



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**

**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN**



**UNIDAD TEPEPAN**

**SEMINARIO:**

**ANÁLISIS Y ESTRUCTURA DEL ESTUDIO DE CRÉDITO DIRIGIDO A LAS  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.**

**TEMA:**

**ANÁLISIS Y ESTRUCTURA DEL ESTUDIO DE CRÉDITO DESDE EL PUNTO  
DE VISTA CUANTITATIVO Y CUALITATIVO DIRIGIDO A  
DYCOPLAST, S.A. DE C.V.**

**INFORME FINAL PARA OBTENER EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTAN:**

**JULIO CESAR DIAZ RANGEL  
JESSICA NALLELI GARCÍA PLATA  
MONICA JAZMIN GRAJEDA DIAZ  
JUAN MANUEL MALDONADO REYES  
LAURA IBETT RODRÍGUEZ GARCÍA**

**CONDUCTOR DEL SEMINARIO:**

**C. P. ISAURO VALLEJO GARCÍA**

**MÉXICO, D.F.**

**DICIEMBRE 2009**

## **AGRADECIMIENTOS**

### **AL INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL.**

A esta honorable institución, que nos brinda la oportunidad de adquirir una formación, académica de excelencia inculcándonos día a día valores en los que asentamos nuestros deberes, aquellos que crean la chispa de bondad en nuestras acciones convirtiéndonos en hombres de bien, tatuándonos en la piel los colores guinda y blanco, que como en la primera ocasión quedaron impregnados en nuestros jugadores y en cada uno de los miembros de esta institución.

¡Politécnico por convicción y no por circunstancias!

### **A LA ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN.**

¡ADIÓS, FANTASÍA MÍA!

¡Adiós, Fantasía mía

¡Adiós, querida compañera, amor mío!

Me voy, no sé adónde

ni hacia qué azares, ni sé si te volveré a ver jamás.

¡Adiós, pues, Fantasía mía!

Déjame mirar atrás por última vez.

Siento en mí el leve y menguante tic tac del reloj.

Muerte, noche, y pronto se detendrá el latir de mi corazón.

Durante mucho tiempo hemos vivido, gozado,

y acariciado juntos, en delirio.

Ahora hemos de separarnos. ¡Adiós, Fantasía mía!

Pero no nos apresuremos.

Largo tiempo, ciertamente, hemos vivido, dormido, nos hemos mezclado el uno con el otro.

Si morimos, pues, moriremos juntos  
(sí, continuaremos siendo uno),  
si vamos a algún sitio, iremos juntos a afrontar lo que ocurra:  
quizás seremos más libres y alegres, y aprenderemos algo,  
quizás me estés ya guiando hacia las verdaderas canciones,  
(¿quién lo sabe?),

Quizás eres tú el mortal pomo de la puerta que deshace, gira...  
Finalmente, pues, te digo:

ADIÓS! ¡SALUD, FANTASÍA MÍA!

Walt Whitman

### **A LOS PROFESORES.**

Por darnos la oportunidad de aprender a encontrar la sabiduría y mostrarnos el camino hacia el real saber, con su apoyo, dedicación y esfuerzo, otorgándonos la valiosa lección de nuestras vidas, “nosce te ipsum” (conócete a ti mismo), que nos permitió conocer que la excelencia en un profesor, se encuentra en aquel que enseñando poco hace que el alumno adquiera el deseo grande de aprender.

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 1. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS “PYMES”.	12
1.1 Concepto de pequeña y mediana empresa “Pyme”.	12
1.2 Función.	12
1.3 Características generales.	13
1.4 Importancia.	14
1.5 Clasificación.	14
1.6 Ventajas y desventajas de las Pymes.	17
1.7 Historia de las Pymes.	18
1.8 Papel de las Pymes en México.	21
1.9 Ventajas y desventajas de las formas mercantiles.	24
CAPÍTULO 2. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.	33
2.1 Definición.	33
2.2 Sistema Financiero Mexicano.	34
2.3 Clasificación del Sistema Financiero Mexicano.	35

2.4	Secretaria de Hacienda y Crédito Público.	36
2.4.1	Funciones.	36
2.5	Banco de México.	38
2.5.1	Funciones.	38
2.6	Comisiones de Sistema Financiero Mexicano.	42
2.6.1	Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.	42
2.6.1.1	Funciones.	42
2.6.1.2	Instituciones de seguros.	42
2.6.1.3	Instituciones de fianzas.	43
2.6.2	Comisión Nacional Bancaria y de Valores.	43
2.6.2.1	Funciones.	43
2.6.2.2	Instituciones de crédito.	44
2.6.2.3	Organizaciones auxiliares de crédito.	48
2.6.2.4	Organizaciones bursátiles.	55
2.6.3	Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.	62
2.6.3.1	Funciones.	62

2.6.3.2	Administradoras de Fondos para el Retiro.	63
2.6.3.2.1	Sociedades de Inversión especializadas de Fondos para el Retiro.	63
2.6.3.3	Empresas operadoras de la base de datos nacional SAR	64
2.7	Instituto par la Protección al Ahorro Bancario.	65
2.7.1	Funciones.	65
2.8	Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.	65
2.8.1	Funciones.	65
CAPÍTULO 3. CRÉDITO.		67
3.1	Aspectos generales del crédito.	67
3.1.1	Concepto.	67
3.1.2	Clasificación.	68
3.1.3	Características.	69
3.1.4	Importancia.	70
3.2	Tipos de crédito bancario.	70
3.3	Garantías del crédito.	81
3.4	Tasas de interés.	82

3.4.1	Tasa fija.	82
3.4.2	Tasa variable.	82
3.4.3	Tasa de interés interbancaria de equilibrio.	82
3.5	Integración de elementos para el expediente del crédito.	83
3.5.1	Elementos administrativos.	83
3.5.2	Elementos financieros.	84
3.6	Tipos, aspectos y características de los créditos aplicados a las Pymes.	85
3.6.1	Santander, S. A.	85
3.6.2	Banorte, S. A.	89
3.6.3	Scotiabank Inverlat S. A.	91
3.6.4	BBVA Bancomer, S. A.	94
CAPÍTULO 4. ANÁLISIS CUALITATIVO.		96
4.1	Administración de la empresa.	96
4.1.1	Concepto.	98
4.1.2	Características.	99
4.1.3	Proceso administrativo.	100

4.2	Capital Humano.	111
4.2.1	Concepto.	111
4.2.2	Características.	111
4.2.3	Proceso de selección.	112
4.2.4	Outsourcing.	113
4.3	Producción.	115
4.3.1	Producto.	115
4.3.2	Proceso de producción.	116
4.4	Comercialización.	119
4.4.1	Mercado.	123
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS CUANTITATIVO.		127
5.1	Métodos verticales.	128
5.1.1	Porcientos integrales.	129
5.1.2	Métodos de razones simples y estándar.	130
5.2	Métodos horizontales.	140
5.2.1	Método de aumentos y disminuciones.	141
5.2.2	Método de tendencias.	142



CAPÍTULO 6. CASO PRÁCTICO.	146
6.1 Antecedentes.	146
6.2 Misión y Visión.	146
6.3 Valores y filosofía.	147
6.4 Extracto de puntos importante de la escritura constitutiva.	148
6.5 Cualidades específicas del sector de desarrollo.	149
6.6 Organigrama.	150
6.7 Posición en el mercado.	151
6.8 Análisis financiero.	152
CONCLUSIÓN.	180
GLOSARIO.	182
BIBLIOGRAFÍA.	185

## INTRODUCCIÓN

Puede parecer una verdad el afirmar que se vive en una época de constantes cambios socio-económicos. Estos cambios se manifiestan en diferentes aspectos de la vida operacional de las empresas. Lo cual conlleva al mejoramiento continuo y a la búsqueda de la entera satisfacción de las necesidades de los usuarios de la información financiera.

Las pequeñas y medianas empresas no se excluyen de los cambios en la situación económica que se vive actualmente en nuestro país, por lo cual enfocamos el siguiente estudio a las empresas ubicadas en este sector, en sus diferentes actividades comerciales, de modo que podamos entender la estructura, relación y repercusión en su entorno socio-económico.

Es de vital importancia hacer mención de la estructura y funcionamiento del sistema financiero mexicano, así como de las oportunidades de financiamiento que las instituciones incluidas en él, otorgan a las pequeñas y medianas empresas con la finalidad de promover y procurar su desarrollo.

De acuerdo a la situación económica actual, la obtención de una línea de crédito a través de las instituciones del sistema financiero mexicano se ha vuelto cada vez más compleja, debido a las características y requisitos que las empresas deberán cubrir. Por lo cual se diseñan estrategias para la obtención de recursos e incrementar la eficiencia de sus procesos productivos y así lograr un mayor margen de utilidad.

Es relevante que las instituciones financieras que otorgan una línea de crédito a las pequeñas y medianas empresas, tengan pleno conocimiento de las cualidades de aquellas que serán sujetas a dicho financiamiento, para lo cual se realizará un estudio detallado de los aspectos que deben considerarse como la historia, actividad económica, unidad de producción y ubicación en el mercado, entre otras.

Una vez concluido el análisis cualitativo se determinara la capacidad de la empresa para solventar el financiamiento que se pretende obtener. Este estudio se llevará a cabo mediante los métodos de análisis cuantitativo y así determinar las bases para definir si es sujeta a crédito y estipular el importe del financiamiento.

Finalmente los aspectos mencionados con anterioridad serán aplicados a Dycoplast, S.A. de C.V., con el fin de mantenerse a la vanguardia en sistemas computacionales ligados a sus procesos productivos, pretendiendo evaluar la mejor opción de financiamiento que le permita cubrir esta necesidad.

## **CAPÍTULO 1. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS “PYMES”.**

### **Concepto de empresa.**

Es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

Desde nuestro punto de vista una empresa es el organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal de la empresa es la obtención de utilidades, o bien, en su caso la prestación de servicios, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para el logro de los objetivos para los que fueron creadas.

### **1.1 Concepto de pequeña y mediana empresa “Pyme”.**

Pequeña y mediana empresa (conocida también por su acrónimo Pyme o PYME), es una empresa con características distintivas, tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los estados o regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y espíritu emprendedor específico.

Se define a una Pyme como aquella en la cual la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a los criterios dimensionales ligados a características de conducta y poder económico.

### **1.2 Función.**

Existen varios aspectos donde la Pyme cumple una función definida dentro del desarrollo general del país, entre las cuales se mencionan las siguientes:

Llenar huecos en la producción. Existe un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala.

Crear y fortalecer una clase empresarial. La Pyme constituye una escuela práctica, de gran valor nacional para formar empresarios, administradores y técnicos.

Proporcionar mayor número de empleos, la cual es un agravante en nuestro país.

La pequeña empresa contribuye al 23% de la fuerza total del trabajo, que representa un 9% del Producto Interno Bruto (PIB) generado, la mediana empresa aporta el 35% de éste producto y emplea el 35% de la fuerza laboral.

La mediana empresa, a diferencia de la pequeña, tiene mayor acceso a fuentes de financiamiento, posee una mayor organización y sus funciones se encuentran a cargo de especialistas.

### **1.3 Características generales.**

Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos de las Pymes:

El capital en las Pymes es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.

Los dueños dirigen la marcha de la empresa; es decir, su administración es empírica.

Su número crece y va de 16 hasta 250 trabajadores o empleados en el negocio.

Utilizan maquinaria y equipo en gran escala, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.

Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.

Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y ésta aspira a ser grande. Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

#### **1.4 Importancia.**

La importancia de las Pymes en la economía se basa principalmente en las siguientes consideraciones:

Una de las principales preocupaciones del gobierno de un país; es el asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, que cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral.

Favorecen y reducen las relaciones sociales a términos más personales y más estrechos entre el empleador y el empleado, favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares.

Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

La gran importancia que tienen las Pymes como unidades de producción de bienes y servicios, en México y en el mundo, justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividades, las Pymes poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

En la mayoría de las economías del mercado, las Pymes, incluidos también los microempresarios, constituyen una parte sustancial de la economía.

## **1.5 Clasificación.**

Las empresas se clasifican tradicionalmente en:

- **Servicios:** Son aquellas que, con el esfuerzo del hombre, producen un servicio para la mayor parte de una colectividad en determinada región sin que el producto objeto del servicio tenga naturaleza corpórea.

Dentro de este tipo de empresas se encuentran principalmente:

- a) Sin concesión.
  - b) Concesionadas por el estado.
  - c) Concesionadas no financieras.
- **Comerciales:** Son las empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado margen de utilidad.
  - **Industriales:** La actividad primordial de éste tipo de empresas, es la producción de bienes o productos mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Son de dos tipos:
    - a) **Primarias.**
      - **Extractivas:** Explotan los recursos naturales, ya sean renovables o no renovables, entendiéndose por recursos naturales todas las cosas de la

naturaleza que son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplos: pesqueras, madereras, mineras, petroleras, etc.

- Ganaderas: Explotan la ganadería.
- Agrícolas: Explotan la agricultura primaria.

b) Manufactureras: Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

- Empresas que producen bienes de consumo final. Por ejemplo: productos alimenticios, prendas de vestir, aparatos y accesorios eléctricos, etc.
- Empresas que producen bienes de producción. Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las empresas de consumo final. Por ejemplo: productoras de papel, materiales de construcción, maquinaria pesada, maquinaria ligera, productos químicos, etc.

c) Construcción: Se dedican a la realización de obras públicas y privadas.

La Secretaría de Economía (SE) presenta también, un criterio más particular, donde estratifica a las empresas según sea su actividad productiva.

Criterio estratificado del tamaño de las empresas.

Tamaño de la empresa	Actividad Productiva		
	Industriales	Comerciales	Servicios
Pequeña	De 1 a 50 empleados.	De 1 a 30 empleados.	De 1 a 50 empleados.
Mediana	De 51 a 250 empleados.	De 31 a 100 empleados.	De 51 a 100 empleados.



## **1.6 Ventajas y desventajas de las Pymes.**

Es de vital importancia conocer las fuerzas y debilidades que muestran este tipo de empresas para su desarrollo, para ello se analizaran de manera global y simplificada las ventajas y desventajas de las Pymes:

- Ventajas:
  - a) Capacidad de generar empleos.
  - b) Asimilación y adaptación de la tecnología.
  - c) Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).
  - d) Factibilidad para conocer a los empleados y trabajadores, y resolver los problemas que se presenten por la baja ocupación del personal.
  - e) La planeación y organización no requieren de un capital significativo.
  - f) Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.

- g) Cuentan con buena organización, permitiendo ampliar y adaptarse a las condiciones del mercado.
  - h) Tienen una gran movilidad, permitiendo ampliar o disminuir el tamaño de la empresa, así como cambiar los procesos técnicos y/o productivos necesarios.
  - i) Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento.
  - j) Absorben una porción importante de la población económicamente activa.
  - k) Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.
- Desventajas:
    - a) Les afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico.
    - b) Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
    - c) Difícil acceso a las fuentes de financiamiento.
    - d) Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.
    - e) Inexperiencia administrativa del dueño.
    - f) Bajo porcentaje de reinversión de las utilidades, en la actualización y mejora de los procesos productivos.
    - g) Escaso margen de utilidad.

h) Bajo control de calidad en los procesos productivos.

### **1.7 Historia de las Pymes.**

Las Pymes, independientemente de su actividad principal en cualquier país del mundo, presentan algunas características de índole histórica, aún cuando existen desde tiempos remotos en el origen y evolución de las sociedades.

Desde entonces, el mundo ha observado algunas variantes, los grandes contrastes que aún se observan en la constitución de las economías sociales; ya que antes existían los grandes empresarios (nobles y terratenientes), los pequeños agricultores, productores y artesanos, así como aquellos que se dedicaban a tareas productivas prácticamente de subsistencia que se dedicaban a prestar servicios de distinta naturaleza.

En el año de 1930, las Pymes representaban el 12% del total de la industria de transformación, del cual el 86% correspondían a talleres y artesanías. Para 1965 las Pymes ascendieron a un 56.8% de la industria.<sup>1</sup>

En 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó al apoyo de los establecimientos que ocupaban entre 6 y 250 personas, mientras que los establecimientos que empleaban 5 o menos personas se les consideraban como talleres artesanales y no eran objeto de este programa de apoyo.

En 1979, a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI), se considero como Pyme, a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de aquel entonces).

---

<sup>1</sup> Base de datos INEGI

No fue sino hasta el año de 1985 que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía (SE), estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo a su tamaño.

En la actualidad, tanto en los países desarrollados, como los que se hallan en un proceso de desarrollo, encuentran una gran similitud histórica en la composición de sus estructuras económicas y productivas; hoy en día existen grandes empresarios, pero también los medianos, pequeños y micro empresarios, que se dedican a actividades cada vez más diversas en la medida en que sus necesidades, la ciencia, la tecnología y la propia sociedad lo demanden, transformándolas progresiva y sistemáticamente.

Es por ello que las Pymes se complementan, en mayor o menor medida, con las actividades productivas de las grandes y macro empresas, estableciendo relaciones directas e indirectas.

Sin embargo, hoy las Pymes presentan la tendencia a realizar actividades autónomas que tienen una relación forzosa con los núcleos sociales de su entorno, sufriendo la influencia de las empresas mayores, que por lo general tienden a someterlas, minimizando sus posibilidades de desarrollo, o en su defecto, a establecer una interdependencia que puede llegar a ser benéfica, dependiendo del marco jurídico que las regule.

Para el 2001, Kauffman González, estableció que el funcionamiento de las Pymes tiene un papel importante en el desarrollo económico del mundo, sobre todo, en un nivel local, o en las micro o macro regiones en donde interactúan, abriéndose espacios en las economías locales o regionales.

Espacios que al principio no resultan de interés para las empresas grandes, en tanto no signifiquen un reto significativo para estas, o que no sean rentables en la escala de la producción que implique una amenaza, lo que a la larga va en demérito de los pequeños y medianos empresarios.

En su evolución las Pymes, han tenido tres etapas perfectamente definidas, las cuales permanecen ligadas estrechamente al desarrollo de la economía regional y mundial, siendo estas un reflejo fiel de la situación económica de un país en un momento determinado.

Primera etapa. Fue claramente identificable durante los años 50's y 60's cuando las Pymes en general comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía mundial durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, éste modelo exhibió gran dinamismo, lo que permitió un contexto de una economía cerrada y a su vez un mercado interno reducido, y ejecutar un proceso de aprendizaje con importantes logros, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación e información.

Segunda etapa. Las limitaciones a las que estuvieron sujetas las Pymes fueron adquiriendo un aspecto lo suficientemente negativo como para afectar tanto su productividad así como la calidad de sus productos alejándolas de los niveles internacionales y provocando que durante los años 70's se preocuparan únicamente por su supervivencia, lo que las sumergió en una profunda crisis que continuo en la década de los 80's.

Tercera etapa. Por lo contrario, después de la etapa de aprendizaje que se dio bajo ciertos contextos en los años 80's, y su posterior deterioro del modelo económico, se suscitaron cambios que fueron sucediendo desde 1999 en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, parecen indicar el comienzo de una nueva etapa para las Pymes, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

### **1.8 Papel de las Pymes en México.**

En México, algunas Pymes están dedicadas a la venta al menudeo, a pesar de ser uno de los sectores más competitivos y que deja menor margen de utilidad; pero considerando que este tipo de empresas se constituyen de una manera sencilla y los riesgos que se presentan en sus operaciones les resulta atractivo.

En nuestro país para implementar un programa de fomento, como el PNDI, es de vital importancia tener claros los objetivos, de los cuales destacan los siguientes:

- Elevar el nivel de vida de empresarios que se encuentran en un estado de subsistencia en cuanto a salud, vivienda, alimentación y vestido se refiere.
- Crear empleo.
- Reforzar la capacidad de competencia y crecimiento de las empresas con mayor rentabilidad y productividad.

Actualmente el país se encuentra inmerso dentro de un esfuerzo cotidiano por establecer las bases de una estructura económica cuyo proceso sea dinámico y creciente.

El gobierno es responsable de apoyar e impulsar al sector industrial en nuestro país, sobre todo al sector más pequeño como son las Pymes. Para tal efecto el gobierno definió el PNDI, en el que especifica un programa sectorial para el fomento de las Pymes, en el cual participan un sinnúmero de dependencias públicas como: la SE, Nacional Financiera (NAFIN), Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL), Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) y Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), entre otras.

A través del PNDI se desplegaron estrategias generales para promover el desarrollo de las Pymes, las cuales son:

- Estrategia 1. Favorecer el aumento de la productividad de las Pymes e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.

La atención de las Pymes debe centrar su propuesta en la creación de una política de desarrollo empresarial basada en los siguientes puntos:

- Incluir a emprendedores, que se encuentran en proceso de creación y desarrollo de una empresa.
- Incluir al grupo de Pymes que tienen un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio.
- Estar conformado por aquellas empresas establecidas en el país que, por su posición en el mercado, encabezan las cadenas productivas.

Estos puntos reciben atención del gobierno federal a través de cinco estrategias: financiamiento, comercialización, capacitación y consultoría, gestión e innovación y desarrollo tecnológico.

Adicionalmente, se apoyará el desarrollo de proyectos productivos y empresas sociales, que generen empleos y que permitan a los ciudadanos tener un ingreso digno y mejores niveles de vida. Éste incremento es gradual en la escala de operación, es parte del proceso que les permite a las Pymes asegurar su rentabilidad y ser exitosas en su proceso de desarrollo; implicando incursionar en nuevos mercados, lo cual requiere de una información suficiente sobre las condiciones y los precios en los mismos.

- Estrategia 2. Consolidar los esquemas de apoyo a las Pymes en una sola instancia.

El apoyo a las Pymes se ha llevado a cabo con una gran diversidad de programas que ha derivado en una dispersión de esfuerzos y recursos, así como en una diversidad de estrategias, no necesariamente compatibles entre ellas.

Esto hace necesario revisar la oferta institucional y reestructurar los esquemas de apoyos, estableciendo mecanismos de coordinación que permitan generar sinergias y conduzcan a un mayor impacto de la política con menores costos de operación.

Para ello, el esquema de apoyo a las Pymes se consolidará en una sola instancia que coordine los programas de apoyo integral a estas empresas, de acuerdo con su tamaño y potencial, que sea referente a nivel internacional y que permita impulsar efectivamente a las empresas y a los emprendedores con proyectos viables que favorezcan la generación de empleos.

En este sentido, se agilizará la entrega de los recursos para apoyar a las Pymes.

- Estrategia 3. Impulsar el desarrollo de proveedores.

Elevando el porcentaje de integración de los insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de ganancia en la producción de bienes que se comercializan a nivel nacional e internacional, con esto se busca seguir una política integral de desarrollo sectorial, que resultan estratégicos por su contribución a la generación de valor agregado, el nivel de empleo formal, bien remunerado y la promoción del desarrollo regional equilibrado.

- Estrategia 4. Revisar y ajustar los programas actuales de apoyo, para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.

Para ello es clave complementar el apoyo directo con recursos financieros, mediante un servicio conducente a mayor capacitación y habilidad administrativa, y programas de asesoría y consultoría que faciliten la expansión de las empresas, la adopción de nuevas prácticas de producción y de las tecnologías más avanzadas.

### **1.9 Ventajas y desventajas de las formas mercantiles.**

*“Los comerciantes tienen el deber, de participar en la apertura del establecimiento o despacho de su propiedad, por los medios de comunicación que sean idóneos, en las plazas en que tengan domicilio, sucursales, relaciones o corresponsables mercantiles.*



*Esta información dará a conocer el nombre del establecimiento o despacho, su ubicación y objeto; si hay persona encargada de su administración, su nombre y firma; si hay compañía, su naturaleza, la indicación del gerente o gerentes, la razón social o denominación y la persona o personas autorizadas para usar una u otra, y la designación de las casas, sucursales o agencias si las hubiere; y de dar parte, en igual forma, de las modificaciones que sufra cualquiera de las circunstancias antes referidas.”<sup>2</sup>*

Se enumeran los siguientes tipos de formación para una Pyme:

**Autónomo o individual:**

El artículo 22 del Código Civil menciona que es toda aquella persona física con capacidad jurídica.

- Requisitos para su funcionamiento:
  - a) Ser mayor de edad y tener libre disposición de bienes.
  
- Ventajas:
  - a) No está sometido a trámites complejos.
  
  - b) No es obligatorio inscribirse en el Registro Mercantil.
  
  - c) No exige capital mínimo inicial.
  
  - d) Gestiona personalmente la empresa.
  
  - e) Paga fiscalmente sus ganancias.

---

<sup>2</sup> Artículo 17, Código de Comercio.

- Desventajas:
  - a) Recae sobre el dueño todo el riesgo que tiene el negocio.
  - b) Responde con el patrimonio del negocio y el propio.
  - c) Si no tiene separación de bienes se extiende al cónyuge.

### **Comunidad de bienes y Sociedad Civil.**

Artículo 2688 del Código Civil *“Se manejan a través de contratos donde los socios se obligan mutuamente a combinar recursos y/o sus esfuerzos para la realización de un fin común de carácter preponderantemente económico, pero que no constituye una especulación comercial.”*

- Requisitos para su constitución:
  - a) Ser persona moral y tener libre disposición de bienes.
  - b) Acuerdo de voluntad de los socios.
  - c) Inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio (RPPC).
  - d) Aportación de los socios en dinero, bienes o industria.
- Ventajas:
  - a) No exigen capital mínimo.
  - b) Pagan fiscalmente sus ganancias.

c) No recae en una sola persona el riesgo de la empresa.

- Desventajas:

a) Responden con el patrimonio del negocio y con el propio.

### **Sociedad en Nombre Colectivo.**

Artículo 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM). *“Una sociedad en nombre colectivo es aquellas que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales.”*

- Requisitos para su constitución:

a) Ser persona moral y tener libre disposición de bienes.

b) Aportaciones de los socios.

c) Razón social que se formará con el nombre de uno o más socios.

- Ventajas:

a) El ingreso o separación de un socio no impedirá que continúe la misma razón social.

b) En el contrato social podrá pactarse que a la muerte de cualquiera de los socios continúe la sociedad con sus herederos.

c) El capital social no podrá repartirse sino después de la disolución de la compañía y previa la liquidación respectiva.

- d) Los socios capitalistas que administren podrán percibir periódicamente, una remuneración con cargo a gastos generales.
  - e) Si el nombre del socio que se separe, apareciere en la razón social, deberá agregarse a ésta la palabra sucesores.
- Desventajas:
    - a) Los socios no pueden ceder sus derechos en la compañía sin el consentimiento de todos los demás.
    - b) Los socios, ni por cuenta propia, ni por ajena podrán dedicarse a negocios del mismo género de los que constituyen el objeto de la sociedad.

### **Sociedad en Comandita Simple.**

Artículo 51 de la LGSM. *“Existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditados que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.”*

- Requisitos para su constitución:
  - a) Ser persona moral y tener libre disposición de bienes.
  - b) Aportaciones de los socios.
  - c) Tener como mínimo dos socios.
  - d) Razón social con el nombre de los comanditados, agregando las palabras “Sociedad en Comandita” o su abreviatura “S. en C.”.

- Ventaja:
  - a) No hay mínimo de aportaciones en el capital.
  
- Desventaja:
  - a) El socio o socios comanditarios no pueden ejercer acto alguno de administración.

### **Sociedad de Responsabilidad Limitada.**

Artículo 58 LGSM. *“Es la que se constituye entre socios que solamente están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables, a la orden o al portador, pues sólo serán cedibles en los casos y con los requisitos que establece esta ley”.*

- Requisitos para su constitución:
  - a) Denominación o razón social que se formará con el nombre de uno o más socios.
  - b) La denominación o razón social irá inmediatamente seguida de las palabras “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o de su abreviatura “S. de R. L.”.
  - c) Ninguna sociedad de responsabilidad limitada tendrá más de cincuenta socios.
  - d) El capital social nunca será inferior a tres mil pesos.
  - e) Escritura Pública de constitución e inscripción en el RPPC.

- f) Al constituirse la sociedad, el capital deberá estar íntegramente suscrito y exhibido, por lo menos, el cincuenta por ciento del valor de cada parte social.
- Ventajas:
  - a) No exige una cantidad elevada de capital para constituirse.
  - b) La responsabilidad de los socios está limitada a las aportaciones.
- Desventajas:
  - a) El capital social se divide en acciones que son de valor y categoría desigual, pero que en todo caso serán de un peso o de un múltiplo de esta cantidad.
  - b) Se pueden distribuir libremente las participaciones, solamente con el consentimiento de los demás partícipes.

### **Sociedad Anónima.**

Artículo 87 de la LGSM. *“Una sociedad anónima existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de las acciones”.*

Artículo 88 de LGSM. *“Denominación se formará libremente pero será distinta de la de cualquiera otra sociedad, y al emplearse irá siempre seguida de las palabras “sociedad anónima” o de su abreviatura “S.A.”*

- Requisitos para su constitución:
  - a) Dos socios como mínimo, y que cada uno suscriba una acción por lo menos.

- b) El capital social no será menor de cincuenta mil pesos y deberá estar íntegramente suscrito.
  - c) Que se exhiba en efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario.
  - d) Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en partes, con bienes distintos del numerario.
  - e) Tener escritura pública de constitución e inscripción en el RPPC.
- Ventajas:
    - a) El capital social se divide en acciones.
    - b) La responsabilidad de los socios está limitada a las aportaciones.
    - c) Se pueden transmitir las acciones mediante su venta.
    - d) Pago a los accionistas un dividendo del cinco por ciento sobre el valor exhibido de sus acciones.
    - e) La distribución de las utilidades y del capital social se hará en proporción al importe exhibido de las acciones.
  - Desventajas:
    - a) Exige capital mínimo para constituirse.
    - b) Requiere una forma más compleja de organización y una junta de accionistas al año como mínimo.

- c) Obligación de depositar cuentas anuales en el Registro Mercantil.
- d) La participación de los fundadores en las utilidades anuales no excederá del diez por ciento, ni podrá abarcar un período de más de diez años a partir de la constitución de la sociedad.
- e) Se prohíbe a la sociedad emitir acciones por una suma menor de su valor nominal.

### **Sociedades Cooperativas.**

La LGSM en su artículo 212, nos dice, que las sociedades cooperativas se registrarán por su legislación especial.

Artículo 2 de la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC). *“Es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios”.*

- Requisitos para su constitución:
  - a) Ser persona física.
  - b) Se integrarán con un mínimo de cinco socios.
  - c) Escritura pública de constitución en el registro público de comercio.
  - d) Inscripción en el registro de sociedades cooperativas.
  - e) Deberán tener personalidad jurídica y patrimonio propio.



- Ventajas:
  - a) No necesitan capital mínimo.
  - b) Los socios se dan de alta o baja voluntariamente.
  - c) Administración democrática.
  - d) Todos participan con los mismos derechos.
  - e) Su objetivo es el bien común de todos y no el beneficio económico.
  - f) Tienen bonificaciones sociales.
  - g) Pueden dedicarse a cualquier actividad económica lícita.
  
- Desventajas:
  - a) Se necesita un mínimo de personas para constituirse.
  - b) Una asamblea al año como mínimo.
  - c) Obligación a depositar cuentas anuales en el registro mercantil.

## CAPÍTULO 2. SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

### 2.1 Definición.

El Sistema Financiero Mexicano puede definirse como: *“El conjunto de organismos e instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión, así mismo el ahorro dentro del marco legal que corresponde en territorio nacional”*.<sup>3</sup>

Como en cualquier otro mercado se comercializan productos y se establecen precios; en el mercado se define como la tasa de interés.

Sus funciones generales pueden englobarse en tres principales:

- Concentrar los excedentes de efectivo y transferir los ahorros a los demandantes de financiamiento.
- Corregir los desequilibrios generados por los flujos monetarios de la economía.
- Ser el motor del desarrollo y crecimiento en la economía.

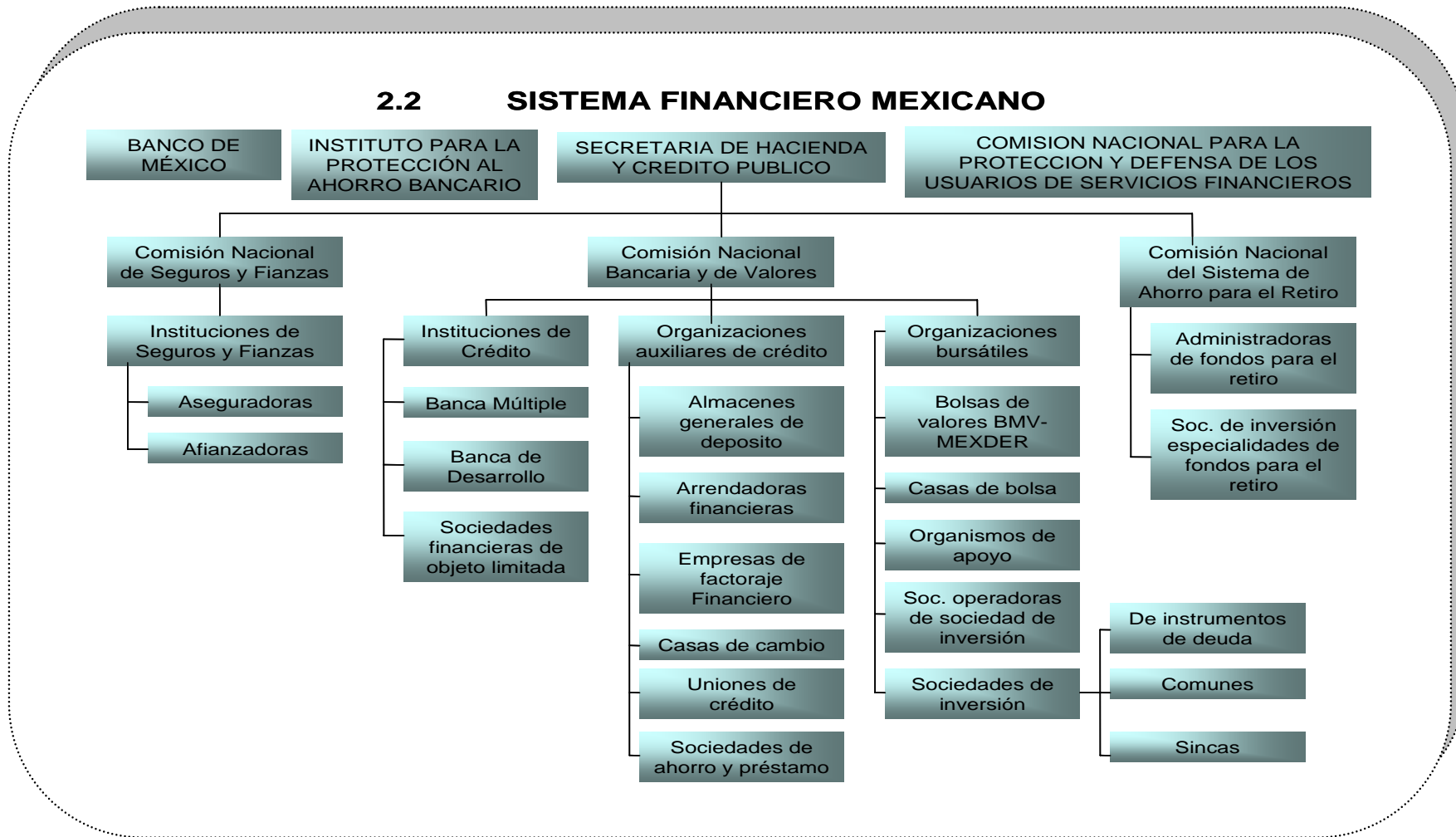
Es importante mencionar que el sistema financiero es uno de los más dinámicos en la economía, pues se encuentra en constante renovación y evolución, derivado de los requerimientos que presenta cada nación en lo particular, y su repercusión ante las nuevas tendencias económicas.

La organización del sistema financiero consiste en dependencias de regulación y vigilancia, y grupos que representan las actividades de captación de ahorro y colocación de crédito (bancarias), conjuntamente con aquellas bursátiles (valores), seguros y fianzas, etcétera.

---

<sup>3</sup> <http://www.amaii.com.mx>

2.2 Sistema Financiero Mexicano.



### 2.3 Clasificación del Sistema Financiero Mexicano

La función de cualquier sistema financiero es canalizar recursos financieros a quienes los requieren para darles un uso productivo y eficiente. Además, quienes solicitan estos recursos están dispuestos a pagar por aquello que les ofrecen dentro del precio estipulado, con lo que generan riqueza. A esto se le conoce como un mercado financiero.

Los mercados financieros se clasifican de acuerdo con el tiempo, la renta.

- **Tiempo:** Esta clasificación arbitraria, que quizá sea la más popular, se refiere a los recursos financieros que los oferentes y demandantes operan a corto y largo plazo.
  - a) Cuando los operan a corto plazo<sup>4</sup> se denomina mercado de dinero. Entre los instrumentos más solicitados del mercado de dinero se encuentran los Certificados de la Tesorería (Cetes a 28 y 91 días, y a plazos), el papel comercial, los préstamos corrientes, las cuentas bancarias a corto plazo y las operaciones de factoraje.
  - b) Cuando el plazo es mayor a un año, se denomina mercado de capitales. Entre los instrumentos más populares del mercado de capitales se encuentran las acciones, las obligaciones, los pagares de largo plazo, los pagares financieros, los bonos de desarrollo de gobierno federal (denominados UDI's, udibonos), los bonos ajustables de gobierno federal (ajustabonos), los préstamos e inversiones bancarias de largo plazo y el arrendamiento financiero.
- **Renta:** Se clasifican en:
  - a) Cuando los instrumentos financieros tienen fechas de amortización y de pago de intereses conocidos, se llaman instrumentos de deuda, porque es dinero o capital que se le presta a un banco, empresa o gobierno, y a cambio se le paga al

---

<sup>4</sup> Corto plazo: menos de un año

inversionista, ahorrador o especulador, un interés. Antiguamente se conocían como instrumentos de renta fija.

Las personas consideraban que no corrían ningún riesgo, que tenían un interés fijo y que su capital estaba totalmente seguro; esto ya no es cierto pues ahora las tasa de interés son variables y el precio de los títulos en los que invierte fluctúa de acuerdo con las condiciones del mercado, con lo que ganan o pierden.

- b) Los instrumentos más solicitados de este mercado son los depósitos bancarios, los Cetes, el papel comercial, los pagares de largo plazo, los pagares financieros, las obligaciones, los udibonos, los ajustabonos, el factoraje y el arrendamiento financiero. Cuando los instrumentos no garantizan ningún pago por concepto de interés, ganancia alguna, ni tienen fecha de vencimiento, se llaman instrumentos de renta variable. Los más conocidos son las acciones y las inversiones en metales preciosos como los certificados de plata o los centenarios. En México hay productos derivados como los instrumentos de cobertura.

## **2.4 Secretaría de Hacienda y Crédito Público.**

### **2.4.1 Funciones.**

Actualmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que en materia del Sistema financiero se encarga principalmente de planear y delinear la estructura y funcionamiento de éste, de otorgar o revocar autorizaciones para la operación de diversos intermediarios financieros, y de coordinar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), a la Comisión Nacional de Sistemas de Ahorro para el Retiro (CONSAR), a la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF), a la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), y al Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB).

Para lo cual dentro de su estructura orgánica la SHCP cuenta con funciones en específico referentes al sistema financiero mexicano, como las siguientes:

- Proponer al Ejecutivo Federal los proyectos de iniciativas de leyes, así como los proyectos de reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes relativos a los asuntos de la competencia de la SHCP y del sector paraestatal coordinado por ella.
- Refrendar los reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes expedidos por el Presidente de la República en su ramo, en los términos del artículo 92 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Llevar las relaciones entre el Ejecutivo Federal y las entidades paraestatales, para fines de congruencia global de la administración pública paraestatal con el Sistema Nacional de Planeación y con los lineamientos generales en materia de financiamiento; así como proponer las asignaciones sectoriales de financiamiento y participar en las de gasto; emitir los lineamientos generales conforme a los cuales deban formularse los programas financieros de las entidades paraestatales.
- Designar a los representantes de la SHCP ante los órganos de gobierno de las entidades paraestatales y en su caso, órganos desconcentrados y establecer los lineamientos generales conforme a los cuales deberán actuar dichos representantes.
- Aprobar los programas financieros de las entidades paraestatales incluidas en la Ley de Ingresos de la Federación, considerando las fuentes, montos y objetivos de los mismos.
- Planear, coordinar, conocer la operación y evaluar, el Sistema Bancario Mexicano respecto de las instituciones de banca de desarrollo, de las instituciones de banca múltiple en las que el Gobierno Federal tenga el control por su participación accionaría, así como de las demás entidades del sector paraestatal que corresponda coordinar a la SHCP.
- Expedir los reglamentos orgánicos de las instituciones de banca de desarrollo que rijan su organización y funcionamiento, así como los lineamientos a que se sujetarán las instituciones de banca múltiple en las que el Gobierno Federal tenga el control

por su participación accionaría, en las materias de presupuestos, administración de sueldos y prestaciones, y las demás objeto de regulación.

- Otorgar y revocar autorizaciones para la constitución, organización, operación y funcionamiento, según sea el caso, de instituciones de banca múltiple, casas de bolsa, instituciones de seguros, instituciones de fianzas, organizaciones auxiliares del crédito, sociedades financieras de objeto limitado, sociedades de información crediticia, sociedades mutualistas de seguros, consorcios de instituciones de seguros y de fianzas, casas de cambio, bolsas de futuros y opciones y de cámaras de compensación, así como de las filiales de instituciones financieras del exterior que se puedan constituir bajo la legislación aplicable y de los demás participantes del mercado de valores, futuros y opciones cuando las leyes u otros ordenamientos jurídicos otorguen dicha facultad a la SHCP.
- Otorgar y revocar concesiones para la operación de bolsas de valores, así como para la prestación del servicio público de operación de la Base de Datos Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro y de aquellos propios de instituciones para el depósito de valores y de contrapartes centrales; así como modificar o prorrogar dichas concesiones.
- Otorgar y revocar autorizaciones para la constitución y funcionamiento de grupos financieros.

## **2.5 Banco de México.**

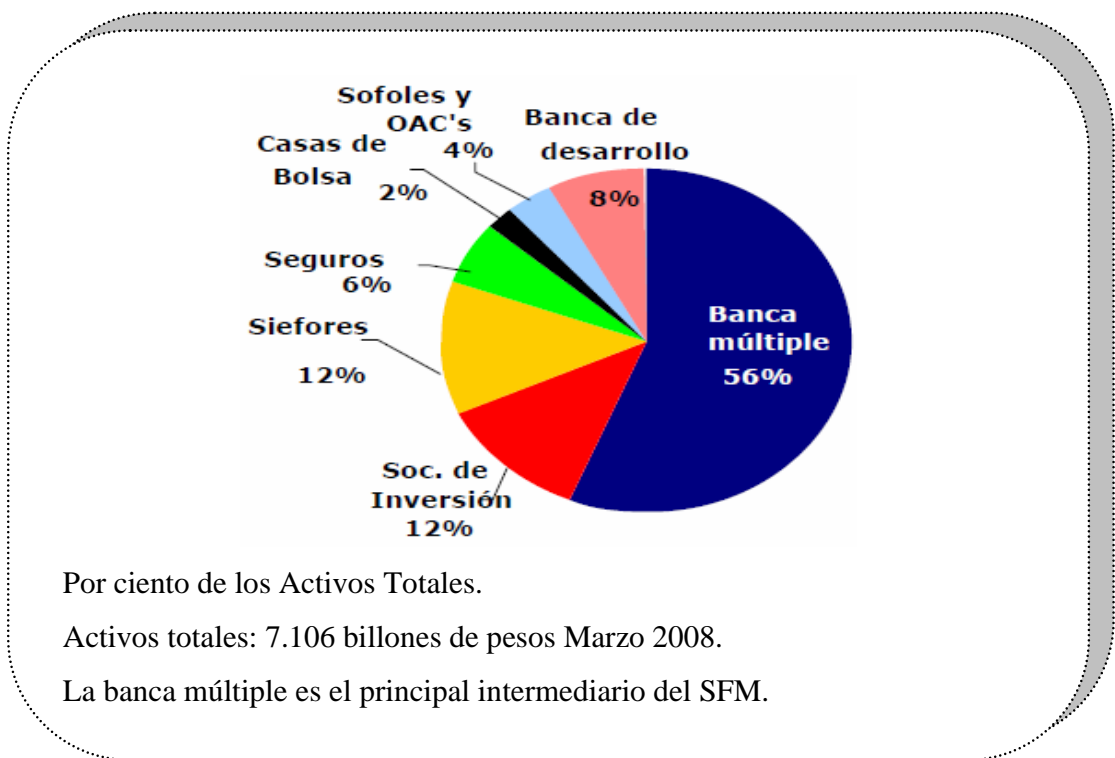
### **2.5.1 Funciones.**

- Regular la emisión y circulación de la moneda, los tipos de cambio, la intermediación y los servicios financieros, así como los sistemas de pagos.
- Operar con las instituciones de crédito como banco de reserva y acreditante de última instancia.

- Prestar servicios de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero del mismo.
- Fungir como asesor del Gobierno Federal en materia económica y, particularmente, financiera.

El Banco de México (BANXICO) podrá expedir disposiciones sólo cuando tengan por propósito la regulación monetaria o cambiaria, el sano desarrollo del sistema financiero, el buen funcionamiento del sistema de pagos, o bien, la protección de los intereses del público.

**Estructura del Banco de México.**



La participación de BANXICO en la regulación de los bancos es la siguiente:

- Operaciones pasivas y activas.



- Operaciones con valores, divisas y derivados.
- Servicios (fideicomisos).
- Liquidez en moneda nacional y extranjera.
- Prestamista de última instancia.
- Sistemas de pagos.

Otras leyes que facultan a BANXICO:

- Ley de Instituciones de Crédito:
  - a) Productos básicos bancarios de depósito.
  - b) Derivados.
- Ley del Mercado de Valores:
  - a) Regulación de las características de las operaciones de crédito, préstamo o reporto que celebren las casas de bolsa.
  - b) Derivados.
- Ley de Sociedades de Inversión:
  - a) Regulación sobre operaciones de reporto, préstamo de valores, préstamos, créditos, emisión de valores, derivados y operaciones con moneda extranjera que realicen las sociedades de inversión.
  - b) Derivados.

- Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito:
  - a) Regular las operaciones de las casas de cambio.
  
- Ley de Sociedades de Información Crediticia:
  - a) Regular las operaciones y actividades de las sociedades de información crediticia.

El Banco de México participa junto con otras autoridades en el diseño de regulación prudencial para bancos:

- Reglas de capitalización de la banca y de las casas de bolsa.
  
- Límites de exposición a:
  - a) Riesgo común.
  
  - b) Acreditados mayores.
  
  - c) Operaciones relacionadas.
  
- Provisiones y reservas.
  
- Alertas tempranas y medidas correctivas oportunas.

## **2.6 Comisiones del Sistema Financiero Mexicano.**

### **2.6.1 Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.**

#### **2.6.1.1 Funciones.**

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) es un órgano desconcentrado de la SHCP cuyas funciones son supervisar de manera eficiente, que la operación de los sectores asegurador y afianzador se apegue al marco normativo, preservando la solvencia y estabilidad financiera de las instituciones, para garantizar los intereses del público usuario, así como promover el sano desarrollo de estos sectores con el propósito de extender la cobertura de sus servicios a la mayor parte posible de la población.

La CNSF se rige bajo lo dispuesto en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (LOAPF), la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros (LGISMS), la Ley Federal de Instituciones de Fianzas (LFIF) y el Reglamento Interior de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (RICNSF).

#### **2.6.1.2. Instituciones de seguros.**

Son instituciones que se obligan a resarcir un daño o cubrir, de manera directa o indirecta, una cantidad de dinero en caso de que se presente un evento futuro e incierto, previsto por las partes contra el pago de una cantidad de dinero llamada prima. Las operaciones de seguros se dividen en:

- Vida.
- Daños y;
- Accidentes y enfermedades.

Las instituciones de seguros son supervisadas por la CNSF y se rigen por lo dispuesto en la LGISMS y son supervisadas por la CNSF, la cual emite circulares y oficios mediante los cuales establece reglas y requerimientos a los que habrán de sujetarse estas instituciones.

BANXICO emite las reglas a las que deberán sujetarse las instituciones de banca múltiple, casas de bolsa, instituciones de seguros, instituciones de fianzas y sociedades financieras de objeto limitado, en las operaciones de fideicomiso.

### **2.6.1.3. Instituciones de fianzas.**

Son instituciones especializadas en realizar contratos a través de los cuales se comprometen a cumplir con una obligación monetaria, judicial o administrativa ante un tercero en caso de que el obligado original no lo hiciera.

Las fianzas se clasifican en los siguientes ramos:

- De fidelidad.
- Judiciales y;
- Generales o administrativas.

Las instituciones de fianzas son reguladas y supervisadas por la CNSF y se rigen por lo dispuesto en la Ley Federal de Instituciones de Fianzas.

## **2.6.2 Comisión Nacional Bancaria y de Valores.**

### **2.6.2.1 Funciones.**

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) es un órgano desconcentrado de la SHCP con autonomía técnica y facultades ejecutivas en los términos de la Ley de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

La CNBV tiene por objeto supervisar y regular en el ámbito de su competencia, a las entidades financieras, a fin de procurar su estabilidad y correcto funcionamiento, así como mantener y fomentar el sano y equilibrado desarrollo del sistema financiero en su conjunto, en protección de los intereses del público.

También será su objeto supervisar y regular a las personas físicas y demás personas morales, cuando realicen actividades previstas en las leyes relativas al citado sistema financiero.<sup>5</sup>

#### **2.6.2.2 Instituciones de crédito.**

##### **Banca múltiple.**

Las instituciones de banca múltiple, son sociedades anónimas facultadas para realizar operaciones de captación de recursos del público a través de la creación de pasivos directos y/o contingentes, para su colocación en el público. Estas operaciones se denominan servicios de banca y crédito.

Estas instituciones se encuentran reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), pudiendo realizar las operaciones establecidas en los artículos 46 y 47 de dicha Ley.

La CNBV se encarga de emitir reglas de carácter general así como de supervisar a las instituciones de banca múltiple. BANXICO, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.

Actualmente la SHCP ha autorizado para organizarse y operar a las siguientes instituciones de banca múltiple:

- American Express Bank México, S.A.
- Banamex, S.A.

---

<sup>5</sup> Artículo 2º Ley de la CNBV

- Banca Afirme, S.A.
- Banco Azteca, S.A.
- Banco Auto fin, S.A.
- Banco Del Bajío, S.A.
- Banco Inbursa, S.A.
- Banco Interacciones, S.A.
- Banco Santander, S.A.
- BBVA Bancomer, S.A.
- GE Capital Bank, S.A.
- HSBC México, S.A.
- ING Bank (México), S.A.
- IXE Banco, S.A.
- Scotiabank Inverlat, S.A.

**Banca de desarrollo.**

Las Instituciones de banca de desarrollo (Sociedades Nacionales de Crédito), son entidades de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, cuyo

fin es promover el desarrollo de diferentes sectores productivos del país conforme a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo.

La CNBV se encarga de emitir reglas de carácter general y de realizar la supervisión de dichas instituciones. BANXICO, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.

Las instituciones de banca de desarrollo están reguladas por la LIC y, en su caso, por sus leyes orgánicas; pudiendo realizar las operaciones establecidas en el artículo 47 de dicha ley.

En México actualmente existen 6 bancos de desarrollo y un organismo público de fomento denominado Financiera Rural.

- Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, S. N. C.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.
- Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. N. C.
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros, S. N. C.
- Nacional Financiera, S. N. C.
- Sociedad Hipotecaria Federal, S. N. C.

Financiera Rural es un organismo público cuyo objetivo principal es canalizar recursos financieros y proporcionar asistencia técnica, capacitación y asesoría, al sector rural.

Dicho organismo está descentralizado de la Administración Pública Federal, y coordinado por la SHCP.

### **Sociedades financieras de objeto limitado.**

Son sociedades anónimas facultadas por la LIC para captar recursos públicos a través de la colocación de instrumentos inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios y otorgar créditos para una determinada actividad o sector.

A partir del 18 de marzo de 2006 el otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento o factoraje financiero podrán realizarse en forma habitual y profesional por cualquier persona sin requerir autorización del Gobierno Federal para ello.

Aquellas sociedades anónimas que en sus estatutos sociales contemplen expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades arriba mencionadas, se considerarán como sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOMES) y podrán ser reguladas o no reguladas, sujetándose o no a la supervisión de la CNBV, dependiendo de si mantienen o no vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros.

Actualmente las Sofoles se clasifican, de acuerdo con el tipo de crédito que otorgan en:

- Hipotecarias.
- Automotrices.
- Agroindustriales.
- Intermediarios o distribuidores.
- Microcréditos pymes y bienes de capital y transporte.

Las Sofoles son supervisadas por la CNBV, por otra parte BANXICO emite diversas reglas a las que habrán de sujetarse estas instituciones.



### **2.6.2.3 Organizaciones auxiliares de crédito.**

#### **Funciones.**

Facilitar las operaciones de crédito y coadyuvar a un mejor funcionamiento del sistema financiero en general. Las organizaciones auxiliares de crédito de acuerdo con su propiedad se clasifican en:

- Públicas: propiedad del estado en 51%, por lo menos.
- Privadas: propiedad del sector privado en 100%.

Por otra parte, las organizaciones auxiliares de crédito privadas se encuentran clasificadas de acuerdo con su actividad en:

- Almacenes generales de depósito.
- Compañías de fianzas.
- Uniones de crédito.
- Casas de bolsa.
- Empresas de factoraje.
- Cajas de ahorro.

#### **Almacenes generales de depósito.**

Son Instituciones que tienen por objeto la salvaguarda, conservación, manejo y control de bienes bajo su custodia que se encuentren amparados por certificados de depósito o bonos de prenda.

Los almacenes generales de depósito son supervisados por la CNBV y se rigen por lo dispuesto en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito.

### **Arrendadoras financieras.**

Las arrendadoras financieras son sociedades anónimas especializadas en la adquisición de determinados bienes, cuyo uso o goce temporal lo conceden a una persona física o moral por un plazo preestablecido, recibiendo de dicho cliente como contraprestación una cantidad determinada. Al vencimiento del contrato las personas físicas o morales que han hecho uso o goce temporal de los bienes arrendados pueden:

- Comprar los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que se haya fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado el precio, éste debe ser inferior al valor marcado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
- Prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
- Participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se establezcan en el contrato.

Actualmente están en operación las siguientes arrendadoras:

- Arrendadora Afirme, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Afirme Grupo Financiero.
- Arrendadora Banamex, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Integrante del Grupo Financiero Banamex.

- Arrendadora Financiera Mifel, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Mifel.
- ING Arrendadora, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito.

### **Empresas de factoraje financiero.**

Las empresas de factoraje financiero son sociedades anónimas especializadas en adquirir derechos de crédito relacionados a proveer de bienes o servicios, a cambio de un precio determinado. Al adquirir de un cliente los documentos para cobrarle al deudor, estas empresas pagan o adelantan dinero a dicho cliente (dueño del derecho de cobro) cobrándole un importe por el servicio. A estas operaciones se les conoce como "descuento de documentos".

Las empresas de factoraje financiero pueden pactar la corresponsabilidad o no corresponsabilidad del cliente respecto del pago de los derechos de crédito transmitidos (con recurso o sin recurso). El beneficio que obtienen los clientes al acudir a estas empresas es que obtienen liquidez para hacer frente a sus necesidades o para realizar inversiones, sin tener que esperar al vencimiento de los derechos de cobro.

Actualmente están en operación las empresas de factoraje siguientes:

- Factoraje Afirme, S.A. de C.V., Organización Auxiliar del Crédito, Afirme Grupo Financiero.
- Factoraje Mifel, S.A. de C. V., Organización Auxiliar del Crédito, Grupo Financiero Mifel.

### **Casas de cambio.**

Son instituciones que tienen por objeto la compra-venta habitual y profesional de divisas. Las casas de cambio son supervisadas por la CNBV y se rigen por lo dispuesto en la Ley

General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. BANXICO, por su parte, emite las reglas a las que se sujetarán las casas de cambio en sus operaciones.

### **Uniones de crédito.**

Son sociedades anónimas de capital variable cuyo objetivo es el de facilitar a sus socios la obtención e inversión de recursos para soportar las actividades de producción y/o servicios que éstas lleven a cabo. Las uniones de crédito podrán operar únicamente en las ramas económicas en que se realicen las actividades de sus socios.

Estas instituciones se rigen por lo dispuesto en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y son supervisadas y autorizadas para operar por la CNBV conforme a la facultad que le confiere el artículo 5 de la mencionada ley.

### **Sociedades de ahorro y préstamo.**

Las sociedades de ahorro y préstamo, son personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propios, de capital variable, no lucrativas, en la que la responsabilidad de sus socios se limita al pago de sus aportaciones. Tienen duración indefinida, con domicilio en el territorio nacional y su denominación siempre es seguida de las palabras "Sociedad de Ahorro y Préstamo".

Su objeto, es la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados. La colocación de dichos recursos se hace únicamente en los propios socios o en inversiones en beneficio mayoritario de los mismos.

### **Sociedad de información crediticia.**

Existen bases de datos con los historiales de crédito de aquellas personas que alguna vez han solicitado y obtenido una tarjeta de crédito comercial, una tarjeta bancaria, otro tipo de

préstamo o servicio (por ejemplo de telefonía celular o televisión restringida). Estos historiales tienen información sobre las operaciones de crédito de las personas, si han pagado a tiempo o no sus cuentas, etc.

Las empresas que reúnen, estandarizan y venden esta información se denominan Sociedades de Información Crediticia (SIC) o Burós de Crédito. La información de las personas que las SIC venden a los acreedores o empresas comerciales se presenta en forma de “reporte de crédito”. Dichos reportes son utilizados comúnmente para determinar si las personas son sujetos de crédito o no. Estos reportes pueden ser determinantes para que las entidades financieras o empresas aprueben o rechacen las solicitudes de crédito de las personas.

La ley para regular las SIC promueve que la información contenida en la base de datos de cada una sea correcta, se encuentre actualizada y se utilice por terceros siempre y cuando exista una autorización de la persona. Las SIC reúnen información sobre el historial de crédito de las personas, tanto de entidades financieras (bancos, sofoles, etc.) como de empresas comerciales que otorgan crédito (tiendas departamentales, empresas de financiamiento de automóviles, empresas de telefonía celular, etc.).

Toda persona puede conocer y acceder a su reporte de crédito y presentar una reclamación cuando la información que se presente en el reporte de crédito sea incorrecta. La información equivocada debe ser corregida o en su caso, eliminada.

El acceso de terceros al reporte de crédito de una persona física requiere de su autorización expresa.

Las SIC sólo pueden vender un reporte de crédito de una persona física a entidades financieras y empresas comerciales si cuentan con la autorización expresa de dicha persona, mediante su firma autógrafa, y consta que tiene pleno conocimiento de:

- El tipo de información que la SIC va a vender a dichas entidades y empresas.
- El uso que éstas le pueden dar a la información.

- Que éstas podrán realizar consultas periódicas del historial de crédito de dicha persona durante el tiempo que mantenga una relación crediticia con ellos.

Asimismo BANXICO ha autorizado a las SIC a vender reportes de crédito a entidades financieras o empresas que pretendan efectuar ofertas de crédito, si obtienen autorización verbal de la persona física y dicha persona proporciona información que sólo ella pueda conocer.

La información que no es reciente no se debe reportar, ya que tal vez esta información altere el estudio de crédito. La regla general es que las SIC deben conservar la información de las personas físicas por un periodo de 7 años contado a partir de que:

- Se cobre el crédito otorgado.
- Se ejecute la sentencia en que la hayan condenado al pago de sus obligaciones.
- Se extinga el derecho de su acreedor para pedir la ejecución de la sentencia.
- Prescriba la acción de cobro del crédito de parte de su acreedor.

No obstante lo anterior existen excepciones. Las SIC no pueden eliminar de sus bases de datos:

- La información relacionada a créditos cuyo saldo insoluto sea igual o mayor a 300,000 UDIS.
- Cuando exista una sentencia en la que se condene a la persona por un delito patrimonial relacionado con algún crédito.

### **Sociedades controladoras de grupos financieros.**

Son el conjunto de intermediarios financieros administrados por una misma entidad controladora. El artículo 7 de la Ley para Regular Agrupaciones Financieras (LRAF), describe bajo qué circunstancias se crea un Grupo Financiero:

*“Los grupos a que se refiere la presente Ley estarán integrados por una sociedad controladora y por algunas de las entidades financieras siguientes: almacenes generales de depósito, arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero, casas de cambio, instituciones de fianzas, instituciones de seguros, sociedades financieras de objeto limitado, casas de bolsa, instituciones de banca múltiple, así como sociedades operadoras de sociedades de inversión y administradoras de fondos para el retiro.*

*El grupo financiero podrá formarse con cuando menos dos tipos diferentes de las entidades financieras siguientes: instituciones de banca múltiple, casas de bolsa e instituciones de seguros. En los casos en que el grupo no incluya a dos de las mencionadas entidades, deberá contar por lo menos con tres tipos diferentes de entidades financieras de las citadas en el párrafo anterior que no sean administradoras de fondos para el retiro.”<sup>6</sup>*

### **Organizaciones y actividades auxiliares de crédito.**

Las organizaciones auxiliares del crédito desempeñan el papel de intermediarios financieros no bancarios en el desarrollo de la actividad crediticia, particularmente en su parte activa.

Su existencia y funcionamiento no implica competencia con las instituciones de crédito, son reguladas por la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, la cual tipifica diferentes tipos de organizaciones auxiliares como son:

- Almacenes generales de depósito.
- Arrendadoras financieras.

---

<sup>6</sup> Art. 7 Ley para Regular Agrupaciones Financieras

- Sociedades de ahorro y préstamo.
- Uniones de crédito.
- Empresas de factoraje financiero.

Ahora bien, la ley considera como actividad auxiliar del crédito la compra-venta habitual y profesional de divisas que llevan a cabo las casas de cambio, y tanto éstas como las organizaciones auxiliares del crédito requieren de la autorización del Gobierno Federal para poder operar, lo cual compete otorgar a la CNBV.

#### **2.6.2.4 Organizaciones bursátiles.**

##### **Bolsa Mexicana de Valores.**

##### **Importancia.**

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) es una entidad financiera, que opera por concesión de la SHCP, con apego a la ley del mercado de valores.

Derivado del seguimiento de las tendencias mundiales y de los cambios que se han dado en la legislación, la BMV concluyó con el proceso de desmutualización, en donde las bolsas de valores se convierten de entidades no lucrativas administradas por sus miembros, a empresas (sociedades anónimas) con fines de lucro y controladas por accionistas.

Esta desmutualización comúnmente se realiza en tres etapas:

- La primera consiste en constituir una sociedad anónima y asignar un valor de intercambio de la membresía por un número determinado de acciones.
- La segunda, consiste en dar acceso a la operación a más participantes, aún sin ser accionistas de la bolsa.



- La tercera, consiste en listar las acciones de la propia bolsa de valores en la bolsa de valores local.

### **Funciones.**

La BMV, es un foro en el que se llevan a cabo las operaciones del mercado de valores organizado en México, siendo su objeto el facilitar las transacciones con valores y procurar el desarrollo del mercado, fomentar su expansión y competitividad, a través de las siguientes funciones:

- Establecer los locales, instalaciones y mecanismos que faciliten las relaciones y operaciones entre la oferta y demanda de valores, títulos de crédito y demás documentos inscritos en el registro nacional de valores, así como prestar los servicios necesarios para la realización de los procesos de emisión, colocación e intercambio de los referidos valores.
- Mantener a disposición del público y hacer publicaciones sobre la información relativa a los valores inscritos en la BMV y los listados en el sistema internacional de cotizaciones de la propia bolsa, sobre sus emisores y las operaciones que en ella se realicen.
- Establecer las medidas necesarias para que las operaciones que se realicen en la BMV por las casas de bolsa, se sujeten a las disposiciones aplicables.
- Expedir normas que establezcan estándares y esquemas operativos y de conducta que promuevan prácticas justas y equitativas en el mercado de valores, así como vigilar su observancia e imponer medidas disciplinarias y correctivas por su incumplimiento, obligatorias para las casas de bolsa y emisoras con valores inscritos en la BMV.

Las empresas que requieren recursos (dinero) para financiar su operación o proyectos de expansión, pueden obtenerlo a través del mercado bursátil, mediante la emisión de valores

(acciones, obligaciones, papel comercial, etc.) que son puestos a disposición de los inversionistas (colocados) e intercambiados (comprados y vendidos) en la BMV, en un mercado transparente de libre competencia y con igualdad de oportunidades para todos sus participantes.

### **Órganos Intermedios de la Bolsa Mexicana de Valores.**

#### **Participación en el mercado.**

Para realizar la oferta pública y colocación de los valores, la empresa acude a una casa de bolsa que los ofrece (mercado primario) al gran público inversionista en el ámbito de la BMV. De ese modo, los emisores reciben los recursos correspondientes a los valores que fueron adquiridos por los inversionistas.

Una vez colocados los valores entre los inversionistas en el mercado bursátil, éstos pueden ser comprados y vendidos (mercado secundario), a través de una casa de bolsa.

El público inversionista canaliza sus órdenes de compra o venta de acciones a través de un promotor de una casa de bolsa. Estos promotores son especialistas registrados que han recibido capacitación y han sido autorizados por la CNBV. Las órdenes de compra o venta son entonces transmitidas de la oficina de la casa de bolsa al mercado bursátil a través del sofisticado sistema electrónico de negociación, transacción, registro y asignación (BMV-SENTRA Capitales) donde esperarán encontrar una oferta igual pero en el sentido contrario y así perfeccionar la operación.

Una vez que se han adquirido acciones o títulos de deuda, se puede monitorear su desempeño en los periódicos especializados, o a través de los sistemas de información impresos y electrónicos de la propia Bolsa Mexicana de Valores así como en el SiBOLSA.

## **Mercado Mexicano de Derivados (MexDer).**

### **Esquema de Operación.**

Actualmente la operación es electrónica, concentrándose en el SENTRA-Derivados.

Los formadores de mercado cuentan con un sistema de atención telefónica que les permite ser asistidos personalmente por personal del área de Operaciones de MexDer.

Al inicio de este mercado y hasta el 8 de mayo de 2000, la negociación era de "Viva voz" en el Piso de Remates de MexDer.

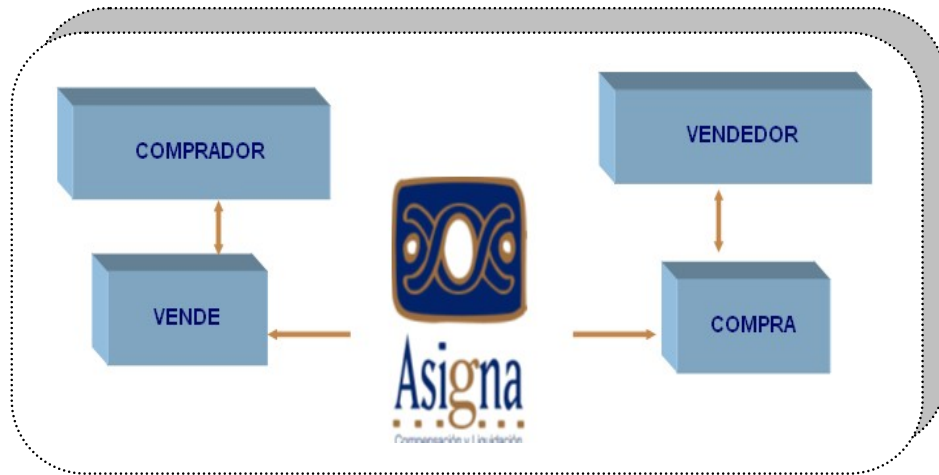


Los Operadores ingresan sus posturas y el Sistema "encripta" el nombre del intermediario al no revelar su identidad. Esto hace que sea un mercado Anónimo, lo que permite igualdad de oportunidad para todos los participantes.

Una vez pactada la operación, MexDer envía a la Cámara de Compensación (Asigna) los datos de la misma, convirtiéndose en el comprador del vendedor y el vendedor del comprador, asumiendo el riesgo de crédito contraparte. Asigna cuenta con calificación AAAMex (Fitch Ratings)<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Calificaciones de American Express Bank (México) en AAA(mex)



### **Principios básicos de funcionamiento.**

La negociación electrónica de contratos de futuros, a través de SENTRA DERIVADOS, se efectúa de acuerdo a los siguientes principios básicos:

- Seguridad: Las operaciones son efectuadas por los operadores y socios liquidadores autorizados para cada clase, a través del servicio telefónico y del sistema de "ruteo" y asignación de órdenes. Una vez efectuada y registrada la operación en el SENTRA DERIVADOS, la mesa de control del intermediario puede confirmar o detectar errores, antes de proceder a la asignación y transmisión al sistema de compensación y liquidación.
- Control de riesgos: Antes de enviar una orden al control operativo de MexDer, el operador de mesa verifica que el cliente cuente con la capacidad crediticia y tolerancia al riesgo correspondiente a la orden solicitada. Por otra parte, verifica que no rebase su posición límite.

El control operativo, a su vez, comprueba que no existan instrucciones para limitar operaciones o cerrar posiciones abiertas.

Una vez enviada la operación al sistema de compensación y liquidación, Asigna comprueba que la operación esté debidamente requisitada y dentro de los parámetros de aceptación en cuanto a administración de riesgo, tanto por parte del cliente como del socio liquidador o el operador.

- **Equidad:** El sistema de ruteo y asignación de órdenes asegura el cumplimiento del principio "primero en tiempo, primero en derecho", ya que las órdenes enviadas por los operadores se registran en estricto orden cronológico. Por otra parte, la separación de operaciones por cuenta propia y por cuenta de terceros evita que se presenten conflictos de interés.
- **Autorregulación:** Las diferentes fases del proceso de operación, asignación, compensación y liquidación están claramente definidas en los reglamentos interiores y en los manuales operativos de MexDer y Asigna. Mantienen permanente supervisión, vigilancia y monitoreo sobre las operaciones, además del control que ejerce el contralor normativo. Cualquier anomalía o controversia que surja durante la sesión de remate, es resuelta, en primera instancia, por el oficial de negociación, auxiliado por el comité de operación, integrado por operadores de productos derivados.
- **Transparencia:** Las posturas y hechos registrados en el SENTRA DERIVADOS se actualizan permanentemente en tiempo real. Asimismo la información de cotizaciones, cierres, asignaciones y precio de liquidación diaria se transmite en tiempo real a las terminales ubicadas en las oficinas de los socios liquidadores y operadores.

### **Sociedades de inversión.**

Las sociedades de inversión tienen por objeto la adquisición y venta de activos objeto de inversión, con recursos provenientes de la colocación de las acciones entre el público inversionista representativas de su capital social.

Las acciones de estas sociedades son representativas de la cartera de valores de las mismas. Las sociedades de inversión se rigen por la Ley de Sociedades de Inversión (LSI), la cual las clasifica en función a los tipos de instrumentos que manejan en:

- Sociedades de renta variable (también conocidas como comunes).
- Sociedades de instrumentos de deuda.
- Sociedades de inversión de capitales.
- Sociedades de inversión de objeto limitado.

El artículo 32 de la LSI indica que para lograr el cumplimiento de su objeto, las sociedades de inversión deberán contar con diversos servicios, algunos de los cuales son proporcionados por sociedades que se encargan exclusivamente de brindar los servicios a las sociedades de inversión y que requieren autorización de la CNBV para organizarse y operar. Estas sociedades son:

- Sociedades operadoras de sociedades de inversión (Art. 39).
- Sociedades distribuidoras de sociedades de inversión (Art. 40): en donde se menciona que son aquellas que prestan a las sociedades de inversión los servicios de promoción, asesoría a terceros, compra-venta de acciones por cuenta y orden de la sociedad de inversión de que se trate y, en su caso, la generación de informes y estados de cuenta.

La CNBV se encarga de supervisar y regular a las sociedades de inversión. BANXICO emite diversas disposiciones y reglas a las que habrán de sujetarse las sociedades de inversión comunes y de instrumentos de deuda.

### **Casas de bolsa.**

Son sociedades anónimas autorizadas por la SHCP, cuya actividad consiste principalmente en poner en contacto a oferentes y demandantes de títulos, así brindar asesoría en materia de valores. Sus operaciones pueden realizarse en el piso de remates de la bolsa de valores o a través de medios electrónicos de la propia bolsa.

Además de actuar como intermediarios en el mercado de valores, las casas de bolsa están autorizadas, entre otras actividades, a brindar asesoría financiera y bursátil a empresas y público inversionista; para realizar operaciones por cuenta propia; a proporcionar servicios de guarda y administración de valores, a través de una institución para el depósito de valores; a administrar las reservas para fondos de pensiones o jubilaciones de personal, complementarias a la que establece la Ley del Seguro Social y de prima de antigüedad, conforme a lo dispuesto por la Ley del Impuesto sobre la Renta así como a invertir en el capital de administradoras de fondos para el retiro y sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro.

### **Los especialistas bursátiles.**

Por su parte, los especialistas bursátiles deben contar con la autorización de la CNBV y su actividad característica consiste en la realización de operaciones por cuenta propia a efecto de dar liquidez a los valores en los que se especializan, así como atenuar en la medida que sea posible fluctuaciones en los precios de los mismos. Aún cuando esta figura es reconocida en ley, en México; no existen todavía especialistas en operación.

## **2.6.3 Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.**

### **2.6.3.1 Funciones.**

La Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR) es un órgano administrativo desconcentrado de la SHCP, que tiene por objeto proteger los ahorros para el retiro de los trabajadores.

La CONSAR se rige bajo lo dispuesto en Ley de los Sistemas de Ahorro para el Retiro.

### **2.6.3.2 Administradoras de Fondos para el Retiro.**

Las administradoras de fondos para el retiro (afores) son entidades financieras que se dedican de manera exclusiva, habitual y profesional a administrar las cuentas individuales de los trabajadores y canalizar los recursos de las subcuentas que las integran en términos de lo establecido por las Leyes de Seguridad Social, así como a administrar las sociedades de inversión especializadas de fondos para el retiro.

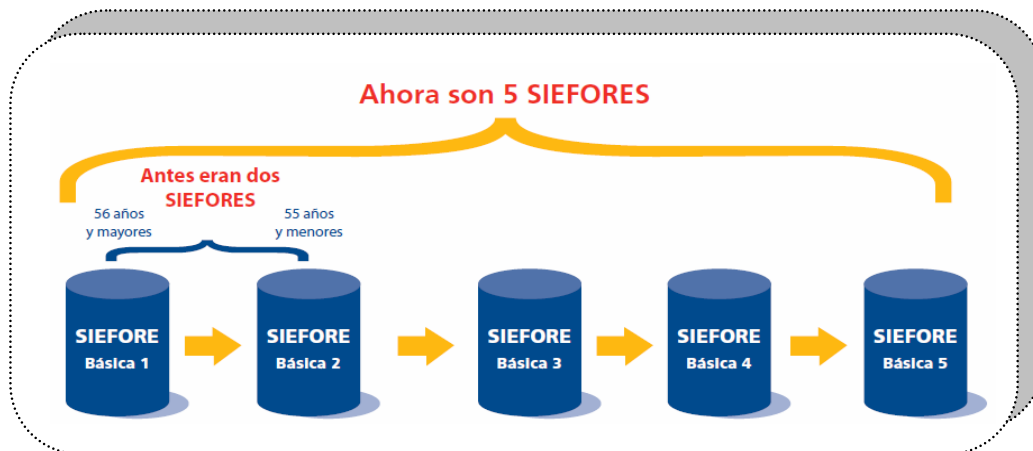
#### **2.6.3.2.1 Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro.**

Es una Sociedad de inversión especializada de fondos para el retiro (siefore) que es operada por la afore. La Siefore es el instrumento mediante el cual la afore invierte los recursos de tu cuenta individual para obtener rendimientos.

Las Siefore son supervisadas por la CONSAR y por eso siempre ofrecen una alta seguridad para el ahorro. Considerando que los rendimientos son un elemento primordial para hacer crecer tu pensión, a partir del 28 de marzo de 2008 entraron en operación nuevos fondos en los que podrán invertirse tus ahorros para que así puedas obtener más rendimientos y una mejor pensión.

Las nuevas siefores invertirán los ahorros en instrumentos que darán una relación apropiada entre edad, seguridad y rendimiento, dependiendo de los años que faltan para el retiro. Se evaluará cuidadosamente la siefore más conveniente de acuerdo a los años que faltan para el retiro.





### 2.6.3.3 Empresas operadoras de la base de datos nacional SAR

La base de datos nacional SAR, que se considera propiedad exclusiva del Gobierno Federal, contiene la información de los sistemas de ahorro para el retiro, la información individual de cada trabajador y el registro de la administradora en la que cada trabajador está afiliado.

Las empresas operadoras concesionadas por el gobierno federal prestan este servicio al público. Deberán identificar las cuentas individuales en las administradoras e instituciones de crédito, certificar los registros de los trabajadores, controlar los procesos de traspasos e instruir al operador de la cuenta concentradora sobre la distribución de los fondos de las cuotas recibidas.

Para obtener la concesión, las empresas operadoras deben, entre otros requisitos, constituirse como sociedades anónimas de capital variable (S.A. de C.V.). Pueden participar de su capital variable personas físicas o de morales de nacionalidad mexicana.

Los objetivos que se imponen a estas empresas son administrar la base de datos nacional SAR, fomentar la elección de administradora por parte de los trabajadores para permitir un ordenado traspaso de las cuentas individuales de una administradora a otra, concentrar y distribuir la información relativa a los sistemas de ahorro para el retiro entre los participantes del sistema, establecer un procedimiento para que la información fluya de

manera ordenada, vigilar las transferencias de recursos y mantener depurada la base de datos nacional SAR.

## **2.7 Instituto para la Protección al Ahorro Bancario.**

### **2.7.1 Funciones.**

El Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB) es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, con personalidad jurídica y patrimonio propio, creado con fundamento en la Ley de Protección al Ahorro Bancario.

La Ley de Protección al Ahorro Bancario, publicada en el Diario Oficial el 19 de enero de 1999, tiene como objetivos principales establecer un sistema de protección al ahorro bancario, concluir los procesos de saneamiento de instituciones bancarias, así como administrar y vender los bienes a cargo del IPAB para obtener el máximo valor posible de recuperación.

### **Objeto.**

Proteger el ahorro, proporcionar a las instituciones el beneficio de los intereses de las personas a que se refiere el Art. 1ro de esta ley, un sistema para la protección del ahorro bancario que garantice el pago, a través de la asunción por parte del Instituto, en forma subsidiaria y limitada de las obligaciones establecidas en la presente ley, a cargo de dichas instituciones.

## **2.8 Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.**

### **2.8.1 Funciones.**

La protección y defensa de los derechos e intereses del público usuario de los servicios financieros, que prestan las instituciones públicas, privadas y del sector social debidamente

autorizadas, así como regular la organización, procedimientos y funcionamiento de la entidad pública encargada de dichas funciones.

**Objetivo.**

Procurar la equidad en las relaciones entre los usuarios y las instituciones financieras, otorgando a los primeros elementos para fortalecer la seguridad jurídica en las operaciones que realicen y en las relaciones que establezcan con las segundas.

**Finalidad.**

- Promover, asesorar y proteger los derechos e intereses de los usuarios frente a las instituciones financieras.
- Arbitrar sus diferencias de manera imparcial.
- Promover a la equidad en las relaciones entre estos.

## **CAPÍTULO 3. CRÉDITO.**

### **3.1 Aspectos generales del crédito.**

En la vida económica y financiera se entiende por crédito, la confianza que tenemos en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

Por lo consiguiente podemos mencionar a continuación las principales características, tipos y conceptos de crédito.

#### **3.1.1 Concepto.**

La palabra crédito tiene su origen en el significado radical de la palabra “credere” que en latín significa “creer o tener confianza”.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC) en su artículo 5to define los títulos de crédito estableciendo que “*Son los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna*”<sup>8</sup>.

El crédito es un préstamo de dinero donde la persona se compromete a devolver el monto solicitado en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados, si los hubiera.

La aplicación del crédito bancario representa la confianza que el banco deposita en una persona física o moral, de prestarle una cantidad determinada de dinero, confiando en que dicha suma le será devuelta por el deudor, junto con los intereses que genera el préstamo, por lo que se podría decir que el crédito es un generador de riqueza, patrimonio y calidad.

Sin embargo también se dice que: “*los títulos de crédito son documentos necesarios para ejercitar el derecho literal incorporado en el título; por cosas absolutamente mercantiles*”<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup>Grupo Financiero Probusa: Crédito Básico, México, 1995, pág. 2

### 3.1.2 Clasificación.

De acuerdo a Pina Vara el crédito se clasifica<sup>10</sup>:

- Desde el punto de vista del sujeto a quien se otorga.
  - a) Crédito público.
  - b) Crédito privado.
- Desde el punto de vista del uso o destino de los recursos.
  - a) Crédito al consumo.
  - b) Crédito a la producción.
- En función a las garantías otorgadas.
  - a) Personales: avales y cartas fianza.
  - b) Reales: prendarías e hipotecarias.
- En función al plazo.
  - a) A corto plazo.
  - b) A largo plazo.

---

<sup>9</sup>Cervantes Ahumada Raúl; Títulos y operaciones de Crédito, Herrero, México, 1976, pág. 9

<sup>10</sup>De Pina Vara, Rafael; Elementos del Derecho Mercantil mexicano, Porrúa, México, 1994, pág. 352.

Otra de las características importantes de este tipo de créditos es que se pactan a un plazo mayor a doce meses, especificando el calendario de amortizaciones; es necesario tener presente que tales contratos de crédito se rigen por:

- Lo dispuesto en la LGTOC, en su defecto en las demás leyes relativas.
- La legislación mercantil general.
- Los usos bancarios y mercantiles.
- El derecho común, declarándose aplicable en toda la república, para los fines de esta ley.
- El Código Civil del Distrito Federal.

Es necesario mencionar que dentro de los entes económicos son considerados los puntos anteriores, ya que las Pymes representan el 90% del total de las empresas en México.

### **3.1.3 Características.**

Es un mecanismo donde una persona física o moral puede disponer de crédito para un destino específico, cuya aplicación le redituará utilidades adicionales.

Para su autorización se realizara en forma previa un estudio de crédito, para que la institución evalúe la posibilidad de otorgarlo.

Raúl Cervantes define que: *“las principales características de los títulos de crédito, son: la incorporación, la legitimación, la literalidad y la autonomía”*<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup>Cervantes Ahumada Raúl; Títulos y operaciones de Crédito, Herrero, México, 1976, pág. 10

- La incorporación: Es el derecho que va íntimamente unido al título y su ejercicio está condicionado por la exhibición del documento; es decir, posee el derecho por que posee el título.
- La legitimación: Es una consecuencia de la incorporación exhibiendo el título.
- La literalidad: Tal derecho se medirá en su extensión y demás circunstancias por la letra del documento.
- La autonomía: es el derecho que cada titular sucesivo va adquiriendo sobre el título.

#### **3.1.4 Importancia.**

La importancia de los créditos dentro de las Pymes en México reside en su papel fundamental para que la economía crezca y se vuelva competitiva entre las grandes empresas a través de la calidad total y el servicio al cliente, otorgándole así la oportunidad de obtener tecnología de calidad y mejor administración.

### **3.2 Tipos de crédito bancario.**

#### **Descuentos mercantiles.**

Son las operaciones mercantiles de compra-venta, que representan una cartera por cobrar basada en títulos de crédito como son las letras de cambio y pagaré.

Por otra parte Arturo Díaz Bravo define el descuento como: *“La operación por la que el banco paga anticipadamente una letra de cambio mediante una deducción de un tanto por ciento, calificado precisamente de cuantía de descuento”*<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Díaz Bravo Arturo, Operaciones de crédito, IURE Editores, México, 2004, pág. 37

Cabe señalar que el objetivo directo de los descuentos mercantiles es obtener el pago anticipado de la cartera por cobrar, recibiendo efectivo para la inversión de capital de trabajo; dichos títulos deberán ser endosados por una persona capacitada, teniendo como garantía la solvencia de los girados y el aval de quien los otorga.

Sin embargo los descuentos mercantiles corren el riesgo de no ser pagados por el deudor, y sean rescatados por el mismo cedente, o realicen el pago a través de nuevos documentos originando así la diversificación de los documentos girados.

Por su parte, Víctor M. Castrillón y Luna se expresa como sigue: *“El descuento constituye una figura típicamente bancaria, ya que se ha desarrollado en el seno de las instituciones de crédito, mediante la adquisición que las mismas hacen a sus clientes, de su cartera documentada en títulos de crédito, y que permite su negociación a los beneficiarios de títulos aún no exigibles, produciendo para ellos liquidez”*<sup>13</sup>.

Dicho anteriormente, no hay duda de que los descuentos son un contrato generador de liquidez no exigible, el cual es una operación financiera que es ofrecida por entidades no bancarias e incluso no comerciales, sin embargo su naturaleza es no vencida y está regido por una institución de crédito, facilitando así el financiamiento a personas físicas y morales.

### **Préstamos quirografarios.**

Son créditos otorgados por instituciones bancarias a corto plazo concedidos para su uso en forma revolvente durante un año, para cubrir necesidades transitorias de capital de trabajo.

Su objetivo es apoyar transitoriamente a las Pymes en sus necesidades de tesorería especialmente, y en otras aplicaciones de la actividad normal de la empresa; dicho préstamo es formalizado por pagarés de acuerdo a cada disposición de la línea de crédito, la verificación de firmas por personas facultadas y por su literalidad.

---

<sup>13</sup> Contrato Mercantiles, 1ª. ed., Editorial Porrúa, México, 2002, pág. 441



El estudio de riesgo que genera este tipo de préstamos de acuerdo a las instituciones bancarias se basa en:

- Cuidar del uso de renovaciones, procurar que la línea quede en cero en algún momento de su vigencia.
- Tener un margen operativo suficiente para cubrir los intereses.
- Vigilar los saldos de la cuenta de cheques.
- Que sus flujos provengan de la conversión a efectivo y de sus operaciones.
- Que sea un descanso para la solvencia moral y económica de la empresa.

En otros términos un préstamo quirografario es el hecho de prestar dinero a una persona física o moral, garantizando el pago mediante su firma, regido por un pagaré, en el cual se estipula el vencimiento y los intereses; por lo general este tipo de créditos es utilizado para compra-venta, producción y cobranza de la empresa, siendo su plazo mayor a un año su vencimiento, cabe mencionar que en ocasiones los deudores solidarios ejercen como aval.

### **Préstamo colateral.**

El préstamo colateral, es un crédito con garantía prenda adicional, sobre títulos de crédito y/o contra-recibos, los cuales representan la cartera no vencida o por cobrar de la empresa.

Dicho crédito es a corto plazo y las instituciones los financian en un 70% de su valor, las cuales el banco no las controla ni las cobra teniendo como objetivo primordial recuperar antes de su vencimiento la cartera por cobrar, disminuyendo así el capital de trabajo.

Las garantías del préstamo colateral son la capacidad de pago de los deudores de los documentos cedidos y sus avales.

Un préstamo colateral es la operación por la que el banco paga anticipadamente una letra de cambio mediante una deducción de un tanto por ciento, calificado precisamente de cuantía del descuento.

Por lo tanto se puede deducir que un préstamo colateral es una operación a corto plazo efectuada por una institución financiera, la cual tiene como característica principal el garantizar a través de sus documentos provenientes de ventas en abono, como son: las facturas, contra-recibos, pagarés, contrato de compra venta, entre otros; y los títulos de crédito de la cartera de sus clientes la liquidez y seguridad para su apoyo de la empresa.

### **Préstamo prendario.**

Es un crédito en el cual el cliente otorga una garantía o prenda, bienes o mercancías, las cuales no se deberán tomar a un porcentaje mayor de 70% del valor comercial del mismo, los cuales deberán ser de fácil realización, estar depositados en almacenes generales de depósito autorizados, cabe mencionar que dichas prendas deben ser propiedad de la empresa y no perecederos.

Los beneficios que otorga este tipo de crédito son:

- Obtener liquidez inmediata.
- Recuperación de la garantía al 100% a la liquidación del préstamo.

Sin embargo las instituciones de crédito mencionan que el préstamo prendario es un contrato de financiamiento mediante el cual una entidad financiera llamada prestamista, facilita a un cliente (prestatario) una determinada cantidad de dinero el cual equivale al porcentaje del valor de un bien mueble, que será entregado en garantía; estipulando que no podrá hacer ningún uso o modificación alguna de la prenda, solo en caso de que bajo pena de nulidad se quede otra prenda en lugar de esta, la cual deberá ser autorizado por el acreedor.

De lo mencionado anteriormente se deslindan dos tipos de prenda; la flotante y la fija, en donde la flotante se refiere a todas las mercancías o materias primas en general pertenecientes a la empresa refiriéndose a las que resulten de su transformación.

Las prendas fijas son todo aquel activo fijo no movable es decir los inmuebles así como los ganaderos y solo podrán prendarse con la conformidad de acreedor hipotecario.

Sin embargo Probursa propone que: *“Son créditos de corto plazo revolvente, con garantía de bienes depositados en almacenes generales, financiados a un 70% de su valor”*.<sup>14</sup>

La garantía de este préstamo se basa primordialmente en los bienes dados en prenda, originando su formalización a través de: suscripción de pagarés por el importe financiado y descripción al reverso de éste, con el certificado de depósito que ampara la propiedad sobre los bienes, y del bono de prenda que representa la constitución del crédito prendario y por último endoso al favor del banco del certificado y bono.

El valor de realización de mercado de los bienes, el conocimiento preciso del comportamiento de temporalidad del inventario, comprobación y vigilancia sobre bienes financiados en bodegas habilitadas, renovar operaciones bajo justificación y la reducción de financiamientos sobre certificados de depósito fiscal son algunas de los riesgos que corren al percibir un préstamo prendario.

### **Crédito de apertura en cuenta corriente.**

Da derecho al acreditado a realizar remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación, en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente hubiera hecho, quedando facultado para disponer en la forma pactada del saldo que resulte a su favor, mientras que el contrato no concluya.

---

<sup>14</sup>Grupo Financiero Probursa: Crédito Básico, México, 1995, pág. 2

De acuerdo a la LGTOC en su artículo 298 dispone: *“La apertura del crédito en cuenta corriente puede ser pactada con garantía personal o real. La garantía se entenderá extendida, salvo pacto en contrario a las cantidades de que el acreditado haga uso de los límites de crédito”*.

Por otra parte se dice que el contrato de cuenta corriente; puede celebrarse incluso entre no comerciantes, pero siempre tendrá carácter mercantil, afirmándose así que su mercantilidad es absoluta.

Su formalización se suscribe en pagares por cada disposición, y descripción de garantía adicional prendaria o hipotecaria, su objetividad es financiar necesidades de capital de trabajo; las garantías son personales o reales, ya sea prendaria o hipotecaria, según sea el juicio de la institución financiera.

La apertura en cuenta corriente, no es un contrato exclusivamente bancario, si no que puede ser celebrado por particulares; es decir cuando dos personas o dos comerciantes, tienen relaciones continuas de negocios, que las convierten en acreedor y deudor.

En virtud del contrato de cuenta corriente, los créditos derivados de las remesas recíprocas de las partes, se anotan como partidas de abono o de cargo en una cuenta, y solo el saldo que resulte a la clausura de la cuenta constituye un crédito exigible y disponible.

Sin embargo Cesare Vivante propone: *“Dos contratantes se conceden temporalmente un crédito por sus remesas recíprocas a efecto de que el que resulte acreedor al cierre de la cuenta pueda exigir solamente la diferencia entre el debe y el haber”*.<sup>15</sup>

Por lo tanto la apertura de cuenta corriente es una diferencia de los convenios adquiridos entre comerciantes y no comerciantes específicamente, ya que solo se considera cuenta corriente al remanente de ambos cambios mercantiles entre los comerciantes.

---

<sup>15</sup> Díaz Bravo Arturo, Operaciones de crédito, IURE Editores, México, 2004, pág. 82

### **Crédito simple.**

*“El crédito documentario simple se da, generalmente, bajo la forma de una apertura de crédito, y se aplica normalmente como una operación adicional en las compraventas de plaza a plaza”.*<sup>16</sup>

El principal objetivo del crédito simple, es financiar capital de trabajo, activos fijos, reestructuración de pasivos u otros destinos, a empresas industriales, comerciales o de servicios, es decir es una apertura de crédito no revolvente utilizada generalmente para necesidades de financiamiento a largo plazo.

La garantía es sobre activos fijos (principalmente maquinaria) o hipotecaria, en proporción de 2 a 1, sobre los bienes financiados o distintos, ya sean propiedad de la empresa o de terceros.

Crédito simple. *“Es cuando el depositante agota su crédito”*<sup>17</sup>.

Por lo tanto el crédito simple se otorga primordialmente para el acreditamiento de maquinaria dentro de las empresas, el cual no será revolvente y su vencimiento será mayor a un año.

### **Crédito de habilitación o avió.**

La LGTOC menciona lo siguiente:

Artículo. 321 *“En virtud del contrato de crédito de habilitación o avió, el acreditado que obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales, y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de su empresa”.*

---

<sup>16</sup> Cervantes Ahumada Raúl, Títulos y operaciones de crédito, Editorial Herrero, S.A. México, pág. 261

<sup>17</sup> Calzado Rodríguez Alberto, Derecho 1, Ediciones Macchi, México, 2000, pág. 110

Artículo. 322 “*Los créditos de habilitación o avió estarán garantizados con las materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes*”.

Artículo. 328 “*Los créditos de habilitación y avió, debidamente registrados, se pagaran con preferencia a los refaccionarios, y ambos con preferencia a los hipotecarios inscriptos con prosperidad*”.

Cuando el traspaso de la propiedad o negociación para cuyo fomento se haya otorgado el préstamo se haya realizado sin el consentimiento previo del acreedor, este rescindirá el contrato o dará por vencida anticipadamente la obligación, exigiendo su pago inmediato.

Podemos mencionar que el crédito de avió; es exclusivamente para el fomento de la producción de una empresa, la cual ya está trabajando o empezara algún nuevo producto; ya que este tipo de crédito se dedica al proceso directo o inmediato de la producción, el acreditante vigilara que se invierta directa y precisamente bajo la forma convenida; cabe mencionar que se rige por la garantía natural; es decir que será garantizado el crédito por las materias primas, materiales adquiridos, frutos, productos o artefactos según sea el caso, sin excluir las garantías adicionales.

Como se menciona anteriormente podemos deducir que el crédito de habilitación o avió es un crédito a largo plazo, que apoya el proceso productivo de la empresa, con la finalidad de producción primaria o de transformación, ya que otro de los objetivos primordiales es financiar los gastos directos de producción, este a su vez es celebrado a través de la institución financiera en contrato directo o escritura pública según sea el caso, su formalización es de acuerdo a pagares e inscripción en el RPPC.

Otra de las garantías adicionales que exigen las entidades financieras es no disponer de facultad legal, es decir: “*no prescribe exclusividad alguna, como parece sostenerlo*”<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup>Créditos refaccionarios y de habilitación o avió, librería Porrúa-Colegio de Notarios del Distrito Federal, México, 2001, Pág. 27.

Para prevenir los riesgos inherente a este crédito es necesario estudiar lo siguiente puntos:

- Flujo de efectivo aportado por la producción realizada.
- Aprovechamiento eficiente de la capacidad de producción instalada.
- Comprobación de la inversión y seguimiento.

Por lo general este tipo de crédito es otorgado para actividades agropecuarias y al obtenerlo, los solicitantes firmaran un contrato que los obliga a invertir la totalidad del importe del préstamo en la adquisición de material relevante para la actividad comercial.

### **Crédito refaccionario.**

La LGTOC define con la suficiente claridad el concepto de este crédito:

*Artículo. 323 “Es donde el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría; ya sea como también en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa”.*

Las garantías naturales para este crédito serán las fincas, construcciones, edificios, es decir todo lo adquirido o mejorado con el importe del crédito más los frutos o productos de la empresa refaccionaría.

El crédito refaccionario es el que se necesita en la preparación de los materiales para la elaboración de los productos de la empresa, ya instalada la maquinaria, tomara un crédito de avió para comprar materias primas.

Este tipo de crédito también podrá solicitarse para adeudos fiscales relacionadas directamente con la empresa del acreditado, para pagar adeudos por concepto de gastos de explotación, compra de bienes inmuebles y maquinaria, siempre y cuando los gastos no excedan a un año de antigüedad.

De acuerdo a lo anterior se puede definir, al crédito refaccionario como aquel cuyo fin es financiar la adquisición de bienes de capital, es decir, prestamos específicos destinados a la adquisición de activos; para el caso de la actividad y en la industria para la adquisición de bienes de capital, maquinaria o equipo.

### **Crédito hipotecario.**

Es el contrato por el que una entidad financiera concede una línea de financiamiento a un titular de la que este puede ir disponiendo cantidades, según sus necesidades; es donde el titular devolverá la cantidad prestada en los plazos y condiciones pactadas entre las partes.

Crédito de largo plazo, generalmente se utiliza en la compra de bienes raíces sobre el cual se establece la cláusula de hipoteca a favor del prestatario.

*“La propiedad adquirida queda en garantía (hipotecaria) a favor del banco para asegurar el cumplimiento del crédito”.*<sup>19</sup>

Los plazos de los créditos son a largo plazo, los cuales deben ser informados dentro de las características del crédito, debido a que hacen variar los costos y tasas de interés.

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, también para el pago consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamiento otorgado por otra institución bancaria.

---

<sup>19</sup><http://www.bancafacil.cl/bancafacil/servlet/Contenido>



La garantía está consolidada por activos fijos tangibles, en algunos casos se requiere garantías adicionales y la demostración de que el acreditado tenga la capacidad de pago.

Basado en lo anterior se mencionan algunas características de los créditos hipotecarios.

- El valor del crédito no podrá exceder del 50% del valor de las garantías otorgadas mediante avalúo.
- El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado a la agricultura y ganadería es de 15 años, pudiendo tener un periodo de gracia mayor a un año.
- Cobrara un porcentaje como apertura de crédito sobre el importe total del financiamiento a la firma del contrato.
- Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos, mensualmente cuando se trata de empresas iníciales y de servicios, y semestralmente en empresas agrícolas y ganaderas.
- Se requiere autorización previa del BANXICO, y ratificación ante notario público.

En relación a lo mencionado anteriormente el crédito hipotecario, es a largo plazo en el cual la garantía es específicamente el bien tangible de la empresa y para lo cual se otorgado el crédito, es el único en el cual se pueden pedir meses de gracia, iniciar el contrato al igual que el cobro de la apertura de crédito; otra de las grandes ventajas que otorga, es la rentabilidad, debido a la posibilidad de obtener ganancias por el pago de los intereses generados de dicha operación, ya que da seguridad al prestatario de no tener perdida al otorgar el préstamo, teniendo así el prestamista la posibilidad de adquirir un bien.

## **Financiamiento al sector agropecuario.**

Esta institución de fomento persigue como objetivos, promover y apoyar el desarrollo de la producción agropecuaria, elevar el nivel de vida de la población rural y mejorar la producción y desarrollo tecnológico.

Tanto personas físicas como morales son sujetos a crédito, agrupaciones de productores dedicadas a actividades agropecuarias y agroindustriales los cuales se clasifican en:

- Productores de bajos ingresos.
- Productores de básico como son: maíz, huevo, leche, carne de bovino, pollo y agroindustria de esos mismos productos.
- Productores como: apicultura, acuicultura, entre otros.

### **3.3 Garantías del crédito.**

Es una limitación cuantitativa e incluso cualitativa, en el sentido, de que solo se responderá hasta por cierta cantidad, o bien, únicamente respecto de las sumas que se destinen a un fin específico y determinada.

Sin embargo hay numerosas posibilidades de garantía; las colaterales otorgadas por un tercero en calidad de deudores solidarios o bien de fiadores; las reales otorgadas también por terceros como hipotecarias o prendarias; las fiduciarias constituidas también por terceros y tal vez por el acreditado mismo; a continuación se mencionan algunas de estas:

- Garantías personales: Es la adición de otros deudores a un primer deudor, los cuales suman sus recursos en garantía del cumplimiento de la obligación.

- **Garantías hipotecarias:** Ofrece una relación a un bien inmueble por la que se concede al acreedor la seguridad acerca del cumplimiento de una obligación monetaria, mediante la constitución de una hipoteca que grave dicho bien.
- **Garantías prendarias:** Son los activos aportados, para que el acreedor pueda ejecutar dicho bien, en caso de no recibir pago alguno del deudor.

### **3.4 Tasa de interés.**

Es el monto de dinero que corresponde a un porcentaje del crédito, este dinero deberá ser pagado al emisor en retribución por el préstamo en dinero recibido.

Las tasas de interés serán basadas de acuerdo y dependiendo a las características del productor y el tipo de crédito.

#### **3.4.1 Tasa fija.**

Es cuando el crédito mantendrá un interés fijo a lo largo del periodo, la cual le dará la seguridad de saber que el interés nunca cambiará durante el término del préstamo.

#### **3.4.2 Tasa variable.**

Esta tasa no tiene estipulación alguna, ya que será variable a lo largo del préstamo, y hasta el término del mismo.

#### **3.4.3 Tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIE).**

Es una tasa de interés a distintos plazos calculada por BANXICO basándose en las cotizaciones presentadas por instituciones de banca múltiple mediante un mecanismo diseñado para reflejar las condiciones del mercado de dinero en moneda nacional.

### **3.5 Integración de elementos para el expediente del crédito.**

Son los elementos necesarios con los que debe de contar la empresa para la obtención del crédito, los cuales son requeridos por las instituciones bancarias en los que se basan para el otorgamiento del crédito, cabe señalar que dichos elementos son indispensables para pactar monto, interés, vencimiento entre otros.

#### **3.5.1 Elementos administrativos.**

- Solicitud de crédito: Es la que contiene los datos generales de identificación de la empresa o persona (domicilio, actividad personal, productos, mercado) así como datos de sus principales proveedores y de otros bancos , que permitan investigar su moralidad mercantil.
- Documentación legal: Acta constitutiva y poderes en el caso de sociedades, verificando que contengan los datos de inscripción en el RPPC, alta como causante ante la SHCP para personas físicas con actividad empresarial.
- Aval: Obtener relación patrimonial de bienes que desglose ubicación y características generales de inmuebles, sus datos de inscripción en el RPPC, acta de matrimonio para conocer su régimen matrimonial.
- En el caso de sociedades se solicitara el estado de situación financiera reciente, acta constitutiva y poderes, corroborando que este previsto en su objeto social el otorgamiento de avales.
- Grupo empresarial: Si la empresa forma parte de un grupo de personas correlacionadas por participación accionaría entre sí, o por tener los mismos accionistas, o por que se encuentran bajo una misma administración, deben estudiarse conjuntamente y valorar el riesgo de todo el grupo, analizando los estados financieros consolidados.

- **Garantías:** Se refiere al detalle específico de los bienes que serán garantía del crédito y cuando se trate de bienes inmuebles será necesario que el cliente acompañe a su solicitud copia de la escritura de propiedad, boleta predial y de agua.
- **Programa de inversión:** para créditos de destino específico como el avió y refaccionario deben detallarse con precisión el destino del crédito, como tipo, cantidad y precio de las materias primas, periodo de tiempo e importe del pago de salarios, para el caso del avió, y el refaccionario: marca, modelo, serie de la maquinaria o el presupuesto de obra firmado por perito autorizado si es para instalaciones físicas; también es aplicable el detalle de la inversión en créditos simples y en hipotecarios industriales.
- **Dictamen jurídico:** son los documentos señalados en el apartado de información legal, deben someterse a la revisión del departamento jurídico, quien elabora un extracto del acta constitutiva y de las personas facultadas para representar legalmente a la sociedad.

### **3.5.2 Elementos financieros.**

- **Información financiera:** estado de situación financiera y estado de resultados de los últimos ejercicios completos y los de fecha más reciente acompañados de relaciones analíticas de sus principales cuentas. En caso de créditos de largo plazo deben entregar información financiera proyectada que permita visualizar las estimaciones futuras y la forma en que será liquidado el crédito.
- **Contabilidad:** Se verificará la técnica de registro, orden, clasificación y resumen en forma cronológica y en términos monetarios, las transacciones que realiza una entidad económica, para que la contabilidad sea una fuente de información es necesario que se analice y que se interprete los objetivos, económicos y sociales así como la toma de decisiones.

Cuentas de registro contable: Estas cuentas serán analizadas de acuerdo a:

- Cuentas de activo.
- Cuentas de pasivo.
- Cuentas de capital.
- Cuentas de resultados.

Es para analizar los registros y transacciones que genera la contabilidad a través de cuentas, La acuicultura es el conjunto de actividades, técnicas y conocimientos de cultivo de especies acuáticas vegetales y animales. Es una importante actividad económica de producción de alimentos, materias primas de uso industrial y farmacéutico y organismos vivos para repoblación u ornamentación, incluyendo las cuentas de orden.

### **3.6. Tipos, aspectos y características de los créditos aplicado a las Pymes.**

#### **3.6.1 Santander S.A.**

Banco Santander S. A. apoya a la pequeña y mediana empresa, principalmente a aquellas que quieren establecer o hacer crecer su negocio, para ello ofrece la capacidad económica que necesitan, otorgando financiamiento de acuerdo a sus necesidades de capital de trabajo o adquisición de activo fijo, mediante un esquema a plazo, que van desde los 18 meses para capital de trabajo y 36 meses para la adquisición de activos fijo, llamándose estos créditos Pyme Santander S.A.

#### **Tipos.**

Es un crédito otorgado bajo un programa conjunto con NAFIN y la Secretaría de Economía.

#### **Aspectos.**

Los aspectos principales y que ofrece este tipo de crédito son los siguientes:

- Para invertir en:
  - a) Capital de Trabajo.
  - b) Activos fijos (maquinaria, equipo y bienes inmuebles).
- Tiene una Tasa fija a plazos flexibles.
- Sin garantía Hipotecaria.
- El crédito lo pueden solicitar; empresas en operación (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con al menos 3 años de constitución y 2 ejercicios fiscales) venta anuales entre \$1.5 y \$20 millones de pesos.
- Empresas nuevas (aquellas empresas y personas físicas con actividad empresarial que comienzan su actividad que ya están dadas de alta en SHCP y que su operación sea inferior a 3 años).

### **Características.**

Personas Físicas con Actividad Empresarial y 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 \$750,000 pesos.

Para Activo Fijo:

- **Garantía:** Un 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 y, solo en el caso de adquisición de bienes inmuebles o remodelación, el propio inmueble formará parte de la garantía.
- **Plazos:** A elegir hasta 36 meses.
- **Tasa:** Fija durante todo el plazo.
- **Montos:** De \$50,000 a \$750,000 pesos.
- **Financiamiento:** Máximo hasta el 80% del valor del activo fijo.
- Solamente para empresas en operación podrá otorgarse al mismo tiempo un crédito para Capital de Trabajo y otro para Activo Fijo sin que la suma de ambos créditos exceda de \$1 millón de pesos.

#### **Costos y comisiones.**

Comisión de apertura del 1.5% desmonto del crédito solicitado.

#### **Beneficios.**

Las ventajas más importantes que tienes esta institución para este tipo de crédito son las siguientes:

- Crédito accesible para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, nuevas o en operación.
- Para capital de trabajo o para la adquisición de activos fijos.



- No es necesaria una garantía hipotecaria, solo basta la aprobación y la firma de un obligado solidario como fuente alterna de prepago, que preferentemente será el principal socio de la empresa o negocio solicitante.
- Certidumbre en los pagos debido a la tasa fija garantizada.
- Plazos flexibles de a 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.

#### **Requisitos.**

- Ser Persona Moral o Persona Física con actividad Empresarial.
- Contar Con un obligado solidario que preferentemente deberá ser el principal accionista del negocio, el cual debe contar con bienes inmuebles (libres de gravamen) y ningún adeudo historial en el Buró de Crédito.
- Obtener la solicitud de crédito.
- Presentar, identificación oficial vigente del representante legal y apoderados, comprobante de domicilio, alta ante la SHCP y la cedula de identificación fiscal.

#### Información financiera para empresas en operación:

- Dos últimos estados financieros anuales (incluir analíticas) y un estado parcial con antigüedad no mayor a 90 días.
- Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales.

- Declaración patrimonial reciente del obligado solidario.

Información financiera para empresas nuevas:

- Descripción del proyecto a financiar (mercado, monto de inversión y premisas económicas), plan de negocios, estados financieros proyectados y en su caso, contratos vigentes.
- Escritura constitutiva y estatutos.

### **3.6.2 Banorte, S.A.**

Grupo financiero Banorte ofrece a las Pymes el crédito llamado crediactivo Banorte, el cual es la mejor forma de contar con apoyo financiero para su negocio, cual está diseñada para financiar activo fijo y capital de trabajo, adaptándose a sus necesidades particulares; dirigido a personas morales y personas físicas con actividad empresarial, de los sectores industria, servicios y comercio.

#### **Tipos.**

Banorte y Nacional Financiera le ofrecen, un crédito para destinarlo a lo que más necesite, capital de trabajo, adquisición de maquinaria, bodegas, mobiliario, equipo de transporte, construcción, desarrollo tecnológico y mejoramiento ambiental; dentro de los cuales podemos mencionar los siguientes, ya sea para pequeñas o medianas empresas con actividad industrial, comercial y de servicios, elegidos por la propia empresa:

- Préstamo quirografario.
- Apertura de crédito en cuenta corriente.
- Apertura de crédito simple con garantía prendaría.

- Apertura de crédito simple sin garantía.
- Apertura de crédito en cuenta corriente con garantía prendaria.
- Apertura de crédito en cuenta corriente con garantía hipotecaria.
- Apertura de crédito simple con garantía hipotecaria.
- Crédito de habilitación o avió.
- Crédito refaccionario.

### **Aspectos.**

Los aspectos con los que cuenta este tipo de crédito son los siguientes:

- Le presta hasta 3 meses de sus ventas.
- Autorizan su préstamo hasta en 48 horas.
- La empresa elige el destino del préstamo.

### **Características.**

- Cuenta con más de 12 años en el mercado, siendo el primer producto de crédito dirigido especialmente a las Pymes.
- Respuesta inmediata.
- Disponibilidad en pesos y en dólares.

- Seguro de vida por \$500,000 mil pesos.
- Reducción automática de la tasa de interés a partir del segundo año, por pronto pago o pago puntual durante el primer año.
- 10% automático en líneas de servicio y crédito automotriz, siendo esta la mejor forma de contar con apoyo financiero para tu negocio.

#### **Costo y comisiones.**

Paga desde \$24 pesos por cada \$1,000.00 de crédito.

#### **Beneficios.**

Uno de los grandes beneficios que podemos encontrar es que crédito Banorte lo apoya para que solucione sus necesidades de financiamiento por montos que van desde \$100 mil hasta 12 millones de pesos, a través de créditos en moneda nacional o extranjera, para poder desarrollar sus proyectos productivo, en el plazo que más le convenga, desde uno hasta cinco años y con tasas de interés fija o variable.

Aparte de que ofrece una tarjeta de disposición crediactivo.

#### **3.6.3 Scotiabank Inverlat, S.A.**

##### **Tipo.**

Scotiabank ha diseñado el crédito llamado solución crecimiento Pymes, agrupando un conjunto de servicios y productos bancarios con acceso a tarifas preferenciales para las Pymes.

**Aspectos.**

Donde integra su tarjeta de debito empresarial para un efectivo control de gastos, viajes, viáticos, compras y/o gastos menores de la operación del negocio e incorpora una chequera para aquellas transacciones que no pueden ser realizada de manera electrónica y la posibilidad de acceder a una línea de sobregiro de hasta el 80% de su saldo en inversiones en pagares, además de ofrecer un seguros de flotilla de autos y la terminal punto de venta.

**Características.**

Una de las características y condiciones primordiales que integran este crédito son:

- Cuenta de cheques asociada, es decir, cuenta única base, ascenso y cima.
- Scotia en línea.
- ScotiaCar debito empresarial.
- Scotia Nomina.
- Scotiacard Monedero.
- Scotia cobranza vía deposito referenciado.
- Auto más seguro PYME.

**Costo y comisiones.**

Scotiabank ofrece de manera opcional el servicio "Scotiacard mas Segura" cuya prima tiene un costo de \$15 mensuales.

## **Beneficios.**

Las opciones: base, ascenso y cima, están basadas en el número de empleados y transnacionalidad promedio.

- Base para empresas de hasta 15 empleados.
- Ascenso de 16 a 50 empleados.
- Cima de 51 a 100 empleados.

Cada una de éstas le dará al cliente un número de operaciones sin costo dentro del entorno de SEL como:

- Consultas de saldo, movimientos o estado de cuenta, entre otros.
- Traspasos entre cuentas propias, a cuentas de terceros y pagos de servicios e impuestos.
- Dispersión de pago de nómina a empleados (vía nómina básica o monedero).
- Traspasos a otros bancos programados (TEF).
- Cobranza vía Depósito Referenciado.
- Costo competitivo por traspaso a otros bancos vía Spei por cualquier monto disponible.
- No se requiere mantener un saldo promedio en la cuenta de cheques.

La solución crecimiento Pyme también brinda ventajas a nuestros clientes, tanto en tiempo de ejecución como en comisiones, provocando una migración natural en la forma en que transaccionan. Es decir, de transacciones realizadas en ventanilla a la operación más ágil y oportuna en medio electrónicos.

### **Requisitos.**

Para tener acceso a la solución crecimiento, en cualquiera de sus modalidades, usted necesita:

- Tener hasta \$50 millones de pesos en ventas anuales.
- Estar constituido como persona moral o persona físicas con actividad empresarial.
- Presentar Registro Federal de Contribuyentes y Cédula de identificación fiscal expedida por la SHCP.
- Acta Constitutiva y Poderes notariados y registrados.
- Comprobante de domicilio.
- Copia de identificación oficial vigente del apoderado legal o del titular de la cuenta.
- Firmar los contratos correspondientes.

### **3.6.4 BBVA Bancomer, S.A.**

BBVA Bancomer ofrece diferentes productos y servicios de financiamiento entre los cuales podemos encontrar:

Tarjeta de negocios.- El primer Crédito para Negocios con Tarjeta. Crédito revolvente para capital de trabajo, que no requiere garantías hipotecarias. Recursos en el momento que se requiere y para todo necesario: insumos, nómina, oportunidades, imprevistos, etc.

Crédito equipamiento negocios. Crédito simple para adquisición de equipo nuevo nacional o importado menor a \$1.5 millones de pesos.

Capital de trabajo negocios. Crédito simple para aliviar el flujo de efectivo a largo plazo es menor a \$1.5 millones.

Crédito liquido Pyme. Para esos compromisos cotidianos: Pago a proveedores y acreedores diversos, pago de servicios, nómina o prestaciones a empleados, igual o mayores a \$1.5 millones de pesos.

Activos fijos pyme. Para necesidades de inversión a largo plazo es igual o superior a \$1.5 millones de pesos.

Capital de trabajo pyme. Crédito simple para necesidades cotidianas igual u superiores a \$1.5 millones de pesos.



## **CAPÍTULO 4. ANÁLISIS CUALITATIVO.**

### **4.1 Administración de la empresa.**

#### **Historia de la empresa.**

Dentro del análisis cualitativo, se encuentra la historia de la empresa, su actividad económica, su desarrollo a lo largo del tiempo, la unidad de producción; enfocando el conocimiento hacia una mejor visión de lo que es la empresa, hacia donde quiere ir y con qué recursos cuenta para lograr sus objetivos.

En particular tenemos que hablar de las características generales como son; la denominación, el giro, la forma jurídica en que ha sido constituida, quienes son los principales accionistas, entre otras.

Posteriormente hablamos acerca de la evolución de la empresa, desde su constitución, el crecimiento se ha obtenido a lo largo del tiempo, los principales logros alcanzados, proyectos que actualmente se están desarrollando o que se planea realizar en un futuro, una breve descripción acerca de los productos o servicios que elabora o presta, respectivamente.

Es importante mencionar si la empresa es nacional, internacional o mundial, si cuenta con sucursales, la cobertura dentro del mercado, sus principales clientes y proveedores, entre otras que el analista considere necesarias.

De este modo se obtiene una idea más específica de la empresa y, con base en la información obtenida, el analista podrá encontrar la forma de hacer que la empresa logre sus objetivos, considerando sus necesidades y recursos con los que cuenta.

#### **Misión.**

La misión es un importante elemento de la planificación estratégica porque es a partir de ésta que se formulan objetivos detallados que son los que guiarán a la empresa. Por lo tanto,

resulta imprescindible que mercadólogos, empresarios, emprendedores y directivos en general, conozcan cuál es el concepto de misión.

Según el profesor Rafael Muñiz González la misión *"Es la razón de ser de la empresa, que condicionará sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas. Nos va a proporcionar una visión clara a la hora de definir en qué mercado estamos, quiénes son nuestros clientes y con quién estamos compitiendo. Sin una misión clara es imposible practicar la dirección estratégica"*<sup>20</sup>.

Para Stanton, Etzel y Walker, la misión de una organización *"Enuncia a que clientes sirve, que necesidades satisface y qué tipos de productos ofrece. Por su parte, una declaración de misión indica, en términos generales, los límites de las actividades de la organización"*<sup>21</sup>.

Por lo tanto, podemos entender que la misión es la esencia de sí misma, las funciones que desempeña y las que se esperan obtener.

### **Visión.**

Así mismo, la visión de una empresa consiste en describir lo que la empresa quiere crear, muestra una imagen del futuro de la misma. Cuando se formula, la visión debe mostrar la imagen ideal de lo que sería la empresa, de una forma en que se vuelva por sí misma un sueño, que será compartido por los inversionistas, empleados, entre otros.

Una vez que se tiene definida la visión de la empresa, todas las acciones se fijan en este punto y las decisiones y dudas se aclaran con mayor facilidad. Todo miembro que conozca bien la visión de la empresa, puede tomar decisiones acorde con ésta.

La importancia de la visión radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de ella se extraen fuerzas en los momentos

---

<sup>20</sup> <http://www.marketing-xxi.com/la-direccion-estrategica-16.htm>

<sup>21</sup> "Fundamentos de Marketing", 13a Edición, de Stanton, Etzel y Walker, McGraw Hill, 2004, Pág. 668

difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.

En estos tiempos de continuo cambio, la visión empresarial ya no solo debe estar sustentada en la economía, producción y administración. Debe incluirse además la cultura y la identidad como nuevos ejes de la acción empresarial.

### **Valores.**

Los valores son aquellos juicios éticos sobre situaciones imaginarias o reales a los cuales nos sentimos más inclinados por su grado de utilidad personal y social.

Los valores de la empresa son los pilares más importantes de cualquier organización. Con ellos en realidad se define a sí misma, porque los valores de una organización son los valores de sus miembros, y especialmente los de sus dirigentes.

Los empresarios deben desarrollar virtudes como la prudencia, la justicia y la fortaleza para ser transmisores de un verdadero liderazgo.

#### **4.1.1 Concepto.**

Hemos de analizar el concepto de administración, dado que está integrado por los siguientes elementos:

- **Objetivo.** La administración está enfocada a lograr fines o resultados que la empresa inicialmente se ha propuesto.
- **Eficacia.** Consiste en lograr los objetivos satisfaciendo los requerimientos del producto o servicio en términos de cantidad y tiempo.
- **Eficiencia.** Consiste en lograr los objetivos garantizando los recursos disponibles al mínimo costo y con la máxima calidad.

- Coordinación de recursos. Para poder administrar es necesario combinar, sistematizar y analizar los diferentes recursos que intervienen en el logro de un fin común.
- Productividad. Es la relación entre la cantidad de insumos necesarios para producir un determinado bien o servicio. Es la obtención de los máximos resultados con el mínimo de recursos.

Una vez que han sido analizados los elementos que conforman el concepto de administración podemos decir que es el proceso cuyo objeto es la coordinación eficaz y eficiente de los recursos de una empresa para lograr sus objetivos con la máxima productividad.

#### **4.1.2 Características.**

Las principales características que posee la administración son:

- Universalidad. Ya que existe en cualquier grupo social y es susceptible de aplicarse lo mismos en una empresa industrial, de servicios, en el ejército, en hospitales, etc.
- Valor instrumental. La administración resulta ser un medio para lograr un fin y no un fin en sí misma, mediante la cual se busca obtener ciertos resultados.
- Unidad temporal. La administración es un proceso dinámico en el que todas sus partes existen simultáneamente.
- Amplitud de ejercicio. Se aplica en todos los niveles o subsistemas de una organización formal.
- Especificidad. No puede confundirse con otras disciplinas afines, ya que su estudio se encuentra específicamente identificado.

- Interdisciplinariedad. La administración es afín a todas aquellas ciencias y técnicas relacionadas con la eficiencia en el trabajo y también puede ser complementada con éstas.
- Flexibilidad. Los principios administrativos se adaptan a las necesidades propias de cada grupo social. La rigidez en la administración es inoperante al encontrarse en constante movimiento como las empresas.

#### **4.1.3 Proceso administrativo.**

El proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral. El cual se divide en 4 principales procesos: planeación, organización, dirección y control.

##### **Planeación.**

Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van a alcanzar. El siguiente paso es alcanzarlos. Esto origina las preguntas de ¿Que trabajo necesita hacerse?, ¿Cuándo y cómo se hará?, ¿Cuáles serán los necesarios componentes del trabajo, las contribuciones y como lograrlos? En esencia, se formula un plan o un patrón integrando predeterminando de las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante.

Planear implica hacer la elección de las decisiones más adecuadas acerca de lo que se habrá de realizar en el futuro, así mismo establece las bases para determinar el elemento riesgo y minimizarlo. La eficiencia en la ejecución depende en gran parte de la adecuada planeación, y los buenos resultados no se logran por sí mismos, es por ello que hay que planearlos oportunamente.

Podemos definir la planeación como el proceso en donde se determinan los objetivos y la elección de los cursos de acción para lograr, con base en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en el futuro.

Existen diferentes tipos de planeación, entre los cuales podemos mencionar los siguientes:

- **Estratégica.** Es aquella que establece los lineamientos generales de la planeación, sirviendo como base a los demás planes, los cuales son diseñados por los miembros de mayor jerarquía de la empresa y su función consiste en regir la obtención, uso y disposición de los medios necesarios para alcanzar los objetivos generales de la entidad. Normalmente se realiza este tipo de planeación a largo plazo y se considera a la entidad como un todo.
- **Táctica o funcional.** En este tipo de planeación se determinan planes más específicos, que son enfocados a uno de los departamentos o secciones de la empresa, y que se subordinan a los planes estratégicos. Cabe mencionar que es establecida y coordinada por los directivos de alto nivel medio, con el fin de poner en práctica los recursos de la empresa.
- **Operativa.** Este tipo de planeación se rige de acuerdo a los lineamientos establecidos por la planeación táctica, y su función consiste en la formulación y asignación de actividades más detalladas que deben ejecutar los últimos niveles jerárquicos de la empresa. Por lo general, determina las actividades que debe desarrollar el factor humano. Estos planes normalmente son desarrollados a corto plazo y se refieren a cada una de las unidades en que se divide un departamento.

La planeación ha sido dividida para su estudio en diferentes etapas, como son:

- **Propósitos.** Son los fines esenciales o directrices que definen la razón de ser, naturaleza y carácter de cualquier grupo o entidad. Los propósitos proporcionan las pautas para el diseño de un plan estratégico. Son importantes para una entidad ya que sirven como base para la formulación de planes.
- **Premisas.** Son suposiciones que se deben considerar ante aquellas circunstancias o condiciones futuras que afectarán el curso en que se va a desarrollar el plan.

- **Objetivos.** Representan los resultados que la empresa espera obtener, son fines por alcanzar, establecidos cuantitativamente y determinados para realizarse transcurrido un período de tiempo.
- **Estrategias.** Son cursos de acción general o alternativas, que muestran la dirección y el empleo de los recursos y esfuerzos, para lograr los objetivos en las condiciones más ventajosas.
- **Políticas.** Son guías para orientar la acción, son criterios, lineamientos generales a observar en la toma de decisiones, sobre problemas que se repiten una y otra vez dentro de una entidad.
- **Programas.** Son esquemas en donde se establece la secuencia de actividades específicas que habrán de realizarse para alcanzar los objetivos, y el tiempo que se requiere para efectuar cada una de las partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución. Teniendo una estructura propia y puede ser un fin en sí mismo, o bien, puede ser parte de una serie de actividades dentro de un programa más general. estableciendo programas que van desde un área general, hasta actividades más detalladas.
- **Presupuestos.** Son planes de todas o algunas de las fases de actividades de la empresa, expresados en términos monetarios junto con la comprobación subsiguiente de la realización de dicho plan.
- **Procedimientos.** Establecen el orden cronológico y la secuencia de las actividades que deben seguirse en la realización de un trabajo, determinando el orden en que debe realizarse el conjunto de actividades, sin embargo, no indica la manera en que debe realizarse, pues de eso se encargan los métodos.
- **Métodos,** es la forma exacta de cómo ejecutar una actividad previamente establecida de las actividades rutinarias y repetitivas.

## **Organización.**

Después de que la dirección y el formato de las acciones futuras ya hayan sido determinadas, el paso siguiente para cumplir con el trabajo es, distribuir y señalar las actividades necesarias de trabajo y la participación de cada uno de los miembros del grupo.

Esta distribución del trabajo está guiada por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera que un mínimo de gastos o un máximo de satisfacción de los empleados se logre, o se alcance algún objetivo similar, si el grupo es deficiente, ya sea en el número o en la calidad de los miembros administrativos se procuraran tales miembros.

Existen nueve principios que proporcionan una base para establecer una organización eficiente dentro de una empresa, los cuales se enlistan a continuación:

- Del objetivo. Todas y cada una de las actividades establecidas en la organización deben estar relacionadas con los objetivos y propósitos de la empresa, ya que es necesario tener presente que la finalidad de la organización es promover la eficiencia, y simplificar el trabajo, para no convertirlo en excesivo.
- Especialización. Dentro de la empresa, es necesario conseguir o fomentar la especialización de las personas dentro de los puestos, subdividiendo las actividades de forma clara y delimitada, haciendo mayor la eficiencia y destreza con que éste se desempeñe.
- Jerarquía. Cuando se tienen centros de autoridad de los que emane la comunicación necesaria para lograr los planes, en los cuales la autoridad y responsabilidad fluyan en línea clara, desde el nivel más alto hasta el más bajo, podrán desempeñarse las actividades de forma adecuada.



- Paridad de autoridad y responsabilidad. Se menciona que a cada nivel de responsabilidad otorgado a las personas, debe corresponder el grado de responsabilidad necesario para poder realizarlo.
- Unidad de mando. Al determinar un centro de autoridad y decisión para cada función, debe asignarse un solo jefe, así mismo se busca que los subordinados no deban reportar a más de un superior, para evitar confusión, fuga de responsabilidad e ineficiencia.
- Difusión. Se considera necesario que las obligaciones, responsabilidades y nivel de autoridad de cada puesto, sea dado a conocer a los involucrados en forma oportuna y por escrito, así mismo se sugiere que las actividades no sean demasiado detalladas.
- Amplitud o tramo de control. Este principio busca proporcionar solo la parte controlable de subordinados a un puesto específico, ya que si cuenta con una sobrecarga, perderá el control y no podrá realizar otras actividades que le son relativas.
- De la coordinación. La estructura organizacional debe propiciar la armonía y la adecuada sincronización de los recursos que integran la empresa, para cumplir con los objetivos generales. Ya que si todas las parte de la empresa funcionan eficientemente así serán los resultados, sin embargo, si existen deficiencias en los procesos de algunas partes, esto involucrará que los demás procesos se vean afectados de forma negativa.
- Continuidad. Debido a que las empresas se encuentran en constante desarrollo, así también requiere un mantenimiento a la estructura organizacional de la misma, para mantener el adecuado funcionamiento de cada uno de los departamentos que la componen y sugerir los ajustes o modificaciones pertinentes.

La organización para su estudio se divide en las siguientes etapas:

- División del Trabajo.

Se le denomina así a la separación y delimitación de las actividades, con el fin de realizar una función con la mayor precisión, eficiencia y el mínimo esfuerzo, dando lugar a la especialización y perfeccionamiento en el trabajo.

Para dividir el trabajo es necesario seguir con las siguientes etapas:

- a) Jerarquización. Es la disposición de las funciones de una organización por orden de rango, grado o importancia. Implica la definición de la estructura organizacional de la empresa por medio del establecimiento de centros de autoridad interrelacionados.
  - b) Departamentalización. Es la división y agrupamiento de las funciones y actividades en unidades específicas, con base en su similitud. Esta puede ser estructurada por la función, los productos, forma geográfica, clientes, procesos, o por secuencia, según las necesidades de la empresa.
  - c) Descripción de funciones, actividades y obligaciones. Una vez que hayan sido establecidos los niveles jerárquicos y departamentos de la empresa, necesitamos definir las labores y actividades que habrá de desarrollarse en cada unidad de trabajo, así como los puestos concernientes.
- Coordinación. Consiste principalmente en lograr la unidad de esfuerzos, es decir, que las funciones y los resultados sean desarrollados de forma fácil y sincronizada. Para lograr lo anterior se deben establecer adecuadas líneas de comunicación y autoridad.

Existen diferentes tipos de organización, entre las más comunes tenemos las siguientes:

- Lineal o militar. Se caracteriza porque la actividad decisional se concentra en una sola persona, quien toma todas las decisiones y tiene la responsabilidad básica del mando.
- Funcional o de Taylor. Se denomina así, ya que su autor fue Frederick Taylor, quien observó que la organización no propiciaba la especialización, por ello, propuso que el trabajo del superior se dividiera en varios especialistas, uno por cada actividad principal.
- Lineo-funcional. Es una combinación de las anteriores, enriqueciéndola al tomar la parte de la toma de decisiones de forma lineal y permitiendo la especialización de cada puesto.
- Staff. Este tipo de organización consiste en contar con especialistas en varios temas que sean capaces de proporcionar información experta y de forma oportuna, misma que tendrán responsabilidad más no autoridad en línea recta de los departamentos que requieren dicha información.
- Por comités. Consiste en asignar los diversos asuntos administrativos a un grupo de personas que son reunidas y se comprometen a discutir y tomar una decisión acerca de los problemas que les sean proporcionados.
- Matricial. Consiste en combinar la departamentalización por proyecto con la de funciones; en este tipo de organización se tendrá un sistema de mando múltiple o de “dos jefes”.

### **Dirección.**

Consiste en la ejecución de los planes trazados por la organización, para el logro de los objetivos.

La dirección se divide en dos etapas:

- Toma de decisiones. Para tomar una decisión es necesario definir cuál es el problema y no confundirlo, se debe recopilar la información necesaria para poder elegir alguna de las alternativas.

Una vez determinado el problema se desglosara con el fin de determinar todas las alternativas y soluciones posibles, estudiando sus ventajas y desventajas, y la factibilidad de la implementación así como los recursos que son necesarios para llevarlas a cabo.

Finalmente, se elegirá un curso de acción para cubrir las necesidades y con el que se estima la empresa obtendrá máximos beneficios. Al ponerse en práctica la decisión elegida, se debe contar con un plan de desarrollo, en donde se visualicen los recursos, los procedimientos y los programas que serán necesarios para su ejecución.

- Motivación. Es la labora más importante de la administración, ya que a través de ella se logra la ejecución del trabajo alcanzando los objetivos de la empresa.

Para ello existen diversas teorías que buscan alcanzar la mejor forma de motivar al personal, y así realicen su trabajo de forma eficiente, entre las cuales enunciaremos las siguientes:

- a) Teoría de las necesidades. Se concentra en lo que requieren las personas para llevar vidas gratificantes, en particular con relación a su trabajo.
- b) La jerarquía de las Necesidades de Maslow. Esta es la teoría de motivación por la cual las personas están motivadas para satisfacer distintos tipos de necesidades clasificadas con cierto orden jerárquico.
- c) Teoría de la equidad. El factor central para la motivación en el trabajo es la evaluación individual en cuanto a la equidad y la justicia de la recompensa recibida, según esta teoría las personas están motivadas cuando experimentan satisfacción con lo que reciben de acuerdo al esfuerzo realizado. Las personas

juzgan la equidad de sus recompensas comparándolas con las recompensas que otros reciben.

- d) Teoría de la expectativa. La conducta es determinada por una combinación de factores correspondientes a la persona y factores del ambiente. Las personas toman decisiones conscientes sobre su conducta en la organización, que tienden a ser diferentes de acuerdo a sus necesidades, deseos y metas, obteniendo una conducta con base en sus expectativas que dicha conducta conducirá a un resultado deseado.
- e) Teoría del reforzamiento. En esta se explica que los actos pasados de un individuo producen variaciones en los actos futuros, mediante un proceso cíclico que provoca consecuencias positivas, mientras que la conducta que tiene consecuencias negativas tiende a no ser repetida.
- f) Teoría de metas. Esta es la teoría expuesta por el psicólogo Edwin Locke, en la cual se establece que las personas se proponen metas con el fin de lograrlas, a través de la motivación de los trabajadores, que su vez deberán poseer las habilidades necesarias para alcanzar sus metas.
- Comunicación. Es el proceso a través del cual se transmite y recibe información. En una empresa, la comunicación abarca desde las conversaciones telefónicas informales hasta los sistemas de información más complicados.

Para poder llevar a cabo los planes previamente establecidos es necesario que la información fluya a los departamentos y personas involucrados de forma eficiente y oportuna. Cualquier falla en la red de comunicación implica la desvirtualización de la información, lo que puede influir en el cumplimiento de los objetivos.

- Supervisión. Consiste en vigilar y guiar a los subordinados de tal forma que las actividades se realicen adecuadamente. Es de gran importancia ya que de éste proceso depende la productividad del personal para el logro de los objetivos,

verificar que la comunicación fluya de forma adecuada, la relación jefe-subordinado, la corrección de errores y la observación de las formas de motivación. La supervisión debe ser llevada a cabo preferentemente a través del modelo del liderazgo, para obtener mejores resultados.

### **Control.**

Los gerentes siempre han encontrado conveniente comprobar o vigilar lo que se está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado. Establecer un buen plan, distribuir las actividades componentes requeridas para ese plan y la ejecución exitosa de cada miembro no asegura que la empresa será un éxito. Pueden presentarse discrepancias, malas interpretaciones y obstáculos inesperados y habrán de ser comunicados con rapidez para que se emprenda una acción correctiva.

Las etapas del control, son las siguientes:

- Establecimiento de estándares. Un estándar es una unidad de medida que sirve como modelo o patrón con base en el cual se efectúa el control. Los estándares representan el estado de ejecución deseado. Éstos pueden clasificarse en:
  - a) Estadísticos. Se elaboran con base en el análisis de datos de experiencias pasadas, ya sea de la misma empresa o de empresas competidoras, cabe mencionar que la información estadística debe ser complementada con el juicio profesional del administrador.
  - b) Fijados por apreciación. Son esencialmente juicios de valor, resultado de las experiencias pasadas, se refieren a ciertas actividades cuyo carácter es intangible o cualitativo.

- c) Técnicamente elaborados. Son aquellos que se fundamentan en un estudio objetivo y cuantitativo de una situación de trabajo específica. Se desarrollan en relación con la productividad de la maquinaria, de los trabajadores, etc.
- Medición de resultados. Consiste en medir la ejecución y los resultados, mediante la aplicación de unidades de medida, que deben ser definitivas de acuerdo con los estándares. Una vez efectuada la medición y obtenida esta información, es necesario comparar los resultados en relación con los establecidos, determinando así las variaciones, mismas que deben ser reportadas inmediatamente con el fin de investigar y aclararlas.
  - Corrección. Se refiere a la corrección de las desviaciones en relación con los estándares, sin embargo, antes de realizar la corrección deben analizarse las variaciones para definir si son una causa o un síntoma, y con ellos poder establecer las medidas de corrección que se consideren necesaria. El establecimiento de medidas correctivas da lugar a la retroalimentación.
  - Retroalimentación. A través de la retroalimentación, la información obtenida se ajusta al sistema administrativo al correr del tiempo. De la calidad de la información, dependerá el grado y rapidez con que se retroalimente el sistema.

Para que el control sea efectivo, debe realizarse como una unidad y aplicarse todo el tiempo a la empresa, para lo cual lo podemos clasificar de la siguiente forma:

- Control preliminar. Es aquel que se efectúa antes de realizar las actividades.
- Control concurrente. Se ejerce de manera simultánea a la realización de actividades, como un proceso continuo, para darle una secuencia a las metas de la organización.
- Control posterior. Se aplica después de haber realizado las actividades planeadas, con el objetivo de suministrar información para comparar los resultados en relación con lo preestablecido.

## **4.2 Capital humano.**

### **4.2.1 Concepto.**

El capital humano es un término usado en ciertas teorías económicas del crecimiento para designar a un hipotético factor de producción dependiente no sólo de la cantidad, sino también de la calidad del grado de formación y productividad de las personas involucradas en un proceso productivo. Igualmente se habla de modo informal de mejora en el capital humano cuando aumenta el grado de destreza, experiencia o formación de las personas de dicha institución económica.

Sobre la base de todo capital humano se encuentran las actitudes. En ellas se ven las conductas de las personas y como toda conducta se puede modificar, esta además decir que es la tarea más difícil de modificar, ya que entran a jugar un papel importante el mundo interno de los recursos humanos.

### **4.2.2 Características.**

Se distinguen dos componentes dentro del capital:

- El capital tecnológico es el conjunto de capacidades necesarias para el desarrollo de las actividades básicas o esenciales desarrolladas por determinado grupos de personas de la empresa o las adecuadas para llevar a cabo el proceso de innovación que permita la renovación de competencias en función a las necesidades del mercado.
- El capital organizativo facilita la mejora en el flujo de conocimiento y tiene como consecuencia una mejora en la eficiencia de la empresa al integrar de manera adecuada las diferentes funciones de la misma.



### **4.2.3 Proceso de selección.**

Dentro de la administración, el departamento de Recursos Humanos tiene como actividad principal capacitar a sus miembros, ya que del recurso humano de cada empresa depende el funcionamiento y la evolución de cada ente económico.

El proceso de selección es un proceso completo ya que en este proceso se tiene que escoger los más idóneos para cubrir una vacante de una organización tomando como parámetro las necesidades de la empresa, ya que dependiendo de que tan bien se haya llevado el proceso dependerá el funcionamiento y crecimiento de la empresa o su total fracaso y quiebra del ente económico.

El proceso de selección se conforma de siguientes pasos:

- **Análisis de solicitudes.** consiste en verificar que todos los datos del candidato estén correctamente escritos en la solicitud de empleo.
- **Entrevista Preliminar.** La entrevista preliminar tiene como objeto detectar de manera gruesa y en el menor de tiempo posible, los aspectos notorios del candidato y su relación con los requerimientos del puesto. Se proporcionara información del horario del puesto a cubrir, y la remuneración ofrecida, con el fin de que el candidato tenga la opción de seguir con este proceso de selección.
- **Entrevista de selección.** Se reúne toda la información que sea posible, tanto personal como profesional, creando un ambiente tranquilo y libre de tensiones, como se expresa el candidato, su vocabulario, movimientos, etc.
- **Pruebas psicométricas.** En esta etapa debemos apreciar la personalidad del candidato para evaluar su personalidad, y si este tipo de personalidad se requiere en el puesto a ocupar, mediante el uso de diversos tipos de pruebas psicométricas.

- Pruebas de trabajo. Este tipo de pruebas las suele hacer el futuro jefe inmediato con el fin de verificar que tiene los conocimientos y habilidades que el puesto exige. A este paso también se le suele llamar pruebas prácticas.
- Investigación laboral y socioeconómica. Este estudio se debe realizar para tener referencias acerca del candidato, para saber si la persona es apta para ocupar la vacante dentro de la empresa. El estudio socioeconómico comprende los siguientes aspectos: entrevista con el ex jefe inmediato y antecedentes no penales.
- Examen médico. El examen médico es muy importante dentro del proceso de selección ya que se evalúa físicamente y si es apto para desempeñar las funciones que el puesto requiere.
- Entrevista final. En la entrevista final se citara al candidato el cual es el seleccionado para ocupar la vacante para describirle de nuevo el puesto el cual ocupara, pero también se le mencionara que documentos deberá entregar para generar su expediente dentro de la empresa en la cual laborara.

#### **4.2.4 Outsourcing.**

Los ejecutivos de hoy en día se enfrentan a una gran cantidad de cambios y tendencias sin precedentes. Estos cambios incluyen la necesidad de ser globales, la necesidad de crecer sin usar más capital, la necesidad de responder a las amenazas y oportunidades de la economía, el envejecimiento de la fuerza laboral, la reducción de costos y batallar por el pensar del consumidor.

El Outsourcing es una tendencia actual que ha formado parte importante en las decisiones administrativas de los últimos años en todas las empresas a nivel mundial.

Outsourcing ha sido definido de varias maneras. Se pueden mencionar:

- Es el uso de recursos exteriores a la empresa para realizar actividades tradicionalmente ejecutadas por personal y recursos internos. Es una estrategia de administración por medio de la cual una empresa delega la ejecución de ciertas actividades a empresas altamente especializadas.
- Es contratar y delegar a largo plazo uno o más procesos no críticos para un negocio, a un proveedor más especializado para conseguir una mayor efectividad que permita orientar los mejores esfuerzos de una compañía a las necesidades individuales para el cumplimiento de una misión.
- Es el método mediante el cual las empresas desprenden alguna actividad, que no forme parte de sus habilidades principales, a un tercero especializado. Por habilidades principales o centrales se entiende todas aquellas actividades que forman el negocio central de la empresa y en las que se tienen ventajas competitivas con respecto a la competencia.

Es preciso aclarar que Outsourcing es diferente de relaciones de negocios y contratación, ya que en éstas últimas el contratista es propietario del proceso y lo controla.

En el caso de Outsourcing el comprador transfiere la propiedad al suplente, es decir, no instruye al mismo en como desempeñar una tarea sino que se enfoca en la comunicación de qué resultados quiere y le deja al suplidor el proceso de obtenerlos.

Un negocio que utiliza outsourcing de recursos humanos asigna la gerencia de todas las funciones concerniente a los empleados del negocio a un tercero proveedor que se especializa en la gestión de los recursos humanos. El outsourcing de recursos humanos se ve típicamente como método rentable de manejar todas o una porción operaciones relacionadas con los recursos humanos de un negocio particular.

Un número grande de empresas más pequeñas que experimenten crecimiento rápido considerará outsourcing de recursos humanos como alternativa viable a emplear a personal

interno para lograr las tareas asociadas a las necesidades de los recursos humanos del negocio.

El outsourcing de recursos humanos puede ayudar a menudo a satisfacer las metas estratégicas del negocio para reducir costes y tener en cuenta la habilidad del personal fijo actual, de la experiencia y energía que se dirigirán estratégicamente hacia los aspectos y las funciones del negocio en el cual son los más eficaces. Esto hace que el personal en condiciones de proseguir las tareas que serán más rentables para la empresa en su conjunto.

### **4.3 Producción.**

Un inversor sólo aportará fondos para desarrollar un negocio que conoce y entiende, de manera que se deben explicar detalladamente las etapas de fabricación del producto, desde la concepción de la idea hasta el momento en que se puede vender. En el caso de una empresa de servicios, describa el proceso de prestación del servicio.

Parte del debate sobre el proceso de producción de la empresa será una justificación de la estrategia de fabricación o compra de los componentes de producción. Esta estrategia tiene que ver con si su empresa creará todos los componentes necesarios para la producción del producto o servicio a nivel interno o si comprará un servicio o un producto para agregarlo al propio.

También es importante considerar la ubicación geográfica para la producción de su producto o servicio. Además, justifique esta decisión, considerando el ahorro en términos de alquiler o arrendamiento, la conveniencia para los proveedores, la mano de obra, los materiales u otros factores importantes para la empresa.

#### **4.3.1 Producto.**

Cuando una persona acude a un establecimiento para efectuar una compra, no sólo pide información sobre las características técnicas y el precio, sino que además solicita una información comparativa con otra serie de marcas, así como las ventajas y beneficios que le

pueden reportar, tanto para realizar una filmación como para su traslado físico, y se informará seguramente sobre si en ese momento existe alguna oferta o descuento en el precio.

Las respuestas que el cliente reciba le proporcionarán una idea comparativa acerca del producto que le ofrecen y del demandado por él que no se refiere exclusivamente al tamaño, datos técnicos y precio, sino a un conjunto más amplio de características que llamaremos atributos del producto.

Por lo tanto, podemos decir que un producto es un conjunto de características y atributos tangibles e intangibles que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad, a un deseo. La tendencia actual es que la idea de servicio acompañe cada vez más al producto, como medio de conseguir una mejor penetración en el mercado y ser altamente competitivo.

#### **4.3.2 Proceso de producción.**

En las condiciones modernas de producción toda persona o grupo de personas que desarrollan una actividad buscan consciente o inconscientemente la forma más efectiva de ejecutar los distintos pasos que le aseguren la mayor facilidad y economía para cumplir los objetivos que se han propuesto.

Existen diferentes factores de producción, entre los que se mencionan los siguientes:

- Local. Debe ser un lugar proporcionalmente amplio al tipo de producción al que se destina, para lograr la mayor productividad posible, así mismo debe contar con servicios adecuados, espacios de circulación, buena iluminación y bastante ventilación.
- Maquinaria, equipo y herramientas. La fábrica debe tener la maquinaria mínima necesaria para el proceso de producción y en lo posible estar al día en los avances de

la tecnología. Igualmente debe poseer equipos y herramientas suficientes para todas las personas encargadas de dicho proceso.

- **Materias Primas.** Son los elementos físicos constitutivos de los objetos producidos, se pueden clasificar en principales y secundarias.
  - a) **Principales.** Son aquellos que quedan involucrados físicamente en el objeto y constituyen su estructura fundamental.
  - b) **Secundarias.** Son las que se requieren para la terminación y decoración de los objetos como herrajes, puntillas, lacas y pinturas, etc.
- **Fuerza de Trabajo.** Este factor hace referencia a la destreza manual para la transformación de las materias primas en objetos, para manejar herramientas y para la coordinación de la producción, consiguiendo los efectos de la voluntad conforme a la función de los medios de trabajo.

Los procesos para los diferentes productos del giro son similares, aunque los insumos, y las proporciones, empleadas en el proceso difieren de acuerdo con el producto específico que se desea obtener.

A continuación, se presenta una explicación del proceso productivo a nivel microempresa/artesanal:

- **Recepción y documentación de la materia prima.** Para llevar un control de la materia prima que se adquiere, ésta es registrada en hojas de control de inventarios.
- **Análisis de la materia prima.** El proceso comienza con la recepción de la materia prima, a la cual se le pesa. Para garantizar que la materia prima que se recibe contiene las características físico-químicas propias de cada sustancia (densidad, viscosidad y alcalinidad) se realiza el análisis de las sustancias recibidas. En caso de no reunir dichas características, la materia prima es devuelta.

- Almacenamiento. Preenvasado de la materia prima en envases industriales de polietileno; separación de materiales líquidos de los sólidos, y separación de solventes y no solventes. Su clasificación por sustancia. Ya que en términos generales, en la micro y pequeña empresa no existe un proceso de estandarización de insumos, la tarea de análisis de éstos cobra gran importancia para este tipo de empresas.
- Preparación. Formulación y calentamiento (cuando así se requiere) de los componentes.
- Agitación y mezclado. Mezcla y agitación de los diversos componentes del producto a elaborar hasta que éste adquiriera las propiedades propias físico-químicas de el producto (densidad, viscosidad, alcalinidad y aroma). El tiempo promedio que toma esta etapa del proceso son 30 minutos. Se recomienda, con el fin de ganar calidad en la fragancia, atar a la boca del recipiente que contiene al aceite de rosas cualquier tejido grueso poroso durante dos semanas.
- Control de calidad. Análisis de las características físicas y químicas del producto terminado (densidad, viscosidad, alcalinidad y aroma), con el fin de verificar que el aceite de rosas sintetizado posea todas las características del aceite natural de rosas (densidad, viscosidad, alcalinidad y aroma). En caso de no reunir las características requeridas se regresa para ser procesado nuevamente.
- Almacenamiento del producto terminado. Asignación del lote de acuerdo a la fecha de elaboración, etiquetación y fecha de salida el cliente.

Dadas las características de la elaboración del producto del giro, el proceso de producción señalado para las pequeñas empresas, es el mismo que presenta la microempresa.

#### 4.4 Comercialización.

No existe empresa en el mundo que pueda tener éxito si no tiene claro la importancia de vender. Desde el inicio crea una cultura en tu negocio o empresa en el cual todo el mundo esté orientado a las ventas.

Las personas que estén encargadas de las compras de los productos, materia prima e insumos deben ser sumamente perspicaces para conseguir siempre los mejores precios.

La compra al igual que la venta requiere entrenamiento y cualidades particulares de negociador. Conseguir descuentos, beneficios, precios preferenciales y obsequios por compras en volumen son solamente algunos de los objetivos que deben tener claras los encargados de compras.

- La competencia. El análisis de la competencia debe ayudarle a responder preguntas tales como: ¿qué tantos competidores existen y quiénes son?, ¿cuál es el tamaño de la empresa competidora y su fortaleza financiera?, ¿cuál es el importe de las ventas de los competidores?, ¿cuál es la calidad del producto, mercancía o servicios ofrecidos por sus competidores actuales y potenciales? y ¿Contra quiénes va a competir?

Al identificar a los competidores, es importante saber que éstos pueden ser directos o indirectos. Es fácil saber quiénes son sus competidores directos, dado que venden el mismo producto o servicio que usted. Por otro lado, los competidores indirectos son los que venden productos o servicios a su mercado aunque no exactamente lo mismo. Es decir, ellos compiten por el dinero del mercado.

- Los precios. El estudio de precios tiene una gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer.



Son demasiados los factores a la hora de fijar precios a los productos. Las empresas por lo tanto, deben realizar una evaluación acerca de cuáles son los más importantes para realizar la decisión correcta.

Debemos considerar diferentes factores para determinar el precio del producto, tales como:

a) Factores internos:

- Objetivos de mercadotecnia.
- Estrategia de mezcla de mercadotecnia.
- Costos y calidad del producto.
- Consideraciones organizacionales.

b) Factores externos:

- Naturaleza del mercado y de la demanda.
- Competencia y posicionamiento del producto.
- Otros factores ambientales.

Antes de establecer el precio del producto no debemos de olvidar que el precio es nuestra mejor imagen en muchos de los casos, por tanto es importante tener el cuidado y la diligencia para evitar trastornos a la hora de vender, ya que el precio es el resultado final de nuestro negocio. Al respecto existen algunos métodos que se enlistan a continuación:

a) Basado en el mercado. Este a su vez se divide en:

- Método basado en la demanda. Este método determina el precio conforme a la demanda del producto, si existe una demanda elevada para el producto, entonces se puede determinar un precio alto y viceversa, ejemplo: las empresas de telecomunicaciones, las empresas proveedoras de electricidad, etc.
- Método basado en la competencia. Este método determina el precio con base al precio que ofrecen los competidores, ejemplo si la competencia reduce el precio, entonces quizá la administración deberá ajustar el precio para hacerle frente a la competencia.

b) Basado en el costo adicional. Este a su vez se divide en:

- Método del costo total. Consiste en determinar el costo total de adquirir el producto incluyendo fletes, maniobras e impuestos de importación, todos disponibles en los registros contables.
- Método de costo variable total. Este método hace énfasis en la distinción entre costos variables y fijos al determinar el precio del producto. Todos los conceptos variables de producción, como los de ventas y administrativos, están incluidos en el importe de los costos.

Los costos fijos de producción, venta y administrativos y la utilidad deseada se incluyen en el margen. El % de margen de utilidad se determina aplicando la fórmula siguiente:

$$\begin{array}{rcccl} \text{\% de margen de} & & \text{Utilidad} & & \text{Costo fijos} \\ \text{utilidad} & = & \text{deseada} & + & \text{totales} \end{array}$$

- Método de costo total de producción. Utilizando este concepto, sólo los costos de producción del producto, considerados como costo del producto se incluyen en la cantidad de costos a la cual se agrega el margen de utilidad.

Los gastos de ventas y administrativos estimados y la utilidad deseada están incluidos en el margen de utilidad. El % de margen se determina con la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{rcccl} \% \text{ de margen de} & & \text{Utilidad} & & \text{Gastos de venta} \\ \text{utilidad} & = & \text{deseada} & + & \text{y administración.} \end{array}$$

- c) Basado en el costo meta. Una variante de los conceptos de costo, es el de costo meta, bajo este concepto, que los japoneses utilizaron por primera vez, se supone que el mercado determina el precio de venta.

El costo meta se obtiene restando la utilidad deseada al precio de venta. Por consiguiente, la administración debe diseñar y fabricar el producto para lograr el costo meta. Este concepto se utiliza en mercados altamente competitivos que exigen reducciones continuas de costos del producto para mantenerse en competencia.

- Servicio al cliente. Un cliente podría verlo expresado en productos de calidad y buenos precios, otro pudiera verlo como el tiempo rápido de respuesta, mientras que otro pudiera definirlo como una característica que distingue a empleados amigables e inteligentes. El servicio al cliente abarca todas estas cosas y mucho más.

Al intentar proveer un servicio excepcional al cliente, se debe reconocer que el 95% de los factores que determinan la reputación de su empresa entre sus clientes actuales y los potenciales, están en las manos de sus empleados de primera línea, los de contacto directo con los clientes. Eso significa que la empresa debe dar a esos empleados el entrenamiento y la autoridad para asegurarse que sus clientes estén satisfechos, no solo con sus productos y servicios, sino con la clase de experiencia que tienen al hacer negocios.

- La publicidad. Son los medios de que se valen las personas para que un mensaje referido a algo o a alguien tome estado público, saliendo del secreto. Lo importante de la publicidad es convencer a quien va dirigida.

La publicidad se dirige a través de los medios masivos de comunicación a todos, aún a quienes jamás serán clientes, pero su objetivo es la persuasión, exponiendo muchas veces exageradamente las cualidades del producto.

La publicidad puede ser gráfica, que se hace a través de publicaciones en diarios o revistas. En este último caso, como hay revistas especializadas en ciertos temas, las publicidades se realizan concretamente hacia el sector a quien van dirigidas.

También se puede hacer publicidad en la vía pública, como calles, plazas o parques, a través de afiches, carteles en marquesinas o en los medios de transporte. La publicidad por radio, en la que el mensaje llega por vía auditiva, sin imágenes visuales, tiene la desventaja de no poder mostrar la forma o color del producto, pero es uno de los medios con más llegada al público, pues aún fuera del hogar y mientras viaja, la gente escucha la radio. La publicidad por televisión combina las imágenes visuales y auditivas por lo cual se recuerda más.

Es la más conveniente pero también la más cara. Internet es un medio de publicidad que está cobrando día a día cada vez más importancia. Hay amplia libertad para hacer el contenido de los mensajes publicitarios, pero hay que cuidar el límite de que no sean discriminatorios, o despreciativos de la competencia.

#### **4.4.1 Mercado.**

El concepto de mercado se refiere a dos ideas relativas a las transacciones comerciales. Por una parte se trata de un lugar físico especializado en las actividades de vender y comprar productos y en algunos casos servicios. En este lugar se instalan distintos tipos de vendedores para ofrecer diversos productos o servicios, en tanto que ahí concurren los

compradores con el fin de adquirir dichos bienes o servicios. Aquí el mercado es un lugar físico.

La concepción de ese mercado es entonces la evolución de un conjunto de movimientos a la alza y a la baja que se dan en torno a los intercambios de mercancías específicas o servicios y además en función del tiempo o lugar. Aparece así la delimitación de un mercado de productos, un mercado regional, o un mercado sectorial. Esta referencia ya es abstracta pero analizable, pues se puede cuantificar, delimitar e inclusive influir en ella.

Se conocen diferentes tipos de mercados:

- Mercado del consumidor. En este tipo de mercado los bienes y servicios son rentados o comprados por individuos para su uso personal, no para ser comercializados.
- Mercado del productor o industrial. Está formado por individuos y organizaciones que adquieren productos, materias primas y servicios para la producción de otros bienes y servicios: dichas adquisiciones tan orientadas hacia un fin posterior.

En este mercado industrial se razona más la compra haciendo evaluaciones de quienes están ofreciendo mejores precios, mejor tiempo de entrega más créditos, se compra más volúmenes y se planea la compra; en este tipo de mercado existen pocos compradores en comparación con el mercado del consumidor, la compra se hace con fines de lucro. Estos mercados se encuentran formados por empresas manufactureras, productores agrícolas, industria de la construcción, industrias extractivas, industrias de la transformación, entre otras.

El objetivo más importante del mercado industrial es la obtención de utilidades, para lograrlo, se debe tener un alto grado de conocimiento de los proveedores y de los clientes, una información actualizada de como se encuentra la competencia, un análisis del medio, un conocimiento de las regularizaciones gubernamentales.

- Mercado del revendedor. Está formado por individuos y organizaciones que obtienen utilidades al revender o rentar bienes y servicios a otros; a este mercado se le llama también de distribuidores o comercial y está conformado por mayoristas, minoristas, agentes, corredores.
- Mercado del gobierno. Este mercado está formado por las instituciones del gobierno o del sector público que adquieren los bienes o servicios para llevar a cabo sus principales funciones.

Están funciones son principalmente de tipo social: por ejemplo, drenaje, pavimentación, limpieza, dado que el gobierno actualmente maneja una diversidad de actividades, se ha convertido en un gran mercado para revendedores y productores.

- Mercado internacional. Todos los seres humanos poseen deseos y necesidades por satisfacer al mínimo costo; esto provoca que las organizaciones de un país deban ampliar sus fronteras.

### **Estudio de Mercado.**

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de largo plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa.

Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento.

## CAPÍTULO 5. ANÁLISIS CUANTITATIVO.

### **Concepto.**

*“La contabilidad produce información indispensable para la administración y el desarrollo de las entidades y, por tanto, procesa las operaciones llevadas a cabo por la entidad y agrupa datos e información para el uso de la administración y de las personas que dentro de la entidad toman decisiones. Con esta finalidad se preparan estados financieros para dar a conocer un resumen de los aspectos financieros relevantes y primordiales para la propia entidad. Dicha información se hace extensiva a terceros interesados en el desarrollo de la misma entidad”.*<sup>22</sup>

Debido a la variación en la actividad económica de las organizaciones, el número de interesados en la información financiera ha ido aumentando, sin embargo no es suficiente para la toma de decisiones eficiente, por lo que se realiza un análisis financiero detallado.

El análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento de los estados financieros de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia, entre otros.

### **Características.**

Considerando las necesidades comunes de los usuarios de la información financiera, podemos hacer uso del análisis financiero para tomar decisiones de:

- Inversión o asignación de recursos de la entidad por parte de accionistas o inversionistas, de acuerdo a su capacidad de crecimiento y estabilidad, que permita asegurar su inversión obteniendo un rendimiento.
- Obtención de créditos por parte de proveedores o instituciones financieras, los cuales esperan una retribución justa por la asignación de recursos.

---

<sup>22</sup> NIF A-3 “Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros”



- Conocer la capacidad de crecimiento de la organización, productividad, el potencial para continuar operando en condiciones normales, y garantizar el cumplimiento de sus obligaciones obtenidas.

### **Clasificación de los métodos.**

El correcto análisis de los estados financieros nos permite obtener una visión general y exacta respecto a la estructura financiera de la entidad, su capacidad de pago, solvencia, rentabilidad, entre otros aspectos.

Para lograrlo es necesario efectuar un análisis completo de los conceptos que integran los estados financieros tomados en su conjunto.

Para ello, se han clasificados en dos grupos principales los métodos de análisis de los estados financieros, tales como:

- Métodos verticales.
- Métodos horizontales.

A continuación se describirán cada uno de los métodos según su clasificación, así como sus principales características y aplicación.

#### **5.1 Métodos verticales.**

Los métodos verticales, son efectivos para evaluar las operaciones realizadas por la organización. Este método se refiere a la utilización de los estados financieros de un período para conocer su situación o resultados al término del mismo.

### 5.1.1 Porcientos integrales.

Analiza la información financiera de la empresa dentro del control interno. Su función principal es expresar las cifras en porcentaje, para verificar en que rubro de los estados financieros existe mayor variación, dando pauta a un estudio más detallado.

Este método fue diseñado para la planeación financiera de la empresa, ya que indica la proporción en la que se encuentran invertidos cada uno de los recursos totales de la empresa misma.

Las características principales son las siguientes:

- Es un método alternativo.
- Detecta deficiencias en la operación o administración de la misma.

Las formas de aplicación para los estados financieros es a través de dos formulas:

- Porcientos integrales.

$$P. I. = \frac{\text{Cifra Parcial} \times 100}{\text{Cifra Base}}$$

- Factor constante.

$$F. C. = \frac{\text{Cifra Base}}{100} \times \text{Cifra parcial}$$

Para implementar este método se considera el 100% al total del rubro que se analizara, como puede ser el total del activo, así como la suma de pasivo y capital en el balance general, mientras que para el estado de resultado se considerara 100% el total de las ventas netas.

Posteriormente se hace uso de algunas de las formulas antes mencionadas y a si determinamos el porcentaje que representa cada rubro respecto al total

### **5.1.2 Método de razones simples y estándar.**

#### **Razones Simples.**

Este método se emplea para evaluar el contenido de los estados financieros y analizar las fortalezas, oportunidades y amenazas de la organización.

Su implementación consiste en comparar los rubros que tienen una relación directa de causa y efecto, por medio de una división (razones simples geométricas) o bien, a través de una resta (razones simples aritméticas), siendo las primeras las de mayor aplicación.

Algunas de las características de este método son:

- Tener una vinculación directa con el entorno de la organización.
- No existen reglas rígidas para la selección de los rubros a analizar.

De acuerdo a lo anterior el analista considerara para su selección, como base:

- a) El propósito del análisis.
  - b) Las características de la empresa.
- Cada rubro reflejado en los estados financieros deben observar una armonía, es decir, una proporcionalidad lógica en cuanto a su conjunto.

#### **Clasificación de las Razones Simples.**

Las razones simples se clasifican en:

- Razones Estáticas. Son las que expresan la relación que guarda una partida o grupo de partidas dentro del estado de situación financiera a una fecha determinada.
- Razones Dinámicas. Son las que expresan la relación que tiene una partida o grupo de partidas del estado de resultados en un período determinado.
- Razones Mixtas. Son la combinación de las razones antes mencionadas y representan la relación que existe entre el estado de situación financiera y el estado de resultados.

### **Las razones simples de uso común.**

Existe una vinculación evidente entre las cuatro premisas en materia financiera que toda empresa debe de observar, siendo imposible jerarquizarlas porque forman parte de un todo, el descuido o la deficiencia de una de ellas repercutirá en las demás, afectando en última instancia al objetivo primordial de la empresa que consiste en la obtención de utilidades óptimas y su permanencia en el tiempo.

Se explican las razones simples que se consideran de aplicación general para ayudar en la evaluación de la empresa y son:

- Razones de liquidez. Consiste en la capacidad de la empresa para poder cumplir con sus compromisos a corto plazo, considerando la disponibilidad en efectivo y otros bienes de rápida convertibilidad.

### **Prueba de liquidez o razón circulante.**

Es la forma de medir el margen de seguridad que la empresa mantiene para cubrir las fluctuaciones en el flujo de efectivo que se genera a través de la transformación de las cuentas de activo y pasivo que integran el ciclo financiero a corto plazo.

$$\text{Prueba de liquidez o razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \text{Pesos}$$

El índice significa que la empresa dispone de Número de pesos en activo circulante para hacer frente a cada peso de pasivo circulante; y el margen de liquidez se considera adecuado cuando guarda una relación de 2 a 1 de acuerdo en promedio del ramo.

### **Razón de ácido o de pago inmediato.**

Es una medida que señala el grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo.

$$\text{Razón de ácido o de pago inmediato} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}} = \text{Pesos}$$

Este índice significa que la empresa dispone de Número de pesos en activo disponible (casi inmediato) para hacer frente a cada peso de pasivo circulante, sin considerar la venta inmediata de sus inventarios.

### **Capital de trabajo.**

Por capital de trabajo debe entenderse la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pasivos a corto plazo.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante} = \text{Importe}$$

Para la estructura sana de cualquier empresa, se sugiere que el capital de trabajo sea igual o superior al pasivo circulante.

### **Rotación de cuentas por cobrar.**

Deben tomarse las ventas netas a crédito, las cuales están relacionadas con las cuentas por cobrar a clientes; sin embargo, como este dato resulta difícil de obtener la mayor parte de las veces, es aceptable tomar el total de ventas netas siempre y cuando no hubiera una influencia importante de ventas de contado.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas}} \times 360 = \text{días}$$

El índice nos indica el número de días en recuperar el crédito otorgado a los clientes durante un año; o bien, indica la eficiencia que existe en la cobranza.

### **Rotación de inventarios.**

Indica la velocidad con que los inventarios entran y salen de la empresa. En la medida que se incremente la velocidad en que los inventarios renueven, se traducirá como un aumento en las ventas y por consecuencia en la utilidad.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de ventas}} \times 360 = \text{días}$$

Este índice significa el número de días que el inventario ha dado la vuelta durante un año.

### **Rotación de cuentas por pagar.**

La rotación de cuentas por pagar debe de entenderse como el número de días que las cuentas por pagar se cubren durante un año.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costo de ventas}} \times 360 = \text{días}$$

Este índice significa cuantos días tardamos en recuperara las cuentas por cobra.

### **Pasivo total a capital contable.**

Mide la participación de los intereses ajenos en el negocio con relación a los intereses de los propietarios.

$$\text{Pasivo total a capital contable} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}} = \text{Pesos}$$

El índice significa que por cada peso que los acreedores han invertido en la empresa, los accionistas han invertido un número de pesos.

### **Capital contable a activos totales.**

Representa la participación de la inversión de los accionistas en el total de los activos de la empresa es del Número por ciento.

$$\text{Capital contable a activos totales} = \frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activos totales}} = \text{Porcentaje}$$

El índice significa que por cada peso de activo, se tiene determinado número de pesos que los accionistas han invertido.

### **Activos totales a capital contable.**

Representa la participación de la inversión de los accionistas en el total de los activos de la empresa es del Número por ciento.

$$\text{Activos totales a capital contable} = \frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital contable}} = \text{Pesos}$$

El índice significa que por cada peso que los accionistas invierten, el negocio requiere de determinado número de pesos de activos.

### **Capital de trabajo a capital contable.**

Esta razón resume las razones de activo circulante a capital contable y pasivo circulante a capital contable, y representa en porcentaje la intervención del capital de trabajo en el capital contable. Es una medida en la que el capital de trabajo incluye la habilidad de la administración en la obtención de un financiamiento, que a excepción de los préstamos, no le cuesta a la empresa.

$$\frac{\text{Capital de trabajo a}}{\text{Capital contable}} = \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Capital contable}} = \text{Porcentaje}$$

Significa la capacidad de generar efectivo para cumplir con obligaciones mayores de un año, se consideran a largo plazo por lo cual serán sujeto de crédito.

### **Razón de deuda.**

Indica la proporción en que el total de recursos existentes en la empresa han sido financiados por personas ajenas.

$$\frac{\text{Razón de}}{\text{deuda}} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \text{Porcentaje}$$

Se interpreta que los acreedores tienen determinado número de pesos en riesgo de la empresa por cada peso de recursos totales invertidos en la empresa, o bien, el porcentaje que la deuda representa del total de recursos invertidos en la operación.

### **Razón de la capacidad de pago de intereses.**

Esta razón considera la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses y la capacidad para rembolsar el principal de los préstamos o hacer abonos a los fondos de amortización.



$$\text{Razón de la capacidad de pago de intereses} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}} = \text{Porcentaje}$$

Indica que se tiene determinado número de pesos de utilidad antes de impuestos e intereses por cada peso de intereses devengados.

### **Rotación de activos totales.**

Esta razón nos indica que por cada peso de inversión de activo total, se genera determinado número de pesos de ventas generadas; tiene importancia para minimizar la inversión. A mayores ventas por peso de inversión, mayor será el rendimiento de la inversión.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} = \text{Pesos}$$

La inversión que se maneja en esta razón comprende la inversión de los accionistas y la financiación externa.

### **Rotación del capital de trabajo.**

Esta razón mide las exigencias de las ventas netas sobre el capital de trabajo. El resultado de esta razón indica que por cada peso de capital de trabajo se genera determinado número de pesos de ventas generadas.

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo}} = \text{Pesos}$$

Indica la capacidad económica para responder obligaciones con terceros

### **Valor contable de capital.**

Determina los excedentes que existen en la empresa y que aumentan el capital social.

$$\text{Valor contable de capital} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Capital social}} = \text{Pesos}$$

Indica que por cada peso invertido en capital social se tiene un aumento de determinado número de pesos de capital contable.

### **Margen de utilidad bruta.**

Esta razón nos indica la ganancia de la empresa en relación con las ventas, después de deducir los costos de producción de los bienes que se han vendido. También indica la eficiencia de las operaciones así como la forma en que se asignan precios a los productos.

Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/o vende.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} = \text{Porcentaje}$$

Representa el porcentaje de rendimiento que se obtiene sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

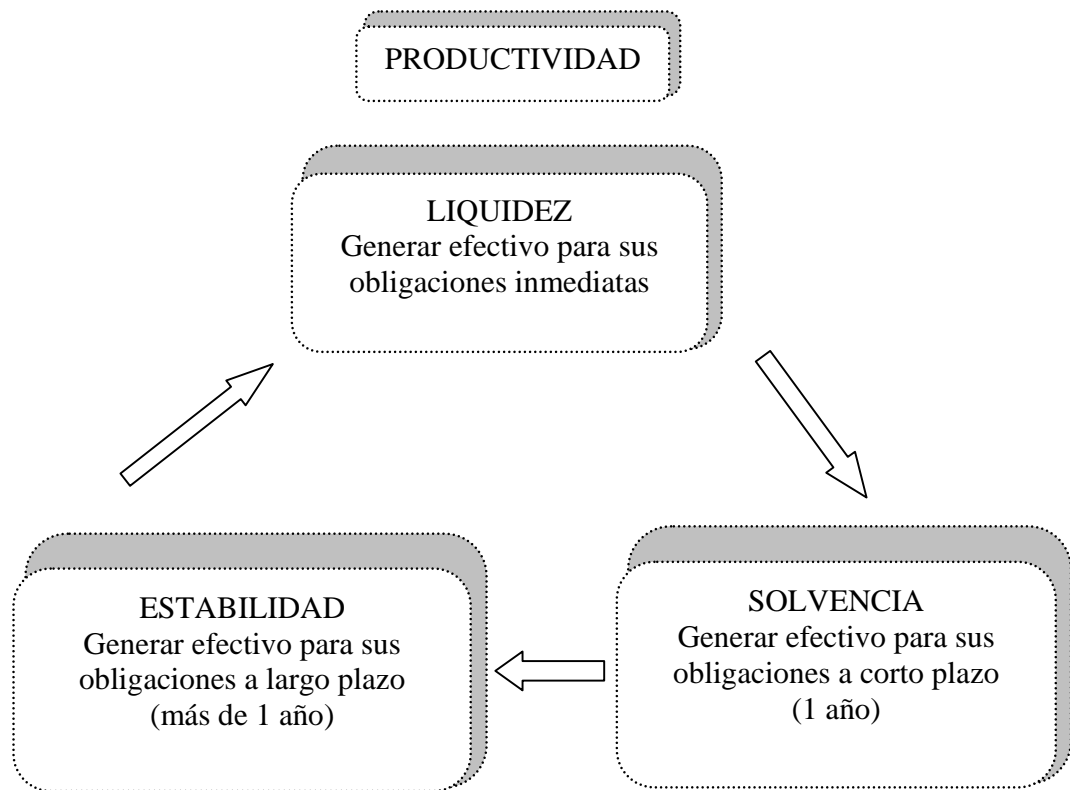
### **Margen de utilidad neta.**

Es una razón de rentabilidad mas especifica, muestra la eficiencia relativa de la empresa después de tomar en cuenta todos los gastos e impuestos sobre ingresos, pero no los cargos extraordinarios.

$$\text{Margen de Utilidad neta} = \frac{\text{Pérdida neta}}{\text{Ventas netas}} = \text{Porcentaje}$$

Es el porcentaje de utilidad neta generada por cada peso vendido.

Resumiendo se enfatiza que el flujo de efectivo, inmediato, a corto plazo o a largo plazo, es de importancia vital en la supervivencia de las empresas.



### **Razones Estándar.**

Se entiende por estándar lo que debe ser y es un parámetro de eficiencia, dado que las razones estándar sirven como marco de referencia para confrontar las razones reales contra las mismas y de esta forma obtener elementos de juicio para conocer si los rubros contenidos están en armonía.

Se considera además que las razones estándar son guías para medir la eficiencia, por lo que cualquier desviación importante que se determine, ya sea favorable o desfavorable, deberá ser investigada la causa y así proponer las alternativas de solución conducentes.

La razón estándar viene a ser en realidad una razón simple promediada que se calcula utilizando los valores que se consideren adecuados para tener la mayor eficiencia posible.

Por razones estándar debemos entender la interdependencia geométrica del promedio de conceptos y cifras obtenidas de una serie de datos de empresas dedicadas a la misma actividad; una medida de eficiencia o de control basada en cifras promedio que se comparan entre sí; ya sea una cifra media representativa normal o ideal a la cual se trata de igualar o llegar.

### **Clasificación de las razones estándar.**

Las razones estándar se clasifican en:

- Razones estándar internas. Son aquellas que establece la propia empresa utilizando, algún método estadístico con base en su información financiera histórica, o bien las que se deriven de sus presupuestos, que en su conjunto conforman el plan maestro de operaciones.
- Razones estándar externas. Se calculan también mediante un método estadístico sobre información financiera pretérita de otras empresas que correspondan al mismo giro y de magnitud similar. Es importante destacar que existen algunas razones estándar que han sido aceptadas por tener un origen lógico y pragmático. Ejemplo:

La razón estándar de liquidez proporción de dos a uno entre el activo circulante y pasivo circulante.

La razón estándar de la prueba del ácido, proporción de uno a uno entre el activo circulante menos inventarios y pasivo circulante.

La razón de endeudamiento de uno por uno entre el pasivo total y capital contable.

### **Las razones estándar de uso común.**

Se estudiara los principales métodos estadísticos existentes, que son:

- Media aritmética.

También conocida como promedio aritmético. Consiste en sumar los términos y al resultado dividirlo entre el número de los mismos.

$$\text{Media aritmética} = \frac{\text{Sumatoria de las cifras expuestas}}{\text{Número de términos}} = \text{Número}$$

- Mediana.

Es indispensable ordenar previamente los términos de mayor a menor o viceversa; después sumar el número de términos y agregándole más uno y al resultado dividirlo entre dos; o bien aplicar la fórmula:

$$\text{Mediana} = \frac{\text{Número de términos} + 1}{2} = \text{Número}$$

Indica que la mediana es el número de la serie ordenada ya sea en forma creciente o decreciente.

Cuando el número de términos corresponda a una cifra par, la mediana se determinara con la media aritmética que resulte de los términos que correspondan.

- Moda.

Se obtiene considerando aquel término que se presenta con mayor frecuencia, dentro del total de los mismos.

## 5.2 Métodos horizontales.

En el *método horizontal*, se comparan entre sí los dos últimos períodos. El análisis tiene por objeto estudiar las variaciones ocurridas en la empresa entre dos ejercicios.

### **5.2.1 Método de aumentos y disminuciones.**

Consiste en comparar conceptos financieros homogéneos referidos a fechas distintas, obteniéndose con esto diferencias por aumento o disminución mismos que deberán ser analizadas e investigadas para precisar las causas que le dieron origen.

La aplicación de este método da lugar a los llamados estados financieros comparativos, generalmente referidos a estados del último ejercicio con los del anterior.

Es indispensable que la comparación asuma los siguientes requisitos:

- Que los periodos que cubran los estados a compararse sean similares. No sería lógico comparar un estado financiero correspondiente a un ejercicio de 12 meses con otro de 6.
- Que las NIF que emite el IMCP se hayan aplicado consistentemente en ambos ejercicios; por ejemplo si se modifica la norma de valuación de un ejercicio a otro el resultado de la comparación no será satisfactorio.
- Debe contarse con suficiente información complementaria y auxiliar, además, del estado de variaciones en el capital contable y el estado de flujos de efectivo.

El conocer los aumentos y disminuciones que resultan de los estados de situación financiera o de resultados, aunque proporcione información o arroje alguna idea sobre la eficiencia en las actividades, no es suficiente, por lo que existe la necesidad de investigar las causas motivantes de tales variaciones.

Así por ejemplo, habrá que responder a las siguientes interrogantes:

- ¿La disminución de caja y bancos obedece a una política de cobranza más flexible?,  
¿O se han utilizado los fondos más eficientemente al liquidar los pasivos?

- ¿El aumento de clientes, obedece a un aumento en las ventas?, ¿O a falta de eficiencia en la cobranza?
- ¿El aumento de inventarios indica fallas en la administración de las compras? ¿o resulta justificado en relación a los aumentos en las ventas? ¿se han determinado con el fin de obtener máximos y mínimos de existencias?
- ¿La disminución en documentos por pagar significa que se han liquidado a su vencimiento? ¿O se han documentado a mayor plazo y transferido al pasivo fijo?
- ¿El aumento en las ventas, se debe a un aumento en los precios?
- ¿Los aumentos en los gastos de operación van acorde al aumento en las operaciones? ¿El financiamiento fue excesivo?
- ¿Las utilidades netas van en relación con el aumento en las ventas? ¿Cómo se comporto el costo de ventas?

### **5.2.2 Método de tendencias.**

Al igual que el método de estados comparativos, el de tendencias es un método de interpretación horizontal.

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

Este método permite eliminar la influencia de situaciones extraordinarias anormales, que puede sesgar el análisis en los estados comparativos. Así mismo permite determinar la trayectoria que ha seguido una empresa, mediante el estudio de resultados pasados.

No obstante, debe tomarse en cuenta la influencia de factores externos, para tener un análisis fidedigno (devaluaciones, cambios en las condiciones legales para la operación del negocio, apertura comercial, etcétera). Al igual que los demás métodos de análisis se debe evitar caer en el error de pensar que su aplicación por si sola llevará a conclusiones definitivas.

Una de las principales preocupaciones de cualquier administrador es la planeación de las operaciones futuras de la empresa. Un indicador de lo que se debe de esperar para el futuro es conocer la trayectoria de la compañía.

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

Sin embargo, también presenta ciertas desventajas, siendo la principal, la misma que se mencionó en el método de por cientos integrales, es decir, tratándose de números relativos, es factible olvidarse de los números absolutos que representan, y por lo tanto, no considerar su verdadera magnitud en términos monetarios.

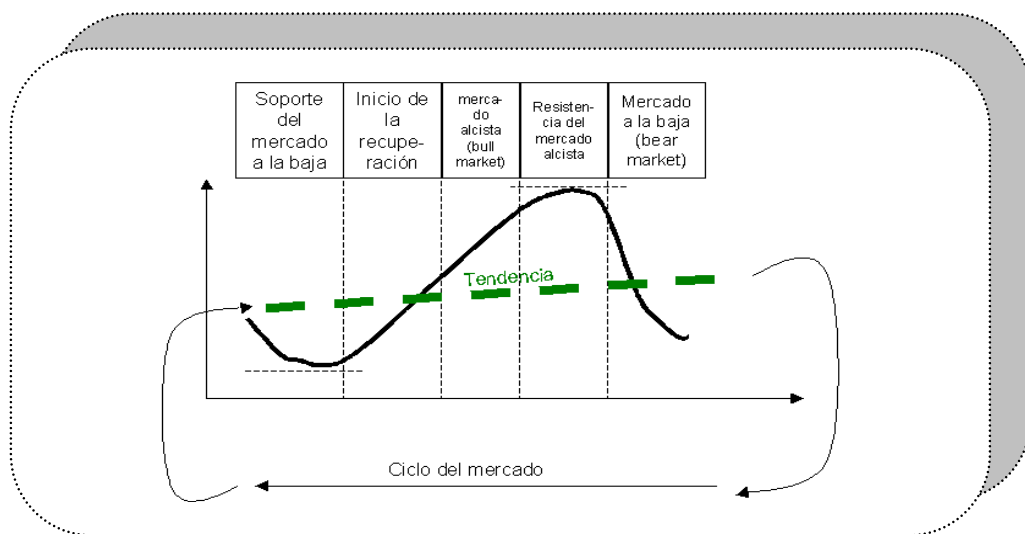
La tendencia de una empresa puede observarse mediante la lectura de simples estados comparativos por varios ejercicios. El número de ejercicios que se compararán, quedan al criterio del analista; sin embargo, no es recomendable tomar en cuenta demasiados ejercicios, ya que los cambios en el poder adquisitivo de la moneda pueden ocasionar que se llegue a conclusiones falsas.

Así mismo, para que el análisis sea lógico, la agrupación de cuentas debe ser similar a la empleada en los ejercicios realizados, y la proporción de los estados financieros debe hacerse sobre bases uniformes.



Generalmente, el análisis de tendencias se lleva a cabo en determinados renglones de los estados financieros, comparando siempre con las manifestadas en otros renglones. Para resolver este problema, el llamado método de tendencias tiene como base los índices o porcentajes.

El índice, es una herramienta utilizada en estadística que consiste en adoptar una base tomando el dato correspondiente a determinado año o periodo de que se trate, cuyo valor se iguala a 100; tomando en consideración esta base, se calcularán las magnitudes relativas que representan en relación a ella los distintos valores correspondientes a otros ejercicios. Para este cálculo se tomarán como base las proporciones que resultan año con año que se analizan.



### Medidas previas.

Antes de realizar el análisis financiero de una empresa debemos seleccionar del total de la información disponible, la más relevante y que pueda llegar a afectar las decisiones que se tomarán. El analista debe contar con un conocimiento completo de la entidad y las condiciones externas en las que se encuentra, tales como el ambiente económico, político y social dentro del cual la empresa existe.

Junto con todo esto, el analista debe poner en práctica su sentido común para analizar e interpretar la información, así como para llegar a establecer sus conclusiones acerca de la empresa que se analiza. Es importante mencionar que el análisis debe efectuarse sobre una base comparativa, de tal forma que se pueda juzgar si la empresa ha mejorado o no.

La base de comparación pueden constituirlos ejercicios de operación anteriores al que se quiere evaluar y/o estados financieros del mismo ejercicio correspondientes a empresas que existen dentro de la misma rama industrial, comercial o de servicios a la que pertenece la empresa que se analiza.

Para que las comparaciones sean válidas, deben considerarse los efectos de cambios en procesos contables que pueden ocurrir de un ejercicio a otro dentro de la empresa. También deben tenerse en cuenta, al comparar dos empresas, las posibles diferencias en procesos, meses que abarca el periodo contable, características especiales, etc.

## **CAPÍTULO 6. CASO PRÁCTICO.**

### **6.1 Antecedentes.**

Sirviendo a la industria mexicana del plástico desde 1994.

Dycoplast inició operaciones en 1994, y actualmente son representantes autorizados en México de Flint Hills Resources LP (antes Huntsman Polymers), una de las compañías líderes en Estados Unidos en la fabricación de resinas de polipropileno de especialidad.

Actualmente importan una amplia variedad de resinas plásticas de la mayor calidad, provenientes de todo el mundo, para satisfacer la demanda de nuestros clientes de manera puntual y confiable, al mismo tiempo se les brinda la asesoría técnica que requieren.

Su compromiso de servicio, la seriedad en sus tratos comerciales, su capacidad de trabajo en equipo y la preocupación por la mejora humana y tecnológica les han permitido gozar de un gran prestigio y, lo más importante, se han ganado la confianza de sus clientes.

### **6.2 Misión y visión.**

#### **Misión**

Ofrecer alternativas de suministro a los transformadores de la industria del plástico, comprometiéndonos a otorgar un alto nivel de servicio.

Brindar asesoría técnica y proveeduría confiable a través del óptimo aprovechamiento en los procesos y recursos que intervienen en la cadena de distribución.

### **Visión**

Crecer de manera sólida y ordenada, aprovechando el uso de tecnologías que cumplan con las necesidades de nuestros clientes, mediante la optimización de costos, servicio y calidad de producto.

Atender a mercados específicos que permitan una inversión rentable a los accionistas y que a su vez contribuya al desarrollo humano y profesional de nuestros colaboradores.

### **6.3 Valores y filosofía.**

#### **Valores**

Los valores bajo los cuales se rige la operación de la empresa son los siguientes:

- Compromiso de servicio.
- Seriedad en sus tratos comerciales.
- Trabajo en equipo armonioso.
- Iniciativa hacia una mejora continúa.

### **Filosofía**

En "DYCOPLAST" el hacer negocios mediante sus servicios de comercialización y distribución de resinas plásticas no significa únicamente obtener utilidades de forma espontánea, les interesa satisfacer óptimamente las necesidades de sus clientes, puesto que con esto generan la confianza y prestigio que les redituará sólidamente en el mercado.

#### **6.4 Extracto de puntos importantes de la escritura constitutiva.**

Fecha de protocolización: 5 de septiembre de 1994.

Objeto: Fabricación, compra, venta, distribución, importación y exportación de materiales plásticos y sus derivados en general.

Capital social: El capital social se constituye de 50,000 acciones con valor nominal de \$ 1.00 y un máximo ilimitado.

Modificaciones al capital social: Todo aumento y disminución al capital debe resolverse mediante asamblea y registrarse en el libro de acciones. No podrá decretarse aumento de capital sin que las acciones que representen lo acordado, estén totalmente suscritas y pagadas.

Registro de acciones: Las acciones serán reconocidas por la sociedad únicamente cuando hayan sido inscritas en el registro de acciones que llevara el Secretario.

Órgano máximo: Asamblea de accionistas.

Administración de la sociedad: Estará a cargo de un Administrador Único.

Disposiciones transitorias:

Suscripción del capital:	
Dycoplast S.A. de C.V.	50,000 acciones
Sr. Salvador Hernández Flores	25,500 acciones
Sra. Guadalupe Jiménez Flores	24,500 acciones

Administrador único: Salvador Hernández Flores.

Comisario: Víctor Hugo Maldonado Flores.

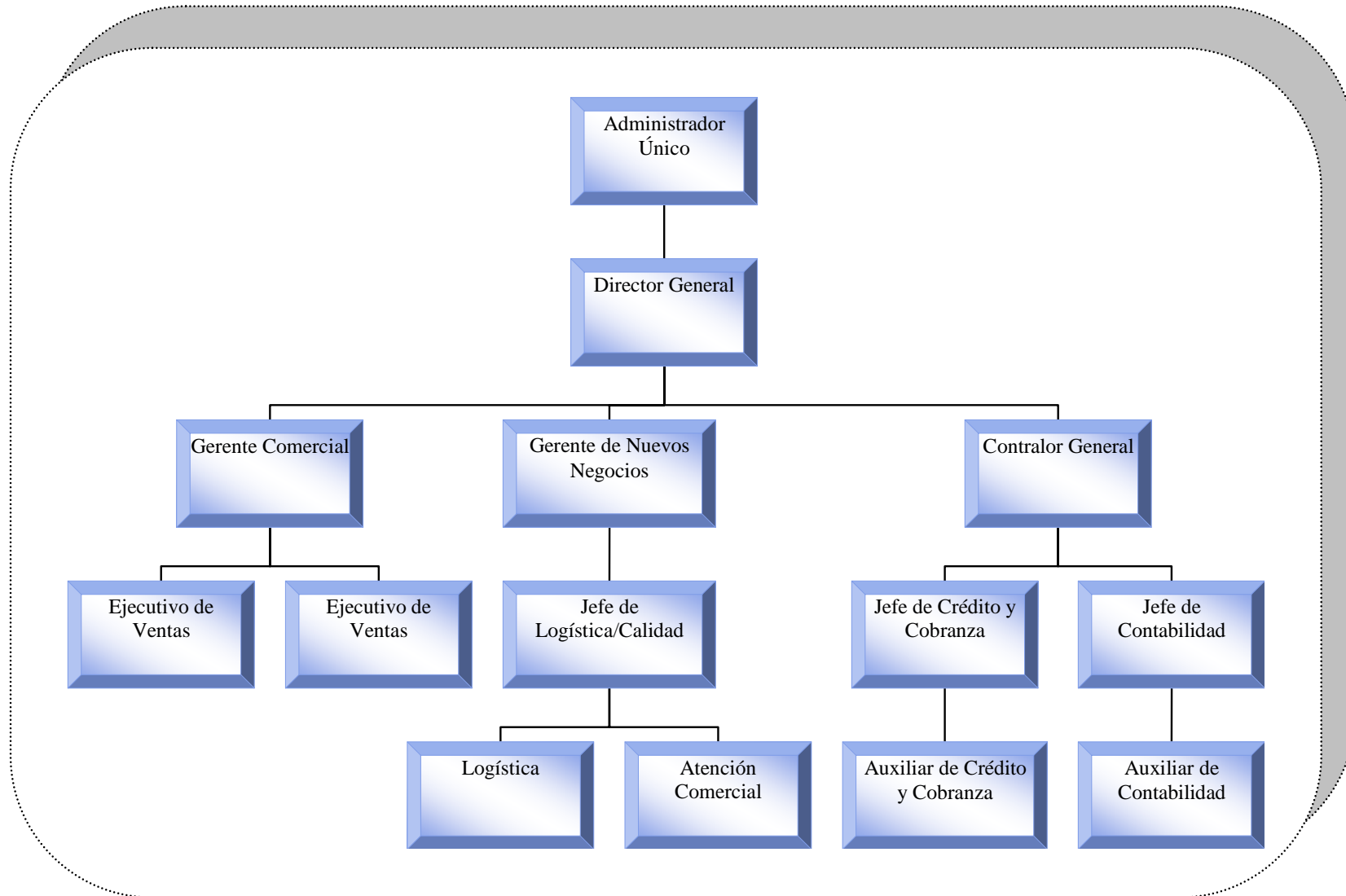
Gerente general: María Guadalupe Jiménez López.

## **6.5 Cualidades específicas del sector de desarrollo.**

En cualquier negocio, el tiempo es dinero, por ello, la calidad en el servicio es la base de operación de Dycoplast, ya que cuenta con:

- Cobertura nacional: tiene la capacidad y la experiencia para distribuir sus productos prácticamente a toda la República Mexicana.
- Donde y cuando el cliente lo necesite: cuenta con un servicio de logística que les permite entregar la mercancía directamente en las instalaciones de sus clientes de una forma oportuna y confiable.
- Como el cliente lo quiera: puede empacar su producto en sacos de 25 kilogramos o en cajas (gaylords) con diferentes pesos; o, si lo prefiere, se entrega a granel y se descarga directamente en el sitio del cliente mediante una autotolva de 28 toneladas de capacidad.

6.6 Organigrama.



## **6.7 Posición en el mercado.**

Actualmente, cuenta con una amplia variedad de marcas, grados y opciones de abastecimiento, de los principales productores de Estados Unidos, así como de diferentes productores mundiales en Asia (Lejano Oriente).

Sus principales clientes son:

- Valtic, S.A. de C.V. (Tubería industrial).
- Delmedica, S.A. de C.V. (Guantes y jeringas).
- Tapiplastic, S.A. de C.V. (Tapas, asas de garrafón).

Sus principales proveedores son:

- Insumos internacionales, GS.
- Entec Resins, S.A. de C.V.
- Muehlstein de México, S.A. de C.V. (empresa filial en Estados Unidos).

Los mercados de aplicación de la resina plástica cubre diferentes necesidades y usos como:

- Tapas (aplicaciones múltiples).
- Juguetes y muebles.
- Uso industrial.
- Industria textil.



- Artículos para el hogar.
- Industria automotriz.
- Industria cosmética y médica.
- Aplicaciones de empaque.
- Botellas, cajas y contenedores.

## **6.8 Análisis Financiero.**

A continuación se muestran los estados financieros básicos de la empresa Dycoplast, S.A. de C.V. al 31 de diciembre de 2008 y 2007 con sus respectivas notas, mismos que servirán de base para realizar el análisis financiero.

**Dycoplast, S.A. de C.V.****Balances generales.****Al 31 de diciembre de 2008 y 2007.****(En pesos)**

<b>Activo</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Activo circulante:		
Efectivo	\$ 9,330,342	\$ 7,360,795
Cuentas por cobrar	46,777,673	30,599,441
Inventarios	8,975,518	26,255,328
Impuestos por recuperar	2,698,278	1,592,340
Pagos anticipados	<u>2,384,011</u>	<u>251,531</u>
Total del activo circulante	70,165,822	66,059,435
Mobiliario y equipo, neto	555,644	739,264
Impuesto sobre la renta diferido	<u>316,636</u>	<u>14,115</u>
Total	<u>\$ 71,038,102</u>	<u>\$ 66,812,814</u>
<b>Pasivo y capital contable</b>		
Pasivo circulante:		
Proveedores	\$ 42,088,989	\$ 40,140,396
Préstamos bancarios	1,950,000	1,127,239
Cuentas por pagar subsidiarias	866,209	2,387,578
Otras cuentas por pagar	8,536,795	2,784,000
Participación a los trabajadores en la utilidad	<u>420,946</u>	<u>420,946</u>
Total del pasivo	53,862,939	46,860,159
Capital contable:		
Capital social	11,339,046	11,339,046
Reserva legal	35,486	35,486
Resultados acumulados	16,600,965	17,205,455
Resultado del ejercicio	(1,307,492)	865,510
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(7,281,692)	(7,281,692)
Efecto inicial de impuestos diferidos	<u>(2,211,150)</u>	<u>(2,211,150)</u>
Total de capital contable	<u>17,175,163</u>	<u>19,952,655</u>
Total	<u>\$ 71,038,102</u>	<u>\$ 66,812,814</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

**Dycoplast, S.A. de C.V.**

**Estados de resultados.**

**Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007.**

**(En pesos)**

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Ventas netas	\$ 270,438,645	\$ 187,298,547
Ingreso por comisiones	<u>205,419</u>	<u>985,745</u>
Total de ingresos	270,644,064	188,284,292
Costo de ventas	<u>255,322,775</u>	<u>174,145,859</u>
Utilidad bruta	15,321,289	14,138,433
Gastos de operación:		
Venta	6,823,322	5,009,897
Administración	<u>8,208,081</u>	<u>6,605,673</u>
	<u>15,031,403</u>	<u>11,615,570</u>
Utilidad de operación	289,886	2,522,863
Otros gastos, neto	<u>264,048</u>	<u>186,754</u>
Costo integral de financiamiento:		
Intereses a cargo	(355,215)	(955,672)
Utilidad cambiaria	600,469	236,435
Resultado por posición monetaria	<u>-</u>	<u>15,078</u>
	<u>245,254</u>	<u>(704,159)</u>
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	799,188	2,005,458
Impuestos a la utilidad	<u>2,106,680</u>	<u>1,139,948</u>
(Pérdida) utilidad neta	<u>\$ (1,307,492)</u>	<u>\$ 865,510</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

**Dycoplast, S.A. de C.V.**

**Estados de variaciones en el capital contable.**

**Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007.**

**(En pesos)**

	<b>Capital Social</b>	<b>Reserva Legal</b>	<b>Resultados Acumulados</b>	<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>Insuficiencia en la actualización del capital contable</b>	<b>Capital Contable</b>
Saldos al 1 de enero de 2007	\$223,702	\$35,486	\$ 11,503,124	\$ 10,580,670	\$ 9,492,842	\$ 12,850,140
Traspaso de la pérdida integral			10,580,670	(10,580,670)	-	-
Aumento de capital social	7,708,346		-	-	-	7,708,346
Capitalización de resultados acumulados	3,406,998		(3,406,998)	-	-	-
Dividendos decretados			(1,471,341)	-	-	(1,471,341)
Utilidad neta de año			<u>-</u>	<u>865,510</u>	<u>-</u>	<u>865,510</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2007	11,339,046	35,486	17,205,455	865,510	9,492,842	19,952,655
Traspaso de la pérdida integral		-	865,510	(865,510)	-	-
Dividendos decretados		-	(1,470,000)	-	-	(1,470,000)
Utilidad neta del año		=	<u>-</u>	<u>(1,307,492)</u>	<u>-</u>	<u>(1,307,492)</u>
Saldos al 31 de diciembre de 2008	<u>\$ 11,339,046</u>	<u>\$35,486</u>	<u>\$ 16,600,965</u>	<u>\$ (1,307,492)</u>	<u>\$ 9,492,842</u>	<u>\$ 17,175,163</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

**Dycoplast, S.A. de C.V.**

**Estado de flujos de efectivo.**

**Por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008.**

**(En pesos)**

	<b>2008</b>
Actividades de operación:	
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 799,188
Partidas relacionadas con actividades de financiamiento:	
Impuesto sobre la renta	(2,409,201)
Impuesto sobre la renta diferido	302,521
Depreciación	<u>200,808</u>
	(1,106,684)
(Aumento) disminución en:	
Cuentas por cobrar	(17,284,170)
Inventarios	(302,521)
Impuesto sobre la renta diferido	(1,445,362)
Pagos anticipados	10,949,904
Aumento (disminución) en:	
Cuentas por pagar a proveedores	1,948,593
Otras cuentas por pagar	<u>4,231,426</u>
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	<u>2,633,974</u>
Actividades de inversión:	
Adquisición de maquinaria y equipo	<u>(17,188)</u>
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	<u>(17,188)</u>
Actividades de financiamiento:	
Préstamos bancarios	822,761
Dividendos pagados	<u>(1,470,000)</u>
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	<u>(647,239)</u>
Disminución neta de efectivo	1,969,547
Efectivo al principio del período	<u>7,360,795</u>
Efectivo al final del período	<u>\$ 9,330,342</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

**Dycoplast, S.A. de C.V.**

**Estado de cambios en la situación financiera.**

**Por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007.**

**(En pesos)**

	<b>2007</b>
Operación:	
Utilidad neta	\$ 865,510
Más (menos) partidas que no requirieron (generaron) recursos:	
Depreciación	210,929
Impuesto sobre la renta diferido	<u>186,021</u>
	1,262,460
Cambios en activos y pasivos de operación:	
Aumento en:	
Cuentas por cobrar	(5,018,866)
Inventarios	(4,378,791)
Pagos anticipados	(61,307)
Aumento (disminución) en:	
Cuentas por pagar a proveedores	10,100,110
Otras cuentas por pagar	(8,227,599)
Participación de los trabajadores en las utilidades	(214,801)
Impuesto sobre la renta	<u>(356,540)</u>
Recursos generados por la operación	<u>(6,895,334)</u>
Financiamiento:	
Préstamos bancarios	(42,267)
Pago de dividendos	(1,471,341)
Capitalización de resultados acumulados	(3,406,998)
Aumento de capital social	<u>11,115,344</u>
Recursos utilizados en actividades de financiamiento	<u>6,194,738</u>
Inversión:	
Adquisiciones de activo fijo	(869,182)
Bajas de activo fijo	<u>262,678</u>
Recursos utilizados en actividades de inversión	<u>(606,504)</u>
Efectivo:	
Disminución	(1,307,100)
Saldo al inicio del año	<u>8,667,895</u>
Saldo al final del año	<u>\$ 7,360,795</u>

Las notas adjuntas son parte de los estados financieros.

**Dycoplast, S.A. de C.V.**

**Notas a los estados financieros.**

**Por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007.**

**(En pesos)**

- **Actividad**

Dycoplast, S.A. de C.V. (“Dycoplast” o “la Compañía”), fue constituida el 5 de septiembre de 1994. Su principal actividad es la importación de resina de polietileno y polipropileno, para su venta en el mercado nacional y en el extranjero, principalmente de los Estados Unidos de Norte América.

- **Bases de presentación**

a) **Unidad monetaria de los estados financieros** - Los estados financieros y notas al 31 de diciembre de 2008 y por el año que terminó en esa fecha incluyen saldos y transacciones de pesos de diferente poder adquisitivo. Los estados financieros y notas al 31 de diciembre de 2007 y por el año que terminó en esa fecha están presentados en pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2007.

b) **(Pérdida) utilidad integral** - Es la modificación del capital contable durante el ejercicio por conceptos que no son distribuciones y movimientos del capital contribuido; se integra por la (pérdida) utilidad neta del ejercicio más otras partidas que representan una ganancia o pérdida del mismo período, las cuales se presentan directamente en el capital contable sin afectar el estado de resultados.

c) **Clasificación de costos y gastos** - Se presentan atendiendo a su función debido a que esa es la práctica de la industria a la que pertenece la Compañía.

d) **(Pérdida) utilidad de operación** - La (pérdida) utilidad de operación se obtiene de disminuir a las ventas netas el costo de ventas y los gastos generales. Aún

cuando la NIF B-3 “Estado de Resultados” (“NIF B-3”) no lo requiere, se incluye este renglón en los estados de resultados que se presentan ya que contribuye a un mejor entendimiento del desempeño económico y financiero de la Compañía.

- **Resumen de las principales políticas contables**

Los estados financieros adjuntos cumplen con las Normas de Información Financiera Mexicanas (“NIF”). Su preparación requiere que la administración de la Compañía efectúe ciertas estimaciones y utilice determinados supuestos para valorar algunas de las partidas de los estados financieros y para efectuar las revelaciones que se requieren en los mismos. Sin embargo, los resultados reales pueden diferir de dichas estimaciones. La administración de la Compañía, aplicando el juicio profesional, considera que las estimaciones y supuestos utilizados fueron los adecuados en las circunstancias. Las principales políticas contables seguidas por la Compañía son las siguientes:

- a) **Cambios contables:**

A partir del 1 de enero de 2008, la Compañía adoptó las siguientes nuevas NIF:

- **NIF B-2, Estado de flujos de efectivo (NIF B-2)** - Sustituye al Boletín B-12, Estado de cambios en la situación financiera. La NIF B-2, establece la posibilidad de determinar y presentar los flujos de efectivo de las actividades de operación usando el método directo o el método indirecto. La Compañía decidió utilizar el método indirecto. El estado de flujos de efectivo se presenta en pesos nominales. La NIF B-2 establece que este cambio contable debe reconocerse mediante la aplicación prospectiva, en consecuencia, la Compañía presenta el estado de flujos de efectivo y el estado de cambios en la situación financiera por el año que terminó el 31 de diciembre de 2008 y 2007, respectivamente.



- **NIF B-10, Efectos de la inflación (NIF B-10)** - Considera dos entornos económicos:

a) Inflacionario, cuando la inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es igual o superior a 26%, caso en el cual requiere el reconocimiento de los efectos de la inflación, y b) no inflacionario, cuando en el mismo período la inflación es menor a 26%; en este último caso, no se deben reconocer los efectos de la inflación en los estados financieros. La NIF B-10 establece que este cambio contable debe reconocerse mediante la aplicación prospectiva.

La inflación acumulada de los tres ejercicios anuales anteriores es 11.56%, por lo tanto, dado que el entorno económico califica como no inflacionario, a partir del 1 de enero de 2008 la Compañía suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación en los estados financieros; sin embargo, los activos, pasivos y capital contable al 31 de diciembre de 2008 y 2007 incluyen los efectos de reexpresión reconocidos hasta el 31 de diciembre de 2007.

- **NIF D-4, Impuestos a la utilidad (NIF D-4)** - Elimina el término de diferencia permanente, y precisa e incorpora algunas definiciones.

**Reclasificaciones** - Los estados financieros por el año que terminó el 31 de diciembre de 2007 han sido reclasificados en ciertos rubros para conformar su presentación con la utilizada en 2008.

**Reconocimiento de los efectos de la inflación** - Como se menciona en el inciso a, a partir del 1 de enero de 2008, la Compañía suspendió el reconocimiento de los efectos de la inflación. Hasta el 31 de diciembre de 2007, dicho reconocimiento resultó principalmente, en ganancias o pérdidas por inflación sobre partidas no monetarias y monetarias, que se presentan en los estados financieros bajo el rubro siguiente:

**Ganancia por posición monetaria** - Representa la erosión del poder adquisitivo de las partidas monetarias originada por la inflación; se calcula aplicando factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor (“INPC”) a la posición monetaria neta mensual. La ganancia se origina de mantener una posición monetaria pasiva neta.

Los porcentajes de inflación por los años que terminaron el 31 de diciembre de 2008 y 2007 fueron del 6.53% y del 3.76%, respectivamente.

**Efectivo** - Consisten principalmente en depósitos bancarios en cuentas de cheques e inversiones diarias de excedentes de efectivo con disponibilidad inmediata. Se presenta a su valor nominal y los rendimientos que se generan se reconocen en los resultados conforme se devengan.

**Inventarios y costo de ventas** - A partir de 2008, los inventarios se valúan al menor de su costo o valor de realización. Hasta el 31 de diciembre de 2007, los inventarios se valúan al menor de su costo de reposición, o su costo promedio actualizado, aplicando el INPC. El costo de ventas se actualizó hasta esa fecha aplicando dicho índice.

**Mobiliario y equipo** - Se registran al costo de adquisición. Los saldos que proviene de adquisiciones realizadas hasta el 31 de diciembre de 2007 se actualizaron aplicando factores derivados del INPC hasta esa fecha. La depreciación se calcula conforme al método de línea recta con base en el remanente de los activos, de acuerdo a los siguientes porcentajes:

	<b>Tasa anual de depreciación %</b>
Equipo de cómputo	30
Equipo de transporte	25
Equipo de oficina	10

**Deterioro de activos de larga duración en uso** - La Compañía revisa el valor en libros de los activos de larga duración en uso, ante la presencia de algún indicio de deterioro que pudiera indicar que el valor en libros pudiera no ser recuperable, considerando el mayor del valor presente de los flujos netos de efectivo futuros o el precio neto de venta en el caso de su eventual disposición. El deterioro se registra si el valor en libros excede al mayor de los valores antes mencionados. Los indicios de deterioro que se consideran para estos efectos, son entre otros, las pérdidas de operación o flujos de efectivo negativos en el periodo si es que están combinados con un historial o proyección de pérdidas, depreciaciones y amortizaciones cargadas a resultados que en términos porcentuales, en relación con los ingresos, sean substancialmente superiores a las de ejercicios anteriores, efectos de obsolescencia, reducción en la demanda de los productos que se fabrican, competencia y otros factores económicos y legales. Durante 2008 y 2007, no hubo efecto por la aplicación de esta NIF.

**Provisiones** - Se reconocen cuando se tiene una obligación presente como resultado de un evento pasado, que probablemente resulte en la salida de recursos económicos y que pueda ser estimada razonablemente.

**Participación de los trabajadores en las utilidades** - La PTU se registra en los resultados del año en que se causa y se presenta en el rubro de otros ingresos y gastos en el estado de resultados adjunto. La PTU diferida se determina por las diferencias temporales que resultan en 2008 de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos y, en 2007 de la comparación entre el resultado contable y la renta gravable y se reconoce sólo cuando sea probable la liquidación de un pasivo o generación de un beneficio, y no exista algún indicio de que vaya a cambiar esa situación, de tal manera que dicho pasivo o beneficio no se realice.

**Impuestos a la utilidad** - El impuesto sobre la renta (“ISR”) y el Impuesto Empresarial a Tasa Única (“IETU”) se registran en los resultados del año en

que se causan. Para reconocer el impuesto diferido se determina si, con base en proyecciones financieras, la Compañía causará ISR o IETU y reconoce el impuesto diferido que corresponda al impuesto que esencialmente pagará. El diferido se reconoce aplicando la tasa correspondiente a las diferencias temporales que resultan de la comparación de los valores contables y fiscales de los activos y pasivos, y en su caso, se incluyen los beneficios de las pérdidas fiscales por amortizar y de algunos créditos fiscales. El impuesto diferido activo se registra sólo cuando existe alta probabilidad de que pueda recuperarse.

El impuesto al activo (“IMPAC”) pagado hasta 2007, que se espera recuperar, se registra como un crédito fiscal y se presenta en el balance general aumentando el activo de impuesto diferido.

**Reconocimiento de ingresos** - Los ingresos se reconocen en el período en el que se transfieren los riesgos y beneficios de los inventarios a los clientes que los adquieren, lo cual generalmente ocurre cuando se entregan dichos inventarios al cliente.

- **Cuentas por cobrar.**

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Clientes	\$ 46,957,970	\$ 29,284,241
Deudores diversos	<u>82,239</u>	<u>1,680,033</u>
	47,040,209	30,964,274
Estimación de cuentas incobrables	<u>(262,536)</u>	<u>(364,833)</u>
	<u>\$ 46,777,673</u>	<u>\$ 30,599,441</u>

- **Inventarios.**

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Productos terminados	\$ 2,078,265	\$ 11,878,016
Estimación de inventarios de lento movimiento	<u>(280,989)</u>	<u>(566,213)</u>
	1,797,276	11,311,803
Mercancía en tránsito	<u>7,178,242</u>	<u>14,943,525</u>
	<u>\$ 8,975,518</u>	<u>\$ 26,255,328</u>

- **Mobiliario y equipo.**

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
Equipo de transporte	\$ 1,244,232	\$ 1,244,232
Equipo de oficina	768,581	768,581
Equipo de cómputo	<u>575,831</u>	<u>558,643</u>
	2,588,644	2,571,456
Depreciación acumulada	<u>(2,033,000)</u>	<u>(1,832,192)</u>
	<u>\$ 555,644</u>	<u>\$ 739,264</u>

- **Deuda a largo plazo.**

El 19 de diciembre de 2008, la compañía recibió un préstamo directo de Banamex por \$1,950,000, el cual será pagadero mediante una sola amortización del principal, el día 09 de enero de 2009. Se obliga a pagar desde la fecha de suscripción y hasta la fecha

de vencimiento, intereses ordinarios a razón de la tasa anual que resulta de sumar cinco puntos porcentuales, al promedio de las Tasas THIE publicadas durante el periodo de intereses de que se trate.

**2008**

Préstamo bancario	\$ <u>1,950,000</u>
	<u>\$ 1,950,000</u>

El 16 de mayo de 1997, la Compañía recibió un préstamo directo del California Commerce Bank por US\$100,000, con vencimiento original al 8 de mayo de 1998, sin embargo, el crédito se ha venido renovando, el vencimiento del pagaré vigente al 31 de diciembre de 2006 fue el 9 de mayo de 2007 mismo día en que se renovó por lo que la fecha de vencimiento actual fue el 9 de mayo de 2008. La tasa de interés convenida es del 6.05% anual. Los intereses son pagaderos anualmente, en la fecha de vencimiento del pagaré. Al 31 de diciembre de 2008 este préstamo ya ha sido liquidado

- **Capital contable.**

- a) El 30 de septiembre de 2007 en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas se acordó capitalizar los adeudos que la Compañía tenía a esa fecha con sus accionistas, según se detalla a continuación:

Concepto	Importe
Reserva para aumentos de capital	\$ 14,904
Préstamo de accionistas	<u>935,086</u>
	<u>\$ 950,000</u>

- b) Por acuerdo de los accionistas en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas la Compañía decretó dividendos por \$1,470,000 a pesos nominales, los cuales se disminuyeron de los resultados acumulados existentes a esa fecha.

- c) Por acuerdo de los accionistas en Asamblea General Extraordinaria de Accionistas celebrada el 30 de septiembre de 2007, la Compañía decretó dividendos por \$1,471,341 (\$1,440,000 a pesos nominales), los cuales se disminuyeron de los resultados acumulados existentes a esa fecha.
- d) Los dividendos pagados en 2008 y 2007 provienen de la cuenta de utilidad fiscal neta (CUFIN), por lo que no están gravados por el Impuesto Sobre la Renta. Al 31 de diciembre de 2008, el saldo de la CUFIN asciende a \$12,229,646.

- **Operaciones y saldos con partes relacionadas.**

- a) Las operaciones con partes relacionadas efectuadas en el curso normal de sus operaciones, fueron como sigue:

	<b>2008</b>
Egresos por:	
Intereses pagados	\$ <u>348,080</u>
Rentas pagadas	\$ <u>384,000</u>
Servicios administrativos	\$ <u>5,451,750</u>

- **Impuestos a la utilidad.**

La Compañía está sujeta en 2008 al ISR y al IETU y en 2007 al ISR y al IMPAC.

El ISR se calcula considerando como gravables o deducibles ciertos efectos de la inflación. La tasa es el 28%.

El IETU grava las enajenaciones de bienes, las prestaciones de servicios independientes y el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes, en los términos definidos en dicha ley, menos ciertas deducciones autorizadas. El impuesto por pagar se calcula restando al impuesto determinado ciertos créditos fiscales. Tanto los

ingresos como las deducciones y ciertos créditos fiscales se determinan con base en flujos de efectivo que se generaron a partir del 1 de enero de 2008. La tasa es del 16.5% para 2008, 17.0% para 2009 y 17.5% a partir de 2010. Asimismo, al entrar en vigor esta ley se abrogó la Ley del IMPAC permitiendo, bajo ciertas circunstancias, la devolución de este impuesto pagado en los diez ejercicios inmediatos anteriores a aquél en que se pague ISR, en los términos de las disposiciones fiscales.

El IMPAC se causó en 2007 a razón del 1.25% sobre el valor del promedio neto de la mayoría de los activos (a valores actualizados), sin disminuir del mismo el importe de las deudas y se pagó únicamente por el monto en que excedió al ISR del año.

Con base en proyecciones financieras, de acuerdo con lo que se menciona en la INIF 8, Efectos del Impuesto Empresarial a Tasa Única, la Compañía identificó que esencialmente pagará ISR, por lo tanto, reconoce únicamente ISR diferido. Durante el ejercicio la Compañía causo IETU, sin embargo, esta situación es circunstancial.

a) Los impuestos a la utilidad se integran como sigue:

	<b>2008</b>	<b>2007</b>
ISR:		
Causado	\$ 2,409,201	\$ 953,927
Diferido	<u>(302,521)</u>	<u>186,021</u>
	<u>\$ 2,106,680</u>	<u>\$ 1,139,948</u>

b) Los principales conceptos que originan el saldo del activo por ISR diferido son:



	<b>2008</b>	<b>2007</b>
ISR diferido activo:		
Estimación de cuentas incobrables	\$ 262,536	\$ 364,833
Inventario acumulable 2004	-	(951,331)
Estimación de inventarios de lento movimiento	280,989	566,213
Seguros pagados por anticipado	(161,917)	(184,342)
Anticipo de clientes	538,964	1,658
Activo fijo	91,271	-
Provisiones contables	<u>119,000</u>	<u>253,378</u>
	<u>\$ 1,130,843</u>	<u>\$ 50,409</u>

- **Contingencias.**

La compañía tiene pendientes de pago impuestos provenientes de ejercicios anteriores, los cuales se presentan por separado en el balance general, generando intereses por financiamiento fiscal, presentados dentro del resultado integral de financiamiento.

- **Nuevos pronunciamientos contables.**

Con el objetivo de converger la normatividad mexicana con la normatividad internacional, durante 2008 el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera promulgó las siguientes NIF e Interpretaciones a las Normas de Información Financiera (“INIF”), que entran en vigor, como sigue:

Para ejercicios que inicien a partir del 1 de enero de 2009:

NIF B-7, Adquisiciones de negocios

NIF C-8, Activos intangibles

Algunos de los principales cambios que establecen estas normas, son:

La NIF B-7, Adquisiciones de negocios, requiere valuar la participación no

controladora (interés minoritario) a su valor razonable a la fecha de adquisición y reconocer la totalidad del crédito mercantil también con base en el valor razonable. Establece que los gastos de compra y de reestructura no deben formar parte de la contraprestación ni reconocerse como un pasivo asumido por la adquisición, respectivamente.

La NIF C-8, Activos intangibles, requiere que el saldo no amortizado de costos preoperativos al 31 de diciembre de 2008 se cancele afectando utilidades retenidas.

A la fecha de emisión de estos estados financieros, la Compañía está en proceso de determinar los efectos de estas nuevas normas en su información financiera.

- **Autorización de la emisión de los estados financieros.**

El 15 de mayo de 2009, el Presidente del Consejo de Administración, autorizó la emisión de los estados financieros y sus notas al 31 de diciembre de 2007 y 2008.

**Dycoplast, S.A. de C.V.****Balances generales.**

<b>Activo</b>	<b>2008</b>	<b>%</b>
Activo circulante:		
Efectivo	\$ 9,330,342	13.13
Cuentas por cobrar	46,777,673	65.85
Inventarios	8,975,518	12.63
Impuestos por recuperar	2,698,278	3.80
Pagos anticipados	<u>2,384,011</u>	<u>3.36</u>
Total del activo circulante	70,165,822	98.77
Mobiliario y equipo, neto	555,644	0.78
Impuesto sobre la renta diferido	<u>316,636</u>	<u>0.45</u>
Total	<u>\$ 71,038,102</u>	<u>100.00</u>
<b>Pasivo y capital contable</b>		
Pasivo circulante:		
Proveedores	\$ 42,088,989	59.25
Préstamos bancarios	1,950,000	2.75
Cuentas por pagar subsidiarias	866,209	1.22
Otras cuentas por pagar	8,536,795	12.02
Participación a los trabajadores en la utilidad	<u>420,946</u>	<u>0.59</u>
Total del pasivo	53,862,939	75.82
Capital contable:		
Capital social	11,339,046	15.96
Reserva legal	35,486	0.05
Resultados acumulados	16,600,965	23.37
Resultado del ejercicio	(1,307,492)	(1.84)
Insuficiencia en la actualización del capital contable	(7,281,692)	(10.25)
Efecto inicial de impuestos diferidos	<u>(2,211,150)</u>	<u>(3.11)</u>
Total de capital contable	<u>17,175,163</u>	<u>24.18</u>
Total	<u>\$ 71,038,102</u>	<u>100.00</u>

**Dycoplast, S.A. de C.V.****Estados de resultados.**

	<b>2008</b>	<b>%</b>
Ventas netas	\$ 270,438,645	100.00
Ingreso por comisiones	<u>205,419</u>	0.08
Total de ingresos	270,644,064	99.92
Costo de ventas	<u>255,322,775</u>	<u>94.41</u>
Utilidad bruta	15,321,289	5.51
Gastos de operación:		
Venta	6,823,322	2.52
Administración	<u>8,208,081</u>	3.04
	<u>15,031,403</u>	5.56
Utilidad de operación	289,886	0.04
Otros gastos, neto	<u>264,048</u>	0.10
Costo integral de financiamiento:		
Intereses a cargo	(355,215)	(0.13)
Utilidad cambiaria	<u>600,469</u>	<u>0.22</u>
	<u>245,254</u>	0.09
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	799,188	0.14
Impuestos a la utilidad	<u>2,106,680</u>	0.78
(Pérdida) utilidad neta	<u>\$ (1,307,492)</u>	(0.64)

### **Método de porcentos integrales.**

Al realizar el análisis de porcentos integrales a la empresa Dycoplast, S.A. de C.V. muestra que la partida más importante referente al rubro de activo son sus clientes siendo este el 66%, debido a que la empresa desde el ejercicio 2007 incremento sus ventas a crédito siguiendo la misma línea en 2008, esto produjo una desaceleración en la entrada de efectivo.

El financiamiento que la empresa obtiene a través de sus proveedores representa el 59% del total del pasivo y capital, esto debido a que al no contar con la suficiente liquidez por la situación mencionada anteriormente recurre a las compras a plazos para seguir realizando sus operaciones.

Para el ejercicio 2008 en cuanto al resultado del ejercicio la afectación más acentuada corresponde a la aplicación de los impuestos ya que de ellos depende la obtención de una pérdida o una ganancia en los próximos ejercicios.

### **Método de aumentos y disminuciones.**

Al aplicar este método observamos que los movimientos más significativo en las cuentas de activo se reflejo en clientes e inventarios lo que a su vez reafirma lo visto en el método anterior, debido a que estas variaciones.

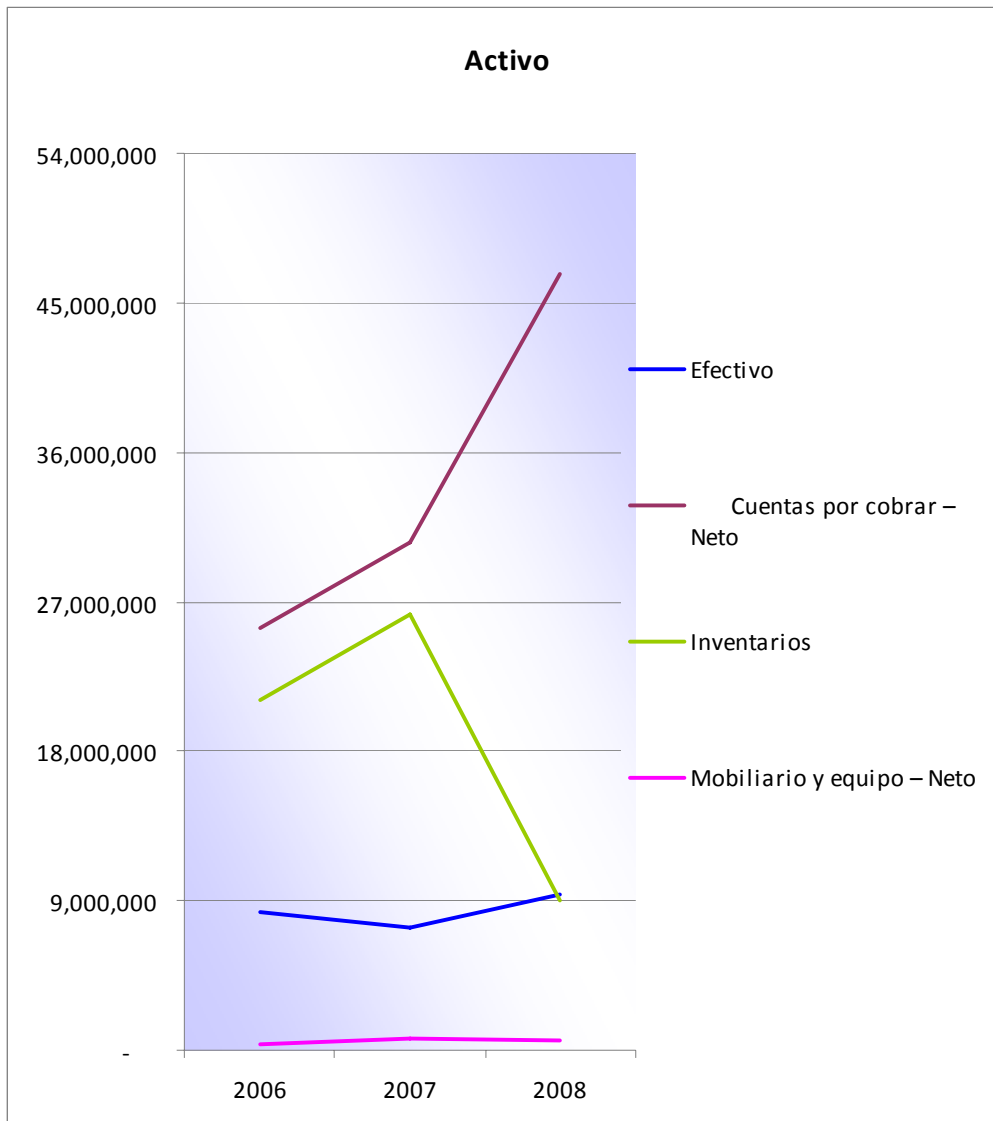
El incremento que se refleja en el renglón de efectivo se deriva en gran medida de los cobros realizados a las personas que se contemplaban dentro del rubro de deudores diversos

No obstante la operación de cualquier empresa se debe considerar aspectos externos como son los impuestos, ya que las constantes modificaciones a estos traen como consecuencia una afectación en los resultados de las empresas

Las ventas de la empresa tienen un aumento significativo de \$ 83,140,098, lo que supone es que la empresa esta arrojando buenos resultados, pero al analizar los costos y gastos en los

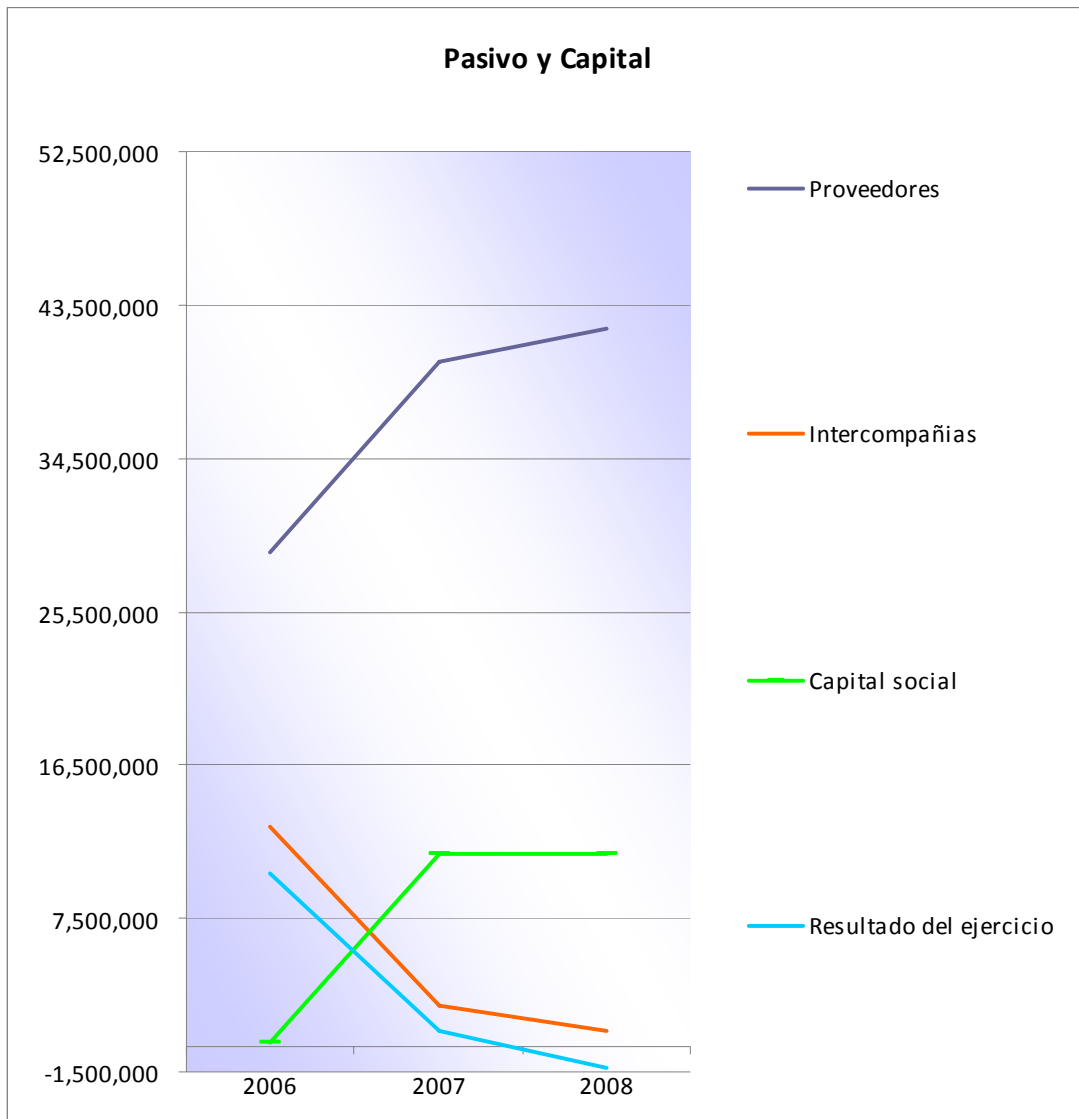
que incurrió la empresa en los dos mas recientes ejercicios es que el incremento fue mayor en estos, alcanzado una variación de \$ 84,592,749

### Método de tendencias.

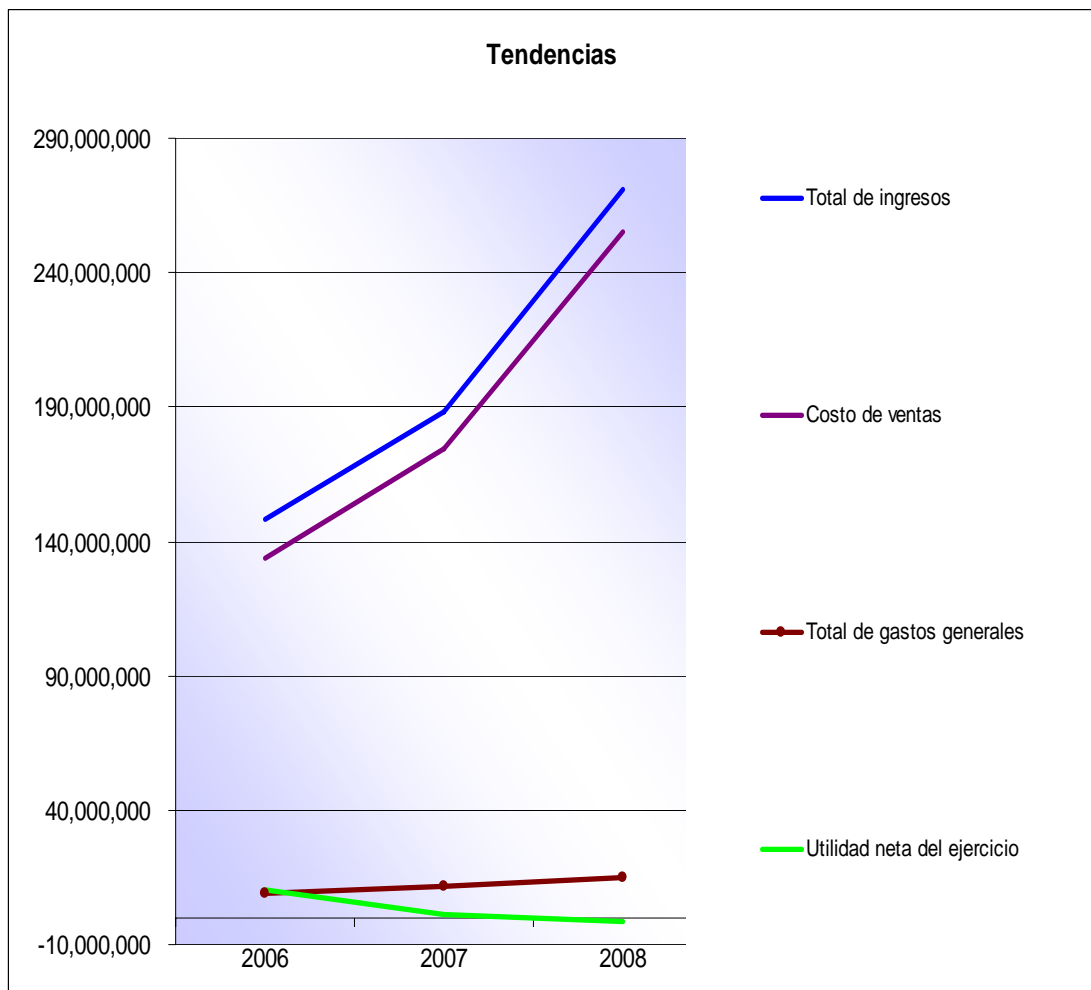


La aplicación de este método como se muestra en las graficas anteriores es observar el comportamiento a través de los años.

Como se puede observar en la grafica referente al activo es más acentuado el crecimiento en las cuentas por cobrar y una disminución considerable en los inventarios, pero todo esto es por el incremento en las ventas de la empresa.



No obstante la pérdida registrada en el ejercicio 2008, la empresa muestra una solvencia para hacer frente a sus deudas actuales o a futuros financiamientos como se muestra en la siguiente grafica correspondiera al estado de resultados.



La tendencia mostrada en esta grafica referente a los costos y gastos que realiza la empresa crecen a la par de las ventas, ya que los factores externos como la situación económica, la política fiscal y social, etc., afectan el curso de estas y por consecuencia se refleja en los resultados de la empresa.

Como conclusión al aplicar los métodos de análisis horizontal y vertical podemos decir que la capacidad de Dycoplast, S.A. de C.V. para solventar futuros financiamientos es buena, debido a que conforme transcurren los ejercicios la generación de recursos es creciente y se puede alcanzar un grado de liquidez más alto conforme la gestión de cobranza se haga más efectiva.



- Razones de liquidez.

$$\text{Prueba de liquidez o razón circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{70,166}{53,863} = 1.30$$

Esta razón refleja la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pasivos a corto plazo, dado que cuenta con 1.30 pesos de activo circulante por cada peso que tiene de pasivo a corto plazo. Por lo que cuenta con 30 centavos de excedente para continuar con su operación.

$$\text{Razón de ácido o de pago inmediato} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{70,166 - 8,976}{53,863} = 1.14$$

Esta razón refleja la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pasivos a corto plazo sin considerar la venta inmediata de sus inventarios, dado que cuenta con 1.14 pesos de activo circulante por cada peso que tiene de pasivo a corto plazo. Por lo que cuenta con 14 centavos de excedente para continuar con su operación.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante} = 70,166 - 53,863 = 16,303$$

La empresa cuenta con \$ 16,302,883 referentes al capital de trabajo, dado que es menor que el pasivo circulante, podemos decir, que no cuenta con la suficiente liquidez para obtener un financiamiento y pagarlo de forma inmediata.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas}} \times 360 = \frac{46,778}{270,644} \times 360 = 62$$

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costo de ventas}} \times 360 = \frac{42,089}{255,323} \times 360 = 59$$

La gestión de cobranza que realiza la empresa, se considera que no es la adecuada, dado que ésta tiene que pagar a sus proveedores cada 59 días, y esperar 3 días más para que pueda recibir el pago de sus clientes.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Promedio de inventarios}}{\text{Costo de ventas}} \times 360 = \frac{8,976}{255,323} \times 360 = 13$$

Debido a la actividad productiva de la empresa se considera que la rotación de sus inventarios es cada 13 días, lo cual es razonable, ya que el producto no es perecedero y se traduce en un incremento en sus ventas.

- Razones de solvencia.

$$\text{Pasivo total a capital contable} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}} = \frac{53,863}{17,175} = 3.14$$

Con lo anterior observamos que por cada peso que los accionistas invierten en la empresa, ésta obtiene 3.14 pesos como financiamiento por parte de sus acreedores.

$$\text{Capital contable a activos totales} = \frac{\text{Capital Contable}}{\text{Activos totales}} = \frac{17,175}{71,038} = 24\%$$

Esta razón muestra la proporción que del total de los activos, únicamente el 24% ha sido invertido por los accionistas.

$$\text{Activos totales a capital contable} = \frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital contable}} = \frac{71,038}{17,175} = 4.14$$

Por cada peso que los accionistas invierten, la empresa tiene 4.14 pesos para solventar sus operaciones, por lo tanto se ha obtenido 3.14 de financiamiento externo..

$$\text{Capital de trabajo a Capital contable} = \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Capital contable}} = \frac{16,303}{17,175} = 95\%$$

Lo anterior representa la intervención del capital contable en el capital de trabajo, ya que refleja la habilidad de la administración para obtener financiamiento externo en un 95%, que no le ha costado a la empresa.

- Razones de estabilidad.

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{53,863}{71,038} = 76\%$$

Refleja que el 76% de los activos totales, han sido financiados por personas ajenas a la empresa.

$$\text{Razón de la capacidad de pago de intereses} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}} = \frac{290}{355} = 82\%$$

Mediante esta razón se considera que la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses es de un 82%, lo cual refleja que no se alcanzan a cubrir dicho costo de financiamiento.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} = \frac{270,644}{71,038} = 3.81$$

La anterior razón refleja que la empresa genera 2.81 pesos de ventas por cada peso de inversión en activos.

$$\text{Rotación del capital de trabajo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo}} = \frac{270,644}{16,303} = 16.60$$

Esta razón mide las exigencias de las ventas sobre el capital de trabajo, lo cual refleja que por cada peso de capital de trabajo, la empresa genera 15.60 pesos de ventas.

$$\text{Valor contable de capital} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Capital social}} = \frac{17,175}{11,339} = 1.51$$

Esta razón determina que por cada peso en el capital contable 51 centavos han sido aportados por los accionistas.

- Razones de productividad.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{15,321}{270,644} = 5.66\%$$

Esta razón nos indica la ganancia del 5.66% en relación con las ventas, una vez que han sido disminuidos los costos de producción en los bienes vendidos.

$$\text{Margen de pérdida neta} = \frac{\text{Pérdida neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{1,307}{270,644} = 0.48\%$$

El resultado anterior representa 0.48% de pérdida después de haber disminuido todos los costos y obligaciones contraídos por la empresa, generada por cada peso vendido y refleja la ineficiencia de la empresa al no lograr sus objetivos.

## CONCLUSIÓN

Después de realizar un estudio cuantitativo y cualitativo a Dycoplast, S.A. de C.V. observamos que la empresa se encuentra en condiciones para solicitar un crédito, y mejorar sus sistemas computacionales a través de este financiamiento y lograr mayor impacto en la industria del plástico.

La posibilidad de que la empresa pueda adquirir este financiamiento es alta, dado que cuenta con la solvencia para hacer frente a sus pasivos y a los próximos a contraer, por lo que, desde nuestro punto de vista es sujeto de crédito.

Un punto importante del estudio realizado y soportando nuestro punto de vista, es la trayectoria que tiene la empresa, no obstante la pérdida sufrida en el año 2008, se debió al entorno fiscal que rodea y perjudica a la mayoría de la Pymes.

De acuerdo con lo anterior nos dimos a la tarea de evaluar las posibilidades que tenía Dycoplast, S.A. de C.V. para adquirir un financiamiento que se adecuara a sus necesidades, por lo cual optamos analizar las facilidades de algunas instituciones que forman parte del Sistema Financiero Mexicano, y elegir la opción que afecte en menor proporción la situación económica de la empresa, tomando como base el costo del financiamiento, los plazos, los requisitos, así como los montos máximos que se otorgan como financiamiento.

Después de evaluar las instituciones financieras sugerimos que el financiamiento sea obtenido a través de BBVA Bancomer, S.A. debido a que presenta las posibilidades más favorables para que Dycoplast, S.A. de C.V. obtenga un financiamiento y haga crecer su operación.

Este tipo de oportunidades genera que las Pymes crezcan ya que es su objetivo, ya que esto a su vez ayuda al país a crecer económicamente y tratar de competir con los mercados más desarrollados del mundo.

La vanguardia en sistemas computacionales es una de las prioridades que deben tener la mayoría de las empresas, a esto se debe que Dycoplast, S.A. de C.V. se preocupa por esta situación.

Por ello trata de mantenerse como un competidor consolidado en el mercado, dentro del ámbito tecnológico, comercial, y de procesos. Lo que a corto plazo se reflejara en los resultados, que los socios esperan obtener de la empresa conservando así la tendencia que hasta el día de hoy mantiene.

## GLOSARIO

**Acciones.** Es un título que representa una parte o cuota del capital social de una sociedad. Confiere a su titular legítimo la condición de socio, y a veces a derecho a voto (dependiendo el tipo de acción). Las acciones se negocian en los mercados de acciones o bolsas de comercio, de acuerdo a la cotización de las mismas (según la valoración que le da el mercado a las distintas empresas).

**Acuicultura.** Es el conjunto de actividades, técnicas y conocimientos de cultivo de especies acuáticas vegetales y animales.

**Adaptabilidad.** Es una reacción de la persona como forma de responder a una situación o circunstancia. La consecuencia de la adaptación es la modificación del comportamiento. Muchos "complejos" o "desequilibrios emocionales" responden a un fracaso en la adaptación. La continua adaptación del ser humano a las circunstancias del entorno constituye un signo esencial de equilibrio y salud mental.

**Amortización.** Es el proceso de distribución del tiempo en un valor duradero y a menudo se utiliza para hablar de depreciación en términos económicos.

**Autotolva.** Unidad de transporte para el movimiento de carga seca a granel

**Capacidad jurídica.** Es el grado de aptitud que tiene la persona para ser titular de derechos y obligaciones.

**Causante.** Que causa. Persona de quien procede el derecho que alguien tiene. Especialmente, persona cuya muerte origina la sucesión.

**Corpórea.** Que tiene cuerpo o consistencia. Del cuerpo o relacionado con él.

**Descentralización.** Acción y efecto de descentralizar. Sistema político que tiende a descentralizar. Transferir a corporaciones locales o regionales servicios privados del Estado.

Dispersar en todo el país administraciones, organismos, etc., que estaban reunidos en un mismo sitio.

**Factoraje financiero.** es un mecanismo mediante el cual una empresa puede acelerar la recuperación de su cartera de cuentas por cobrar mediante el descuento de sus facturas ante una institución financiera o en ocasiones hasta ante el mismo cliente.

**Fianza.** El que se forma mediante la voluntad de transmitir gratuitamente una cosa y la de aceptar dicha transmisión.

**Fideicomiso.** Donación testamentaria hecha a una persona encargada de restituirla a otra o para que realice alguna voluntad del testador. Mandato o tutela de un territorio. Deposito de una cantidad en un banco para que este la entregue posteriormente a otra persona o la invierta en un proyecto determinado.

**Fluctuación.** Diferencia entre el valor instantáneo de una cantidad fluctuante y su valor normal.

**Gaylords.** Empaques de diferentes pesos.

**Granel.** Sin envasé sin empaquetar.

**Inmerso.** Que permanece en cierta situación, estado, etc., del que es difícil salir. Sumergido en un líquido. Totalmente concentrado, absorto.

**Razón social.** Atributo legal que figura en la escritura o documento de constitución que permite identificar a una persona jurídica y demostrar su constitución legal. Nombre de una sociedad de personas. Se forma con los nombres de uno, de varios o de todos los socios de una compañía.



**Rendimiento.** Producto o utilidad que proporciona una persona o cosa, en relación con lo que trabaja, gasta, cuesta, etc. Amabilidad excesiva con que una persona trata a otra para complacerla o servirla. Sumisión, humildad.

**Sinergia.** Es la integración de elementos que da como resultado algo más grande que la simple suma de éstos, es decir, cuando dos o más elementos se unen sinérgicamente crean un resultado que aprovecha y maximiza las cualidades de cada uno de los elementos. Cooperación de personas u organizadores para realizar una función de forma más efectiva que si se mantuviesen independientes.

**Socios comanditados.** Son los que además de invertir su capital, se encargan de administrar la sociedad y forman con sus nombres la razón social, su responsabilidad es subsidiaria, ilimitada y solidaria por las deudas de la empresa. También denominados colectivos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Calzado Rodríguez, Alberto. Derecho 1. Ediciones Macchi, México, 2000.

Cervantes Ahumada, Raúl. Títulos y operaciones de Crédito. Herrero, México, 2007.

Contrato Mercantiles. 1ª. Edición, Editorial Porrúa, México, 2002.

Créditos refaccionarios y de habilitación o avió. Librería Porrúa-Colegio de Notarios del Distrito Federal, México, 2001.

De Pina Vara, Rafael. Elementos del Derecho Mercantil mexicano. Porrúa, México, 1994.

Díaz Bravo, Arturo. Operaciones de crédito. IURE Editores, México, 2004.

Escobar, R. Francisco. ABC del Análisis Financiero. Ariel Divulgación, México, 1995.

Grupo Financiero Probursa: Crédito Básico. México, 1995.

Münch Galindo, Lourdes. Fundamentos de Administración. Editorial Trillas, México, 2004.

Rodríguez Valencia, Joaquín. Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas. 4ª Edición, Edita International Thomson Editores, México, 2001.

Soto Pineda, Eduardo, Dolan, Simón. Las Pymes ante el reto del siglo XXI. Los nuevos mercados globales. Edita International Thomson Editores, México, 2003.

Villegas Hernández, Eduardo, Ortega Ochoa, Rosa María. Sistema Financiero de México. Editorial Mac Graw Hill, 2004.

Páginas de Internet.

Banco de México.

<http://www.banxico.org.mx/>

Banorte, S.A.

[www.banorte.com/portal/banorte.portal?\\_nfpb=true&\\_pageLabel=pageBusiness&productId=305&trends=31i](http://www.banorte.com/portal/banorte.portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageBusiness&productId=305&trends=31i)

Banco Santander, S.A.

[www.santander.com.mx/html/website/s55480.html](http://www.santander.com.mx/html/website/s55480.html)

BBVA Bancomer, S.A.

[www.bancomer.com.mx/](http://www.bancomer.com.mx/)

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

<http://www.cnsf.gob.mx/Paginas/Inicio.aspx>

Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro.

[www.consar.gob.mx](http://www.consar.gob.mx)

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

<http://www.condusef.gob.mx/>

Financiera Rural.

[www.financierarural.gob.mx/Prog\\_prod\\_cred/Actividadesproductivasmediorural/Paginas/Preautorizados.aspx](http://www.financierarural.gob.mx/Prog_prod_cred/Actividadesproductivasmediorural/Paginas/Preautorizados.aspx)

Instituto Nacional de Estadística y Geografía e Informática.

[www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT\\_Inversiones en valores.pdf](http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/pdfs/CT_Inversiones%20en%20valores.pdf)

Instituto para la Protección al Ahorro Bancario.

<http://www.ipab.org.mx/>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

<http://www.shcp.gob.mx/ACERCADE/Paginas/default.aspx>