



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

CENTRO UNIVERSITARIO UAEM TEXCOCO

TÍTULO

“FACTORES ESTRATÉGICOS PARA LA OBTENCIÓN DE UN CRÉDITO EN EFECTIVO”

ENSAYO

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIADO EN INFORMÁTICA ADMINISTRATIVA

P R E S E N T A

Susana Sevilla Pérez

REVISORES

M. EN C. A. JOSE SERGIO RUIZ CASTILLA M. EN Cs. C. ANGEL RAFAEL QUINTO RAMIREZ

DIRECTOR

L. EN MAT. HIPÓLITO GOMEZ AYALA

Texcoco, Estado de México a 19 de Enero de 2011

DEDICATORIA

A mi hijo David Alfonso, por ser el motor principal de mi inspiración para dar cada vez más de mí, y enseñarme que la capacidad de asombro no parte de hacer las cosas imposibles sino de hacer de lo posible algo realmente asombroso.

A mis Padres, por darme lo mejor de sus vidas y en cada paso la enseñanza de que lo importante en una caída no es solo levantarse sino estar dispuesto a hacerlo las veces que sean necesarias.

A mis hermanos, por su apoyo continuo y por compartir junto a mí sus experiencias y vivencias.

Los amo, Susana Sevilla Pérez

ÍNDICE

Portada	1
Dedicatoria	3
Índice	4
Introducción	5
Planteamiento del Problema	6
Justificación del Problema	8
Objetivo	9
Objetivos específicos	9
CAPITULADO	
Capítulo I.	10
Capítulo II.	14
Capítulo III.	21
Capítulo IV.	24
Capítulo V.	29
V.I Solvencia	43
V.II Liquidez	44
V.III Eficiencia Operativa	46
V.IV Rentabilidad	47

INTRODUCCIÓN

Las instituciones financieras han crecido considerablemente, obedeciendo a la gran demanda de una población que enfrenta un bajo nivel socioeconómico, provocado por su falta de liquidez; y la poca información a cerca de la obtención de un crédito abunda en gran medida entre los solicitantes.

Actualmente el índice de instituciones financieras que otorgan créditos en efectivo ha ido en aumento, esto debido a la gran demanda por parte de la población; sin embargo, lo anterior incrementa la falta de información que poseen los usuarios de éstas, considerando que la obtención de créditos en la mayoría de las veces generan un alto nivel de endeudamiento al gastar el recurso en cosas innecesarias; las personas no están analizando las posibles consecuencias de la obtención de un crédito, y mucho menos están visualizando la manera de cubrir la deuda. Lo anterior genera una incongruencia en la finalidad del crédito al ser utilizado de manera incorrecta.

Las distintas financieras cuentan con personal lo suficientemente sensible para llegar a la población más vulnerable, donde son capaces de promocionar y ofrecer los diferentes servicios financieros logrando alentar a la población a solicitarlos y adquirirlos. Es un mismo asesor el encargado de manejar el crédito desde otorgarlos, recuperarlos, renovarlos y mantenerlos; lo que los hace responsables de mantener una cartera de clientes sana y sin problemas de pago por parte de los clientes; aunque para lograrlo, sus colocaciones deben apegarse a los lineamientos que la empresa requiere de los clientes, de lo contrario se hace partícipe de un círculo-vicioso que se describieron en esta investigación.

El adquirir un servicio financiero como los créditos en efectivo no es muy complicado debido a que los requisitos que las financieras solicitan son más accesibles para la mayoría de las personas; sin embargo, no debemos permitirnos caer en situaciones que en lugar de ayudarnos nos perjudiquen. Independientemente de la elección que usted decida a cerca de estos servicios, es recomendable considerar aspectos que quizá no se tenían en mente, los cuales se encuentran en el desarrollo de esta investigación.

Una de las estrategias que éstas empresas siguen manteniendo son los respaldos por medio de avales, garantizando de alguna manera la recuperación del dinero evitando perdidas para la empresa. La metodología empleada por éstas empresas se describió detalladamente en el presente ensayo, seguido de un conjunto de factores estratégicos que permiten al lector aprovechar al máximo sus recursos utilizando a su conveniencia los servicios ofrecidos por las

diferentes instituciones financieras, dentro de un contexto acorde con la situación económica por la que atraviesa nuestro país, con la finalidad de aprovechar de manera óptima nuestros recursos a beneficio propio y de la sociedad.

Adjuntamente, encontrará estilos para echar a andar su negocio sin la necesidad de invertir en algún experto en administración.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente el índice de instituciones financieras que otorgan créditos en efectivo ha ido en aumento, esto debido a la gran demanda por parte de la población; sin embargo, lo anterior incrementa la falta de información que poseen los usuarios de éstas, considerando que la obtención de créditos en la mayoría de las veces generan un alto nivel de endeudamiento al gastar el recurso en cosas innecesarias; las personas no están analizando las posibles consecuencias de la obtención de un crédito, y mucho menos están visualizando la manera de cubrir la deuda. Lo anterior genera una incongruencia en la finalidad del crédito al ser utilizado de manera incorrecta.¹

Las distintas financieras llegan al cliente por medio de personal (*también llamados asesores financieros*), el cual asignan por zonas (*con la finalidad de crear confianza en los residentes de la zona*); capaz de promocionar y ofrecer sus diferentes servicios financieros para lograr alentar a la población a solicitarlos y adquirirlos.

El adquirir un servicio financiero como los créditos en efectivo no es muy complicado debido a que los requisitos que las financieras solicitan son más accesibles para la mayoría de las personas; sin embargo, no debemos permitirnos caer en situaciones que en lugar de ayudarnos nos perjudiquen. Independientemente de la elección que usted decida a cerca de estos servicios, es recomendable considerar aspectos que quizá no se tenían en mente, los cuales podrá encontrar en el desarrollo de esta investigación.

Una de las estrategias que estas empresas siguen manteniendo son los respaldos por medio de avales, garantizando de alguna manera la recuperación del dinero evitando pérdidas para la empresa.

La metodología empleada por éstas empresas ha sido estudiada de tal manera que se le dará un panorama amplio sobre su manera de operar, seguido de un conjunto de factores estratégicos que permitirán al lector aprovechar al máximo sus recursos utilizando a su conveniencia los servicios ofrecidos por las diferentes instituciones financieras, dentro de un contexto acorde con la situación económica por la que atraviesa nuestro país, con la finalidad de

¹ Macías Sofía (24 de Septiembre de 2008) *América Economía*, Consultada el 15 de Marzo de 2009 en <http://www.kardmatch.com.mx/home/notasMedios.asp?nota=23>

aprovechar de manera óptima nuestros recursos a beneficio propio y de la sociedad².

Es necesario y por de más justo que todos los usuarios de servicios financieros cuenten con la posibilidad de visualizar las ventajas y desventajas que pudieran intervenir en su economía al momento de adquirir un servicio; por lo que mi propuesta es elaborar un procedimiento en la manera de utilizar la información que lleve a un auto análisis financiero al alcance de toda la población.

² Toda la información utilizada para llevar a cabo la presente investigación es absolutamente pública, por lo que no interfiere con los intereses e información confidencial de ninguna Institución Financiera.

JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Las instituciones financieras han crecido considerablemente, obedeciendo a la gran demanda de una población que enfrenta un bajo nivel socioeconómico, provocado por su falta de liquidez; y la poca información a cerca de la obtención de un crédito abunda en gran medida entre los solicitantes.

A pesar de contar con la supervisión del gobierno para la regulación de las tasas de interés, existen diferentes estrategias de aplicarlas, es decir, algunos prestamistas maquillan las tasas de interés de manera que el solicitante que no cuenta con la información necesaria termine endeudándose más de lo que tenía contemplado, esto porque cobran intereses sobre intereses, o bien comisiones que no mencionan al solicitante antes de adquirir el servicio. Es por ello que es necesario implementar y definir ciertos factores estratégicos para facilitar el análisis al momento de la obtención de un crédito; así mismo debemos analizar las diferentes instituciones que ofrecen servicios de créditos en efectivo.

Al adquirir un crédito no solo estamos teniendo la confianza del prestamista sino también contraemos una gran responsabilidad, sin embargo también estamos adquiriendo un riesgo si no es analizada la decisión, por lo que es necesario conocer, comparar, analizar y posteriormente decidir.

Lo que se busca con el presente ensayo es poder brindar a la sociedad un sistema que servirá como herramienta clave en la decisión de adquirir o no un crédito en cualquier institución.

Dentro de la zona de Texcoco, Estado de México, el gran número de habitantes, se convierte en un mercado enriquecedor para los negocios, especialmente para las financieras; e irónicamente, es precisamente el bombardeo de servicios financieros lo que hace a la población vulnerable ante la posibilidad de adquirir dichos servicios con diferentes instituciones al mismo tiempo; sin antes analizar los posibles riesgos para su economía. Los tipos de créditos con más demanda en ésta zona, son los grupales; lo que en la mayoría de los casos facilita su adquisición sin análisis previo por parte del solicitante; por lo que serán objeto de estudio en ésta investigación.

OBJETIVO

Definir aspectos estratégicos que permita a la población visualizar las ventajas y desventajas que se tienen al solicitar un crédito en efectivo mediante un análisis financiero, estudiando previamente un conjunto de Sociedades Financieras de Objeto Limitado y Banca Múltiple; para concluir exitosamente en la decisión de adquirirlo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Delimitar el tipo de mercado al que van dirigidos dichos servicios financieros.
2. Analizar las diferentes necesidades de la población, las cuales les orillan a la obtención de un crédito en efectivo.
3. Identificar el destino que se le da en la mayoría de los casos, al recurso obtenido.
4. Determinar los recursos que el usuario emplea para consumir su compromiso con la entidad bancaria.

CAPITULO 1. INICIOS DEL SISTEMA FINANCIERO EN MÉXICO

Para poder adentrarnos al tema de los créditos en efectivo, es importante conocer su procedencia y los motivos que nos orillaron a introducirlos en nuestra sociedad.

Primeramente se define el Sistema Financiero Mexicano como un conjunto de organismos e instituciones que captan, administran y canalizan a la inversión y el ahorro, apegado al marco legal que rige en nuestro territorio.

La necesidad de obtener liquidez³ por parte de la sociedad para propiciar la movilización de los recursos financieros en actividades productivas, es lo que impulsa a México formar parte de un sistema financiero.

Se tiene documentado que durante la época de la colonia las operaciones de crédito existían, solo que no bajo el concepto de banca; era únicamente concedido por las órdenes religiosas o los consulados de comerciantes. El mecanismo que empleaban para otorgar los créditos era la captación de recursos públicos para posteriormente prestarlos con la intención de obtener un beneficio o mejor dicho una ganancia; mecanismo que hasta la fecha sigue siendo el motor de la banca.

La banca en México inicia en 1864 con la introducción de la sucursal de un banco británico llamado The Bank of London; fue hasta 1875 que surgen en Chihuahua el Banco de Santa Eulalia, poco tiempo después el Banco de Hidalgo y otros concentrándose la mayoría en Chihuahua; a partir de 1888 surgieron más bancos entre ellos dos de emisión en el estado de Yucatán y otros más en la capital del país. Sin embargo, no se tenía un control en sus términos ni cláusulas, ya que cada concesión estaba basada bajo contratos distintos. Fue hasta 1896 que José Ives Limantour ministro de Hacienda de Porfirio Díaz en ese entonces, expide una ley bancaria con la finalidad de uniformar los términos operativos y funcionales para los bancos existentes y los que se establecieran a futuro. La Ley de Instituciones de Crédito fue promulgada hasta 1897 contemplando tres modelos bancarios aplicados según

³ Liquidez: Es el dinero en efectivo con el que se cuenta para hacer frente a cualquier circunstancia inesperada en cualquier momento; proveniente de ahorros, ventas, etc.

la especialización de cada institución, los cuales incluían bancos de emisión, bancos hipotecarios y bancos refaccionarios. Los billetes de los bancos de emisión de esta época solo tenían autorización de circular dentro la entidad federativa donde estuvieran adscritos; solo los emitidos por el Banco Nacional de México y el Banco de Londres podían circular en todo el país.

Durante la revolución, el entonces presidente Francisco I. Madero intento aumentar el número de bancos de emisión con la finalidad de ampliar la red bancaria del país; objetivo que trunco el usurpador Victoriano Huerta quien debido a sus malas finanzas obtenidas al usar fuerzas militares contra los revolucionarios, impuso prestamos forzosos a los bancos locales, generando de 1913 a 1915 una deuda de más de 64 millones de pesos. Aunado a esto, los saqueos y los daños causados a los acreditados de los bancos, ocasionó gran pérdida para dichas entidades.

Durante el gobierno de Venustiano Carranza (de 1915 a 1920), los abusos a los bancos permanecieron y posteriormente continuaron en el poder de Álvaro Obregón dejando seis bancos sin solvencia y 16 reanudaron sus operaciones aunque con muchas restricciones.

Durante el gobierno de Plutarco Elías Calles se crea el Banco de México en 1925; y en 1926 surge una ley que consistió en clasificar según su especialización a cada banco. Las instituciones de Crédito serían conformadas por los bancos de depósito y descuento, hipotecarios, refaccionarios, de fideicomiso y de ahorro, los almacenes generales y de depósito y las compañías de fianzas.

Fue hasta 1932 que se introdujo una nueva ley bancaria que creó la figura de institución nacional de crédito. Con lo que se buscaba un sistema financiero meramente nacional; por lo que se exigió a los bancos extranjeros limitarse a operaciones exclusivas de depósito y descuento. Se esperaba también contar con instituciones financieras objetivas y congruentes con sus operaciones crediticias, y una banca competitiva y robusta en el mercado.

En 1941 una nueva ley bancaria, con la intención de abrir paso a instituciones que ofrecieran créditos a largo plazo, se enfocó en promover la capitalización de las unidades productivas, otorgando amplias facultades de operación a las sociedades financieras. En consecuencia a partir de los años posteriores se

incrementaron dichas sociedades, conformadas en su mayoría por los bancos de depósito.

Pero realmente lo que estaba ocurriendo, era la agrupación de distintas instituciones que encaminaban gradualmente a México a un régimen de banca universal. Predominando por un lado los bancos de depósito que afiliaban a grupos de instituciones de diferente giro como financieras, hipotecarias, ahorro y fideicomiso, posteriormente anexaron compañías de seguros y fianzas con la finalidad de explotar los diferentes servicios financieros de forma integral; dejando entre ver la posibilidad de afiliar también empresas del sector industrial y de servicios.

Su manera de operar era bastante evidente, lo que orillo a las autoridades a reconocerlas por medio de una disposición promulgada en 1970 donde se les imponía la obligación de seguir una política coordinada y de establecer un sistema de garantías recíprocas en caso de la pérdida de sus capitales. Y a finales de 1974 se reconocieron 15 grupos financieros (*entre los que sobresalen Banco Nacional de México, Banco de Londres, Banco Comercial Mexicano, Banco del País, Banco de Industria y Comercio y Banco Internacional*), además de anunciar la implantación de la banca múltiple aunque legalmente limitada; fué hasta 1978 que al amparo del marco legal que surge por medio de una serie de reformas, procede la conformación de los bancos múltiples.

El sistema financiero mexicano que se ha conformado desde 1992, tiene tres principales características: primero, varios bancos múltiples existen sin estar afiliados a algún grupo financiero; segundo, la normatividad permite la creación de grupos financieros sin poseer un banco múltiple necesariamente; y tercero, los grupos financieros más grandes y poderosos sí cuentan con un banco múltiple.

Algunos de los bancos múltiples que no forman parte de un grupo financiero son:

- Regional de Monterrey,
- Bansi,
- Banco del Bajío,
- ABN Amor,
- American Express,

- Bank of Tokio-Mitsubishi,
- Comerica Bank,
- Ve por Mas,
- Deutsche Bank México,
- Azteca,
- Autofin México,
- Compartamos,
- Ahorro Famsa.

A su vez se crearon empresas dedicadas a los servicios financieros llamadas Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOL), dedicadas únicamente a financiar créditos que van dirigidos a micro negocios. El mercado al que va dirigido su producto son las personas que difícilmente pueden integrarse al mercado financiero por medio de instituciones bancarias.

La necesidad de liquidez en nuestra población es un problema crónico que en cualquier momento puede desatar las peores crisis económicas, lo que para los inversionistas extranjeros representa una jugosa área de oportunidad al convertirse en un negocio redondo.

El gobierno por su parte es consciente de los hechos por lo que ha echado a andar diversas reformas a la ley disminuyendo restricciones para la creación de entidades dedicadas a proporcionar créditos, permitiendo su rápido crecimiento con la intención de hacer crecer la economía mexicana; además, éste tipo de sociedades no tiene permitido operar con recursos del público directamente, lo hacen por medio de fondeo en instituciones financieras.

En el siguiente capítulo conocerá las reformas más representativas que han permitido la expansión de los créditos.

CAPÍTULO II CREACIÓN DE INSTITUCIONES FINANCIERAS ENFOCADAS EN MICROFINANZAS

El 2008 se caracterizó por una inestabilidad financiera a nivel nacional e internacional, desatando una incertidumbre financiera ante los inversionistas extranjeros quienes retiran sus recursos en moneda local depositados en la Bolsa Mexicana de Valores convirtiéndolos en dólares, provocando una severa crisis a toda la población.

La necesidad de liquidez impera desde cualquier perspectiva, es decir, afecta desde las grandes empresas, haciendo una forzosa cadena en la que se encuentran los trabajadores con necesidades de subsistencia y evidentemente al no haber liquidez no hay un flujo de efectivo entre la población que permita continuar con un estilo de vida lo suficientemente cómodo como para consumir productos no necesarios o bien de lujo de los que muchos microempresarios ofrecen; y como resultado se ven afectados los ingresos de éstos.

No obstante, los *micronegocios* no dejan de ser el camino más recurrido de personas afectadas por la crisis y el desempleo, lo de hoy son las *microfinanzas*. Se encuentra que el sector de las microfinanzas capta a la mayor parte de la sociedad como clientes; y se componen de gente con dificultades para integrarse a actividades económicas por primera vez, al no tener suficiente recurso de inversión o para hacer crecer sus negocios.

A finales de la década de los 80's, las microfinanzas son vistas como una herramienta para el crecimiento económico y el desarrollo de la sociedad, sobre todo en segmentos marginados; mediante la colocación de paquetes financieros destinados a la inversión en capital de trabajo, consumo, ahorros y seguros.

Con la finalidad de la reactivación del crédito; nuestro sistema financiero por medio de una transformación y modernización busca la desregularización de las sociedades financieras de objeto limitado, arrendadoras financieras y empresas de factoraje financiero para promover la competencia logrando extender el crédito y reducir los márgenes de intermediación así como las tasas de interés. Por lo que el 18 de julio de 2006, una nueva legislación permite a cualquier empresa mercantil, llevar a cabo operaciones de crédito, arrendamiento y factoraje financiero sin necesidad de la autorización del Gobierno Federal. A

este nuevo grupo de financieras se les llama sociedades financieras de objeto múltiple (SOFOMES).

Esto permite a las SOFOMES operar sin regulación, con la condición de no captar directamente recursos del público; puesto que éstas obtienen recursos mediante el fondeo en instituciones financieras y/o emisiones públicas de deuda. Sin embargo, obedecen también a las normas para evitar el lavado de dinero, transparentar la información al público, informar sobre el CAT y acatarse a las disposiciones que al efecto establezca la Secretaría de Administración Tributaria.

Ahora bien, de las SOFOMES existe una clasificación, las reguladas y las no reguladas. La diferencia radica en la aportación de sus capitales, es decir, las entidades reguladas, pueden mantener vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o con sociedades controladas de grupos financieros de los que formen parte instituciones de crédito, basándose en los términos generales de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito; en tanto que las entidades no reguladas, no cuentan con las aportaciones de capital antes mencionadas.

Como usuarios podremos saber del tipo de SOFOME a la que nos dirijamos ya que ambas, seguido de su acrónimo SOFOM llevan las palabras “entidad regulada” o “entidad no regulada” según sea el caso. También puede venir abreviado “ER” o “ENR”.

Existen también las Instituciones Financieras de Banca Múltiple las que conocemos como bancos comerciales. Las cuales, a diferencia de una sociedad financiera son sociedades anónimas que están autorizadas para realizar operaciones en las que captan los recursos del público a la vez que los colocan en el propio público; dichas operaciones son las que llamamos servicios de banca y crédito.

El otorgamiento y revocación de las autorizaciones para operar, la emisión de reglas generales y la supervisión del correcto desempeño de éstas instituciones, están a cargo de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). A su vez se rigen bajo la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) realizando operaciones mencionadas en el artículo 46 de dicha ley.

Las Instituciones de Banca Múltiple que operan actualmente son las siguientes:

- American Express Bank (México), S.A., Institución de Banca Múltiple
- BBVA Bancomer Servicios, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer
- BBVA Bancomer, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero BBVA Bancomer
- BanCoppel, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banca Afirme, S.A., Institución de Banca Múltiple, Afirme Grupo Financiero
- Banca Mifel, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Mifel
- Banco Ahorro Famsa, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco Amigo, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco Autofin México, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco Azteca, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco Compartamos, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco Credit Suisse (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Credit Suisse (México)
- Banco Fácil, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco Inbursa, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Inbursa
- Banco Interacciones, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Interacciones
- Banco Invex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Invex Grupo Financiero
- Banco JP Morgan, S.A., Institución de Banca Múltiple, JP Morgan Grupo Financiero (CHASE)
- Banco Mercantil del Norte, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Banorte
- Banco Monex, S.A., Institución de Banca Múltiple, Monex Grupo Financiero
- Banco Multiva, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Multiva
- Banco Nacional de México, S.A., Integrante del Grupo Financiero Banamex
- Banco Regional de Monterrey, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco Regional, S.A., Institución de Banca Múltiple, Banregio Grupo Financiero
- Banco Santander (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Santander
- Banco Ve por Más, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Ve

por Más

- Banco Wal-Mart de México Adelante, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Banco del Bajío, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Bank of América México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Bank of América.

▪ Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (México), S.A. Institución de Banca Múltiple Filial

- Bansi, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Barclays Bank México, S.A., Institución de Banca Multiple, Grupo Financiero

Barclays México

- Consultoria Internacional Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple
- Deutsche Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple
- GE Money Bank S.A., Institución de Banca Múltiple, GE Capital Grupo

Financiero

- HSBC México, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero HSBC
- ING Bank (México), S.A. Institución de Banca Múltiple, ING Grupo Financiero.
- Ixe Banco, S.A., Institución de Banca Múltiple, Ixe Grupo Financiero
- Prudential Bank, S.A., Institución de Banca Múltiple, Prudential Grupo

Financiero

- Scotiabank Inverlat, S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero

Scotiabank Inverlat

- The Bank of New York Mellon, S.A., Institución de Banca Múltiple
- The Royal Bank of Scotland México, S.A., Institución de Banca Múltiple
- UBS Bank México, S.A., Institución de Banca Múltiple, UBS Grupo Financiero
- Volkswagen Bank, S.A., Institución de Banca Múltiple

El artículo 46 de la LIC (Ley de Instituciones de Crédito), menciona las operaciones que se pueden llevar a cabo, entre las cuales destacan el recibir depósitos bancarios de dinero a la vista, retirables en días preestablecidos, de ahorro y a plazo con previo aviso; aceptar préstamos y créditos; emitir bonos bancarios y obligaciones subordinadas; constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior; evidentemente efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos; expedir tarjetas de crédito basándose en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente; operar con documentos mercantiles por cuenta propia; pueden también encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por

corredor público o perito; adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objetivo y enajenarlos cuando corresponda; y celebrar contratos de arrendamiento financiero, también adquirir los bienes que sean objeto de tales contratos. Tales operaciones están sujetas a aprobación de la misma ley y obedeciendo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares; y bajo la supervisión de la SHCP con la opinión del Banco de México y de la CNBV.

La creciente demanda de liquidez por parte de la población, obliga a las autoridades a trabajar ante las necesidades de la sociedad, adecuándose a la dominante inestabilidad económica y reaccionar en beneficio de la población. Sin ir tan lejos, el 25 de mayo del 2006 el Banco de México (responsable del buen funcionamiento del desarrollo del sistema financiero), emitió la circular Telefax 8/2006 dirigida a las instituciones de banca múltiple que a su vez modifica la circular 2009/95, estableciendo nuevas reglas de transparencia en los créditos en beneficio del público usuario, obligándolas a publicar el costo anual total de los créditos que ofrecen con la finalidad de poder comparar y elegir la que mejor nos convenga.

Por medio de las reformas a la Ley de Instituciones de Crédito, del Banco de México, de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, entre otras, y los nuevos ordenamientos como la Ley para Regular las Sociedades de Información Crediticia, la Ley de Transparencia y Fomento a la Competencia en el Crédito Garantizado, y la Ley de Ahorro y Crédito Popular; tanto las SOFOMES como las Instituciones Financieras de Banca Múltiple (entre otras instituciones financieras), tienen la obligación de mantener informados a los usuarios, con respecto al CAT, el total de comisiones y tasas de interés reales que cobraran por el(los) servicios ofrecidos.

Contamos con muchas herramientas para poder elegir sino la mejor opción, por lo menos la que menos nos perjudique, por lo que actualmente, el sobreendeudamiento depende del análisis y responsabilidad de cada uno de nosotros. ¡Sería absurdo tratar de engañar a una institución financiera con respecto a nuestros ingresos, egresos y liquidez con el fin de obtener un préstamo mayor!... Debemos ser conscientes que al final del día somos nosotros quienes debemos pagar la cantidad prestada con su respectivo

interés, **no la institución** y sería engañarnos nosotros mismos, es decir, solitos nos ponemos la soga al cuello.

Con todo esto de las reformas y la Ley de la Transparencia, las empresas necesitan controlar la información a beneficio propio usando estrategias que a los ojos del usuario no evidencien el interés total (CAT); la nueva estrategia es vender los servicios financieros ofreciendo cuotas de pago en lugar de interés mensual. Habrá empresas a las que no les convenga tanto esta estrategia, puesto que el método con el que habían estado trabajando era el de ofrecer un interés mensual bajo pero con modalidad de tasa variable, o bien tasa fija, pero el usuario debía hacer una supuesta “inversión” en la empresa para que éste figurara como “socio” con la promesa de obtener ganancias a futuro, las cuales difícilmente existían; la diferencia es que podemos sacar partido de todo esto también, el tener presente la cuota a pagar nos permite digerir con mayor facilidad el compromiso que estamos por adquirir lo que nos permitirá analizar antes de reaccionar.

Es importante recalcar que a pesar de que los servicios financieros son los mismos aquí y en China, la metodología y la manera de introducirlos en el mercado obedece a la cultura, costumbres y conocimientos de cada país, y a su vez de los distintos segmentos de población; es decir, no se puede ofrecer el mismo producto a todas las personas, dependerá de sus necesidades y condiciones para poder integrarse al sistema financiero. Por ejemplo, una persona que cuenta con un negocio pequeño con un flujo de efectivo menor a los ciento cincuenta mil pesos anuales no puede ser sujeto de crédito para una institución que presta como mínimo ciento cincuenta mil pesos a pagar en un año, puesto que no podría pagarlo; asimismo, una persona a la que su negocio le deja ingresos anuales superiores a los cuatrocientos mil pesos no le sería rentable obtener un crédito de quince mil pesos a pagar en un año ya que sin problema los obtiene en un mes.

Si usted tiene la inquietud de saber por donde debe empezar para iniciar alguna de estas instituciones (ya que sabe que es un excelente negocio) las recomendaciones son las siguientes:

Evidentemente como cualquier empresa, debe contar con un objetivo que genere algún impacto positivo a la sociedad, contando con una misión, visión,

objetivos y metas que conlleven congruencia entre sí, a la vez que sus servicios aporten e impulsen al desarrollo social.

Para organizarse y operar como institución de banca múltiple se requiere autorización del Gobierno Federal, que compete otorgar discrecionalmente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, previo acuerdo de su Junta de Gobierno y opinión favorable del Banco de México. Por su naturaleza, estas autorizaciones serán intransmisibles.

Las autorizaciones para organizarse y operar como institución de banca múltiple, así como sus modificaciones, se publicarán, a costa de la institución de que se trate, en el Diario Oficial de la Federación y en dos periódicos de amplia circulación de su domicilio social.

CAPÍTULO III OBTENCIÓN DE UN CRÉDITO ¿REALMENTE ES UNA SOLUCIÓN?

Todo tipo de factores influyen alrededor de la solicitud y obtención de un crédito en cualquier institución financiera, desde la publicidad que llega a oídos de un posible cliente, hasta la liquidación del préstamo.

Iniciando con la publicidad, al enterarnos de que alguna institución puede facilitar dinero en efectivo, inmediatamente comenzamos a imaginar en qué vamos a gastar ese dinero, sin siquiera pensar si lo necesitamos o no, es decir, la mayoría de las veces no analizamos en el momento, el compromiso que implica adquirir dicho beneficio. A medida de que nos vamos interesando más en obtenerlo, podemos encontrarnos con personas que quizá tienen un poco mas de información e inconscientemente hacen crecer nuestro interés.

Lo anterior, aunado al bombardeo publicitario, nos entusiasma creándonos una necesidad que quizá no tenemos, desviándonos del posible beneficio que un crédito pudiera brindarnos.

Lo que está ocurriendo es que la manera de difundir la publicidad es bastante convincente y engañosa, es decir, en verdad “cumple con su objetivo”, y el prospecto a cliente muchas veces no tiene la cultura de investigar y comparar diferentes alternativas. Debemos enfocarnos a analizar si efectivamente tenemos una necesidad que al satisfacerla nos genere un beneficio, así como considerar si la propuesta que nos está otorgando alguna de las instituciones financieras cubrirá al cien por ciento nuestras expectativas; si así es, es prudente administrar a manera de proyección si contamos con la liquidez para cubrir los pagos que posteriormente se presentaran, sin que la presencia de éstos nos deje sin liquidez para posibles gastos inesperados.

Actualmente, nuestro país se encuentra en una crisis de la que es muy difícil salir; el desempleo va creciendo, y lamentablemente el panorama de un negocio propio no es muy alentador. No hay dinero en circulación y esto impide un crecimiento rápido en los niveles económicos de las familias. Y quienes se encuentran desempleados no tienen opción y deben acudir a iniciar negocios.

Pero muy a pesar de todo esto, el contar con la capacidad de analizar y proyectar los resultados que podemos obtener de cualquier decisión que

tomemos, nos coloca muy por encima de los problemas políticos y financieros que abundan en nuestro país. Antes de pensar en elegir cualquier tipo de préstamo o crédito en cualquier institución, es necesario:

- ✓ Enfocarnos en invertir y hacer crecer ese dinero a nuestro beneficio. De nada sirve un recurso que termina siendo una carga en lugar de un beneficio. Recordemos que las instituciones harán lo posible por colocar sus créditos, así que debemos ser más hábiles y sacar ventaja de ello; invirtiendo el recurso en un negocio que genere una ganancia suficiente tanto para pagar los intereses a la institución, como para obtener una ganancia rentable.

Hay que tener presente que todos trabajamos no precisamente a cambio de un salario, trabajamos a cambio de una calidad de vida que nos permita vivir cómodamente. Por lo que los recursos que tenemos son para disfrutarlos como mejor nos satisfaga, pero ojo, el dinero que adquirimos de un crédito no nos pertenece, tenemos que pagar por él; así que si solo lo gastamos, nos veremos endeudados al no tener liquidez para pagarlo.

En el caso que hayamos decidido invertirlo; el negocio al que irá destinado el recurso debe ser rentable.

- ✓ Debemos empezar por analizar las necesidades de la población que se encuentre en los alrededores del lugar donde se ubicara el negocio; esto nos permitirá decidir en qué invertir con mayor probabilidad de éxito.
- ✓ Ubicar a los posibles compradores;
- ✓ Ubicar a los posibles competidores;
- ✓ Verificar si el producto o servicio que se brindara es económicamente accesible para la población.

Lo anterior podemos conocerlo por medio de una encuesta que permita determinar si el negocio es viable o no; es decir, requerimos de un estudio de mercado.

La mayoría de las veces, al escuchar las palabras *estudio de mercado* creemos que es complicado y que para su realización deberemos contratar a algún especialista en la materia. Sin embargo, un estudio de mercado no es otra cosa

más que conocer las condiciones y necesidades de un grupo de personas a las que se desea conquistar para que consuman nuestros productos o servicios, tomando una muestra suficiente, a la que aplicaremos preguntas acerca de sus preferencias de consumo para analizarlas y poder proyectar los posibles resultados o el impacto que podría dar nuestro negocio.

Las preguntas deben hacer referencia a satisfacer las necesidades de la población.

De ahí se partirá para conocer la cantidad de dinero que se requiere para impulsar el negocio y así poder generar mas recursos o bien, la liquidez que tanto buscamos.

CAPÍTULO IV FACTOR PUBLICIDAD

Retomando el tema de la publicidad y difusión de la información, y enfocándome en las instituciones financieras elegidas como objeto de investigación y referencia para el presente ensayo, mencionare a continuación lo que cada una de ellas ofrece.

Banco Compartamos S.A. de C.V.

Empresa creada en 1990 como una organización no gubernamental,, posteriormente figura como Institución de Asistencia Privada; y en el año 2000 queda constituida como Financiera Compartamos S.A. de C.V. S.F.O.L (Sociedad Financiera de Objeto Limitado). El 1º de Junio de 2006 obtiene la licencia para operar como Banco Compartamos, S.A. de C.V. Institución de Banca Múltiple, contando con la supervisión directa de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, lo que le ha permitido hasta la fecha ofrecer diferentes productos financieros.

Dentro de su eslogan podemos darnos cuenta que invita a sus clientes a hacer crecer su dinero por medio de la inversión en negocios, y para esto es necesario que el cliente tenga un negocio propio. Lo que es bastante coherente y hasta el momento cumple con el acuerdo “ganar-ganar”.

Sin embargo, ofrece también créditos para mujeres que deseen iniciar algún negocio, los cuales van dirigidos a la población de bajos recursos ubicados en zonas pobres y marginadas. La estrategia de ésta empresa es bastante inteligente, ya que se concentra en la mayor parte de la población “los pobres”, gente carente de recursos económicos y en zonas donde la competencia no es tanta; además de otorgarles facilidades para obtener el préstamo.

Con éste tipo de prospectos a clientes, la empresa aplica un método de sensibilizar por medio de la moral y creencias. Específicamente éste sector de la población tiende a ser marginado y es considerado por muchos no confiable, y al momento de que llega un promotor o asesor financiero a ofrecerles además de un crédito, confianza, el grado de convencimiento incrementa velozmente; lo que provoca una precipitada toma de decisiones por parte de la población.

Esta empresa cuenta con un código de ética que debe seguirse al pie de la letra por cada uno de los colaboradores, principalmente los del área comercial,

debido a que son el contacto directo con el cliente. Y es básico para no perder de vista la misión y visión de la empresa que va dirigido a hacer crecer el nivel socioeconómico dentro de las familias mexicanas.

Evidentemente, no todo es miel sobre hojuelas, la crisis económica afecta no solo a empleados, sino también a las empresas de manera directa y es necesario que éstas recurran a presionar a su personal imponiendo metas de ventas que deben ser cumplidas a cambio de conservar su empleo. Lo anterior orilla a la mayoría de los colaboradores a hacer una mala colocación de créditos al convertir en clientes a personas que carecen de un análisis previo sobre el compromiso de adquirir y liquidar la deuda; lo que genera futuros problemas de retraso en la recuperación de los créditos para el colaborador y endeudamiento creciente para el cliente. Como podemos darnos cuenta todo esto se convierte en un círculo-vicioso.

Esto es muy común en empresas que se dedican a brindar servicios financieros a los diferentes sectores de la población. Y “curiosamente” es en éstas empresas donde la rotación de personal es el pan de cada día.

Banco Compartamos ofrece cinco productos financieros de los cuales tres son créditos y dos mas son seguros:

1. Crédito Crece Tu Negocio. Los requisitos que la empresa solicita para poder ser cliente de éste producto financiero son:
 - Credencial de Elector,
 - Comprobante de domicilio vigente,
 - Edad de 23 a 70 años,
 - Ser propietario de un negocio establecido,
 - Contar Con un aval
 - Buen historial crediticio.

El crédito está sujeto a aprobación. Una ventaja es que con el reporte de buró de crédito, se dan a conocer pagos a realizar en otras instituciones financieras, lo que será considerado para evaluar la liquidez y se evite un sobreendeudamiento.

El negocio debe contar con más de dos años de antigüedad comprobable con notas de venta, notas por parte de proveedores, facturas (en caso de contar con ellas), etc. Y es un asesor financiero asignado por la misma empresa según la zona de residencia del cliente, quien se encargará de verificar que efectivamente el cliente cumpla con los requisitos designados por la empresa.

2. Crédito Comerciante.

- Credencial de Elector,
- Comprobante de domicilio,
- Edad de 23 a 70 años,
- Formar un grupo de 5 a 8 personas que soliciten un crédito para iniciar o hacer crecer su negocio
- Buen historial crediticio.

En éste producto la empresa se ampara con una “garantía solidaria” por parte de los clientes; esto significa que todos son avales de todos.

Anteriormente, bastaba con cumplir 18 años de edad pero el riesgo para la empresa era mayor por el bajo nivel de responsabilidad que el promedio de dicha población presenta.

A raíz de la creación de éste tipo de créditos por parte de Banco Compartamos, han surgido muchas financieras que emplean el mismo modelo, pero variando las políticas y requisitos.

Financiera FINSOL S. A. de C. V.

A finales del año 2003 inicia como prueba piloto el otorgamiento de microcréditos para los pequeños negocios, a través de su primer sucursal en Tulancingo (Hidalgo), complementando su apertura en otra sucursal al norte del Estado de Puebla (Huauchinango); consolidando así sus operaciones en el 2004 como Sociedad Financiera de Objeto Limitado.

En Febrero del 2005 obtiene la autorización oficial por medio del Diario Oficial de la Federación para operar como Financiera FINSOL, S. A. de C. V. SOFOL.

El 02 de Agosto del 2006, la CNBV informó la autorización para operar como Sociedad Financiera Popular (SOFIPO).

Al final del mes de septiembre de 2007 es constituida como Financiera FINSOL, S. A. de C. V., SOFOM, ENR (Sociedad Financiera de Objeto Múltiple Entidad No Regulada); como actualmente se encuentra.

Es una empresa dedicada a otorgar microcréditos para personas físicas o morales que se encuentren enmarcadas en el concepto de microempresas, otorgando a sus clientes desde 500 hasta 80,000 pesos.

La finalidad de ésta empresa es al igual que Compartamos Banco, captar en su mayoría, clientes de comunidades rurales, puesto que evidentemente es el mercado mas vulnerable y jugoso, así como el menos bombardeado hasta el momento por éste tipo de servicios financieros.

Los requisitos son:

- Credencial de Elector,
- Comprobante de domicilio,
- Edad de 18 a 60 años,
- Formar un grupo de 3 a 8 personas que soliciten un crédito para iniciar o hacer crecer su negocio
- Buen historial crediticio.

Recordemos que sin importar la procedencia de una zona rural o no, el análisis de riesgos además de ser consumado por la empresa, el propio cliente debe crear conciencia de la responsabilidad adquirida y auto ejecutarlo por su propio beneficio.

Una vez analizados los puntos anteriores, el conocer el tipo de interés que generara el préstamo es fundamental;

Para lo cual, debemos considerar:

- El costo anual total (CAT). En caso de adquirir un préstamo a un plazo menor a 12 meses, el CAT debe ser calculado en base a los meses correspondientes al plazo elegido.
- Verificar si el interés calculado es variable o fijo.
- Confirmar si la empresa impondrá comisiones extraordinarias en el periodo de duración del crédito.
- Verificar hasta comprender las cláusulas del contrato, incluso las que hablen de los casos en que haya un incumplimiento de cualquier cláusula.

Todos tenemos derecho a comprar el producto financiero que mas nos convenga, así como conocer las condiciones que la empresa determine para la consumación de la adquisición del crédito. De lo contrario, existe la Comisión Nacional de Defensa al Usuario de Servicios Financieros (CONDUSEF), donde tienen la obligación de orientar al usuario. Existe, aunque honestamente, le recomiendo seguir las recomendaciones anteriores, ya que una aclaración ante dicha comisión requiere de mucha inversión de tiempo, por lo que muchos desisten en el intento.

CAPÍTULO V FACTOR RENTABILIDAD COSTO-BENEFICIO

He aquí la estrategia más importante para nosotros los usuarios de los servicios financieros: LA RENTABILIDAD.

Para un negocio, la rentabilidad se ve reflejada en los ingresos y egresos registrados en los denominados estados financieros que proporcionan la clave para medir sus altibajos.

Tener el conocimiento acerca de nuestros estados financieros tiene como finalidad guiar al negociante a la obtención de su ganancia, llevando acabo actividades que le permitan optimizar sus recursos por medio de la utilización de información financiera del mismo negocio para tomar las decisiones más convenientes en cada una de las situaciones que pudieran presentarse en las diferentes facetas del negocio.

Y una de las finalidades más importantes *-objeto de estudio en éste ensayo-*, es que la información resultante de los estados financieros ayudará a tomar la decisión de si es realmente conveniente y fructuoso la obtención de un crédito para la mejora en el negocio y la maximización de las ganancias, o el obtenerlo resultará una pérdida. Lo que discrepa entre lograr una ganancia o una pérdida es la identificación y medición de los niveles de solvencia, liquidez y endeudamiento, así como el suficiente flujo de efectivo que la entidad es capaz de generar, para proyectar si los intereses del crédito pueden ser cubiertos y la recuperación de la inversión se dé eficientemente.

Conocer el negocio es básico al momento de pensar en la alternativa de solicitar un crédito, por lo que se recomienda tener por lo menos un año de antigüedad con la actividad económica. La sugerencia parte de la necesidad de conocer sus reacciones en las diferentes épocas del año (es decir, no se venderá lo mismo en enero que en diciembre), así se conocerán las ventas buenas, regulares y malas del negocio.

Todo precio esta dividido en dos partes esenciales: el costo y la ganancia. Ambas partes se traducen en la combinación de recursos humanos, materiales y financieros con el objetivo de recuperar y maximizar el propio recurso económico.

Con la finalidad de tener un control del flujo de efectivo, es conveniente registrar cada una de las ventas del negocio, el volumen de mercancía (denominada inventario) incluyendo los recursos materiales que permiten la operación del negocio (activo fijo), así como los registros de compras del negocio. Si en el negocio se tienen empleados se deben registrar también sus sueldos y salarios mensuales. Hay algunos negocios que requieren de un establecimiento por el que se paga renta, luz, agua, gas, teléfono, etc., si es así debe ser registrado. Estos registros permitirán distinguir el origen y las características de los recursos de la entidad, así como el rendimiento que podemos esperar de ellos.

Es muy común citar aspectos como solvencia, liquidez, etc., que se pretenden conocer por medio de los estados financieros, pero, ¿para qué nos sirven realmente? Bien...

- La solvencia indica la estabilidad financiera y sirve para examinar el recurso base (capital) por medio de la combinación de los recursos financieros y la habilidad del negocio para satisfacer las necesidades y compromisos a largo plazo.
- La liquidez es el dinero en efectivo con el que el negocio cuenta por lo general, proveniente tanto de las ventas como de ahorros, dinero en cuentas de banco –*únicamente disponible en cualquier momento*-, etc. que permite apreciar la capacidad de hacer frente a los compromisos de efectivo en el corto plazo.
- La eficiencia operativa permite conocer y valorar los niveles de producción y rendimiento que los recursos tanto humanos como materiales utilizados en el negocio son capaces de generar.
- El riesgo financiero es algo a lo que todo negocio de cualquier magnitud está expuesto debido a los repentinos cambios en la sociedad que pudieran presentarse. No obstante, el riesgo puede ser medido, es decir, “el que no arriesga no gana”. Para identificar el nivel de riesgo en un negocio, existen:
 - a) El riesgo de mercado. En él están expuestos los activos o pasivos del negocio de oscilar su valor; se clasifica en:

1. Cambiario. Hemos escuchado muchas veces este término, el cual pudiera parecer complejo; se genera por los movimientos en los tipos de cambio de monedas extranjeras.
 2. De tasas de interés. Se puede presentar debido a cambios en el mercado de costos de financiamiento. Expuesto con un ejemplo, cuando nosotros adquirimos un crédito de 1000 pesos a un mes de plazo para pagarlo y terminamos pagando 1100 pesos, la diferencia de lo que se nos presta con la que pagamos, equivale al 10% de interés lo que representa el costo de financiamiento; cuando dicho interés sube o baja se ve afectado el activo o pasivo del negocio.
 3. En precios. Se presenta como resultado de los cambios en los precios de mercado. Lo anterior si dichos cambios son causados por factores específicos atribuibles al activo o pasivo individual o a su contraparte o por factores que afectan a todos los activos o pasivos negociados en el mercado, en su conjunto;
- b) Riesgo de crédito. Es el riesgo que se corre cuando en una transacción una de las partes involucradas con el activo o pasivo deje de cumplir con sus obligaciones ocasionándole a la contraparte una pérdida financiera.
- c) Riesgo de liquidez. Es también conocido como riesgo de fondeo. Es el riesgo de que el negocio no cuente con los recursos ni la capacidad de cumplir con sus obligaciones relacionadas a los activos y pasivos. Este riesgo se genera al ser incapaz de vender o liquidar un activo rápidamente a un valor cercano a su precio razonable, es decir, para un activo o pasivo el tiempo es determinante en su proceso de

devaluación, por lo que si no sale de ser un concepto de cuenta por pagar o por cobrar, resultara siendo una pérdida.

- d) Riesgo en el flujo de efectivo. Aquí los flujos futuros de efectivo que se encuentran asociados con un activo o pasivo *-por lo general unidos por concepto de cuentas por pagar o cobrar-*, fluctuarán en sus montos a raíz de un cambio en las tasas de interés del mercado. Como ejemplo puedo señalar a los activos o pasivos con tasas variables, de las oscilaciones resulta el cambio de la tasa de interés efectiva del mismo, por lo general sin afectar su valor razonable.
- La rentabilidad se ve reflejada en la información acerca de la actividad operativa del negocio y sirve para valorar la ganancia neta o que tanto cambiaron los recursos netos del negocio (activos), en relación con sus ingresos, su recurso base y los propios recursos del negocio. Lo que por consiguiente pronostica el potencial para generar flujos de efectivo y, para valorar que tan efectivo y eficiente se encuentra el manejo administrativo y financiero.

Una vez teniendo todos estos datos, se puede hacer un auto análisis financiero con el que nos daremos cuenta fácilmente si nos es rentable inyectarle al negocio recursos por medio de un crédito.

La información financiera acerca del negocio está clasificada por términos que generalmente no son fáciles de identificar sin antes tener conocimientos administrativos y/o contables. Sin embargo a continuación mencionare tal clasificación con la finalidad de entrar en el mismo contexto con el lector, además de confirmar que no es tan engorroso como parece un pequeño análisis financiero; es una importante y básica herramienta de prevención ante un posible sobreendeudamiento.

Agrego que un auto análisis como tal no debe ser visto como un tema de debate de opiniones, es decir no intenta hacerle cambiar de opinión en ningún sentido; mas bien el objetivo que persigo al exponerlo es que sea visto y reconocido como un medio útil en la toma de decisiones económicas logrando optimizar el apropiado uso de los recursos del negocio.

Cada negocio se encuentra inmerso en un círculo donde el comportamiento económico es muy diferente uno con otro, siendo vulnerables ante situaciones heterogéneas como las necesidades básicas, la moda, los gustos, la satisfacción personal, etc.; de ahí la importancia de identificar que tanta rotación de inventario hay, que tan rápido circula el dinero, que liquidez genera el negocio, que tan estable y competitivo resulta en el mercado. A su vez permitirá conocer la optimización que se le está dando a los recursos empleados para una correcta operación del negocio.

Muchas veces se toman decisiones a la ligera al momento de obtener o prescindir de recursos materiales o humanos. Ambos recursos son vitales para la operación de cualquier negocio, lo que varía es la cantidad, es decir, la decisión debe ser evaluada de tal manera que no genere gastos innecesarios o reducción en las ganancias.

Cabe mencionar que para un correcto análisis financiero, la información se debe encasillar en periodos anuales llamados también ejercicios contables, con el objeto de comparación entre un periodo y otro; lo que permitirá apreciar con mayor perspectiva las fluctuaciones históricas con respecto al manejo de los recursos y la toma de decisiones del negocio. Tanto las empresas grandes como un micro negocio, cuentan con recursos para trabajar, estos pueden ser fijos, circular, ser prestados, financiados, etc. Por lo que la información que debe ser registrada se verá reflejada en los siguientes estados financieros:

- A. Balance General,
- B. Estado de resultados,
- C. Estado de variaciones en el capital contable, y
- D. Estado de flujo de efectivo y Estado de cambios en la situación financiera

El **Balance General** permite conocer la posición financiera del negocio, es decir, muestra tanto los recursos del negocio junto con sus limitantes, así como las obligaciones o compromisos que se tienen con terceros, ya sean créditos, préstamos en mercancía, financiamientos, etc. Para poder elaborarlo se requiere clasificar la información del negocio en los siguientes rubros:

- ✓ *ACTIVOS. Es el recurso controlado por el negocio, identificado, cuantificado en términos monetarios, del que se esperan fundamentalmente beneficios económicos futuros, derivado de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicho negocio.*

Dicho en otras palabras, son los recursos del dueño o inversionista del negocio. Tales recursos son controlados únicamente por el negocio, quien tiene el derecho de beneficiarse económicamente de lo derivado del activo, así como de regular el acceso de terceros a dichos beneficios. Se dice que el recurso es identificado cuando los beneficios económicos que generará al negocio, pueden ser determinados; lo cual se logra en el momento que el activo puede ser separado para venderlo, rentarlo, licenciarlo, transferirlo, o distribuir sus beneficios económicos. Además un activo debe cuantificarse de manera monetaria y confiable, esto determina en gran medida la posición financiera del negocio. Y los beneficios económicos futuros representan la capacidad de un activo para impactar favorablemente de manera directa o indirecta a los flujos de efectivo del negocio u otros equivalentes de efectivo -los cuales pueden ser valores a corto plazo, de alto grado de liquidez, que son fácilmente convertibles en efectivo y que no corren gran riesgo de cambio en su monto. Es decir, la finalidad primaria de un activo es tener la capacidad de convertirse en dinero líquido en corto o mediano plazo, lo que generara beneficios económicos futuros al intervenir en el proceso productivo, constituyendo parte de las actividades operativas del negocio.

Los recursos de un negocio tienen su propia razón de ser, y por tanto tienen finalidades distintas, por lo que se clasifican en:

- a) Efectivo y equivalentes;
- b) Derechos a recibir efectivo y equivalentes;
- c) Derechos a recibir bienes o servicios;
- d) Bienes disponibles para la venta o para su transformación y posterior venta;
- e) Bienes destinados al uso o para su construcción y posterior uso; y

f) Aquellos que representan una participación en el capital contable o patrimonio contable de otras entidades.

✓ *PASIVOS. Son las obligaciones presentes del negocio, probablemente forzosas, identificadas, cuantificadas en términos monetarios y que representan una disminución futura de beneficios económicos, derivadas de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente a dicho negocio.*

Es decir, el pasivo como tal, obedece a una exigencia económica identificada en el momento actual, de cumplir con una responsabilidad o compromiso adquirido por el negocio, de la cual existe una posibilidad de dar cumplimiento. Este es identificado cuando puede determinarse la salida de recursos que generará el negocio, por lo que todo pasivo debe tener un propósito definido; aunque aquí se registran las deudas del negocio, el pasivo no debe ser visto como el registro de solo pérdidas, se encasillan también las inversiones traducidas en créditos, financiamientos, los préstamos por parte de proveedores, las deudas del negocio, las cuentas por pagar, etc.

Atendiendo a su naturaleza, los pasivos son clasificados en:

- a) Obligaciones de transferir efectivo o equivalentes;
- b) Obligaciones de transferir bienes o servicios; y
- c) Obligaciones de transferir instrumentos financieros emitidos por la propia entidad.

✓ *CAPITAL CONTABLE. Es el valor residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.*

Se refiere a que representa el valor que contablemente tienen para el negocio sus activos y pasivos *-derechos y obligaciones respectivamente-* sujetos de afirmación en los estados financieros; por esa razón se le conoce también como “activos netos” del negocio *–la sustracción de los pasivos con respecto a los activos-*.

Este recurso es con el que todo propietario cuenta como base para mantener el funcionamiento del negocio, amortiguándolo de pérdidas, de posibles gastos

inesperados o bien para hacer crecer los activos del negocio. Su clasificación se da de acuerdo a su origen de la siguiente manera:

- a) Capital contribuido, conformado por las aportaciones de los propietarios del negocio; y
- b) Capital ganado, conformado por las ganancias y las pérdidas integrales acumuladas, así como, por las reservas creadas por los propietarios del negocio.

El **Estado de Resultados** son los registros que en todo negocio se llevan a cabo que permiten mostrar o determinar la utilidad o pérdida en el negocio, los cuales quizá por motivos de desconocimiento de la metodología carecen de una clasificación o determinación de cuentas y definiciones que a la contabilidad obedecen; sin embargo, la noción y el concepto se tiene, lo que seguro facilitara la interpretación de ésta importante herramienta en el negocio. Dentro del estado de resultados se encuentran los siguientes elementos:

- ✓ *INGRESOS, COSTOS Y GASTOS. Todos los que intervengan en las necesidades del negocio, siempre y cuando que por disposición de alguna norma particular no formen parte de otras partidas integrales (las cuales se definen dentro de las normas de información financiera).*

Los ingresos se dan cuando en un negocio los activos incrementan o los pasivos disminuyen durante un periodo o también llamado ejercicio contable; ocasionando un impacto positivo en la utilidad o pérdida neta, o bien se modifica el capital contable.

Se puede determinar que el negocio ha tenido un impacto favorable cuando tanto el incremento y disminución de los activos y los pasivos respectivamente, modifiquen favorablemente el capital ganado o perdido según sea el caso; es decir, la diferencia entre ingresos y gastos propios del negocio.

Por consiguiente lo que no debe ser considerado como un ingreso es:

1. la disminución de otros activos: por ejemplo, la compra de equipo de transporte o entre otros activos del negocio; ya que no son propios de la actividad

normal del negocio se considera una partida extraordinaria;

2. el aumento de pasivos: por ejemplo, el incremento en las compras a crédito con proveedores, las cuentas por pagar a acreedores, etc.;
3. el aumento de capital contable, como consecuencia de movimientos de propietario(s) del negocio, por ejemplo las aportaciones de nuevos socios.

Dejando más claro lo que son los ingresos, los determinaré por medio de una clasificación que se someten a su naturaleza:

- a) Ordinarios. Los que se derivan de transacciones, transformaciones internas y de otros eventos usuales, es decir, que son propios del giro del negocio, ya sean frecuentes o no;
- b) No ordinarios. Que se derivan de transacciones, transformaciones internas y de otros eventos inusuales, es decir, que no son propios del giro del negocio, ya sean frecuentes o no.

Una ganancia esta determinada por el ingreso no ordinario del cual se deducen los costos y gastos relativos del negocio.

Hay que tener en cuenta que cuando un cliente proporciona un anticipo por concepto de compra, éste debe ser considerado como un pasivo, ya que no se ha hecho la transacción correspondiente en los inventarios, aunque físicamente figure como un ingreso.

Los gastos y los costos están definidos por los decrementos de los activos o incrementos de los pasivos del negocio, se encuentran determinados dentro del periodo o ejercicio contable con la intención de generar ingresos y con un impacto desfavorable en la utilidad o pérdida neta o, en su caso en el cambio neto en el capital contable y, consiguientemente en su capital ganado.

Quizá pudiera resultar confuso el hecho de que un costo o gasto según sea el caso, se haga con la intención de obtener ganancias; no obstante ambos reflejan el esfuerzo económico consumado por el propietario del negocio para

alcanzar sus logros y por ende generar ingresos, es decir, nuevamente el que no arriesga no gana.

Por lo tanto no debe ser considerado como costo o gasto los decrementos de activos que se derivan de:

- a) El aumento de otros activos;
- b) La disminución de pasivos o;
- c) La disminución del capital contable, como consecuencia de movimientos de propietarios del negocio.

De igual modo, no se reconocen como costos o gastos, los incrementos de pasivos que se derivan de:

- a) El aumento de activos;
- b) La disminución de otros pasivos o;
- c) La disminución del capital contable, como consecuencia de movimientos de propietarios del negocio.

Los costos son el valor de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de un bien o servicio adquirido por el negocio, con la finalidad de generar ingresos para sí. Y cuando algún costo tiene la capacidad de generar ingresos a futuro o largo plazo, figura como un activo. Sin embargo cuando se obtiene el ingreso asociado a un activo, su costo relativo se convierte en gasto, por ejemplo, el costo de las ventas o el costo por venta de inmuebles, maquinaria o equipo.

Aunque también existen costos que no son fáciles de identificar con un ingreso relativo o que pierden su potencial de generador de ingresos; por lo que se les considera como gastos desde el momento en que comienzan a adquirirse. Dentro de éstos pueden ser consideradas las depreciaciones y las amortizaciones.

Consiguientemente, los costos y los gastos se clasifican en:

- a) Ordinarios: son derivados de operaciones usuales; es decir, que son propios del giro del negocio, ya sean frecuentes o no;

b) No ordinarios: que se originan de operaciones inusuales, es decir, que no son propios del giro del negocio, ya sean frecuentes o no.

- ✓ *UTILIDAD O PÉRDIDA NETA. La utilidad se obtiene del valor residual de las ventas o bien ingresos del negocio después de haber descontado los gastos y costos relativos que son reconocidos en el estado de resultados siempre que los gastos sean menores a dichos ingresos, durante un periodo contable. Si los costos y los gastos superan a los ingresos, lo que resulta es una pérdida neta.*

Llámesse utilidad o pérdida, es mera consecuencia del enfrentamiento entre los ingresos devengados y sus costos y gastos respectivos reflejados en el estado de resultados, es decir, sin considerar aquellos ingresos, costos y gastos que por disposición expresa de alguna norma en particular, formen parte de las otras partidas integrales, según se definen dentro de las normas de información financiera.

El **Estado de Variaciones en el Capital Contable**, aunque no es muy común utilizarlo en los negocios a los cuales está dirigido el presente trabajo, es importante mencionarlo con la finalidad de que el lector tenga una información completa. Se conforma por los siguientes elementos básicos:

- ✓ *MOVIMIENTOS DE PROPIETARIOS. Son los cambios hechos al capital contribuido o en su caso al capital ganado del negocio; se deriva de las mismas decisiones de los propietarios en relación con su inversión en dicho negocio.*

La mayoría de los movimientos por parte de los propietarios, representan incrementos o disminuciones en el capital contable, y en consecuencia se modifican los activos del negocio, sin en cambio, hay ocasiones en las que en los activos netos no existe modificación, ya que solo se modifica el capital por consecuencia de traspasos entre capital contribuido y capital ganado. Obviamente lo anterior obedece a los derechos que tienen dichos propietarios sobre los activos netos del negocio.

Los tipos de movimientos de los propietarios que se consideran son:

- a) Aportaciones de capital. Son los recursos que el propietario entrega, los cuales representan un incremento en su inversión y, por ende, un incremento en el capital contribuido o bien capital contable del negocio.
- b) Reembolsos de capital. Son los recursos que dejan de pertenecer propiamente al negocio, pasan a ser propiedad únicamente del dueño sin tener relación con el negocio; lo que evidentemente ocasiona un decremento en los activos del negocio y en el capital contable. Por ejemplo, cuando se decide prescindir de la utilización de un vehículo en el negocio, y se convierte en uso personal del propietario.
- c) Decretos de dividendos. Son distribuciones hechas por parte del negocio, ya sea en efectivo o en su equivalente, a favor de los dueños del negocio, las cuales se derivan del rendimiento de su inversión generando disminuciones en el capital ganado y por supuesto en el capital contable del negocio. Aplica en el caso de que no sea una sola persona el dueño del negocio y, existen socios, A los que obviamente al invertir esperan un rendimiento por sus aportaciones a capital.
- d) Capitalizaciones de partidas del capital distribuido. Las cuales representan asignaciones al capital social provenientes otros conceptos, tales como, aportaciones para futuros aumentos de capital y prima en ventas de acciones; éstos movimientos representan trasposos entre cuentas de capital contribuido, por lo que el capital contable del negocio no se ve afectado ni modificado.
- e) Capitalizaciones de utilidades o pérdidas integrales. Son asignaciones al capital contribuido, provenientes de las utilidades o pérdidas generadas por el negocio. Tampoco modifica en total del capital contable del negocio al ser una transacción entre el capital contribuido y el ganado.

- f) Capitalizaciones de reservas creadas. Estas asignaciones provienen de reservas creadas con anterioridad, de las cuales se tenía contemplado un fin específico, pero al momento de ser asignadas dicho fin caduca en el momento. Al igual que las capitalizaciones anteriores, no modifica el capital contable al provenir de la misma transacción entre conceptos contables.
- ✓ CREACIÓN DE RESERVAS. Son las que representan una segregación de las utilidades netas acumuladas de la entidad, con fines específicos y creadas por decisiones de sus propietarios. Es decir, el crear reservas no es un gasto; es más bien la representación del capital ganado el cual se distribuye para cubrir diferentes aspectos del mismo negocio; excluyendo los dividendos o la capitalización de utilidades. Obedecen a los lineamientos, normas o reglamento del propio negocio o con base en decisiones del propietario.
- ✓ UTILIDAD O PÉRDIDA INTEGRAL. La utilidad integral está representado por un incremento en el capital ganado en un negocio, evidentemente durante un periodo contable, deriva de la utilidad o pérdida neta, más otras partidas integrales. En el caso de que exista un decremento del capital ganado en éstos mismos términos se trata de una pérdida integral. Cabe mencionar que dentro de la utilidad ganada no se consideran los movimientos hechos por los propietarios. Recordando también que otras partidas integrales hacen referencia a ingresos, costos y gastos que si bien ya están devengados, están pendientes de realización.

El **Estado de Flujo de Efectivo** es importante también, y aunque sea muy probable que la mayoría de los micro negocios no lo lleva a cabo como tal; sin embargo, sin darse cuenta se lleva de manera rústica o primitiva, esto es sin una metodología específica. No obstante, le presento sus elementos:

- ✓ *ORIGEN DE RECURSOS: Son aumentos del efectivo durante el periodo contable, dentro de los que se consideran los conceptos que directa o indirectamente incrementan el efectivo en el*

negocio; provocados por la disminución de cualquier otro activo distinto al efectivo, el incremento de pasivos o por incrementos de capital contable por parte de los propietarios. A su vez, existen tres tipos de origen de recursos:

- a) De operación. Son obtenidos como consecuencia de llevar a cabo actividades que representan la principal fuente de ingresos para el negocio (incremento de activos distintos al efectivo);
 - b) De inversión. Se obtienen por la disposición de activos de larga duración y representan la recuperación del valor económico de los mismos (incremento de capital por parte de los propietarios del negocio); y
 - c) De financiamiento. Se obtienen de los acreedores financieros, o en su caso, de los propietarios del negocio, para contribuir en las actividades de operación e inversión.
- ✓ *APLICACIÓN DE RECURSOS. Son disminuciones del efectivo, durante un periodo contable, provocadas por el incremento de otros activos distintos al efectivo, la disminución de pasivos, o por la disposición de capital contable por parte de los propietarios del negocio.*

Lo anterior, recordando que dentro de tales disminuciones se consideran todos los conceptos que ocurren de manera directa e indirecta en la disminución de efectivo del negocio.

Al igual que en el elemento origen de los recursos, existen tres tipos de aplicación de recursos:

- a) De operación. Los que se destinan a las actividades que representan la principal fuente de ingresos para el negocio (disminución de efectivo);
- b) De inversión. Los que se destinan a la adquisición de recursos, o bien, activos de larga duración (disposición de capital); y

- c) De financiamiento. Los que se destinan a restablecer a los acreedores financieros y a los propietarios del negocio, los recursos que canalizaron en su momento hacia el negocio (disminución de pasivos).

Al referirme a periodos contables, no significa que en un negocio pequeño sea necesaria la asistencia de un contador, ni el proceso de declaración de impuestos. El término se toma como fines de metodología y para una mayor comprensión del importante tema de la rentabilidad.

Una vez que se tienen claros los conceptos básicos contables pasemos a los indicadores financieros que permitirán el auto análisis de liquidez y solvencia, y por consiguiente de rentabilidad en el negocio y en la decisión de la obtención de un crédito en efectivo.

V.I SOLVENCIA.

La solvencia es notable en el momento en que los recursos propios del negocio *-lo anteriormente definido como activos-* superan las deudas o compromisos con proveedores, acreedores y cuentas por pagar, entre otros; lo que por consiguiente indica que el capital del negocio es suficiente. El conocer la solvencia de un negocio sirve al o los propietarios del negocio para explorar la distribución de los recursos, así como la combinación entre ellos, ya sean propiedad del mismo negocio o no, para identificar la habilidad que se tiene para satisfacer sus compromisos a largo plazo sin perjudicar la inversión base para que éste siga funcionando eficientemente. Se denominan razones financieras, dentro de la solvencia las siguientes:

A. Razones de Apalancamiento.

- 1) Deuda a capital contable (DaC), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{DaC} = \frac{(\text{PT})}{(\text{CC})}$$

(PT), de donde: (PT) Pasivos Totales.
(CC) Capital Contable.

2) Y deuda a Activos Totales (DaAT), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{DaAT} = \frac{(\text{PT})}{(\text{AT})}$$

(PT), de donde: (PT) Pasivos Totales.
(AT) Activos Totales.

B. Razones de Cobertura.

1) Cobertura de Interés (CI), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{CI} = \frac{(\text{UAFI})}{(\text{CIF})}$$

(UAFI), de donde: (UAFI) Utilidades Antes de Financiamientos e Impuestos.
(CIF) Costo Integral de Financiamiento.

2) Cobertura de Gastos Fijos (CCF), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{CCF} = \frac{(\text{UACFI})}{(\text{CF})}$$

(UACFI), de donde: (UACFI) Utilidades Antes de Cargos Fijos e Impuestos.
(CF) Cargos Fijos constituidos por los intereses del periodo, pagos al principal, así como deuda cubierta o fondeada.

3) Cobertura de Flujo (CF), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{CF} = \frac{(\text{FOAFI})}{(\text{CIF})}$$

(FOAFI), de donde: (FOAFI) Flujo Operativo Antes de Financiamiento e Impuesto.
(CIF) Costo Integral de Financiamiento.

4) Y Cobertura de Deuda (CD), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{CD} = \frac{(\text{FO})}{(\text{DT})}$$

(FO), de donde: (FO) Flujo Operativo.
(DT) Deuda Total.

V.II LIQUIDEZ.

Generalmente identificamos a la liquidez como el efectivo con el que al momento disponemos. De manera más específica, la liquidez está definida por

la disponibilidad de dinero, capaz de satisfacer los compromisos mercantiles una vez que el vencimiento de éstos culmine. En la misma definición entran los activos de los que se puede disponer con facilidad, que pueden ser convertibles en efectivo, independientemente si es prudente colocarlo en el mercado o no. Con las siguientes fórmulas es posible medir el acomodamiento de los recursos del negocio para la satisfacción de compromisos en el corto plazo. Las razones financieras que corresponden son:

A. Razones de Capital de Trabajo:

1) Prueba de Liquidez (PL), representada por la siguiente fórmula

$$PL = \frac{(AC)}{(PC)}$$

(AC), de donde: (AC) Activo Circulante.
(PC) Pasivo Circulante.

2) Prueba del acido (PA), es una de las pruebas más importantes de la liquidez, ya que es donde se refleja una mayor exactitud en la disposición de efectivo, al separar del activo circulante el inventario o mercancía de la que aún no se obtenido el resultado final, es decir, la ganancia en efectivo; es representada por la siguiente fórmula:

$$PA = \frac{(AC-I)}{(PC)}$$

(AC-I), de donde: (AC) Activo Circulante.
(I) Inventarios.
(PC) Pasivo Circulante.

3) Liquidez inmediata (LI), representada por la siguiente fórmula:

$$LI = \frac{(E)}{(PC)}$$

(E), de donde: (E) Efectivo y equivalentes.
(PC) Pasivo Circulante.

4) Margen de seguridad (MS), representada por la siguiente fórmula:

$$MS = \frac{(CTN)}{(PC)}$$

(CTN), de donde: (CTN) Capital de Trabajo neto.
(PC) Pasivo Circulante.

V.III EFICIENCIA OPERATIVA.

El nivel de eficiencia en la operación del negocio es determinante en la rapidez con la que se recupera la inversión junto con su ganancia correspondiente. Es por ello que el evaluar el rendimiento y producción que los activos que el negocio generan; interviene importantemente en la decisión de arriesgarse a solicitar un crédito en una institución financiera. Las razones financieras más importantes dentro de éste indicador son:

A. Razones de actividad operativa a corto plazo:

- 1) Rotación de Inventarios (RI), representada por la siguiente fórmula:

$$RI = \frac{(CV)}{(II+IF) \div 2}$$

, de donde: (CV) Costo de Ventas.
(II) Inventario Inicial.
(IF) Inventario Final.

- 2) Antigüedad promedio de Inventarios (AI), representada por la siguiente fórmula:

$$AI = \frac{(II+IF) \div 2}{(CV)} * 360$$

, de donde: (CV) Costo de Ventas.
(II) Inventario Inicial.
(IF) Inventario Final.

- 3) Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC), representada por la siguiente fórmula:

$$RCC = \frac{(VN)}{(SIC+SFC) \div 2}$$

, de donde: (VN) Ventas Netas.
(SIC) Saldo Inicial de Cuentas por Cobrar.
(SFC) Saldo Final de Cuentas por Cobrar.

- 4) Rotación de Cuentas por Pagar (RCP), representada por la siguiente fórmula:

$$RCP = \frac{(CV)}{(SICP+SFCP) \div 2}$$

, de donde: (CV) Costo de Ventas.
(SICP) Saldo Inicial de Cuentas por Pagar.
(SFCP) Saldo Final de cuentas por Pagar.

- 5) Rotación de Capital de Trabajo (RCTN), representada con la siguiente fórmula:

$$\text{RCTN} = \frac{(\text{VN})}{(\text{CTN})}, \text{ de donde: } \frac{(\text{VN}) \text{ Ventas Netas.}}{(\text{CTN}) \text{ Capital de Trabajo Neto.}}$$

B. Razones de Actividad de Inversión en el largo plazo:

- 1) Rotación de Activos Productivos (RAP), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RAP} = \frac{(\text{VN})}{(\text{AP})}, \text{ de donde: } \frac{(\text{VN}) \text{ Ventas Netas.}}{(\text{AP}) \text{ Activos Productivos.}}$$

- 2) Rotación de Activos Totales (RAT), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RAT} = \frac{(\text{VN})}{(\text{AT})}, \text{ de donde: } \frac{(\text{VN}) \text{ Ventas Netas.}}{(\text{AT}) \text{ Activos Totales.}}$$

V.IV RENTABILIDAD.

Un negocio que tiene la capacidad de generar ganancias e incrementar sus recursos, en su caso activos netos; es lo que se considera un negocio rentable. Dicha rentabilidad sirve para medir la utilidad neta o los cambios de los activos netos del negocio, con respecto a sus ingresos, su capital contable y sus propios activos.

A. Razones de Retorno sobre Ingresos.

- 1) Margen de Utilidad Neta (MUN), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{MUN} = \frac{(\text{UN})}{(\text{VN})}, \text{ de donde: } \frac{(\text{UN}) \text{ Utilidad Neta.}}{(\text{VN}) \text{ Ventas Netas.}}$$

- 2) Crecimiento en Ventas (CeV), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{CeV} = \frac{(\text{VNPAc} - \text{VNPA}_{n-1})}{\text{VNPA}_{n-1}}, \text{ de donde: } \text{VNPAc} \text{ Ventas Netas Período Actual.}$$

$$\text{CeV} = \frac{\text{VNPA}_{\text{n}}}{\text{VNPA}_{\text{n-1}}} \quad (\text{VNPA}_{\text{n}}) \text{ Ventas Netas Período Anterior.}$$

B. Razones de Retorno sobre la Inversión.

1) Retorno de Activos (RdA), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RdA} = \frac{(\text{UN})}{(\text{AT})} \quad , \text{ de donde: } \quad (\text{UN}) \text{ Utilidad Neta.}$$
$$\quad \quad \quad (\text{AT}) \text{ Activos Totales.}$$

2) Retorno de Capital Contribuido (RdCC), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RdCC} = \frac{(\text{UN})}{(\text{CCo})} \quad , \text{ de donde: } \quad (\text{UN}) \text{ Utilidad Neta.}$$
$$\quad \quad \quad (\text{CCo}) \text{ Capital Contribuido.}$$

3) Retorno de Capital Total (RdCT), representada por la siguiente fórmula:

$$\text{RdCT} = \frac{(\text{UN})}{(\text{CC})} \quad , \text{ de donde: } \quad (\text{UN}) \text{ Utilidad Neta.}$$
$$\quad \quad \quad (\text{CC}) \text{ Capital Contable.}$$

RESULTADOS Y CONCLUSIONES

El manejo de la información siempre ha sido una constante para llevar a cabo cualquier objetivo y en los negocios es primordial. Una buena asesoría nos lleva a una próspera toma de decisiones que con el tiempo encaminan a un negocio a ser rentable.

En este ensayo se describieron aspectos sobresalientes que deben ser considerados en una gestión administrativa desde un pequeño negocio hasta la empresa más compleja. El empleo de los factores estratégicos mencionados anteriormente lleva a una educación financiera en la población al darse los términos financieros digeridos y accesibles, permitiendo que los usuarios de dichos servicios obtengan un beneficio doble.

Este beneficio doble es extraído de una institución financiera que vende su recurso monetario a un usuario que a su vez lo hace crecer optimizándolo por medio de la inversión en su negocio.

La clave está en qué tan adecuada sea la asesoría recibida por parte de una institución bancaria, y que tan importante es para un usuario de servicios financieros (o inversionista) hacer de su negocio un generador de ingresos y ganancias.

No se debe perder de vista que toda información, técnica o procedimiento no sirve de nada si no es llevado a la práctica, por lo que se debe contar con interés y disposición para cumplir metas.

Al ser aplicadas las estrategias mencionadas en el presente ensayo, concluyo exitosamente en un resultado óptimo para el manejo de cualquier tipo de negocio; es decir, no existe un solo negocio que tenga como meta obtener pérdidas.

Los usuarios que pudieron beneficiarse de esta investigación consideran que los términos y tecnicismos utilizados son bastante digeribles, lo que concluye en la eficiencia de esta colaboración.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta Romero, Miguel, La Banca Múltiple, México, Porrúa1981.

Macías Sofía (24 de Septiembre de 2008) *América Economía*, Consultada el 15 de Marzo de 2009 en <http://www.kardmatch.com.mx/home/notasMedios.asp?nota=23>

Manero, Antonio, “La Reforma Bancaria en la Revolución Constitucionalista”, México, (s. e.), 1958.

Rosenzweig, Fernando, “Moneda y bancos”, en Daniel Cosío Villegas (et. al), Historia Moderna de México, El porfiriato, La Vida Económico, Vol. VII, Tomo II, Cap. VII, México, Ed. Hermes, 1965.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras Chile, (2006). *¿Qué es una Institución Financiera?*. Consultada el 15 de Agosto de 2009, en <http://www.sbif.cl/sbifweb/servlet/AtencionPublico?indice=1.2.1.1&idContenido=4817>.

Definición de Arrendadoras Financieras, (s.f.) Consultado el 23 de Agosto de 2009 en www.definicion.org/arrendadoras-financieras

Definición de Crédito, (s.f.) Consultado el 23 de Agosto de 2009 en www.definicion.de/credito

Operaciones Financieras: Capitalización Simple, (2006) consultado el 24 de Agosto de 2009, Centro de Estudios Financieros: www.matematicas-financieras.com/Cuentas-Corrientes-I-P12.htm

Empresas de Factoraje, (Febrero 2009) Consultado el 25 de Agosto de 2009, Condusef: http://www.condusef.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=682&Itemid=160

Estado de Flujo de efectivo, (7 de diciembre de 2009), Consultado el 5 de Enero de 2010 en http://es.wikipedia.org/wiki/Estado_de_flujo_de_efectivo

Definición de Fondeo, (s.f.) Consultado el 25 de Agosto de 2009 en www.definicion.org/fondeo

Acosta Romero, Miguel, La Banca Múltiple, México, Porrúa1981.