas de cobro dudoso se disminuyan del capital social, se debe de utilizar un método de valuación de inventarios común tomando en cuenta las condiciones económicas que rijan el mercado a la fecha de fusión, la afectación al capital contable a causa de la eliminación de cuentas que no tuvieran valor al no existir las circunstancias que les dieron origen por motivo de la fusión, etc.

Los pasos contables a seguir para el registro contable de las operaciones por fusión se resumen en los siguientes:

- 1) Preparación de un balance previo.
- 2) Saldar las cuentas complementarias del balance contra sus principales
- 3) Valuar los activos para efectos de fusión: generalmente se valúan a "Valores actuales"
- 4) Las diferencias entre un valor neto en libro y valores actuales se ajustan contra la cuenta "Resultados por fusión" o "Perdidas y Ganancias de la Fusión".
- 5) Saldar las cuentas de activo, pasivo y capital contable en la sociedad que desaparece .

- 6) Registrar los asientos de apertura (Fusión por integración) o aumentos del capital social (Fusión por absorción), según sea el caso.(MORALES,1996:197)

En base al boletín B-8 del libro de Principios de Contabilidad generalmente Aceptados emitido por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C. los requisitos previos para la consolidación de empresas son los siguientes y para efectos de éste tema se presentan solo los aplicables a la fusión.

Para que los estados financieros presenten la situación financiera y los resultados de operación como si todas las empresas fueran una sola, y para tal efecto deberán:

- Las compañías deberán preparar estados financieros a una misma fecha y por el mismo periodo.
- Aplicar uniformemente los principios de contabilidad cuando las circunstancias sean uniformes.
- Las transacciones entre las compañías deben eliminarse.

Además la fusión de sociedades mercantiles dentro de la clasificación que depende de su impacto económico o situación jurídica, el boletín B-8 Estados Financieros Consolidados y Combinados y Valuación de Inversiones Permanentes, establece la existencia de dos métodos para registrar los efectos contables de una

fusión, la vertical y la horizontal, desde el aspecto del impacto económico, definiendo cada una de ellas como sigue:

Fusión Vertical: la fusión vertical se da cuando la empresa adquirente decide comprar otra compañía con el fin de integrarse hacia delante o hacia atrás, es decir, cuando la empresa busca ser su propio cliente o su propio proveedor.

Fusión Horizontal: La fusión horizontal es aquella en la que la empresa que compra decide adquirir a otra compañía que se encuentra ubicada dentro de su sector y operan dentro de los mismos mercados geográficos.(GARCIA,2002:6)

A parte de estos dos tipos de fusiones se puede analizar otra clasificación que se conoce como la fusión conglomerada. La fusión conglomerada se lleva a cabo cuando una compañía compra otra empresa que pertenece a un sector completamente diferente al suyo y puede ser.

En otro sentido la clasificación de la fusión puede depender de los fines comerciales que persiga como a continuación se detalla:

Fusión para la extensión del producto.- Se da entre empresas que manejan sistemas de producción o distribución similares y cuyos productos no compiten directamente entre sí.

Fusión para la extensión del mercado.- Se lleva a cabo entre empresas que fabrican productos similares, pero en distintos mercados.

Fusión sin relación.- Cuando se fusionan empresas que no tienen relación alguna y esta adquisición se realiza con la finalidad de entrar a nuevos mercados, o por alguna otra de las razones mencionadas anteriormente.

La fusión debe ser una decisión justificada y bien evaluada , pues no ser así no se alcanzarán las metas de fortalecimientos que ella representa, dando como resultado la afectación de todas las personas involucradas en la combinación de empresas.

Las empresas en México representan la mayoría de las fuentes de empleo para su sociedad y en las empresas tradicionales recae la responsabilidad de mantener y dar a conocer los productos que nos identifican como nación. Las organizaciones en su búsqueda por permanecer y/o aumentar su posicionamiento en los mercados deben de recurrir a dar una estructuración administrativa que las lleve a la correcta toma de decisiones con respecto a los proyectos que les ayudaran a fortalecerse como empresa y ha incursionar en nuevos mercados que contribuyan a el crecimiento y desarrollo económico en el país.

CAPITULO VI

ANÁLISIS FINANCIERO DE LA FUSIÓN DE DOS EMPRESAS PRODUCTORAS DE CHARANDA Y SU REPERCUSIÓN EN LA EXPORTACION

Aunque estemos fuera de una compañía dentro o de ella, es imprescindible el darnos cuenta de que en el mundo de los negocios, se emplean diferentes estrategias buscando que en su aplicación se logren resultados como el crecimiento y fortalecimiento económico. Una de estas estrategias que observamos a menudo es la unión de dos empresas que reúnen sus capitales, recursos humanos, maquinarias, procesos, productos, etc., con el objetivo de que mediante la combinación de todos o algunos de éstos elementos se favorezcan a ambas empresas por la obtención de mayores capitales, mayor posicionamiento de mercados, creación de monopolios etc.. Estas combinaciones deben de ser sujetas a arduos estudios que reflejen la compatibilidad de las empresas, los costos que ello implica y la realización de proyecciones que reflejen que se obtendrán beneficios y no serán contraproducentes dichos cambios.

En toda empresa se genera información acerca de sus operaciones monetarias dentro de un periodo determinado, la cual debe arrojar los datos suficientes que sirvan como base para la toma de decisiones, por lo que para la aplicación de éste

estudio es necesario obtener los elementos de información de las empresas sujetas a estudio que faciliten y permitan la aplicación de los métodos necesarios que reflejen su situación mas reciente, para poder consolidarlos y realizar las proyecciones a futuro que reflejen los beneficios o problemas a los que las empresas deberán hacer frente.

Cabe mencionar que el análisis financiero que se aplicara, contempla solo el punto de vista numérico y matemático, pues para que su elaboración resultará lo mas certera posible, es necesaria la intervención de todo el personal administrativo de ambas empresas lo que generaría múltiples criterios a aplicar, lo que puede provocar deficiencias por los siguientes motivos:

- “El criterio utilizado por quien registra las operaciones de la empresa.
- El juicio personal de quien registra las operaciones respecto de los principios de contabilidad aplicables en cada caso.
- La cuantificación monetaria de las operaciones, que por el simple transcurso del tiempo (sobre todo en una época altamente inflacionaria) la valuación o representación monetaria de dichas operaciones pierde actualidad y poder adquisitivo, tanto a corto como a largo plazo , y como consecuencia, se pierde la capacidad de comparación entre los estados financieros de distintas fechas” (HAIME; 1996:89)

De cualquier manera, la información que sirva como base para el análisis financiero, debe ser la mas exacta y apegada a la realidad , ya que es imposible llevar a cabo un

buen análisis, y por lo tanto una correcta toma de decisiones, sobre información deficiente, por lo que antes de realizar el análisis financiero de las empresas son la información contenida en sus estados financieros históricos se aplicaron las siguientes correcciones:

- Agrupación de cuentas de naturaleza similar: esto resulta muy conveniente pues evita un trabajo excesivo, siempre y cuando no exista una razón especial para mantener el detalle de las cuentas incluidas que puedan ser motivo de análisis.
- Depuración de la información financiera, para eliminar las cuentas que no reflejaran la realidad.
- Definir las partidas o rubros que se consideraron mas importantes de acuerdo a su giro y características de las empresas.
- Reexpresión de los estados financieros a precios constantes al 31 de diciembre del 2002, para cumplir con uno de los principios de contabilidad generalmente aceptados que es el de: comparación, que tiene por objetivo, que la información contable siga procedimientos de cuantificación que permanezcan en el tiempo con la finalidad de que en el momento de la comparación de los estados financieros sea posible establecer su relación sobre cifras valuadas de forma homogénea para lo que se aplico el método de ajuste por el nivel general de precios, el cual consiste en corregir la unidad demediada empleada por la contabilidad tradicional, utilizando pesos constantes en vez de pesos

nominales, a las cifras que se ven afectadas por la inflación, tal como lo establece el boletín B-10 contenido en la disposición referida.

6.1 ANTECEDENTES DE LAS EMPRESAS SUJETAS A ESTUDIO

A principios de siglo (1920) en el municipio de Ziracuaretiro, Mich. se instaló la primer fabrica de Charanda, siendo su propietario el Sr. Cleofás Murgia, que poseía bastos territorios para el cultivo de la caña de azúcar. Al perder gran parte de sus tierras con las legislaciones de la reforma agraria el Sr. Murgia se vio en la necesidad de emigrar a la ciudad de Uruapan e instalar ahí su fabrica de aguardiente. Siendo la misma familia Murgia quien continua la labor de la fabricación de Charanda, en los años 70's después de 50 años de solo abastecer el mercado regional, se logra alcanzar al mercado estatal y aledaños, aumentando así, el numero de empresas destiladoras y manteniendo esta empresa familiar. En la actualidad esta empresa se ha mantenido presente y arraigada en el mercado local lo que le ha dado la estabilidad financiera para mejorar sus procesos, políticas de control y trabajo que le han hecho mantenerse como empresa sólida.

Después por iniciativa de uno de los nietos del Sr, Murgia con su herencia del conocimiento de este tipo de empresa, crea una nueva sociedad la cual fue constituida en el año de 1996 en el mes de mayo por iniciativa del fundador y su

socio con el objeto de preservar el negocio familiar de antaño y simultáneamente conservar un producto de identidad para los michoacanos.

La empresa a continuado su crecimiento, pues a su inicio solo contaba con una pequeña planta productiva en la que su fabricaba solo Charanda tipo "A". actualmente a aumentado el numero de trabajadores y ha implementado maquinaria tecnológica que le a traído beneficios como el mejor abastecimiento del mercado y la producción de Charanda tipo "B" . En el año 2001 incursiona en el extranjero, ya que según sus expectativas los productos elaborados estaban en condiciones de competir en el mercado internacional por lo que por medio de un financiamiento otorgado por la institución de apoyo a las empresas exportadoras Bancomext, este proyecto de exportación fue llevado a cabo dando resultados poco satisfactorios, pues las ventas en el extranjero no fueron las esperadas ni las suficientes como para afrontar la deuda que se había adquirido con Bancomext de la cual solo se pudieron estar pagando sus intereses generados durante los años 2001 y 2002.

6.2 DETERMINACIÓN DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LAS EMPRESAS

Las empresas objeto de estudio tenían establecidas diferentes políticas que regían el desarrollo de sus actividades, la efectividad de éstas disposiciones se pueden evaluar mediante la aplicación de los diferentes métodos de análisis financieros los cuales ya han sido mencionados en el desarrollo de este trabajo. Dichas políticas ocasionan diversos efectos en las empresas los que se ven reflejados

en términos monetarios y es así como se puede identificar los errores cometidos al aplicar una medida de control mal establecida la cual por consecuencia generará resultados poco satisfactorios y con ello la pauta para que la empresa comience un análisis mas específico que le ayude a detectar desde el origen de las fallas hasta las posibles soluciones que subsanen esos errores y se evalué cual de esas opciones es la mas viable en cuanto a costos y beneficios. En los siguientes subtemas se observarán los resultados obtenidos de la aplicación del análisis financiero. Debido a que las empresas sujetas a estudio tienen características particulares las cuales determinan la aplicación de solo algunos de los métodos de análisis ya mencionados en temas anteriores, por ser los mas viables, se presentan únicamente los resultados de ellos, aplicados únicamente al estado de posición financiera y al estado de resultados correspondientes a los años 2001 y 2002 de ambas empresas, esto en razón de que el resto de los estados financieros que se consideran como básicos se originan con la información contenida en éstos,

6.2.1 MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

La aplicación de este método se hace con el objetivo de identificar de una manera mas fácil, al observar en valores absolutos, los rubros mas importantes o representativos con los que cuentan las empresas.

EMPRESA "1"
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE

	2001	%	2002	%
ACTIVOS				
CIRCULANTES				
EFFECTIVO Y VALORES	\$ 243,533.00	5.88%	\$ 132,455.00	2.73%
CLIENTES	\$ 1,425,522.00	34.43%	\$ 1,678,881.00	34.61%
INVENTARIOS	\$ 2,138,283.00	51.65%	\$ 2,518,321.50	51.91%
DEUDORES DIVERSOS	\$ 125,453.00	3.03%	\$ 109,144.11	2.25%
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 112.00	0.00%	\$ 2,442.00	0.05%
SUMA CIRCULANTE	\$ 3,932,903.00	95.00%	\$ 4,441,243.61	91.55%
NO CIRCULANTE				
INM. PTA. Y EQ.	\$ 238,676.00	5.77%	\$ 535,666.00	11.04%
DEP. ACUM	-\$ 31,576.83	-0.76%	-\$ 125,581.54	-2.59%
SUMA NO CIRC.	\$ 207,099.17	5.00%	\$ 410,084.46	8.45%
TOTAL ACTIVO	\$ 4,140,002.17	100.00%	\$ 4,851,328.07	100.00%
PASIVOS				
PROVEEDORES	\$ 755,669.21	18.25%	\$ 889,974.82	18.34%
IMPTOS. X PAGAR	\$ 243,553.00	5.88%	\$ 144,322.00	2.97%
ACREEDORES DIV.	\$ 675,900.00	16.33%	\$ 675,900.00	13.93%
PRTMO BCO. LP	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
TOTAL PASIVO	\$ 1,675,122.21	40.46%	\$ 1,710,196.82	35.25%
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	\$ 350,000.00	8.45%	\$ 350,000.00	7.21%
UTILIDADES ACUM.	\$ 116,409.67	2.81%	\$ 711,648.92	14.67%
RVA LEGAL	\$ 70,000.00	1.69%	\$ 70,000.00	1.44%
UTILIDAD DEL EJ.	\$ 1,928,470.28	46.58%	\$ 2,009,482.33	41.42%
TOTAL CAPITAL	\$ 2,464,879.95	59.54%	\$ 3,141,131.25	64.75%
SUMA PASIVO + CAPITAL	\$ 4,140,002.16	100.00%	\$ 4,851,328.07	100.00%

EMPRESA "1"
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 31 DE DICIEMBRE

	2001	%	2002	%
VENTAS NETAS	\$13,425,221.00		\$ 13,994,745.73	
COSTO DE VENTAS	<u>\$ 9,243,264.66</u>	68.85%	<u>\$ 9,635,382.43</u>	68.85%
UTILIDAD NETA	\$ 4,181,956.34	31.15%	\$ 4,359,363.30	31.15%
GASTOS DE OPERACIÓN				0.00%
VENTAS	\$ 1,205,584.85	8.98%	\$ 1,256,728.17	8.98%
ADMINISTRACIÓN	\$ 733,554.08	5.46%	\$ 764,672.91	5.46%
INDIRECTOS DE FAB.	<u>\$ 312,002.14</u>	2.32%	<u>\$ 325,237.89</u>	2.32%
UTIL. DE OPERACIÓN	\$ 1,930,815.27	14.38%	\$ 2,012,724.33	14.38%
COSTO INT. DE FIMMTO.				
INTERESES PAGADOS	<u>\$ 2,345.00</u>	0.02%	<u>\$ 3,242.00</u>	0.02%
UTIL. ANTES IMPUESTOS	<u>\$ 1,928,470.27</u>	14.36%	<u>\$ 2,009,482.33</u>	14.36%

EMPRESA "2"
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE

	2001	%	2002	%
ACTIVOS				
CIRCULANTES				
EFFECTIVO Y VALORES	-\$ 342,442.00	-6.07%	-\$ 567,909.00	-9.95%
CLIENTES	\$ 1,098,765.00	19.46%	\$ 2,345,600.00	41.09%
INVENTARIOS	\$ 1,648,147.50	29.19%	\$ 1,355,756.80	23.75%
DEUDORES DIVERSOS	\$ 345,000.00	6.11%	\$ 345,877.00	6.06%
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 4,552.00	0.08%	\$ 87,666.00	1.54%
SUMA CIRCULANTE	\$ 2,754,022.50	48.78%	\$ 3,566,990.80	62.49%
NO CIRCULANTE				
INM. PTA. Y EQ.	\$ 4,234,555.00	75.00%	\$ 3,670,258.20	64.30%
DEP. ACUM	-\$ 1,342,452.00	-23.78%	-\$ 1,528,788.00	-26.78%
SUMA NO CIRC.	\$ 2,892,103.00	51.22%	\$ 2,141,470.20	37.51%
TOTAL ACTIVO	\$ 5,646,125.50	100.00%	\$ 5,708,461.00	100.00%
PASIVOS				
PROVEEDORES	\$ 1,324,552.00	23.46%	\$ 2,122,347.61	37.18%
IMPTOS. X PAGAR	\$ 456,328.00	8.08%	\$ 756,135.50	13.25%
ACREEDORES DIV.	\$ 1,886,622.00	33.41%	\$ 1,325,699.00	23.22%
PRTMO BCO. LP	\$ 4,546,644.00	80.53%	\$ 4,546,644.00	79.65%
TOTAL PASIVO	\$ 8,214,146.00	145.48%	\$ 8,750,826.11	153.30%
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	\$ 85,000.00	1.51%	\$ 85,000.00	1.49%
UTILIDADES ACUM.	-\$ 2,224,243.17	-39.39%	-\$ 2,653,020.50	-46.48%
RVA LEGAL	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
UTILIDAD DEL EJ.	-\$ 428,777.33	-7.59%	-\$ 474,344.61	-8.31%
TOTAL CAPITAL	-\$ 2,568,020.50	-45.48%	-\$ 3,042,365.11	-53.30%
SUMA PASIVO + CAPITAL	\$ 5,646,125.50	100.00%	\$ 5,708,461.00	100.00%

EMPRESA "2"
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 31 DE DICIEMBRE

	2001	%	2002	%
VENTAS NETAS	\$ 4,345,532.00		\$ 3,046,090.00	
COSTO DE VENTAS	\$ 3,403,507.57	78.32%	\$ 2,385,758.61	78.32%
UTILIDAD NETA	\$ 942,024.43	21.68%	\$ 660,331.39	21.68%
GASTOS DE OPERACIÓN				
VENTAS	\$ 705,366.75	16.23%	\$ 710,424.00	23.32%
ADMINISTRACION INDIRECTOS DE FAB.				
UTIL. DE OPERACIÓN	\$ 236,657.68	5.45%	-\$ 50,092.61	-1.64%
COSTO INT. DE FIMMTO.				
INTERESES PAGADOS	\$ 665,435.00	15.31%	\$ 424,252.00	13.93%
UTIL. ANTES IMPUESTOS	-\$ 428,777.32	-9.87%	-\$ 474,344.61	-15.57%

Por medio de éste método se facilita la interpretación de las condiciones de operación de la empresa de cada empresa, ya que consiste en obtener los porcentajes respecto del total de los valores de las cuentas que, para identificar las partidas mas significativas, con el objetivo de llevar a cabo una investigación mas a fondo de las razones que las generan. A grandes rasgos se observa, que la empresa "1" esta trabajando con un porcentaje de utilidad antes de impuestos del 14.36% y la empresa "2" tiene un porcentaje con valor negativo, lo que proporciona un punto de partida de este análisis, para analizar el porque de esta diferencia de utilidades, es decir, a partir de esta referencia tendremos que estudiar los resultados que nos remitan conocer como se están llevando a cabo las actividades de cada empresa, ya que este resultado nos puede revelar que tan eficientes han sido las políticas de acción de las empresas.

Los resultados del estado de posición financiera de la empresa "1" revelan que sus activos circulantes representan el 93.27% en promedio durante los dos años comparativos, y el resto pertenece al activo fijo, lo que refleja la efectividad de sus procesos de producción ya que la maquinaria con la que produce solo representa en promedio de 8.40% durante los dos años, mientras los inventarios se mantuvieron en promedio en poco más del 50% con respecto al total de activos. Pero de ese total de activos, el 34% pertenece a ventas a crédito, lo que se puede interpretar como posibles errores en las políticas de venta al no considerar posibilidades u otras opciones de inversión o ramas de negocios que le generen un incremento en sus ventas al contado. Por parte, el pasivo y el capital, guardan un equilibrio razonables pues el primero es menor que el segundo lo que presenta que la empresa tiene capital de trabajo que la hace funcionar estable y con liquidez. En el estado de resultados el porcentaje más alto es el de los costos de venta, los demás porcentajes guardan una relación menor y razonable en cuanto a que son por gastos vinculados directamente con las ventas y la empresa cuenta con un porcentaje de utilidad el cual podría aumentar si se estudia la forma de reducir los costos y el aumento de las ventas mediante nuevas políticas de administración y operación. En este sentido la empresa "1", mantiene en proporción a las ventas, los gastos de operación, sin aumentar los porcentajes entre los periodos comparados.

En la empresa "2" salta a la vista los valores negativos en las cuentas de efectivo. El mayor porcentaje pertenece a la cuenta de maquinaria y equipo y le siguen las ventas a crédito en la cuenta de clientes y en promedio de los dos años el inventario solo presenta el 26%, estos resultados reflejan que se esta desaprovechando la capacidad productiva pues la suma de ventas a crédito mas los inventarios y los números "rojos" de la cuenta de efectivo reflejan los errores que se han cometido en cuanto a las políticas de ventas y producción.

En cuanto al pasivo y capital, no se necesita mayor análisis para poder determinar que la empresa tiene grandes deudas que absorben completamente el capital de los socios, pues los prestamos bancarios representan en promedio el 80% de la suma de los del pasivo mas el capital, y la suma del capital en promedio es de - 50%, pero que el patrimonio este operando en valores negativos refleja que el endeudamiento contraído por el préstamo bancario no fue aprovechado para maximizar el valor de la empresa.

En el estado de resultados de la empresa "2" disminuyeron las ventas entre el año 2001 y 2002, pero no disminuyeron los costos de ventas, lo que revela que estos gastos no están en proporción a las ventas, aunque en estricta teoría los costos son gastos recuperables en las ventas de la producción, por lo que resalta la necesidad de un análisis mas profundo, que nos indique porquen los costos aumentaron en el 2002 si las ventas y los inventarios se redujeron. Además los gastos de venta se incrementaron y representan un alto porcentaje, que absorbe totalmente la utilidad neta generando la perdida de operación y no conformes con

estos malos resultados se paga un alto costo de financiamiento por concepto de intereses incrementando la pérdida.

Al ya tener identificado como problema el pago de intereses, se procede a buscar su origen y se determina que éstos se derivan de la deuda que se ha mantenido estática durante los dos años, la cual fue observada en el análisis del estado de posición financiera, la cual representa el mayor porcentaje de sus pasivos y al tomar en cuenta que los pasivos están consumiendo la liquidez de la empresa este punto se identifica como el mayor problema a resolver.

Derivado del estudio realizado a la empresa "2" es necesario enfatizar en los problemas detectados pues refleja problemas en cuanto a sus políticas de cobro, ya que en los dos años comparativos, el saldo de la cuenta de clientes, aumenta al doble, lo cual no representa un beneficio ya que continua el déficit en la cuenta de efectivo y bancos, es decir los inventarios en los dos años se mantuvieron en porcentajes considerables, pero al elevarse las cuentas de clientes y disminuir el efectivo, refleja que la producción vendida no ha sido cobrada efectivamente. Derivado de lo anterior, también se puede señalar como ineficiencia en las políticas de venta, y el desperdicio de la capacidad de producción, ya que los activos fijos representan un 70% en promedio durante los dos años, y en el estado de resultados disminuyeron las ventas.

Pero el mayor problema se refleja en los pasivos y en el capital ya que están trabajando con números negativos, pues los pasivos superan al 100% , y esto se refleja y va aunado a la utilidad obtenida en los estados de resultados pues tienen

utilidad bruta en un porcentaje promedio de 21.68% con respecto a las ventas netas, la cual es totalmente consumida por los gastos de venta a los que les corresponden el 19.67% y además se esta destinando un 14.62% al pago de intereses originados por la deuda a largo plazo que en el balance general esta representada por el 80.09%.

La referencia que se tomo como 100% para obtener los porcentajes del balance general fueron la totalidad del activo para los resultados de las cuentas de este rubro, para el pasivo y el capital se tomo la suma de éstos conceptos como 100% para obtener los porcentajes representativos de cada cuenta que los integra. Con respecto al estado de resultados la cantidad de referencia como 100% fue la totalidad de las ventas netas .

6.2.2 METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

La facilidad de interpretación de éste método radica que el analista se puede enfocar en el incremento o decremento de los diferentes rubros que conforman los estados financieros sujetos a comparación atendiendo a su naturaleza, es decir, un aumento en efectivo y valores se puede identificar como símbolo de aumento en la liquidez o como dinero ocioso que puede ser aplicado en inversiones.

EMPRESA "1"
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE

	2001	2002	AUMENTO	DISMINUCION
ACTIVOS				
CIRCULANTES				
EFFECTIVO Y VALORES	\$ 243,533.00	\$ 132,455.00		-\$111,078.00
CLIENTES	\$ 1,425,522.00	\$ 1,678,881.00	\$253,359.00	
INVENTARIOS	\$ 2,138,283.00	\$ 2,518,321.50	\$380,038.50	
DEUDORES DIVERSOS	\$ 125,453.00	\$ 109,144.11		-\$ 16,308.89
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 112.00	\$ 2,442.00	\$ 2,330.00	
SUMA CIRCULANTE	\$ 3,932,903.00	\$ 4,441,243.61	\$508,340.61	
NO CIRCULANTE				
INM, PTA. Y EQ.	\$ 238,676.00	\$ 535,666.00	\$296,990.00	
DEPRECIACIONES ACUM	-\$ 31,576.83	-\$ 125,581.54	-\$ 94,004.71	
SUMA NO CIRC.	\$ 207,099.17	\$ 410,084.46	\$202,985.29	
TOTAL ACTIVO	\$ 4,140,002.17	\$ 4,851,328.07	\$711,325.90	
PASIVOS				
PROVEEDORES	\$ 755,669.21	\$ 889,974.82	\$134,305.61	
IMPTOS. X PAGAR	\$ 243,553.00	\$ 144,322.00		-\$ 99,231.00
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 675,900.00	\$ 675,900.00	\$ -	\$ -
PRESTAMOS BANCARIO LP	\$ -	\$ -		
TOTAL PASIVO	\$ 1,675,122.21	\$ 1,710,196.82	\$ 35,074.61	
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00	\$ -	
UTILIDADES ACUM,	\$ 116,409.67	\$ 711,648.92	\$595,239.25	
RVA LEGAL	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00	\$ -	
UTILIDAD DEL E.J.	\$ 1,928,470.28	\$ 2,009,482.33	\$ 81,012.05	
TOTAL CAPITAL	\$ 2,464,879.95	\$ 3,141,131.25	\$676,251.30	
SUMA PASIVO + CAPITAL	\$ 4,140,002.16	\$ 4,851,328.07	\$711,325.91	

EMPRESA "1"
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 31 DE DICIEMBRE

	2001	2002	
VENTAS NETAS	\$13,425,221.00	\$13,994,745.73	\$569,524.73
COSTO DE VENTAS	<u>\$ 9,243,264.66</u>	<u>\$ 9,635,382.43</u>	\$392,117.77
UTILIDAD NETA	\$ 4,181,956.34	\$ 4,359,363.30	\$177,406.96
GASTOS DE OPERACIÓN			
VENTAS	\$ 1,205,584.85	\$ 1,256,728.17	\$ 51,143.32
ADMINISTRACION	\$ 733,554.08	\$ 764,672.91	\$ 31,118.83
INDIRECTOS DE FABRICACION	<u>\$ 312,002.14</u>	<u>\$ 325,237.89</u>	<u>\$ 13,235.75</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 1,930,815.27	\$ 2,012,724.33	\$ 81,909.06
COSTO INTEGRAL DE FIMMTO.			
INTERESES PAGADOS	<u>\$ 2,345.00</u>	<u>\$ 3,242.00</u>	<u>\$ 897.00</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1,928,470.27	\$ 2,009,482.33	\$ 81,012.06

EMPRESA "2"
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE

	2001	2002	AUMENTO	DISMINUCION
ACTIVOS				
CIRCULANTES				
EFFECTIVO Y VALORES	-\$ 342,442.00	-\$ 567,909.00		-\$ 225,467.00
CLIENTES	\$ 1,098,765.00	\$ 2,345,600.00	\$ 1,246,835.00	
INVENTARIOS	\$ 1,648,147.50	\$ 1,355,756.80		-\$ 292,390.70
DEUDORES DIVERSOS	\$ 345,000.00	\$ 345,877.00	\$ 877.00	
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 4,552.00	\$ 87,666.00	\$ 83,114.00	
SUMA CIRCULANTE	\$ 2,754,022.50	\$ 3,566,990.80	\$ 812,968.30	
NO CIRCULANTE				
INM. PTA. Y EQ.	\$ 4,234,555.00	\$ 3,670,258.20		-\$ 564,296.80
DEPRECIACIONES ACUM.	-\$ 1,342,452.00	-\$ 1,528,788.00		-\$ 186,336.00
SUMA NO CIRC.	\$ 2,892,103.00	\$ 2,141,470.20		-\$ 750,632.80
TOTAL ACTIVO	\$ 5,646,125.50	\$ 5,708,461.00	\$ 62,335.50	
PASIVOS				
PROVEEDORES	\$ 1,324,552.00	\$ 2,122,347.61	\$ 797,795.61	
IMPTOS. X PAGAR	\$ 456,328.00	\$ 756,135.50	\$ 299,807.50	
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,886,622.00	\$ 1,325,699.00	-\$ 560,923.00	
PRESTAMOS BANCARIO LP	\$ 4,546,644.00	\$ 4,546,644.00	\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 8,214,146.00	\$ 8,750,826.11	\$ 536,680.11	
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00		
UTILIDADES ACUM.	-\$ 2,224,243.17	-\$ 2,653,020.50	\$ 428,777.33	
RVA LEGAL	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD DEL EJ.	-\$ 428,777.33	-\$ 474,344.61	\$ 45,567.28	
TOTAL CAPITAL	-\$ 2,568,020.50	-\$ 3,042,365.11	\$ 474,344.61	
SUMA PASIVO + CAPITAL	\$ 5,646,125.50	\$ 5,708,461.00	\$ 62,335.50	

EMPRESA "2"				
ESTADO DE RESULTADOS				
DEL 31 DE DICIEMBRE				
	2001	2002	AUMENTO	DISMINUCION
VENTAS NETAS	\$ 4,345,532.00	\$ 3,046,090.00		-\$1,299,442.00
COSTO DE VENTAS	\$ 3,403,507.57	\$ 2,385,758.61		-\$1,017,748.96
UTILIDAD NETA	\$ 942,024.43	\$ 660,331.39		-\$ 281,693.04
GASTOS DE OPERACIÓN				
VENTAS	\$ 705,366.75	\$ 710,424.00	\$ 5,057.25	
ADMINISTRACION				
INDIRECTOS DE FABRICACION				
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 236,657.68	-\$ 50,092.61		-\$ 286,750.29
COSTO INTEGRAL DE FIMMTO.				
INTERESES PAGADOS	\$ 665,435.00	\$ 424,252.00		-\$ 241,183.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 428,777.32	-\$ 474,344.61		-\$ 45,567.29

Al comparar los estados financieros a distintas fechas obtenemos las diferencias por los aumentos y disminuciones en las empresas. En la empresa "1" se puede presumir como falla con respecto al control de los clientes, el aumento en su saldo, pues puede ser causa de una mala política de cobranza y/o el aumento de las ventas a crédito las cuales no se recuperan de forma efectiva pues su saldo en la cuenta de efectivo y valores presenta una disminución. En la empresa "1" se generaron disminuciones con respecto al ejercicio anterior comparado, en el activo en las cuentas del efectivo y valores y deudores diversos, pero en los resultados en las cuentas de clientes, inventarios, impuestos a favor e inmuebles planta y equipo, fueron aumentos, pudiendo interpretar que la empresa destino mayor efectivo a la compra de activo fijo y que las ventas a crédito han aumentado o son originadas por una mala política de cobranza, pues el efectivo disminuyó, por lo que para determinar la causa nos apoyaremos más adelante en el análisis al método de razones simples.

En cuanto al pasivo aumentaron las compras a crédito o los plazos de pago a proveedores se ampliaron o no se están pagando a tiempo, en los impuestos por pagar hubo una disminución y existe una deuda con acreedores que permaneció estática. En el capital la cuenta del resultado del ejercicio aumento debido a la obtención de utilidades en los dos años.

En el estado de resultados todas las cuentas que lo integran aumentaron en la misma proporción que el incremento de las ventas netas lo que indica que dichas partidas están en función de las ventas a excepción de los intereses pagados. En cuanto a utilidades, la empresa "1" se mantiene estable en este rubro aumentando moderadamente sus ganancias.

La empresa "2" presenta problemas en cuanto a la obtención de utilidades, ya que sus resultados son negativos y continúan disminuyendo. Con este método se observaron disminuciones en el balance general, en el activo, las cuentas de efectivo y valores se mantuvieron trabajando durante los dos años en saldo negativo. El aumento del saldo de clientes aunado con la disminución del efectivo refleja el fallo en el control en la ventas a crédito y su falta de cobro. Lo que resalta como punto importante para buscar soluciones es el incremento en todas las cuentas del pasivo así como el saldo de la deuda a largo plazo, la cual se mantuvo estática lo que provoca que el capital continúe con su decremento. En el estado de resultados la empresa "2" decremento sus ventas y su costo, sin embargo en los gastos de venta hubo un ligero aumento; los intereses disminuyeron, sin embargo no representan

mayor beneficio pues su monto supera por creces la utilidad por operación lo continua generando las perdidas del ejercicio.

6.2.3 RAZONES SIMPLES

Una de las ventajas de este método es que el analista puede realizar todas las combinaciones de las cuentas que integran a los estados financieros para con el resultado obtener lo que específicamente desea conocer de la empresa sujeta a estudio, es por ello que para analizar la situación financiera de las empresas que están bajo este estudio, se aplicaran solo las razones que nos faciliten el conocimiento de su situación financiera.

EMPRESA "1 "

RAZONES DE SOLVENCIA

SOLVENCIA	2001	2002
ACTIVO CIRCULANTE	<u>3,932,903.00</u> = 2.35	<u>4,441,243.61</u> = 2.60
PASIVO CIRCULANTE	1,675,122.21	1,710,196.82

EMPRESA " 2 "

ACTIVO CIRCULANTE	<u>2,754,022.50</u> = 0.75	<u>3,566,990.80</u> = 0.85
PASIVO CIRCULANTE	3,667,502.00	4,204,182.11

EMPRESA "1 "

SOLVENCIA INMEDIATA

ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS	<u>1,794,620.00</u> = 1.07	<u>1,922,922.11</u> = 1.12
PASIVO CIRCULANTE	1,675,122.21	1,710,196.82

EMPRESA "2"

ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS	$\frac{1,105,875.00}{3,667,502.00} = 0.30$	$\frac{2,211,234.00}{4,204,182.11} = 0.53$
PASIVO CIRCULANTE		

Los resultados de estas razones manifiestan que la empresa posee dinero suficiente para solventar sus deudas de forma inmediata, se considera que lo mejor es el resultado a 1, porque se interpreta que la empresa, en caso de que sus deudas fueran exigibles en forma inmediata, tiene el efectivo necesario para pagarlas sin poner en riesgo su capital de trabajo. Pero esta afirmación puede ser muy subjetiva, pues el tener dinero solo en el banco o en caja se interpreta como dinero ocioso, pues es mejor mantenerlo en otras inversiones que generen mayores utilidades. Podemos observar que la empresa "1" tiene el beneficio de la disponibilidad de valores de fácil conversión a efectivo, pues supera al supuesto resultado óptimo de 1.

La empresa "2" tiene resultados por debajo de lo ya establecido como óptimo pero para interpretar que este resultado es originando por la aplicación del dinero en inversiones es necesario aplicar otras razones que nos revelen el destino o la aplicación del las cuentas del activo circulante.

RAZONES DE ESTABILIDAD

EMPRESA "1 "

PASIVO TOTAL	$\frac{1,675,122.21}{2,464,879.95} = 0.68$	$\frac{1,710,196.82}{3,141,131.25} = 0.54$
CAPITAL CONTABLE		

EMPRESA "2"

PASIVO TOTAL	$\frac{8,214,146.00}{-2,568,020.50} = -3.20$	$\frac{8,750,826.11}{-3,042,365.11} = -2.88$
CAPITAL CONTABLE		

Las empresas con actividad comercial dedicadas a la compra-venta de mercancías, pueden obtener resultados en estas razones, mayores a la unidad sin que esto represente peligro para los propietarios, pues generalmente este resultado se genera por el lapso de tiempo que contemplan sus proveedores o sus capacidades de compra-venta. Pero nuestras empresas no pueden estar bajo este supuesto, ya que su actividad es la producción, pues estas razones nos indican hasta que punto las empresas pertenecen a terceras personas como proveedores, acreedores etc. y como los resultados indican que las razones son mayores a 1, significa que la empresa se encuentra en desequilibrio y dado al giro al que pertenece y esta constituida, la empresa "2" corre peligro, pues la intervención de estas terceras representa una pertenencia importante.

RAZONES PARA LAS INVERSIONES PERMANENTES

EMPRESA "1 "

ACTIVO FIJO	<u>207,099.17</u> = 0.08	<u>410,084.46</u> = 0.13
CAPITAL CONTABLE	2,464,879.95	3,141,131.25

EMPRESA "2"

ACTIVO FIJO	<u>2,892,103.00</u> = -1.13	<u>2,141,470.20</u> = -0.70
CAPITAL CONTABLE	-2,568,020.50	-3,042,365.11

Estas razones nos indican cuantos centavos por cada peso obtenido del capital se destinan a la compra de activos fijos. La empresa "1" incremento sus activos fijos en el segundo año , mientras que en la empresa "2" los problemas con el capital contable de la empresa se ven reflejados en sus activos permanentes.

EMPRESA "1 "

ACTIVO CIRCULANTE	<u>3,932,903.00</u> =	1.60	<u>4,441,243.61</u> =	1.41
CAPITAL CONTABLE	2,464,879.95		3,141,131.25	

EMPRESA "2"

ACTIVO CIRCULANTE	<u>2,754,022.50</u> =	-1.07	<u>3,566,990.80</u> =	-1.17
CAPITAL CONTABLE	-2,568,020.50		-3,042,365.11	

EMPRESA "1 "

ACTIVO TOTAL	<u>4,140,002.17</u> =	1.68	<u>4,851,328.07</u> =	1.54
CAPITAL CONTABLE	2,464,879.95		3,141,131.25	

EMPRESA "2"

ACTIVO TOTAL	<u>5,646,125.50</u> =	-2.20	<u>5,708,461.00</u> =	-1.88
CAPITAL CONTABLE	-2,568,020.50		-3,042,365.11	

El objetivo de estas razones es el de indicar en que proporción se esta invirtiendo el capital en sus valores totales. La empresa "1" no tiene problemas al destinar mas de 1 peso por cada unidad obtenida de capital, en cambio la empresa "2" su relación es negativa.

ENDEUDAMIENTO

EMPRESA "1 "

PASIVO TOTAL	<u>1,675,122.21</u> =	0.40	<u>1,710,196.82</u> =	0.35
ACTIVO TOTAL	4,140,002.17		4,851,328.07	

EMPRESA "2"

PASIVO TOTAL	<u>8,214,146.00</u> =	1.45	<u>8,750,826.11</u> =	1.53
ACTIVO TOTAL	5,646,125.50		5,708,461.00	

El resultado de dividir estos rubros nos indica lo que se tiene por deuda por cada peso del activo, si el resultado es menor a la unidad se interpreta como una seguridad crediticia y si el cociente es mayor a la unidad representa que todas las

actividades de la empresa que generan valores están siendo absorbidas por los pasivos. La empresa "1" no tiene problemas con sus deudas pues solo representan un promedio del .37 durante los dos años y la empresa "2" tiene mas deudas que activos con que solventarlas, lo que no es saludable atendiendo a sus características pues no son las de una empresa que trabaja con capital ajeno, si no que ésta empresa debería estar trabajando con sus propios recursos y éstos ser los suficientes para afrontar los pasivos.

RENDIMIENTO SOBRE INVERSION

EMPRESA "1 "

UTILIDAD NETA	$\frac{733,554.08}{2,464,879.95} = 0.30$	$\frac{764,672.91}{3,141,131.25} = 0.24$
CAPITAL CONTABLE		

EMPRESA "2"

UTILIDAD NETA	$\frac{-428,777.32}{-2,568,020.50} = -0.17$	$\frac{-474,344.61}{-3,042,365.11} = -0.16$
CAPITAL CONTABLE		

La utilidad de esta razón es la de indicar que porcentaje de rendimiento se esta obteniendo por cada peso invertido del capital de la empresa, de esta forma se puede evaluar si la empresa esta logrando el objetivo de obtener utilidades. Aquí se refleja claramente la situación que la empresa "1" esta obteniendo 30 centavos por cada peso invertido en cambio la segunda empresa esta perdiendo dinero de su propio capital al obtener resultados negativos en la aplicación estas razones.

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS

EMPRESA "1 "

UTILIDAD NETA	$\frac{1,928,470.27}{4,140,002.17} = 0.47$	$\frac{2,009,482.33}{4,851,328.07} = 0.41$
ACTIVOS TOTALES		

EMPRESA "2"

UTILIDAD NETA	$\frac{-428,777.32}{5,646,125.50} = -0.08$	$\frac{-474,344.61}{5,708,461.00} = -0.08$
ACTIVOS TOTALES		

El cociente de esta razón indica que porcentaje de las utilidades obtenidas fueron generadas por los activos totales. De la misma manera la empresa "1" teniendo menos activos le generan utilidades y la segunda empresa que los valores de sus activos fijos son mayores, no le generan ninguna utilidad y al igual que el resultado de la razón anterior esta teniendo perdidas.

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

	2001	2002
EMPRESA "1 "		
VENTAS NETAS	$\frac{13,425,221.00}{2,464,879.95} = 5.45$	$\frac{13,994,745.73}{3,141,131.25} = 4.46$
CAPITAL CONTABLE		
EMPRESA "2"		
VENTAS NETAS	$\frac{4,345,532.00}{-2,568,020.50} = -1.69$	$\frac{3,046,090.00}{-3,042,365.11} = -1.00$
CAPITAL CONTABLE		
EMPRESA "1 "		
VENTAS NETAS	$\frac{13,425,221.00}{207,099.17} = 5.45$	$\frac{13,994,745.73}{410,084.46} = 4.46$
ACTIVO FIJO		
EMPRESA "2"		
VENTAS NETAS	$\frac{4,345,532.00}{2,892,103.00} = -1.69$	$\frac{3,046,090.00}{2,141,470.20} = -1.00$
ACTIVO FIJO		
EMPRESA "1 "		
UTILIDAD NETA	$\frac{1,928,470.27}{2,464,879.95} = 0.78$	$\frac{2,009,482.33}{3,141,131.25} = 0.64$
CAPITAL CONTABLE		
EMPRESA "2"		
UTILIDAD NETA	$\frac{-428,777.32}{-2,568,020.50} = -0.17$	$\frac{-474,344.61}{-3,042,365.11} = -0.16$
CAPITAL CONTABLE		

COBERTURA DE INTERESES

	2001		2002	
EMPRESA "1"				
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS. E INTERESES	<u>1,930,815.27</u>	= 823	<u>2,012,724.33</u>	= 621
INTERESES	2345		3242	
EMPRESA "2"				
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS. E INTERESES	<u>236,657.68</u>	= 0.36	<u>-50,092.61</u>	= -0.1
INTERESES	665,435.00		424,252.00	

Las empresas sujetas a estudio fueron creadas con el objetivo de ser entidades que generaran utilidades, estas razones indican en que medida se esta cumpliendo con este propósito pues indican la utilidad que se esta obteniendo con todos los recursos de la empresa. La empresa "1" ha conseguido este propósito de forma moderada pero firme durante los dos años comparados, mientras que la empresa "2" continua perdiendo el valor de su patrimonio, pues durante los dos años continua generando perdidas y disminuyendo el valor de su capital.

La razón de cobertura de intereses fue aplicada para identificar como es afectada la utilidad por operación de ambas empresas, teniendo como resultado que la empresa "1" tiene pagos de intereses menores pues puede pagarlos con sus utilidades antes de impuestos, 722 veces en promedio durante un ejercicio tomando las cifras obtenidas de los años 2001 y 2002. En cambio la empresa "2" con la utilidad obtenida por operación no le es posible pagar los intereses durante el transcurso del ejercicio, pues en ambos años el costo integral de financiamiento a sido mayor que sus utilidades quedando resaltada una vez mas la necesidad de la empresa por dar solución a este problema de liquidez.

RAZONES DEL CICLO ECONOMICO O ROTACIONES

EMPRESA "1 "

UTILIDAD NETA	<u>1,928,470.27</u> =	0.14	<u>2,009,482.33</u> =	0.14
VENTAS NETAS	13,425,221.00		13,994,745.73	

EMPRESA "2"

UTILIDAD NETA	<u>-428,777.32</u> =	-0.10	<u>-474,344.61</u> =	-0.16
VENTAS NETAS	4,345,532.00		3,046,090.00	

El cociente indica la utilidad obtenida por cada peso vendido y a esto es a lo que llamamos margen de utilidad. Al igual que en la razones anteriores se refleja que la empresa "1" tiene un margen de utilidad moderado con respecto a las grandes empresas multinacionales que llegan a manejar márgenes de hasta el 300%, por hacer referencia, pero atendiendo a sus características de micro- pequeña empresa es un margen que la ayuda a crecer paulatinamente y de manera estable sin arriesgar sus recursos , en cambio la segunda empresa no obtuvo utilidades en los dos años, aunque tuvo ventas estas no fueron las suficientes para afrontar todas las necesidades de recursos para que la empresa obtuviera un resultado positivo.

ROTACIÓN DE INVENTARIOS

EMPRESA "1 "

INVENTARIOS	*365	<u>2,138,283.00</u> =	84.44	<u>2,518,321.50</u> =	95.40
COSTO DE VENTAS		9,243,264.66		9,635,382.43	

EMPRESA "2"

INVENTARIOS	*365	<u>1,648,147.50</u> =	176.75	<u>1,355,756.80</u> =	207.4
COSTO DE VENTAS		3,403,507.57		2,385,758.61	

EMPRESA "1 "

COSTO DE VENTAS	<u>9,243,264.66</u> = 38.73	<u>9,635,382.43</u> = 17.99
INVENTARIOS	238,676.00	535,666.00

EMPRESA "2"

COSTO DE VENTAS	<u>3,403,507.57</u> = 0.80	<u>2,385,758.61</u> = 1.76
INVENTARIOS	4,234,555.00	1,355,756.80

El resultado de aplicar la primera razón, indica la velocidad de movimiento de los inventarios y la segunda razón en la que solo se invierten los rubros en la división, indica el numero de veces en que se desplaza el inventario. La empresa "1" en los dos años a mantenido ventas continuas pues se ve reflejado en los movimientos de inventarios, en cambio la empresa "2" en el años 2001 no le fue posible siquiera agotar el inventario de ese periodo y en el 2002 solo pudo moverlo casi 2 veces. En este rubro tienen que ver los "stocks" (mínimo o máximo) de inventarios que manejen cada empresa pero al estar haciendo la comparación de entidades con características tan similares la comparación establece que la empresa "1" supera en muchos de los aspectos que hemos venido analizando al aplicar éstas razones.

ROTACION DE CUENTAS X COBRAR

EMPRESA "1 "

CLIENTES	<u>1,425,522.00</u> = 0.11	<u>1,678,881.00</u> = 0.12
VENTAS NETAS	13,425,221.00	13,994,745.73

EMPRESA "2"

CLIENTES	<u>1,098,765.00</u> = 0.25	<u>2,345,600.00</u> = 0.77
VENTAS NETAS	4,345,532.00	3,046,090.00

EMPRESA "1 "

RESULTADO CTAS. X COB. A VTAS	0.11	0.12
NO. DE DIAS DEL AÑO	x 365	x 365
DIAS COBRANZA Ó DE CRÉDITO	<u>38.76</u>	<u>43.79</u>

EMPRESA "2"

RESULTADO CTAS. X COB. A VTAS	0.25		0.77
NO. DE DIAS DEL AÑO	<u>x 365</u>		<u>x 365</u>
DIAS COBRANZA Ó DE CRÉDITO	92.29		281.06

ROTACIÓN DE CUENTAS X PAGAR

EMPRESA "1 "

PROVEEDORES	<u>755,669.21</u> =	0.10	<u>889,974.82</u> =	0.12 =
COMPRAS NETAS	7,198,140.00		7,698,329.00	

EMPRESA "2"

PROVEEDORES	<u>1,324,552.00</u> =	1.00 =	<u>2,122,347.61</u> =	2.24
COMPRAS NETAS	1,329,416.00		946,113.00	

EMPRESA "1 "

RESULTADO PROV A COMPRAS	0.10		0.12
NO. DE DIAS DEL AÑO	<u>x 365</u>		<u>x 365</u>
DIAS COBRANZA Ó DE CRÉDITO	38.32		42.20

EMPRESA "2"

RESULTADO PROV A COMPRAS	1.00		2.24
NO. DE DIAS DEL AÑO	<u>x 365</u>		<u>x 365</u>
	363.66		818.78

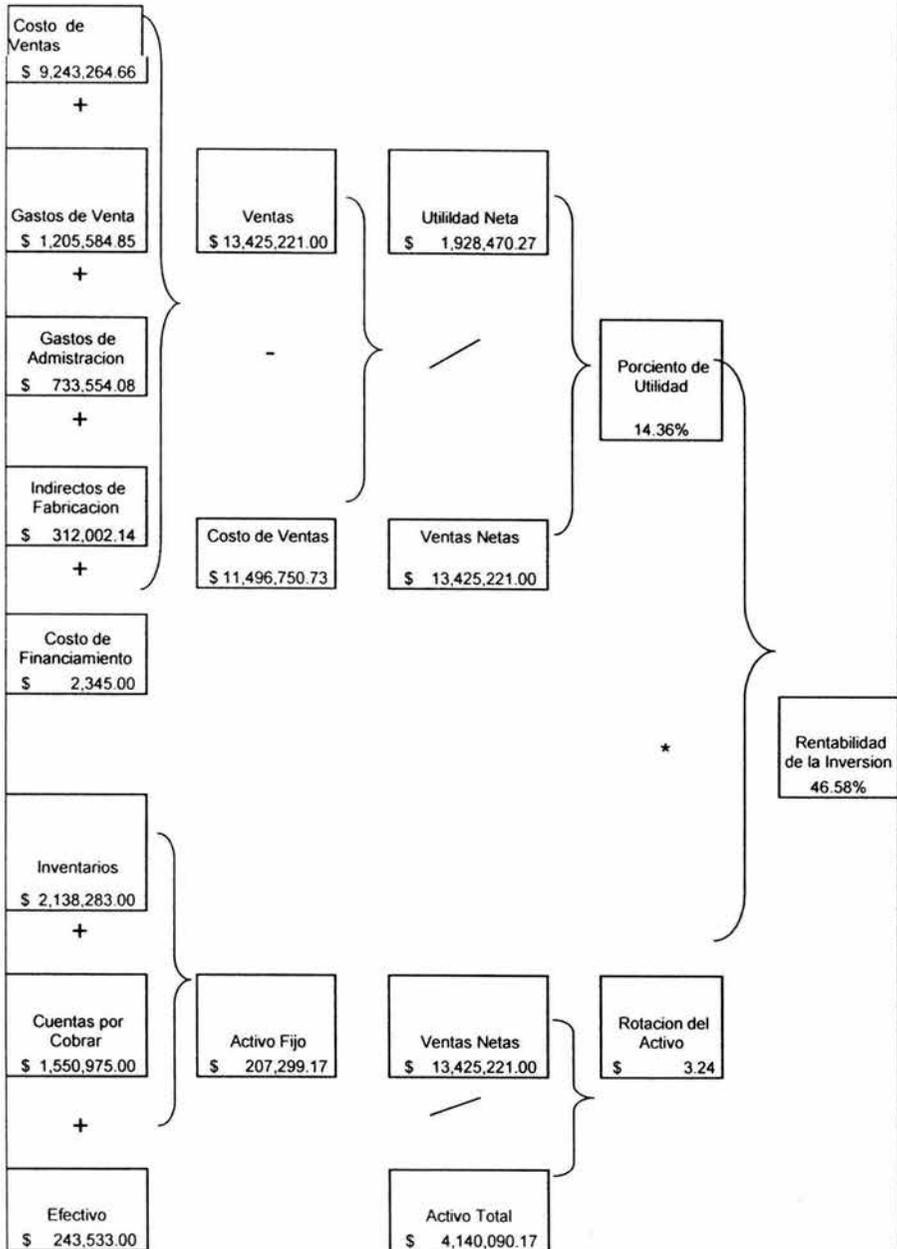
La primera razón de cuentas por cobrar indica cuantas centavos por cada peso vendido corresponden a ventas a crédito. En la segunda razón de este rubro indica los días que tarda el cliente en pagar su deuda, los que le sirve a la empresa para evaluar si sus políticas de cobranza son las adecuadas. En las segundas dos se indica en el mismo sentido los porcentajes pero ahora con respecto a las cuentas por pagar, pues indican a cuanto ascienden las deudas con los proveedores con respecto a cada peso destinado a compras y permiten conocer en que plazos las empresas están liquidando éstos créditos y si están cumpliendo con los lineamientos de pago otorgados por los proveedores. Las políticas de cobranza de ambas empresas

establecen un lapso de 30 días para que sus clientes salden sus cuentas, por lo que podemos observar que en la empresa "1" sus clientes solo tiene una tardanza promedio durante los dos años comparados de 11 días, mientras que los clientes de la empresa "2" se retrasan en los pagos hasta por un promedio de 157 días lo que indica las fallas en las políticas de cobranza y el grado de error cometidos en ellas. Con respecto a los proveedores, las políticas establecidas por parte de los proveedores para ambas empresas es un plazo de 20 días para liquidar sus adeudos, los resultados de las razones de este ciclo indican que la empresa "1" esta pagando con un retraso promedio durante los dos años de 20 días y la empresa "2" con todos sus problemas de liquidez ha pagado a sus proveedores con tardanzas promedio de hasta 570 días.

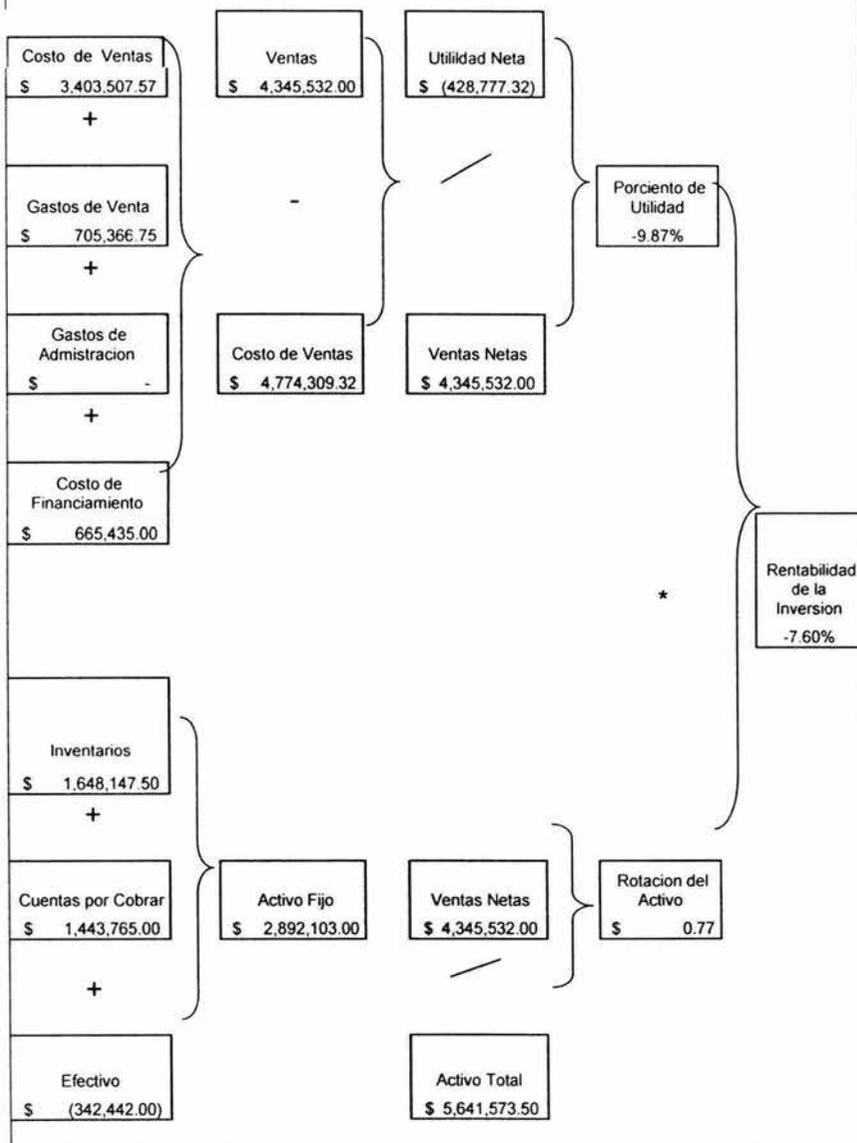
6.2.4 METODO DU PONT

Este método busca ayudar a las empresas a llevar un mejor control, análisis y corrección de las desviaciones de los factores de la inversión y los objetivos de la empresa, para medir la rentabilidad y su relación con las ventas y los activos totales.

METODO DUPONT EMPRESA 1 EJERCICIO 2001

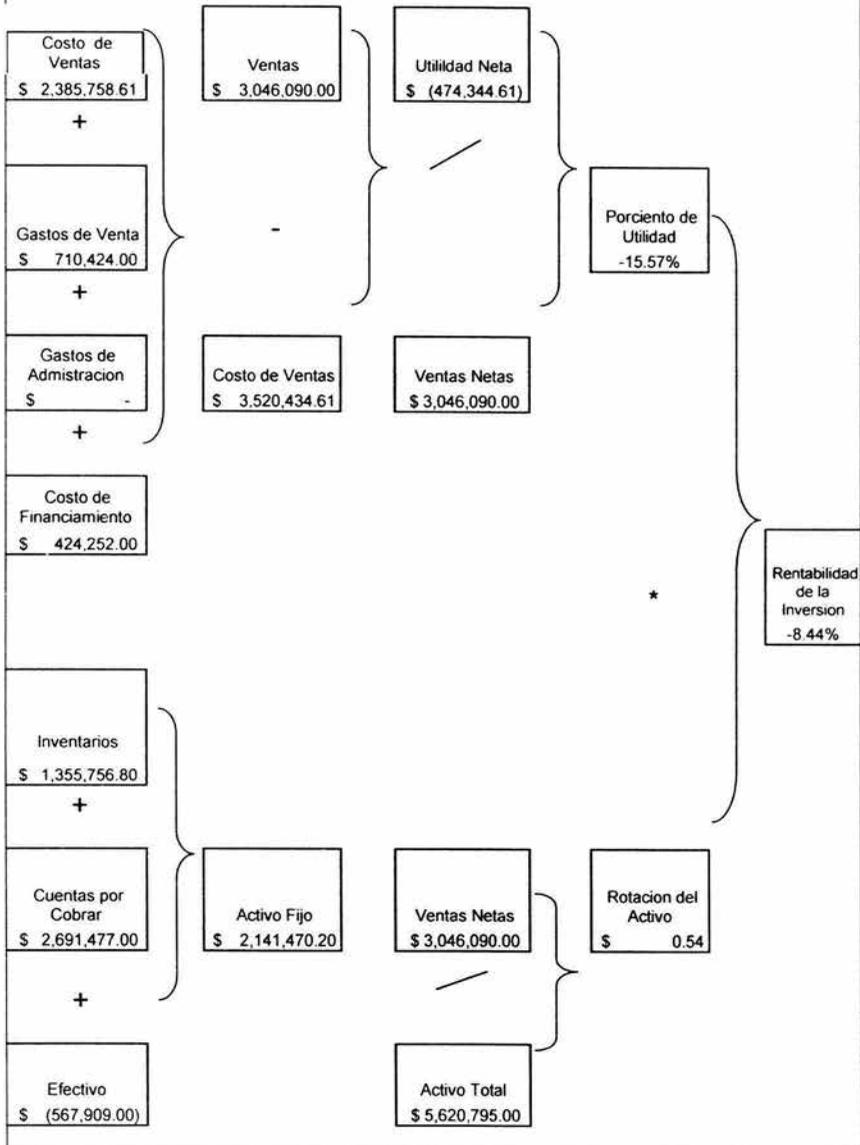


METODO DU PONT
EMPRESA "2" EJERCICIO 2001



		METODO	DUPONT	EMPRESA "1"	EJERCICIO	2002				
Costo de Ventas	\$ 9,635,382.43	Ventas	}	-	Utilidad Neta	}				
+										
Gastos de Venta	\$ 1,256,728.17						\$ 13,994,745.73	\$ 2,009,482.33		
+										
Gastos de Admistracion	\$ 764,672.91									
+				Porciento de Utilidad	14.36%					
Indirectos de Fabricacion	\$ 325,237.89	Costo de Ventas	}	-	Ventas Netas	}				
+							\$ 11,985,263.40	\$ 13,994,745.73		
Costo de Financiamiento	\$ 3,242.00									
*										
Rentabilidad de la Inversion							41.44%			
Inventarios	\$ 2,518,321.50	Activo Fijo	}	-	Ventas Netas	}				
+										
Cuentas por Cobrar	\$ 1,788,025.11						\$ 410,084.46	\$ 13,994,745.73	Rotacion del Activo	\$ 2.89
+										
Efectivo	\$ 132,455.00				Activo Total	\$ 4,848,886.07				

**METODO DU PONT
EMPRESA 2 EJERCICIO 2002**



Como ya se ha observado en los estados financieros sujetos al análisis, de las empresas "1" y "2" la diferencia entre el valor de los activos fijos y las utilidades del ejercicio es significativa, ya que la empresa "1" tiene utilidades con la utilización de sus activos los cuales con casi la cuarta parte con respecto al valor de los activos fijos totales de la empresa "2" la cual solo a obtenido perdidas en los ejercicios 2001 y 2002. Por ello aplicaremos el método du pont sobre la inversión aplicada en activos totales con la finalidad de obtener la rentabilidad de dicha inversión.

Los resultados de la aplicación de esta técnica de análisis nos revelan un porcentaje del 14.36% que se mantuvo estable es los dos años comparativos, lo que indica la efectividad de la utilización de los activos totales dentro del proceso de operación de la empresa.

El método du pont como ya lo habíamos mencionado combina cuentas de resultados y del estado de posición financiera. En el caso de la empresa "2" obtiene resultados negativos en el rendimiento de los activos totales, y gracias al esquema grafico es posible observar que el problema radica en el proceso de operación ya que en el resultado de la cifra obtenida como utilidad neta es negativo, lo que nos remite al análisis de las cuentas que se involucran en la obtención de dicho resultado y comparando las cantidades de la empresa "1" los costos totales son mayores pues el costo integral de financiamiento es de mayor cuantía. Además la rotación del activo que en este método representa la relación entre las ventas totales y el activo total

6.2.5 METODO DE TENDENCIAS

Este método indica la propensión de los movimientos de las cuentas que integran los estados financieros sujetos a estudio, indicando el camino que están siguiendo estos saldos si la empresa continua trabajando bajos las mismas condiciones tanto internas como externas. A continuación se presenta la aplicación práctica de este método en ambas empresas.

EMPRESA "1"
ESTADO DE POSICION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE
2001 2002

ACTIVOS				AUMENTO/ DISMINUCION	TENDENCIAS
				▲ ▼	
CIRCULANTES					
EFFECTIVO Y VALORES	\$ 243,533.00	\$ 132,455.00	-\$ 111,078.00		-0.4561
CLIENTES	\$ 1,425,522.00	\$ 1,678,881.00	\$ 253,359.00		0.1777
INVENTARIOS	\$ 2,138,283.00	\$ 2,518,321.50	\$ 380,038.50		0.1777
DEUDORES DIVERSOS	\$ 125,453.00	\$ 109,144.11	-\$ 16,308.89		-0.1300
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 112.00	\$ 2,442.00	\$ 2,330.00		20.8036
SUMA CIRCULANTE	\$ 3,932,903.00	\$ 4,441,243.61			
NO CIRCULANTE					
INM. PTA. Y EQ.	\$ 238,676.00	\$ 535,666.00	\$ 296,990.00		1.2443
DEPRECIACIONES ACUM	-\$ 31,576.83	-\$ 125,581.54	-\$ 94,004.71		2.9770
SUMA NO CIRC.	\$ 207,099.17	\$ 410,084.46	\$ 202,985.29		0.9801
TOTAL ACTIVO	\$ 4,140,002.17	\$ 4,851,328.07	\$ 711,325.90		
PASIVOS					
PROVEEDORES	\$ 755,669.21	\$ 889,974.82	\$ 134,305.61		0.1777
IMPTOS. X PAGAR	\$ 243,553.00	\$ 144,322.00	-\$ 99,231.00		-0.4074
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 675,900.00	\$ 675,900.00			0.0000
PRESTAMOS BANCARIO LP	\$ -	\$ -			
TOTAL PASIVO	\$ 1,675,122.21	\$ 1,710,196.82			
CAPITAL CONTABLE					
CAPITAL SOCIAL	\$ 350,000.00	\$ 350,000.00			0.0000
UTILIDADES ACUM.	116409.67	\$ 711,648.92	\$ 595,239.25		5.1133
RVA LEGAL	\$ 70,000.00	\$ 70,000.00			0.0000
UTILIDAD DEL EJ.	\$ 1,928,470.28	\$ 2,009,482.33	\$ 81,012.05		0.0420
TOTAL CAPITAL	\$ 2,464,879.95	\$ 3,141,131.25	\$ 676,251.30		0.2744
SUMA PASIVO + CAPITAL	\$ 4,140,002.16	\$ 4,851,328.07	\$ 711,325.91		0.1718

EMPRESA "1"
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

	2001	2002	AUMENTO ▲	TENDENCIA ▲
VENTAS NETAS	\$ 13,425,221.00	\$ 13,994,745.73	\$ 569,524.73	0.0424
COSTO DE VENTAS	<u>\$ 9,243,264.66</u>	<u>\$ 9,635,382.43</u>	\$ 392,117.77	0.0424
UTILIDAD NETA	\$ 4,181,956.34	\$ 4,359,363.30	\$ 177,406.96	0.0424
GASTOS DE OPERACIÓN				
VENTAS	\$ 1,205,584.85	\$ 1,256,728.17	\$ 51,143.32	0.0424
ADMINISTRACION	\$ 733,554.08	\$ 764,672.91	\$ 31,118.83	0.0424
INDIRECTOS DE FABRICACION	<u>\$ 312,002.14</u>	<u>\$ 325,237.89</u>	\$ 13,235.75	0.0424
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 1,930,815.27	\$ 2,012,724.33	\$ 81,909.06	0.0424
COSTO INTEGRAL DE FIMMTO.				
INTERESES PAGADOS	\$ 2,345.00	\$ 3,242.00	\$ 897.00	0.3825
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 1,928,470.27	\$ 2,009,482.33	\$ 81,012.06	0.0420

EMPRESA "2"				
ESTADO DE POSICION FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE				
	2001	2002		
ACTIVOS				AUMENTO/ DISMINUCION TENDENCIAS
				▲ ▼
CIRCULANTES				
EFFECTIVO Y VALORES	-\$ 342,442.00	-\$ 567,909.00	-\$ 225,467.00	0.6584
CLIENTES	\$ 1,098,765.00	\$ 2,345,600.00	\$ 1,246,835.00	1.1348
INVENTARIOS	\$ 1,648,147.50	\$ 1,355,756.80	-\$ 292,390.70	-0.1774
DEUDORES DIVERSOS	\$ 345,000.00	\$ 345,877.00	\$ 877.00	0.0025
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 4,552.00	\$ 87,666.00	\$ 83,114.00	18.2588
SUMA CIRCULANTE	\$ 2,754,022.50	\$ 3,566,990.80	\$ 812,968.30	
NO CIRCULANTE				
INM, PTA. Y EQ.	\$ 4,234,555.00	\$ 3,670,258.20	-\$ 564,296.80	-0.1333
DEPRECIACIONES ACUM	-\$ 1,342,452.00	-\$ 1,528,788.00	-\$ 186,336.00	0.1388
SUMA NO CIRC.	\$ 2,892,103.00	\$ 2,141,470.20	-\$ 750,632.80	-0.2595
TOTAL ACTIVO	\$ 5,646,125.50	\$ 5,708,461.00	\$ 62,335.50	
PASIVOS				
PROVEEDORES	\$ 1,324,552.00	\$ 2,122,347.61	\$ 797,795.61	0.6023
IMPTOS. X PAGAR	\$ 456,328.00	\$ 756,135.50	\$ 299,807.50	0.6570
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,886,622.00	\$ 1,325,699.00	-\$ 560,923.00	-0.2973
PRESTAMOS BANCARIO LP	\$ 4,546,644.00	\$ 4,546,644.00	\$ -	
TOTAL PASIVO	\$ 8,214,146.00	\$ 8,750,826.11	\$ 536,680.11	
			\$ -	
CAPITAL CONTABLE			\$ -	
CAPITAL SOCIAL	\$ 85,000.00	\$ 85,000.00	\$ -	0.0000
UTILIDADES ACUM,	-\$ 2,224,243.17	-\$ 2,653,020.50	-\$ 428,777.33	0.1928
RVA LEGAL	\$ -	\$ -	\$ -	
UTILIDAD DEL E.J.	-\$ 428,777.33	-\$ 474,344.61	-\$ 45,567.28	0.1063
TOTAL CAPITAL	-\$ 2,568,020.50	-\$ 3,042,365.11	-\$ 474,344.61	0.1847
			\$ -	
SUMA PASIVO + CAPITAL	\$ 5,646,125.50	\$ 5,708,461.00	\$ 62,335.50	0.0110

EMPRESA "2"
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

	2001	2002	DISMINUCION ▼	TENDENCIA ▲
VENTAS NETAS	\$ 4,345,532.00	\$ 3,046,090.00	-\$ 1,299,442.00	-0.2990
COSTO DE VENTAS	<u>\$ 3,403,507.57</u>	<u>\$ 2,385,758.61</u>	-\$ 1,017,748.96	-0.2990
UTILIDAD NETA	\$ 942,024.43	\$ 660,331.39	-\$ 281,693.04	-0.2990
GASTOS DE OPERACIÓN				
VENTAS	\$ 705,366.75	\$ 710,424.00	\$ 5,057.25	0.0072
ADMINISTRACION	\$ 0.00	\$ 0.00		
INDIRECTOS DE FABRICACION	<u>\$ 0.00</u>	<u>\$ 0.00</u>		
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 236,657.68	-\$ 50,092.61	-\$ 286,750.29	-1.2117
COSTO INTEGRAL DE FIMMTO.				
INTERESES PAGADOS	<u>\$ 665,435.00</u>	<u>\$ 424,252.00</u>	-\$ 241,183.00	-0.3624
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 428,777.32	-\$ 474,344.61	-\$ 45,567.29	0.1063

Podemos observar que las condiciones de la empresa "1" han sido estables y han continuando con su crecimiento económico, se generaron incrementos en todas las cuentas de activos, excepto en efectivo y valores y en el estado de resultados se incrementaron las ventas y su costo manteniendo la relación con la producción y al igual se incrementaron las utilidades. En cambio la empresa "2" tiene la necesidad de realizar cambios que detengan ese declive que lleva por tendencia, pues la única cuenta de activo que registra un aumento fue la de clientes pero el saldo negativo de efectivo y valores aumento significativamente, mientras que en las cuentas de pasivo se incrementaron las deudas y las cuentas de capital siguieron operando en saldos "rojos" en aumento.

Mediante el estudio realizado por medio de los métodos de análisis podemos desprender cada uno de los rubros que componen los estados financieros de las empresas con la finalidad de identificar cuales de ellos representan una mayor influencia en la situación financiera pudiendo determinar las fuerzas y debilidades de cada entidad en el aspecto económico y administrativo.

Una vez que identificados sus problemas y aciertos mediante los resultados del análisis financiero es necesario conocer las razones por las que se consideró necesaria la fusión de las empresas.

En el siguiente tema compararemos las condiciones financieras con las que las empresas operaban antes de la fusión para encaminar el proceso de consolidación en beneficio de ambas entidades.

6.3 COMPARACION DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

Las empresas sujetas a estudios tienen características similares como lo son: la fabricación de un mismo producto y un mismo origen, sin embargo no es posible realizar una comparación a su situación financiera con solo estas características, por ello, con la finalidad de obtener los elementos necesarios para obtener criterios de comparación en el aspecto financiero; después de aplicar los variados métodos de análisis financiero; analizaremos los resultados de dichos estudios concluyendo con los puntos más específicos:

EMPRESA "1"

La empresa generó utilidades durante los años comparativos, lo que le refleja una estabilidad con respecto a las políticas de operación aplicadas de forma muy conservadora, ya que no han celebrado ninguna deuda a largo plazo que pongan en riesgo la inversión de los socios ni las utilidades generadas por la operación propia de la empresa. Las disminuciones que se manifestaron en la aplicación del método de aumentos y disminuciones no representan problemas para la empresa "1" pues estas bajas se presentaron en rubros como los impuestos por pagar y deudores diversos. Ciertamente hubo una disminución en la cuenta de efectivo y valores pero se puede decir que se contrarrestan con el aumento en todas las cuentas que conforman el activo. El aumento en el pasivo por la cuenta de proveedores no representa una deuda a la que la empresa no pueda hacer frente pues como ya se mencionó tiene el respaldo del aumento de valores en las cuentas del activo circulante, además de mantener su solvencia para el pago de las deudas a corto plazo durante los dos años comparativos, pues sus activos circulantes le dan la capacidad para afrontar sus deudas a corto plazo en el momento de que éstas se exigieran en forma inmediata, es decir la cuentas del activo que representan los fondos realizables pueden pagar estas deudas sin poner en riesgo su patrimonio, lo que representa una capacidad idónea de solvencia inmediata, sin la necesidad de recurrir a los activos fijos.

En el aspecto operativo, la rotación de personal ha sido mínima desde su creación, por lo que cuenta con mano de obra capacitada y su proceso de producción se basa en la especialización de los trabajadores en sus tareas asignadas las que

realizan mediante la utilización de herramientas rudimentarias. Por ello el costo de ventas es la erogación de mayor proporción en los estados de resultados analizados.

Como ya se menciona en los antecedentes de las empresas, la "2", al ser una nueva empresa buscaba nuevas alternativas de crecimiento, y encontró una opción en la exportación, la cual se llevó a cabo por medio del financiamiento de la institución Bancomex. Este apoyo significó una deuda por el capital financiado para la compra de maquinaria tecnológica para una mayor capacidad productiva y de calidad superior, que llevara al producto a cumplir con las cualidades necesarias para poder ser exportado. Sin embargo con éste proyecto de exportación, no se obtuvieron los resultados esperados, pues no fue posible recuperar la inversión para afrontar el pago de dicha deuda, por lo que la empresa agotó todos sus recursos monetarios para cubrir el compromiso, lo cual no fue posible puesto que antes de éste proyecto no contaba con la liquidez suficiente y al no obtener ganancias por la operación de ventas aunado a las ineficientes políticas de una cobranza, la deuda permaneció y se incremento por los intereses que se generaron con el paso del tiempo.

Pero con tal experiencia la empresa logró identificar un mercado extranjero, además de que la maquinaria tecnológica adquirida tiene la capacidad de incrementar su producción 4 veces mas del estándar de producción anterior.

Al analizar la situación de ambas empresas, se obtienen los elementos de comparación: la empresa "1" tiene cuenta con capital y procesos de producción eficaces, mientras que la empresa "2" tiene la capacidad productiva y un mercado

identificado mas amplio, pues no esta limitado al local, puesto que ya incursiono en el extranjero, pero necesita políticas de operación, administración y control financiero que la hagan convertirse en empresa generadora de ganancias.

6.4 PROCESO DE LA FUSION DE LAS EMPRESAS.

Al ser empresas familiares se tiene la ventaja de mantener una comunicación directa y continua como lo es el caso de las empresas sujetas a estudio y aunque no es de manera formal, puesto que no se presentaron estados financieros o análisis a los mismos que proporcionarían información de su funcionamiento así como sus necesidades financieras y operacionales, dicha situación propicio que el personal administrativo de ambas estuvieran al tanto de sus actividades y se preocuparan por el bienestar económico tanto de la empresa como del personal que labora en ellas. Derivado de esta inquietud se realizó una evaluación empírica de la situación financiera y operativa de ambas empresas con la que pudieron observar ventajas y desventajas, lo que los llevo a tomar la decisión de unir esfuerzos para lograr la formación de una nueva empresa con estructura financiera mas sólida y que pudiera operar con nuevas opciones de crecimiento y expansión. Con ello se dio paso a la consolidación de las empresas la que fue realizada a partir del año 2003, cerrando sus libros y realizando la entrega de documentos y comprobantes así como activos a la nueva empresa. Ninguno de los socios que forman parte la nueva sociedad aportara bien o derecho alguno sino que solamente aparecerán inscribiendo acciones

o cuotas por la cantidad que les corresponda. Transcurrido el plazo señalado sin que se haya formulado oposición, se llevo a cabo la fusión y la sociedad resultante tomó a su cargo los derechos y las obligaciones de las sociedades extinguidas, lo que sucedió de forma inmediata con la inscripción, de conformidad con todos los preceptos legales ya mencionados en temas anteriores. Como estrategia fiscal como ya se señalo en temas anteriores de conformidad con el Artículo 62 de la Ley del Impuesto Sobre la Renta vigente para el ejercicio 2003, fiscalmente las pérdidas fiscales no son transmisibles como consecuencia de la fusión, por ello se consideró conveniente que la empresa "2" subsistiera después de la fusión con la finalidad de continuar disminuyendo las pérdidas fiscales de los ejercicios anteriores. Pero para efectos prácticos a esta nueva empresa en los siguientes temas se le citara como "fusión de las empresas" y se hará referencia a ella como una nueva empresa.

Ahora derivado del la fusión de las empresas se presentan el estado de posición financiera al 1 de enero del 2003.

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS"
ESTADOS DE POSICION FINANCIERA
AL 2 DE ENERO DEL 2003

ACTIVOS	
CIRCULANTES:	
EFFECTIVO Y VALORES	-\$ 435,454
CLIENTES	\$ 4,024,481
INVENTARIOS	\$ 3,874,078
DEUDORES DIVERSOS	\$ 455,021
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 90,108
SUMA CIRCULANTE	<u>\$ 8,008,234</u>
NO CIRCULANTE	
INMUEBLES , PLANTA Y EPO	\$ 4,205,924
DEPRECIACIONES ACUM.	-\$ 1,654,370
SUMA NO CIRCULANTE	<u>\$ 2,551,555</u>
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 10,559,789</u>
PASIVOS	
A CORTO PLAZO	
PROVEEDORES	\$ 3,012,322
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 900,457
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 2,001,599
TOTAL A CORTO PLAZO	<u>\$ 5,914,379</u>
A LARGO PLAZO	
PRESTAMOS BANCARIOS LP	\$ 4,546,644
	<u>\$ 4,546,644</u>
TOTAL PASIVO	\$ 10,461,023
CAPITAL CONTABLE	
CAPITAL SOCIAL	\$ 435,000
UTILIDADES ACUMULADAS	-\$ 1,941,372
RESERVA LEGAL	\$ 70,000
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 1,535,138
TOTAL CAPITAL	<u>\$ 98,766</u>
SUMA PASIVO MAS CAPITAL	<u>\$ 10,559,789</u>

La decisión de fusionar dos entidades económicas debe ser analizada cuidadosamente puesto que si es realizada sin los elementos suficientes para determinar la posibilidad de obtener los resultados esperados, ya que de lo contrario las empresas se exponen a que esta estrategia resulte un rotundo fracaso.

6.4.1 ANALISIS DE LA PROYECCIÓN DE LA FUSION DE LAS EMPRESAS

Con el objetivo de evaluar la ventaja de la unión de las dos empresas a continuación se presenta la proyección de los 2 años siguientes a la fusión. Para ello se determino por las administraciones, de las antiguas empresas un crecimiento de en las ventas locales del 9% anual, y se aplico la inflación del 2003 y 2004 en 3.98% y 5.19% respectivamente, a los saldos de los valores no monetarios en el estado de posición financiera, y en el estado de resultados a los costos y gastos asociados a los activos no monetarios, y en su caso a los ingresos asociados con los pasivos no monetarios. Y partiendo de los estados financieros al 31 de enero del 2003, se elaboraron las cédulas de trabajo para la determinación del comportamiento de los saldos durante los próximos ejercicios 2003 y 2004 aplicando las estimaciones consideradas pertinentes según las administraciones de las empresas fusionadas (anexos). A continuación se presentan la situación financiera proyectada de las empresas para los ejercicios 2003 y 2004

Ahora para obtener los elementos necesarios de interpretación para evaluar la situación financiera de la nueva empresa se aplicaran tres métodos de análisis

financiero los cuales por considerarse los mas prácticos para este estudio se utilizaran: método de porcentos integrales, aumentos y disminuciones y razones simples.

6.4.1.1 METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS"					
ESTADOS DE POSICION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE					
ACTIVO	2003		2004		
CIRCULANTES:					
EFFECTIVO Y VALORES	\$	2,414,131	25%	\$	4,309,460 45%
CLIENTES	\$	3,976,064	41%	\$	3,819,036 40%
INVENTARIOS	\$	737,339	8%	\$	812,838 8%
DEUDORES DIVERSOS	\$	455,021	5%	\$	455,021 5%
IMPUESTOS A FAVOR	\$	90,108	1%	\$	90,108 1%
TOTAL CIRCULANTE	\$	7,672,663	80%	\$	9,486,463 99%
NO CIRCULANTE					
INMUEBLES , PLANTA Y EPO	\$	4,205,924	44%	\$	4,205,924 44%
DEPRECIACIONES ACUM.	\$	(2,250,089)	-23%	\$	(2,845,808) -30%
TOTAL NO CIRCULANTE	\$	1,955,836	20%	\$	1,360,116 14%
TOTAL ACTIVO	\$	9,628,499	100%	\$	9,628,499 100%
PASIVO					
A CORTO PLAZO					
PROVEEDORES	\$	3,119,580	32%	\$	2,802,278 26%
IMPUESTOS POR PAGAR	\$	756,135	8%	\$	756,135 7%
ACREEDORES DIVERSOS	\$	1,566,145	16%	\$	1,566,145 14%
TOTAL A CORTO PLAZO	\$	5,441,860	57%	\$	5,124,558 47%
A LARGO PLAZO					
PRESTAMOS BANCARIOS LP	\$	4,546,644	47%	\$	4,546,644 42%
TOTAL A LARGO PLAZO	\$	4,546,644	47%	\$	4,546,644 42%
TOTAL PASIVO	\$	9,988,504	104%	\$	9,671,202 89%
CAPITAL CONTABLE					
CAPITAL SOCIAL	\$	435,000	5%	\$	435,000 4%
UTILIDADES ACUMULADAS	\$	(406,234)	-4%	\$	(865,005) -8%
RESERVA LEGAL	\$	70,000	1%	\$	70,000 1%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$	(458,771)	-5%	\$	1,535,383 14%
TOTAL CAPITAL	\$	(360,005)	-4%	\$	1,175,377 11%
SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$	9,628,499	100%	\$	10,846,580 100%

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS"
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE

	2003		2004	
VENTAS NETAS	\$ 15,093,440		\$ 11,780,489	
COSTO DE VENTAS	\$ 12,299,575	81%	\$ 11,780,489	100%
UTILIDAD NETA	\$ 2,793,865	19%	\$ 5,075,045	43%
GASTOS DE OPERACIÓN:				
VENTAS	\$ 1,358,410	9%	\$ 1,516,998	13%
ADMINISTRACIÓN	\$ 1,207,475	8%	\$ 1,348,443	11%
INDIRECTOS FABRICACIÓN	\$ 686,752	5%	\$ 674,221	6%
TOTAL GASTO DE OPERACIÓN	\$ 3,252,636	22%	\$ 3,539,662	30%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-\$ 458,771	-3%	\$ 1,535,383	13%
	\$ -			
COSTO INT. FINANCIAMIENTO	\$ -			
INTERESES PAGADOS	\$ -		\$ -	
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	-\$ 458,771	-3%	\$ 1,535,383	13%

En el activo circulante se observa los mayores porcentajes en las cuentas de efectivo y clientes, lo que presenta a la nueva empresa con solvencia financiera además de contar con un promedio en los dos años comparativos de 41.5% en los activos fijos que consisten en maquinaria tecnológica.

Los pasivos a corto plazo el mayor porcentaje lo tienen los proveedores, lo que se puede considerar razonable al ser una empresa de producción que requiere tiempo para el pago de las materias primas, mientras concluye su proceso de producción de los artículos terminados para su venta. Durante los dos años continua estática la deuda a largo plazo con porcentajes mayores al de la cuenta de proveedores.

En el capital contable durante el primer año continúan siendo los mayores porcentajes las pérdidas acumuladas y la pérdida del ejercicio, las cuales en el 2004 se equilibran los porcentajes del saldos de ambas cuentas al obtener un 14% en utilidad del ejercicio, contrarrestando al 8% de las pérdidas acumuladas, este movimiento en de las cuentas lo observamos en el estado de resultados, en el cual los mayores porcentajes, con respecto a la cifra de las ventas totales la cual se toma como global, lo tiene el costo de ventas, que el promedio de los dos años comparativos es de 75.5% y los gastos de operación se mantienen en 21.5% en promedio.

6.4.1.2 METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS "				
ESTADOS DE POSICION FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE				
ACTIVO	2003	2004	AUMENTO ↑	DISMINUCION ↓
CIRCULANTES:				
EFFECTIVO Y VALORES	\$ 2,414,131	\$ 4,309,460	\$ 1,895,328.61	
CLIENTES	\$ 3,976,064	\$ 3,819,036		\$ 157,028.00
INVENTARIOS	\$ 737,339	\$ 812,838	\$ 75,499.00	
DEUDORES DIVERSOS	\$ 455,021	\$ 455,021	\$ -	\$ -
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 90,108	\$ 90,108	\$ -	\$ -
SUMA CIRCULANTE	\$ 7,672,663	\$ 9,486,463	\$ 1,813,799.61	
NO CIRCULANTE				
INMUEBLES , PLANTA Y EPO	\$ 4,205,924	\$ 4,205,924	\$ -	\$ -
DEPRECIACIONES ACUM.	\$ (2,250,089)	\$ (2,845,808)		\$ 595,719.10
SUMA NO CIRCULANTE	\$ 1,955,836	\$ 1,360,116		\$ 595,719.10
TOTAL ACTIVO	\$ 9,628,499	\$ 10,846,580	\$ 1,218,080.51	
PASIVO				
A CORTO PLAZO				
PROVEEDORES	\$ 3,119,580	\$ 2,802,278		\$ 317,302.00
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 756,135	\$ 756,135	\$ -	\$ -
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,566,145	\$ 1,566,145	\$ -	\$ -
TOTAL A CORTO PLAZO	\$ 5,441,860	\$ 5,124,558		
A LARGO PLAZO				
PRESTAMOS BANCARIOS LP	\$ 4,546,644	\$ 4,546,644	\$ -	\$ -
TOTAL A LARGO PLAZO	\$ 4,546,644	\$ 4,546,644	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO	\$ 9,988,504	\$ 9,671,202		\$ 317,302.00
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	\$ 435,000	\$ 435,000	\$ -	\$ -
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ (406,234)	\$ (865,005)		\$ 458,771.22
RESERVA LEGAL	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ -	\$ -
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (458,771)	\$ 1,535,383	\$ 1,994,153.73	
TOTAL CAPITAL	\$ (360,005)	\$ 1,175,377	\$ 1,535,382.51	
SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 9,628,499	\$ 10,846,580	\$ 1,218,080.51	

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS "
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE

	2003	2004	AUMENTO ↑	DISMINUCION ↓
VENTAS NETAS	\$ 15,093,440	\$ 16,855,534	1,762,094	
COSTO DE VENTAS	\$ 12,299,575	\$ 11,780,489		519,085
UTILIDAD NETA	\$ 2,793,865	\$ 5,075,045	2,281,180	
GASTOS DE OPERACIÓN:				
VENTAS	\$ 1,358,410	\$ 1,516,998	158,588	
ADMINISTRACIÓN	\$ 1,207,475	\$ 1,348,443	140,968	
INDIRECTOS FABRICACIÓN	\$ 686,752	\$ 674,221		12,530
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 3,252,636	\$ 3,539,662	299,556	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-\$ 458,771	\$ 1,535,383	1,994,154	
COSTO INT. FINANCIAMIENTO	\$ -	\$ -		
INTERESES PAGADOS	\$ -	\$ -		
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	-\$ 458,771	\$ 1,535,383	1,994,154	458,771

Con la aplicación de éste método salta a la vista los aumentos en el activo circulante en el que se registra un aumento importante en la cuenta de efectivo y valores, y una disminución poco significativa con respecto a este aumento, en el saldo de clientes. En el activo fijo no existen nuevas adquisiciones ya que el saldo es el mismo y solo se registra el aumento por depreciaciones acumuladas.

En el pasivo disminuye el saldo de la cuenta de proveedores y en el capital el mayor aumento se presenta en la cuenta de utilidad del ejercicio, la cual en el estado de resultados es el aumento mas importante y al igual destaca la disminución en el costo de ventas, el cual es posible atribuirlo al aprovechamiento de la maquinaria tecnológica mediante la cual se disminuye la mano de obra utilizada en la anterior

empresa "2" al convertir mas mecánico y eficaz el proceso de producción. Los gastos de venta y administración se incrementaron entre los años comparativos, esto a razón de las necesidades de reorganización de la operación de la nueva empresa, y los gastos indirectos de fabricación registran una disminución menor provocada por la efectividad de la utilización de la nueva maquinaria.

6.4.1.3 METODO DE RAZONES SIMPLES

Para destacar la información del efecto financiero de la fusión de las empresas se utilizaran las razones simples mas especificas que nos muestren este impacto financiero a la situación económica de las empresas consolidadas :

AÑOS PROYECTADOS	2003		2004
SOLVENCIA			
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 9,628,499.04	= 1.77	\$ 9,486,463.08 = 1.85
PASIVO CIRCULANTE	\$ 5,441,860.11		\$ 5,124,558.11
SOLVENCIA INMEDIATA			
ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS	\$ 6,935,324.47	= 1.27	\$ 8,673,625.08 = 1.69
PASIVO CIRCULANTE	\$ 5,441,860.11		\$ 5,124,558.11
RAZONES DE ESTABILIDAD			
PASIVO TOTAL	\$ 9,988,504.11	= -27.75	\$ 9,671,202.11 = 8.23
CAPITAL CONTABLE	\$ (360,005.08)		\$ 1,175,377.43
RAZON DE ENDEUDAMIENTO			
PASIVO TOTAL	\$ 9,988,504.11	= 1.04	\$ 9,671,202.11 = 0.89
ACTIVO TOTAL	\$ 9,628,499.04		\$10,846,579.55

RAZONES PARA LAS INVERSIONES PERMANENTES

ACTIVO FIJO	\$ 1,955,835.56	=	-5.43	\$ 1,360,116.46	=	1.16
CAPITAL CONTABLE	\$ (360,005.08)			\$ 1,175,377.43		

RENDIMIENTO SOBRE INVERSION

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (458,771.22)	=	-1.27	\$ 1,535,382.51	=	-1.31
CAPITAL CONTABLE	\$ (360,005.08)			\$ 1,175,377.43		

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (458,771.22)	=	-0.05	\$ 1,535,382.51	=	0.14
ACTIVOS TOTALES	\$ 9,628,499.04			\$10,846,579.55		

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00	=	-41.93	\$16,855,534.14	=	14.34
CAPITAL CONTABLE	\$ (360,005.08)			\$ 1,175,377.43		

VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00	=	7.72	\$16,855,534.14	=	12.39
ACTIVO FIJO	\$ 1,955,835.56			\$ 1,360,116.46		

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (458,771.22)	=	1.27	\$ 1,535,382.51	=	1.31
CAPITAL CONTABLE	\$ (360,005.08)			\$ 1,175,377.43		

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (458,771.22)	=	-0.03	\$ 1,535,382.51	=	0.09
VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00			\$16,855,534.14		

Se incrementa la solvencia económica de la nueva empresa teniendo la capacidad de pagar sus deudas a corto plazo de forma inmediata, aun cuando no se incluyan los inventarios. La nueva empresa en su primer año de operaciones no tiene estabilidad económica ya que no existe capital contable, pues las pérdidas de la antigua empresa "2" absorben la totalidad del capital, nos da por interpretación que

la participación de terceras personas en la empresa rebasa la inversión de los socios y el rendimiento de la propia empresa, sin embargo en el 2004 obtiene utilidades por su operación, lo que representa las posibilidades de recuperar su estabilidad financiera.

En la razón de endeudamiento nos indica lo que se tienen de deuda por el activo, el margen restante para llegar a la unidad representa la seguridad de desarrollo en la inversión de activos y la certeza crediticia, la cual se obtiene hasta el siguiente año.

En la razón de activo fijo/ capital contable, podemos observar el relación que existe entre la inversión de los socios en el capital y lo invertido en activos destinados a la operación de la empresa, por la cual se comienzan a reflejar los beneficios obtenidos de dicha inversión hasta el ejercicio 2004.

Al igual, los resultados de la inversión de los socios sobre el resultado del ejercicio de la empresa nos indican que por cada peso de aportación al capital se pierden 37 centavos en el ejercicio 2004, sin embargo esta pérdida es menor a la del año anterior ya se la empresa no contaba con capital contable y se genero pérdida en dicho ejercicio.

Al analizar el grado de contribución de la inversión en activos fijos con la utilidad del ejercicio, se observa su aprovechamiento hasta el ejercicio 2004. Lo que se puede reafirmar al observar las razones de productividad, pues se obtiene un incremento importante en cuanto a los resultados obtenidos por la operación de la empresa al comparar la razón de ventas netas / capital contable, pues con ella

podemos atribuir el incremento de las utilidades y el capital a la operación de la empresa.

Con esta proyección podemos evaluar que como resultado de la fusión, las empresas pueden continuar con sus operaciones teniendo utilidades menores a las de la antigua empresa "1" por si sola pero se debe considerar el rescate de la empresa "2" con todos sus recursos pues ésta empresa contaba con mayores activos fijos de los cuales fue posible observar su aprovechamiento pues disminuyeron los costos de producción paulatinamente entre los años comparativos a razón de la implementación de la maquinaria tecnológica en el proceso productivo, la disminución de los costos por mano de obra y con ello el incremento de la calidad de los artículos terminados disminuyendo defectos y errores en su fabricación. Dicha obtención de utilidades ayuda a la recuperación de la inversión de los socios y favorece la decisión de la fusión de las empresas.

6.4.2 PROYECCION DE LA FUSION HACIENDO FRENTE A LAS DEUDAS A LARGO PLASO

Ahora, estamos considerando en esta proyección que las empresas trabajan bajo las políticas de la anterior empresa "1", siguiendo su tendencia moderada de crecimiento en las ventas e ignorando la obligación de hacer frente a la deuda contraída por la antes empresa "2", por lo que se anexa a la proyección de los

6.4.2.1 METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS HACIENDO FRENTE A LA DEUDA"				
ESTADOS DE POSICION FINANCIERA				
AL 31 DE DICIEMBRE				
ACTIVO	2003		2004	
CIRCULANTES:				
EFFECTIVO Y VALORES	\$ 835,536.57	10%	\$ 1,286,123.58	16%
CLIENTES	\$ 3,976,064.00	49%	\$ 3,819,036.00	49%
INVENTARIOS	\$ 737,339.00	9%	\$ 812,838.00	10%
DEUDORES DIVERSOS	\$ 455,021.11	6%	\$ 455,021.11	6%
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 90,108.00	1%	\$ 90,108.00	1%
SUMA CIRCULANTE	\$ 6,094,068.68	76%	\$ 6,463,126.69	83%
NO CIRCULANTE				
INMUEBLES , PLANTA Y EPO	\$ 4,205,924.20	52%	\$ 4,205,924.20	54%
DEPRECIACIONES ACUM.	-\$ 2,250,088.64	-28%	-\$ 2,845,807.74	-36%
SUMA NO CIRCULANTE	\$ 1,955,835.56	24%	\$ 1,360,116.46	17%
TOTAL ACTIVO	\$ 8,049,904.24	100%	\$ 7,823,243.15	100%
PASIVO				
A CORTO PLAZO				
PROVEEDORES	\$ 3,119,579.61	39%	\$ 2,802,277.61	36%
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 756,135.50	9%	\$ 756,135.50	10%
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,566,145.00	19%	\$ 1,566,145.00	20%
TOTAL A CORTO PLAZO	\$ 5,441,860.11	68%	\$ 5,124,558.11	66%
A LARGO PLAZO				
PRESTAMOS BANCARIOS LP	\$ 3,637,315.20	45%	\$ 2,727,986.40	35%
TOTAL A LARGO PLAZO	\$ 3,637,315.20	45%	\$ 2,727,986.40	35%
TOTAL PASIVO	\$ 9,079,175.31	113%	\$ 7,852,544.51	100%
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	\$ 435,000.00	5%	\$ 435,000.00	6%
UTILIDADES ACUMULADAS	-\$ 406,233.86	-5%	-\$ 1,534,271.08	-20%
RESERVA LEGAL	\$ 70,000.00	1%	\$ 70,000.00	1%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-\$ 1,128,037.22	-14%	\$ 999,969.71	13%
TOTAL CAPITAL	-\$ 1,029,271.08	-13%	-\$ 29,301.36	0%
			\$	-
SUMA PASIVO + CAPITAL	\$ 8,049,904.23	100%	\$ 7,823,243.14	100%

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS HACIENDO FRENTE A LA DEUDA"					
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE					
	2003		2004		
VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00		\$ 16,855,534.14		
COSTO DE VENTAS	\$ 12,299,574.90	81%	\$ 11,780,489.46	70%	
UTILIDAD NETA	\$ 2,793,865.10	19%	\$ 5,075,044.68	30%	
GASTOS DE OPERACIÓN:					
VENTAS	\$ 1,358,409.60	9%	\$ 1,516,998.07	9%	
ADMINISTRACIÓN	\$ 1,207,475.20	8%	\$ 1,348,442.73	8%	
INDIRECTOS FABRICACION	\$ 686,751.52	5%	\$ 674,221.37	4%	
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 3,252,636.32		\$ 3,539,662.17		
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-\$ 458,771.22	-3%	\$ 1,535,382.51	9%	
COSTO INTEGRAL DE FINANTO					
INTERESES PAGADOS	\$ 669,266.00	4%	\$ 535,412.80	3%	
TOTAL CIF	\$ 669,266.00		\$ 535,412.80		
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	-\$ 1,128,037.22	-7%	\$ 999,969.71	6%	

En comparación a los porcentajes obtenidos con la proyección de la fusión de las empresas sin pagar la deuda a largo plazo, los porcentajes de efectivo disminuyen y el saldo en clientes es el porcentaje mas significativo en el activo circulante, y le siguen los porcentajes que representan la maquinaria y el equipo. En los pasivos circulantes los proveedores de materias primas para la producción representan el porcentaje mayor en ambos años, y continúan en orden de importancia los acreedores diversos. El porcentaje total de los pasivos circulantes, es mayor que la deuda a largo plazo, la cual disminuye con el pago anual. El capital contable se ve disminuido por la acumulación de las perdidas de la antigua empresa "2" y la perdida del ejercicio 2003, la cual representa el 7% con relación a las ventas totales en el estado de resultados, en el cual el porcentaje mas representativo es el de la cuenta de costo de ventas, y después de la aplicación de los gastos de operación en el 2003 se obtiene una perdida después de éstos gastos de 3%, la cual se incrementa con el

pago de intereses generados por la deuda a largo plazo, los cuales representan el 4%.

6.4.2.2 METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS HACIENDO FRENTE A LA DEUDA"					
ESTADOS DE POSICION FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE					
ACTIVOS	2003	2004	AUMENTO ↑	DISMINUCION ↓	
CIRCULANTES:					
EFFECTIVO Y VALORES	\$ 835,537	\$ 1,286,124	\$ 450,587.01		
CLIENTES	\$ 3,976,064	\$ 3,819,036		\$ 157,028.00	
INVENTARIOS	\$ 737,339	\$ 812,838	\$ 75,499.00		
DEUDORES DIVERSOS	\$ 455,021	\$ 455,021	\$ -		
IMPUESTOS A FAVOR	\$ 90,108	\$ 90,108	\$ -		
SUMA CIRCULANTE	\$ 6,094,069	\$ 6,463,127	\$ 369,058.01		
NO CIRCULANTE					
INMUEBLES , PLANTA Y EPO	\$ 4,205,924	\$ 4,205,924	\$ -		
DEPRECIACIONES ACUM.	\$ (2,250,089)	\$ (2,845,808)	\$ -	\$ 595,719.10	
SUMA NO CIRCULANTE	\$ 1,955,836	\$ 1,360,116		\$ 595,719.10	
TOTAL ACTIVO	\$ 8,049,904	\$ 7,823,243		\$ 226,661.09	
PASIVOS					
A CORTO PLAZO					
PROVEEDORES	\$ 3,119,580	\$ 2,802,278		\$ 317,302.00	
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 756,135	\$ 756,135			
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 1,566,145	\$ 1,566,145			
TOTAL A CORTO PLAZO	\$ 5,441,860	\$ 5,124,558		\$ 317,302.00	
A LARGO PLAZO					
PRESTAMOS BANCARIOS LP	\$ 3,637,315	\$ 2,727,986		\$ 909,328.80	
TOTAL A LARGO PLAZO	\$ 3,637,315	\$ 2,727,986		\$ 909,328.80	
TOTAL PASIVO	\$ 9,079,175	\$ 7,852,545		\$ 1,226,630.80	
CAPITAL CONTABLE					
\$					
\$					
CAPITAL SOCIAL	\$ 435,000	\$ 435,000	\$ -	\$	
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ (406,234)	\$ (1,534,271)		\$ 1,128,037.22	
RESERVA LEGAL	\$ 70,000	\$ 70,000	\$ -	\$	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (1,128,037)	\$ 999,970	\$ 2,128,006.93		
TOTAL CAPITAL	\$ (1,029,271)	\$ (29,301)	\$ 999,969.71		
SUMA PASIVO MAS CAPITAL	\$ 8,049,904	\$ 7,823,243		\$ 226,661.09	

"FUSIÓN DE LAS EMPRESAS HACIENDO FRENTE A LA DEUDA"
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE

	2003	2004	AUMENTO ↑	DISMINUCION ↓
VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00	\$ 16,855,534.14	\$ 1,762,094.14	
COSTO DE VENTAS	\$ 12,299,574.90	\$ 11,780,489.46		\$ 519,085.44
UTILIDAD NETA	\$ 2,793,865.10	\$ 5,075,044.68	\$ 2,281,179.58	
GASTOS DE OPERACIÓN:				
VENTAS	\$ 1,358,409.60	\$ 1,516,998.07	\$ 158,588.47	
ADMINISTRACION	\$ 1,207,475.20	\$ 1,348,442.73	\$ 140,967.53	
INDIRECTOS FABRICACION	\$ 686,751.52	\$ 674,221.37		\$ 12,530.15
TOTAL GASTO DE OPERACIÓN	\$ 3,252,636.32	\$ 3,539,662.17		
UTILIDAD DE OPERACIÓN	-\$ 458,771.22	\$ 1,535,382.51	\$ 1,994,153.73	
COSTO INT.DE FINANCIAMIENTO				
INTERESES PAGADOS	\$ 669,266.00	\$ 535,412.80		\$ 133,853.20
TOTAL CIF	\$ 669,266.00	\$ 535,412.80		
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	-\$ 1,128,037.22	\$ 999,969.71	\$ 2,128,006.93	

En la proyección de 2 siguientes años a la fusión, se registra en aumento en el saldo de efectivo y valores, superior a la cantidad en que disminuyo el saldo de clientes representando los movimientos mas significativos en el activo circulante, los cuales están directamente relacionados con la operación de la empresa por la naturaleza de dichas cuentas. En el activo fijo no se registra adquisición alguna de activos fijos ni ventas o bajas, solo se incrementan las depreciaciones acumuladas. En el pasivo a corto plazo se disminuye el saldo final de proveedores y la deuda a corto plazo disminuye con el pago de las amortizaciones anuales, que relacionado con los

movimientos en el activo se puede interpretar, la empresa obtiene mejores resultados en el manejo de su operación.

Para ratificar éste supuesto hay que analizar los movimientos en el estado de resultados en el que se registran aumentos en las ventas y disminuciones en el costo de ventas lo que significa mayor eficacia en el proceso productivo, y los aumentos en los gastos de operación se elevan en cantidad menor, en relación a la utilidad bruta también refleja mejoría en la administración de la empresa, y con estos movimientos aumenta en forma significativa la utilidad por operación. Los intereses disminuyen a razón de los pagos anuales de la deuda y después de la pérdida del ejercicio 2003 se presenta un incremento mayor en la cuenta de resultado del ejercicio.

6.4.2.3 METODO DE RAZONES SIMPLES

	2003		2004	
RAZONES DE SOLVENCIA				
<i>SOLVENCIA</i>				
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 6,094,068.68	= 1.12	\$ 6,463,126.69	= 1.26
PASIVO CIRCULANTE	\$ 5,441,860.11		\$ 5,124,558.11	
 <i>SOLVENCIA INMEDIATA</i>				
ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS	\$ 5,356,729.68	= 0.98	\$ 5,650,288.69	= 1.10
PASIVO CIRCULANTE	\$ 5,441,860.11		\$ 5,124,558.11	
 RAZONES DE ESTABILIDAD				
PASIVO TOTAL	\$ 9,079,175.31	= -8.82	\$ 7,852,544.51	= -267.99
CAPITAL CONTABLE	\$ (1,029,271.08)		\$ (29,301.36)	

ENDEUDAMIENTO

PASIVO TOTAL	\$ 9,079,175.31 = 1.13	\$ 7,852,544.51 = 1.00
ACTIVO TOTAL	\$ 8,049,904.24	\$ 7,823,243.15

RAZONES PARA LAS INVERSIONES PERMANENTES

ACTIVO FIJO	\$ 1,955,835.56 = -1.90	\$ 1,360,116.46 = -46.42
CAPITAL CONTABLE	\$ (1,029,271.08)	\$ (29,301.36)

ACTIVO CIRCULANTE	\$ 6,094,068.68 = -5.92	\$ 6,463,126.69 = -220.57
CAPITAL CONTABLE	\$ (1,029,271.08)	\$ (29,301.36)

ACTIVO TOTAL	\$ 8,049,904.24 = -7.82	\$ 7,823,243.15 = -266.99
CAPITAL CONTABLE	\$ (1,029,271.08)	\$ (29,301.36)

RENDIMIENTO SOBRE INVERSION

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (1,128,037.22) = -1.10	\$ 999,969.71 = 34.13
CAPITAL CONTABLE	\$ (1,029,271.08)	\$ (29,301.36)

RENDIMIENTO SOBRE ACTIVOS

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (1,128,037.22) = -0.14	\$ 999,969.71 = 0.13
ACTIVOS TOTALES	\$ 8,049,904.24	\$ 7,823,243.15

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00 = -14.66	\$16,855,534.14 = -575.25
CAPITAL CONTABLE	\$ (1,029,271.08)	\$ (29,301.36)

VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00 = 7.72	\$16,855,534.14 = 12.39
ACTIVO FIJO	\$ 1,955,835.56	\$ 1,360,116.46

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (1,128,037.22) = 1.10	\$ 999,969.71 = -34.13
CAPITAL CONTABLE	\$ (1,029,271.08)	\$ (29,301.36)

UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ (1,128,037.22) = -0.07	\$ 999,969.71 = 0.06
VENTAS NETAS	\$ 15,093,440.00	\$16,855,534.14

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ (1,128,037.22) = -0.35	\$ 999,969.71 = 0.28
GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 3,252,636.32	\$ 3,539,662.17

COBERTURA DE INTERESES

UTILIDAD ANTES DE IMPTOS. E INTERESES	\$ (1,128,037.22)	=	-1.69	\$ 999,969.71	=	1.87
INTERESES	\$ 669,266.00			\$ 535,412.80		

Con la aplicación de las primeras razones simples, podemos observar que la empresa aun con el pago de la deuda a largo plazo es solvente al obtener el resultado mayor a un peso, lo que da seguridad a la empresa de poder realizar sus operaciones normales de producción sin problemas económicos, con la posibilidad de pagar sus deudas a corto plazo sin recurrir a los activos fijos.

Sin embargo la empresa no tiene estabilidad pues los resultados en los años comparativos reflejan que la empresa depende del crédito otorgado por terceras personas, y con la totalidad de los activos es posible solventar las deudas totales, al respecto podemos resaltar que existe un equilibrio en las razones de solvencia y endeudamiento ya que los pasivos a corto plazo se pueden extinguir sin problemas con el activo circulante, y las deudas a corto plazo se pagan con los activos fijos lo cual es lógico al derivar ésta obligación del financiamiento obtenido para la compra de la maquinaria utilizada para obtener eficacia en el proceso productivo

La relación con las inversiones permanentes y el capital contables los resultados son negativos, ya que la empresa no cuenta con capital contable por la acumulación de las perdidas y de ejercicios anteriores y la obtenida en el año 2003 la cual es significativa y no genera rendimiento para la inversión del capital aportado por los socios. El rendimiento sobre activos se obtiene con la obtención de utilidad en

el 2004 ya que hasta éste ejercicio se tiene cantidad positiva en la cuenta de resultados, y en el mismo sentido la relación de las ventas con el capital contable continua negativa, pero la productividad mejora ya que las ventas representan el mayor soporte para la perdida del capital lo que se ratifica con los resultados de la razón de utilidad del ejercicio / capital contable. La razón de ventas netas / activo fijos muestra el grado en que contribuyen éstas inversiones a la realización de las ventas netas, los resultados de ésta razón mejoran en el año 2004, lo que presenta que la empresa esta aprovechando mejor su capacidad productiva ya que no se han adquirido mas maquinaria y se han obtenido mayores ventas. En la ultima razón es posible observar el grado en que contribuyen las ventas con respecto a las utilidades obtenidas, dicho resultado contradice a la razón anterior por lo que es necesario aplicar razones relacionadas con las cuentas que integran el estado de resultados para comprender porque es mínima su contribución de las ventas, si mejoraron en los dos años. Una de las ventajas de este método de análisis es la posibilidad de realizar combinaciones con los saldos las cuentas de las cuales se necesite conocer su relación proporcional al dividir sus cantidades. Por ello para un mayor análisis de la operación de la empresa se obtiene el resultado de la proporción de los gastos de operación con la utilidad antes de impuestos de la empresa y en el primer año de vida como empresa fusionada resaltan los problemas de la administración al obtener una perdida de 35 centavos por cada peso ganado, lo que refleja que son gastos necesarios para la reorganización de la nueva empresa, y no dependieron de las ventas o de la producción ya que las ventas se incrementaron y los costos

diminuyeron, y en el segundo año estos gastos disminuyen representando solo 28 centavos de gasto por cada peso ganado en la utilidad neta. Al analizar los resultados de las razones aplicadas con los saldos de las cuentas que se presentan, en la estructura del estado de resultados, podemos determinar que los problemas de la empresa que originan las pérdidas no provienen, en mayor medida, de la operación de dichas cuentas, por lo que fue necesario emplear la razón que involucrara el siguiente elemento del estado de resultados: el costo integral de financiamiento, el cual está integrado únicamente por el pago de los intereses de la deuda a largo plazo y con relación a la utilidad antes de impuesto, en el primer año incrementa la pérdida del ejercicio con \$1.69 pesos, por cada peso de la pérdida, mientras que en 2004 con la mejoría del proceso productivo, el incremento de las ventas y el establecimiento y organización de la administración, la empresa genera utilidades, de las cuales se obtienen \$1.87 pesos para cubrir cada peso generado de los gastos por intereses por financiamientos.

Al tener las proyecciones de los estados financieros de las empresas fusionadas podemos evaluar la conveniencia que tiene para ambas dicha combinación. Las empresas deben reunir todos sus esfuerzos para establecer las políticas de operación que sincronicen sus actividades de manera eficaz. Ya se observó en las primeras proyecciones que la nueva empresa operaría con un mayor

flujo de efectivo si no se hiciera frente a la deuda con Bancomext, pero existen dos razones de peso por las cuales esta opción no es posible.

- Primero Bancomext como institución formal tiene las facultades de exigibilidad para el cobro de la deuda, y si la empresa no cumple con este compromiso, puede perder sus activos al cobrarse con ellos lo mas posible del monto del pasivo y sus intereses generados hasta la fecha.

- Como segunda razón, la empresa no debe de desperdiciar la oportunidad de crecimiento que representa la exportación, pues ya se cuenta con la identificación del mercado que consume y prefiera la Charanda.

Por esto es importante resaltar el beneficio financiero de la fusión de las empresas pues de esta forma se aprovecharía la liquidez de la anterior empresa 1 para solventar la deuda mediante el beneficio que ofrece Bancomext con la opción de reestructurar el pasivo.

6.5 APLICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO BANCOMEXT A LAS EMPRESAS FUSIONADAS

El objetivo de una institución como Bancomext es apoyar a las empresas mexicanas a tener una presencia comercial en el extranjero, que se concreta poco a poco en oportunidades de negocios a través de inversiones, licitaciones,

coconversiones y exportaciones de productos mexicanos, favoreciendo la diversificación de nuestros mercados externos, lo que por consecuencia ayudará al país en la captación de divisas y en el equilibrio de la balanza comercial.

Por esto el tamaño de la empresa no es tan relevante, lo que realmente se necesita para exportar es una buena preparación, la cual exige el mismo esfuerzo que cualquier otra actividad comercial, pues el hecho de crear un producto o servicio para su venta requiere de un trabajo de calidad, la diferencia radica en que la exportación conlleva el crecimiento del mercado potencial y con ello los competidores. Pero también es necesario mencionar las ventajas que representa la exportación para una empresa:

- Mejora la competitividad y la imagen de la empresa.
- Mayor estabilidad financiera de la empresa por flujos en otras divisas.
- Mejor aprovechamiento de la capacidad instalada.
- Reducción de costos por mayores volúmenes de venta.(BANCOMEXT,2002:27)

La empresa después de la fusión cuenta con una inyección de capital para continuar con sus operaciones y cuenta con maquinaria tecnológica que le proporciona un proceso productivo eficaz y de alta calidad y capacidad de proyección. La antigua empresa "2" fue sujeta de autorización del crédito para la adquisición de dicha maquinaria lo que significa que esta empresa como institución forjadora de empresas exportadoras, vio en nuestra empresa sujeta a estudio las cualidades para

convertir su producto en un éxito en el mercado extranjero. Por ello, aun cuando los resultados no fueron favorables debido a la falta de experiencia para establecer políticas adecuadas para el cobro de las ventas en el extranjero, la nueva empresa no debe de ignorar el potencial de su producto y las posibilidades de crecimiento que representa la exportación.

Los años posteriores a la fusión seguirán siendo un delicado camino a la consolidación y en este proceso las empresas deben de continuar como especialistas en su campo de acción con la finalidad de mantener a sus clientes, y gracias al análisis financiero pudimos observar la anterior empresa 1 tiene presencia en el mercado local, mientras que la otra comenzaba a abrirse en el mercado extranjero, por lo que la fusión de las empresas debe de entrelazar estos dos ámbitos y explotarlos al máximo, pero ahora, con el pleno conocimiento de sus fuerzas y debilidades que arrojo el análisis financiero, facilitará la planeación de nuevos proyectos de inversión, como lo es el aprovechar las oportunidades que ofrecen instituciones de apoyo a la exportación como lo es Bancomext.

En el planteamiento que se le dio a la proyección de las empresas fusionadas de pagar la deuda de la anterior empresa "2" con Bancomext, provoca la disminución de los flujos de efectivo de la nueva empresa, pero algo muy importante a destacar es que se están salvando los activos fijos (maquinaria tecnológica y planta) obtenidos con ese pasivo, lo que representa que al contar con este activo se genere una oportunidad de mejorar la calidad de producción la posibilidad de un incremento en las ventas que apoye la continuidad del plan de exportación.

CONCLUSIONES

Todas las empresas son creadas para contribuir con un beneficio social y/o económico tanto para los propietarios como para su comunidad, y con su éxito como organización contribuyen al desarrollo del país, pues representan fuentes de empleo, satisfacción de necesidades, derrama económica, etc. Pero para que las empresas logren este objetivo es necesario contar con la información necesaria y real que refleje su situación financiera, operacional, administrativa y todos los sistemas que la integran; pues no se pueden manejar como elementos aislados sino como un conjunto homogéneo que debe de funcionar de manera armoniosa y equilibrada.

En el desarrollo de este trabajo se observó que los estados financieros son los documentos que presentan la situación económica de la empresa en términos cuantitativos, sin embargo, en el mundo real de los negocios no todas las personas involucradas en ellos tienen los conocimientos técnicos para interpretar la información contenida en éstos documentos, por lo que la necesidad de presentar los estados financieros de una forma más fácil y práctica es de vital importancia pues dependiendo de esta interpretación se toman las decisiones que van a regir la vida de la empresa.

Durante el desarrollo de éste trabajo fue posible observar la similitud de las empresas sujetas a estudio en cuanto a sus características generales como los son su

origen, constitución jurídica, ramo, tamaño en cuanto a la clasificación de las micro pequeñas y medianas empresas, ubicación, tipo de producto, por resaltar las mas importantes. Sin embargo eran muy diferentes en cuanto a sus políticas de operación, dirección administrativa, proceso productivo, y planes de inversión. Todas estas discrepancias se pudieron identificar a mayor detalle por medio del análisis financiero aplicado, antes de la fusión de las empresas.

La empresa "1" por si sola tenia el posicionamiento en el mercado local lo que le generaba un crecimiento moderado pero seguro que le dio esa estabilidad económica, sus decisiones eran mas conservadoras pues se limitaban a solo abastecer al mercado en donde contaban con el reconocimiento dado por la tradición de años en él.

La empresa "2" era una empresa relativamente nueva, esto porque los fundadores provienen de una familia con años de tradición en la producción de Charanda, pero nueva ya que se formó en el año 1996 en comparación de la empresa "1" con 50 años de vida, pero esta empresa comenzó a tener un rápido crecimiento lo que la llevó a implementar maquinaria tecnológica ya que tenia un aumento significativo en el numero de trabajadores pues requería de mayor capacidad productiva para abastecer el mercado local, con ello se tuvo la inquietud de mejorar el producto para que éste tuviera la calidad de exportación y así incursionar en el mercado extranjero, por lo que en el año 2001 se llevó a cabo un

plan de exportación financiado por la institución de apoyo a las empresas exportadoras: Bancomext.

De lo anterior determinamos que las decisiones de las empresas se tomaban de forma diferente para entenderlo mejor tenemos la premisa : a mayor beneficio mayor riesgo. La empresa "1" a lo largo de su vida no tomo ninguna decisión que pudiera poner en riesgo su patrimonio pero de esta forma obtuvo menores rendimientos de sus operaciones. En cambio el manejo de la empresa "2" fue mas dinámico y un tanto agresivo pues en sus primeros años logró un mayor crecimiento de sus activos que la empresa "1" , pero el problema se presentó al no tener políticas acertadas que le dieran el éxito en el proyecto de exportación el cual representaba un mayor rendimiento económico al aumentar sus ventas y extender su mercado, pero aunado a un mayor riesgo. El compromiso era el de poder pagar a Bancomext el financiamiento otorgado mediante el cobro de las ventas en el extranjero. Pero las políticas de cobro a los clientes no fueron las acertadas pues no se logró la recaudación de las ventas que lograran solventar la inversión realizada, dejando a la empresa con la deuda, la cual con el paso del tiempo los cobros establecido para su pago absorbieron las utilidades de la empresa, provocando la desintegración y perdida de sus recursos monetarios.

Ante este problema se necesito realizar una evaluación de alternativas que le dieran solución. Uno de los factores que ayudo a tomar la decisión de llevar a cabo la fusión de las empresas fue la comunicación que existía entre empresas por el vinculo

familiar lo que facilito el conocimiento de sus fuerzas y debilidades como empresas. Esto origina la posibilidad de una fusión que lograra hacer una combinación de sus elementos benéficos :

Empresa "1"

- Posicionamiento sólido en el mercado local.
- Estabilidad y liquidez financiera.
- Sus políticas administrativas son aceptables en cuanto a eficiencia.
- Tiene un proceso de producción satisfactorio, ya que produce lo suficiente para abastecer su mercado local con un proceso manual y la utilización de materiales rudimentarios.

Empresa "2"

- Cuenta con mayores y mejores activos fijos: planta productiva de mayor capacidad, y maquinaria tecnológica.
- Al tener mejores activos se tiene una mayor capacidad productiva que le permiten incrementar la fabricación de artículos terminados hasta 4 veces mas de la cantidad producida durante el año 2001 y 2002.
- Tiene identificado su mercado de exportación.

Ahora esta evaluación a fin de no tomar una decisión equivocada que pudiera ocasionar el derrumbe de ambas empresas, se analizaron los errores cometidos en el

desarrollo de sus actividades a fin de detectar los que les habían ocasionado poco crecimiento y problemas financieros y que por medio de la fusión se buscaba darles solución:

Empresa "1":

- A lo largo del tiempo no a fomentado su evolución, pues no ha intentado incursionar en proyectos que impulsen su crecimiento económico convirtiéndose en una empresa estancada.
- Su nula evolución implica que sus procesos que aunque le resultan satisfactorios, son rudimentarios y no le generan mayor productividad.

Empresa "2" :

- No tiene bien establecidas sus políticas administrativas, financieras y operacionales pues no obtuvo resultados favorables provocando problemas en ésta área, y la pérdida de su capital contable. Por lo que no era una empresa estable y no contaba con lo liquidez suficiente para pagar sus deudas.
- Al no contar con liquidez no era posible incrementar su producción, pues con estos parámetros era difícil el obtener crédito para obtener materia prima, por lo que no era aprovechada la capacidad de sus activos fijos, y éstos representaban mayores gastos en mantenimiento los que también incluían los pagos de la deuda en la que se incurrió para poder adquirirlos.

- Era necesaria una inyección de capital que impulsara su operación.
- Tenía la obligación del pago de una deuda a largo que la había llevado a perder la estabilidad financiera de la empresa.

Ante la evaluación de éstas situaciones las cuales resaltaban sin la necesidad de implementar un análisis financiero, las administraciones de las empresas evaluaron la posibilidad de fusionarse, con el objetivo de ser una unión estratégica que beneficiara a ambas entidades, sin que representara conflictos mayores al momento de unificarse. Y con la simple observación de éstas necesidades se llevo a cabo la fusión de las empresas, razón por la cual se originó la necesidad de realizar un examen técnico, por medio del análisis financiero de la situación económica de las empresas antes de la fusión, para obtener los elementos necesarios para evaluar la decisión de ésta unión, los cuales serian la base o el antecedente de la reorganización de la nueva empresa "2".

Con la aplicación de los diferentes métodos de análisis financiero obtuvimos en términos cuantitativos el impacto de las ventajas y desventajas que ya fueron mencionadas, pero al ser presentadas en el desarrollo de éste estudio en términos económicos, se resalta la necesidad de la evaluación técnica de la toma de decisiones, pues si solo se tienen meras opiniones de la operación de una empresa no es posible obtener una correcta toma de decisiones, pues éstas siempre tienen un

efecto económico el cual es imprescindible considerar, pues modifican la estructura financiera de la organización. Y estos resultados se resumen en los siguientes puntos:

La anterior empresa "1" su liquidez se originaba de la simple acumulación de sus ganancias, pues no contaba con inversiones, pues no se tenían inversiones bancarias que le generaran mayores rendimientos por intereses, mas que los de una simple cuenta bancaria, y tampoco se invertían en la adquisición de activos fijos, ni se tenía la inquietud de incrementar sus ventas, ya que en este caso no tendría la capacidad para satisfacer la demanda de los clientes, pues para ello sus costos por la mano de obra se incrementarían de forma excesiva ya que su proceso productivo era rudimentario y casi se elaboraban los productos de forma manual.

La antigua empresa "2" trabajaba con perdidas en sus cuentas de efectivo y valores y en el capital contable, pero contaba con una inversión importante en activos fijos, los cuales se obtuvieron por medio de un financiamiento el cual había originado una deuda que absorbía el efectivo y el capital de los socios.

Al obtener estos resultados como base fundamental de esta evaluación, surge la necesidad de realizar una proyección de la vida de la empresa ya fusionada, la cual fue realizada en base a las estimaciones consideradas por las administraciones de las empresas, las cuales provienen de los estándares obtenidos durante la vida de sus operaciones como empresas independientes con la finalidad de obtener los resultados mas apegados a la realidad, además se consideró el factor macroeconómico de mayor impacto en nuestro país: la inflación. Con estas bases aunadas a las nuevas condiciones de operación de la fusión de las empresas, se obtuvieron los estados

financieros proyectados a los dos siguientes años de vida, correspondientes al año 2003 y 2004, a los cuales se aplicaron métodos de análisis financiero.

Cualquier empresa para considerar la posibilidad de fusionarse con una empresa que no tiene liquidez y esta endeudada con una obligación a largo plazo, debe de contar con elementos de información suficiente, para decidir si esta unión le va a generar buenos resultados y no tomar decisiones en base a meras suposiciones o corazonadas, pues pone en riesgo el patrimonio aportado por sus socios y el generado por la misma empresa. Basándonos en ésta necesidad de información se realizó el análisis de los estados financieros proyectados de la fusión de las empresas, sin considerar el pago de la deuda con el fin de resaltar de manera individual los beneficios que obtendría la anterior empresa "1" en cuanto al aprovechamiento y disminución de costo que podría obtener al invertir en la adquisición de maquinaria tecnológica. Con éste análisis se obtuvieron los siguientes resultados:

La nueva empresa "2" comenzaría trabajando con liquidez en sus cuentas de efectivo y valores pudiendo realizar todas sus operaciones de producción y obteniendo por éstas, incrementos en las ventas nacionales, pero trabajando bajo el esquema tradicional de la antigua empresa "1" no se incrementaron las ventas destinadas a la exportación, dejando en la misma cantidad de unidades a vender en el extranjero que tenía la anterior empresa "2", para no arriesgar la producción con ventas en el extranjero a nuevos clientes de las cuales no se tenía la certeza de su cobro, pues en la etapa de la reorganización se considero mas importante el cuidado

del mercado y clientes establecidos que ofrecían mas seguridad. Bajo estas circunstancias de operación durante los años proyectados, se obtienen en el estado de resultados mayores ventas y la disminución de los costos de venta, y menores gastos administrativos en relación a los erogados como empresas independientes antes de su fusión. Con estos beneficios la empresa "1" puede justificar la decisión de la fusión, sin embargo para que las empresas pudieran obtener los beneficios del aprovechamiento de la utilización de la maquinaria tecnológica que proporciona, la reducción de costos y gastos administrativos y su consecuente obtención de utilidades y recuperación de la inversión de los socios, se tiene que hacer frente a la deuda a largo plazo, ya que es una obligación exigible y por lo tanto la maquinaria puede ser embargada al no cumplir con ésta obligación.

Y los resultados de la evaluación del análisis financiero haciendo frente al pago de la obligación a largo plazo, reflejan una disminución en el flujo de efectivo, la cual no pone en riesgo las operaciones normales de la nueva empresa, y con ello se presenta a la dirección de la empresa el panorama que representa la perdida del primer año de operaciones pagando la amortización de la deuda, la cual en comparación a los resultados obtenidos por la antigua empresa "2" representan una perdida menor y solo se ve incrementada por la acumulación de las perdidas anteriores en el capital contable. Sin embargo esta situación se equilibra al observar los resultados del año 2004 pues con la reorganización de la administración de la nueva empresa y el continuo aprovechamiento de la planta productiva, se comienzan a generar utilidades y se puede poseer la seguridad legal en cuanto a obligación de la

deuda a largo plazo pues se cumple con el pago de la amortización y el pago de sus intereses generados.

La parte medular de la hipótesis planteada en este trabajo se basaba en la obtención de la información necesaria para evaluar la toma de decisiones. Durante el desarrollo del estudio del análisis financiero aplicado a la empresas, fue posible obtener los elementos de información basados en análisis técnicos los cuales tienen mayor confiabilidad pues emergen de datos apegados a la realidad y que contemplan los factores internos y externos a los que esta sujeto el desarrollo de sus actividades.

Y ante los resultados obtenidos en la aplicación de éste estudio, se resalta la utilidad de la información financiera como base para la toma de decisiones en las empresas, ya que esta información contribuye a definir la planeación de las actividades de la empresa y la evaluación de sus resultados, contrarrestando y disminuyendo errores en la toma de decisiones que ocasionen pérdida en el control administrativo y con ello la estabilidad financiera de la empresa.

Por lo antes mencionado y con los resultados obtenidos se puede sugerir las siguientes recomendaciones:

- La empresa sujeta a estudio necesita establecer nuevas políticas de distribución de los productos para que contribuya al cuidado e incremento de la demanda del mercado local, pues en sus primeros

años de vida después de la fusión representan la base mas sólida de su estabilidad financiera.

- Mediante el cuidado continuo de sus operaciones y del mercado local, que le permitan la obtención de utilidades, la empresa debe de planear y designar una base económica concreta, que le permita el estudio de las condiciones de las operaciones internacionales, y se establezca un plan estratégico de las políticas optimas para el desarrollo de las ventas en el extranjero. Si la anterior empresa "2" ya tuvo la mala experiencia, se deben de aprovechar las fallas detectadas para determinar dichas políticas que la lleven al éxito comercial en el mercado ya identificado y en el que se acepta su producto y de esta forma continuar con la búsqueda de otras oportunidades, pues se debe de aprovechar al máximo la capacidad de la maquinaria y la calidad que proporciona a la producción.
- La empresa debe de reconocer estos factores y aprovecharlos como oportunidades de inversión y crecimiento y evaluar diferentes alternativas de inversión que le permitan la diversificación de las inversiones.
- La empresa no debe caer en el estancamiento por el hecho de superar una crisis financiera, al contrario, debe mantener una inversión continua de diversas aplicaciones como lo son: innovaciones al producto, imagen, calidad, zonas de distribución, publicidad, evaluación

continua de la eficiencia de las políticas de operación establecidas, etc. En fin, la dirección de la empresa no debe ningún momento descuidar el desarrollo y evolución de la empresa y para ello se debe de evaluar las condiciones de operación de manera técnica, para lo que es necesaria la dedicación al análisis continuo de la información que presenten los estados financieros.

BIBLIOGRAFÍA

ARENAS Rodríguez, Alfredo. Estrategia para la incorporación de México al comercio internacional. Edit. EPESSA. México,1990.

BANCOMEXT. Guía básica para el exportador. 2002

CALVO Lagarico, Cesar. Análisis e interpretación de estados financieros. Edit. PAC. México 1993.

DELANO, William H. Finanzas avanzadas: la cobertura de riesgos financieros. Edit. IMEF-ITESM. México, 1997.

DIAZ Mier, Miguel Ángel. Técnicas de comercio exterior. Edit. Pirámide. México 1997

LERMA Kircher Alejandro E. Comercio Internacional. Ed. ECAFSA. México.2000

MAUBERTB Viveros Claudio. Comercio Internacional. Ed. Trillas. México.1998

MORALES Ma. Elena. Contabilidad de sociedades. Ed. Mcgraw Hill. México 1996.

PERDOMO Moreno Abraham. Contabilidad de Sociedades Mercantiles. Ed. ECASA. México 1992.

VAZQUEZ del Mercado Oscar. Asambleas, fusión liquidación y escisión de sociedades mercantiles. Ed. Porrúa. México 1997.

GARCIA Romero Víctor Hugo. Apuntes,4º. Semestre. 2002

GOMEZ Cotero José de Jesús. Adquisiciones, fusiones y escisiones. Ed. ECASA. México 1998.

ANEXOS
CEDULAS PARA LA PROYECCION DE LA "FUSION DE LAS EMPRESAS"

	2003		2004
CEDULA DE VENTAS			
VENTAS NACIONALES	\$ 8,893,440.00	\$	10,289,114.14
VENTAS EXPORTACION	\$ 6,200,000.00	\$	6,566,420.00
IEPS VENTAS NACIONALES	\$ 5,336,064.00	\$	6,173,468.48
IVA VENTAS	\$ 2,134,425.60	\$	2,469,387.39
VENTAS TOTALES	\$ 22,563,929.60	\$	25,498,390.01

Las ventas nacionales se estiman en 37,056 cajas a un precio de venta de \$240.00 c/u con un crecimiento del 9% y el aumento en el precio de ventas de la inflacion para 2004 de 5.91% (Fuente: Banco Nacional de Mexico)

Las ventas de exportacion se estiman en 20,000 cajas para los dos años proyectados a un precio de venta de \$310.00 c/u y el incremento del 5.91% por la inflacion del 2004 para dicho ejercicio proyectado.

El numero de cajas a vender es estimacion, en base a los resultados historicos, de la administracion de las empresas fusionadas.

CEDULA DE COBRANZA

SALDO INICIAL	\$ 4,024,481.00	\$	3,976,064.00
VENTAS	\$ 22,563,929.60	\$	25,498,390.01
SALDO FINAL	-\$ 3,976,064.00	-\$	3,819,036.00
COBRANZA EFECTIVA	\$ 22,612,346.60	\$	25,655,418.01

CEDULA DE COSTO DE VENTAS

INVENTARIO INICIAL	\$ 3,874,078.30	\$	737,339.00
COMPRAS NETAS	\$ 7,804,426.00	\$	10,642,390.00
INVENTARIO FINAL	-\$ 737,339.00	-\$	812,838.00
COSTO DE VENTAS	\$ 10,941,165.30	\$	10,566,891.00
IVA COMPRAS	\$ 1,170,663.90	\$	1,596,358.50

ANEXOS

CEDULAS PARA LA PROYECCION DE LA "FUSION DE LAS EMPRESAS"

CEDULA DE PROVEEDORES

SALDO INICIAL	\$	3,012,322.43	\$	3,119,579.61
COMPRAS TOTALES	\$	8,975,089.90	\$	12,238,748.50
SALDO FINAL	-\$	3,119,579.61	-\$	2,802,277.61
PAGO PROVEEDORES	\$	8,867,832.72	\$	12,556,050.50

CEDULA DE DEPRECIACIONES

MAQUINARIA Y EPO	\$	230,488.50	\$	230,488.50
EPO DE TRANSPORTE	\$	258,896.50	\$	258,896.50
MOBILIARIO Y EPO	\$	45,644.00	\$	45,644.00
EPO COMPUTO	\$	29,683.20	\$	29,683.20
HERRAMIENTAS Y EPO	\$	31,006.90	\$	31,006.90
SUMA	\$	595,719.10	\$	595,719.10

DATOS DEL ACTIVO FIJO SUJETO A DEPRECIACION

	VALOR HISTORICO	TASA DE DEPRECIACION APLICADA
MAQUINARIA Y EPO	\$ 2,304,885.00	10%
EPO DE TRANSPORTE	\$ 1,035,586.00	25%
MOBILIARIO Y EPO	\$ 456,440.00	10%
EPO COMPUTO	\$ 98,944.00	30%
HERRAMIENTAS Y EPO	\$ 310,069.00	10%

CEDULA DE MANO DE OBRA Y GASTOS INDIRECTOS

MANO DE OBRA	\$	1,358,409.60	\$	1,213,598.46
GASTOS INDIRECTOS	\$	686,751.52	\$	674,221.37

El costo estimado por mano de obra se determino en base a los saldos historicos de la empresa "1" mas un incremento del 9% en el año 2003, y este incremento disminuye en relacion a la disminucion del personal al adaptar la produccion con el sistema mecanizado que proporciona la maquinaria tecnologia.

ANEXOS
CEDULAS PARA LA PROYECCION DE LA "FUSION DE LAS EMPRESAS"

CEDULA DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

GASTOS DE VENTA	\$	1,358,409.60	\$	1,516,998.07
GASTOS DE ADMON	\$	1,207,475.20	\$	1,348,442.73
IVA ACREDITABLE	\$	384,882.72	\$	429,816.12

Crecimiento estimado del 9% anual

CEDULA DE GASTOS DE ADMON Y VENTA PARA FLUJOS DE EFECTIVO

GASTOS DE ADMINISTRAC	\$	1,132,148.00	\$	1,273,115.53
GASTOS DE VENTA	\$	1,099,513.10	\$	1,258,101.57
GASTOS INDIRECTOS	\$	425,256.12	\$	412,725.97

IVA POR PAGAR

IVA TRASLADADO	\$	2,134,425.60	\$	2,469,387.39
IVA ACREDITABLE	\$	1,555,546.62	\$	2,026,174.62
IVA POR PAGAR	\$	578,878.98	\$	443,212.77

IEPS POR PAGAR	\$	5,336,064.00	\$	6,173,468.48
-----------------------	----	--------------	----	--------------

Para la formulacion de las cedulas para la obtencion de los saldos de las cuentas que conforman los estados financieros proyectados, se tomo la informacion de los estados financieros de los años 2001 y 2002, asi como las estimaciones convenientes de determinadas por las administraciones de las empresas antes de la fusion y la afectacion de la inflacion del año 2003 de 3.98 y para el 2004 de 5.19%

ANEXOS
CEDULAS PARA LA PROYECCION DE LA "FUSION DE LAS EMPRESAS"

"FUSION DE LAS EMPRESAS"
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

	2003		2004
SALDO INICIAL	-\$ 435,454.00	\$	2,414,131.36
COBRANZA EFECTIVA	\$ 22,612,346.60	\$	25,655,418.01
 TOTAL INGRESOS	 \$ 22,176,892.60	 \$	 28,069,549.37
 EGRESOS			
PROVEEDORES	\$ 8,867,832.72	\$	12,556,050.50
MANO DE OBRA	\$ 1,358,409.60	\$	1,213,598.46
GASTOS DE VENTA	\$ 1,099,513.10	\$	1,258,101.57
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 1,132,148.00	\$	1,273,115.53
GASTOS INDIRECTOS	\$ 425,256.12	\$	412,725.97
IVA ACREDITABLE	\$ 384,882.72	\$	429,816.12
IVA POR PAGAR	\$ 578,878.98	\$	443,212.77
IEPS POR PAGAR	\$ 5,336,064.00	\$	6,173,468.48
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 144,322.00	\$	-
ACREEDORES DIVERSOS	\$ 435,454.00	\$	-
 TOTAL EGRESOS	 \$ 19,762,761.24	 \$	 23,760,089.40
 SALDO FINAL	 \$ 2,414,131.36	 \$	 4,309,459.97

ANEXOS

"FUSION DE LAS EMPRESAS HACIENDO FRENTE A LA DEUDA A LARGO PLAZO"

FLUJO DE EFECTIVO

DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE

		2003		2004
SALDO INICIAL	-\$	435,454.00	\$	707,242.33
COBRANZA EFECTIVA	\$	22,612,346.60	\$	25,655,418.01
TOTAL INGRESOS	\$	22,176,892.60	\$	26,362,660.34
EGRESOS				
PROVEEDORES	\$	8,867,832.72	\$	12,556,050.50
MANO DE OBRA	\$	1,486,703.84	\$	1,660,270.11
GASTOS DE VENTA	\$	1,099,513.10	\$	1,258,101.57
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$	1,132,148.00	\$	1,273,115.53
GASTOS INDIRECTOS	\$	425,256.12	\$	505,431.40
PAGO DE LA AMORTIZACION	\$	909,328.80	\$	909,328.80
INTERESES PRMO. LARGO PZO.	\$	669,266.00	\$	535,412.80
IVA ACREDITABLE	\$	384,882.72	\$	429,816.12
IVA POR PAGAR	\$	578,878.98	\$	443,212.77
IEPS POR PAGAR	\$	5,336,064.00	\$	6,173,468.48
IMPUESTOS POR PAGAR	\$	144,322.00		
ACREEDORES DIVERSOS	\$	435,454.00		
PTU				
TOTAL EGRESOS	\$	21,469,650.27	\$	25,744,208.09
SALDO FINAL	\$	707,242.33	\$	618,452.24