



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES**

CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

DEPARTAMENTO DE FINANZAS

TRABAJO PRÁCTICO

**ANÁLISIS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA DEL SECTOR
INMOBILIARIO DEL MUNICIPIO DE AGUASCALIENTES**

PRESENTA

Iván Álvaro Parrilla Frederic

PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN

TUTOR (ES)

MAF Mireya Castañeda Martínez

COMITÉ TUTORIAL

MEAPI Alfonso Martín Rodríguez

MA Bogar García Martínez

Aguascalientes, Ags., a 15 de noviembre de 2014



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES



CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
Y ADMINISTRATIVAS

DRA. GUADALUPE RUÍZ CUÉLLAR
DIRECTORA GENERAL DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO
PRESENTE

Por medio de la presente me permito comunicarle a usted que la tesis titulada **“ANÁLISIS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA DEL SECTOR INMOBILIARIO DEL MUNICIPIO DE AGUASCALIENTES.”** del estudiante **IVAN ALVARO PARRILLA FREDERIC** egresado de la Maestría en Administración respeta las normas y lineamientos establecidos institucionalmente para su elaboración y su autor cuenta con el voto aprobatorio de su tutor.

Sin mas por el momento aprovecho la ocasión para enviarle un cordial saludo.

ATENTAMENTE
“SE LUMEN PROFERRE”
Aguascalientes, Ags., 31 de Octubre de 2014

DRA. SANDRA YESENIA PINZÓN CASTRO
DECANO DEL CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

c.c.p CP Ma. Esther Rangel Jiménez.- Jefe del Departamento de Control Escolar
c.c.p Sección de Certificados y Títulos
c.c.p Estudiante
c.c.p Archivo





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE AGUASCALIENTES

DRA. SANDRA YESENIA PINZÓN CASTRO.
DECANA DEL CENTRO DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

P R E S E N T E

Por medio del presente como Tutor designado del estudiante **IVÁN ÁLVARO PARRILLA FREDERIC** con ID **93321** quien realizó el *trabajo práctico* titulado: **“ANÁLISIS DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA UNA EMPRESA DEL SECTOR INMOBILIARIO DEL MUNICIPIO DE AGUASCALIENTES”**, y con fundamento en el Artículo 175, Apartado II del Reglamento General de Docencia, me permito emitir el **VOTO APROBATORIO**, para que *el* pueda proceder a imprimirlo, y así como continuar con el procedimiento administrativo para la obtención del grado.

Pongo lo anterior a su digna consideración y sin otro particular por el momento, me permito enviarle un cordial saludo.

A T E N T A M E N T E

“Se Lumen Proferre”

Aguascalientes, Ags., a 05 de Noviembre de 2014.

MAF Mireya Castañeda Martínez
Tutor de *trabajo práctico*

MA Bogar García Martínez

Comité Tutorial

MEAP Alfonso Martín Rodríguez.


c.c.p.- Interesado
c.c.p.- Secretaría de Investigación y Posgrado
c.c.p.- Jefatura del Depto. de CCEA.
c.c.p.- Consejero Académico
c.c.p.- Minuta Secretario Técnico

DICTAMEN DE REVISIÓN DE LA TESIS / TRABAJO PRÁCTICO

DATOS DEL ESTUDIANTE	
NOMBRE: IVÁN ÁLVARO PARRILLA FREDERIC	ID (No. de Registro): 93321
PROGRAMA: MAESTRIA EN ADMINISTRACION	ÁREA: FINANZAS
TUTOR/TUORES: Tutor de trabajo práctico MAF Mireya Castañeda Martínez Comité Tutoral MA Bogar García Martínez MEAP Alfonso Martin Rodriguez.	
TESIS ()	TRABAJO PRÁCTICO (X)
OBJETIVO: Determinar la mejor fuente de financiamiento externa con base en las características y condiciones actuales de la empresa del sector inmobiliario ubicada en el municipio de Aguascalientes.	
DICTAMEN	
CUMPLE CON CRÉDITOS ACADÉMICOS:	(X)
CONGRUENCIAS CON LAS LGAC DEL PROGRAMA:	(X)
CONGRUENCIA CON LOS CUERPOS ACADÉMICOS:	(X)
CUMPLE CON LAS NORMAS OPERATIVAS:	(X)
CONINCIDENCIA DEL OBJETIVO CON EL REGISTRO:	(X)

Aguascalientes, Ags. a 17 de Noviembre de 2014

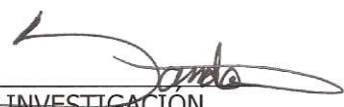
FIRMAS



CONSEJERO ACADÉMICO DEL ÁREA
MEAP Alfonso Martin Rodriguez.



SECRETARIO TÉCNICO DEL POSGRADO
MEAP Alfonso Martin Rodriguez.



P.A.
SECRETARIO DE INVESTIGACIÓN
Y POSGRADO
Dr. Gonzalo Maldonado Guzmán

Agradecimientos

Agradezco al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por el soporte económico brindado durante mi posgrado que culmina con la realización del presente trabajo.

Agradezco a mi alma máter la Universidad Autónoma de Aguascalientes, por su apoyo y patrocinio. ¡Se Lumen Proferre!

Agradezco a mi asesor de tesis, la maestra Mireya Castañeda Martínez, por su invaluable apoyo, su amplio conocimiento y su infinita paciencia.

Agradezco a mi comité tutorial, el maestro Alfonso Martín Rodríguez y el maestro Bogar García Martínez, por sus valiosas aportaciones y observaciones.

Agradezco a los profesores, que durante el posgrado nos compartieron su gran conocimiento, experiencia y vivencias.



Dedicatorias

Dedico el presente trabajo a mi papá por siempre estar presente, a mi hermano, a mi novia Natalia, familia, mis amigos y compañeros que me mostraron su apoyo incondicional a lo largo de estos dos años de posgrado, muchas gracias por su paciencia, palabras de aliento y cariño.



Índice General

Índice de tablas.....	4
Índice de gráficas.....	7
Resumen.....	9
Abstract.....	10
Introducción.....	11
Capítulo I Antecedentes del sistema financiero de México	
1.1 Bancarización en México.....	15
1.2 La Banca comercial de México.....	18
1.2.1 La banca comercial y su impacto en el financiamiento de la PyME.....	19
1.3 El financiamiento en la empresa.....	19
1.3.1 Factores limitantes para obtener financiamiento.....	20
1.3.2 Requisitos para obtener financiamiento.....	22
1.4 El comercio informal en México.....	22
1.5 El financiamiento alternativo para la empresa.....	24
1.5.1 El financiamiento a través de tarjeta de crédito y crédito convencional.....	24
1.6 La tarjeta de crédito.....	28
Capítulo II Diagnóstico de la empresa	
2.1 Antecedentes.....	36
2.2 Administración y operación.....	37
2.2.1 Estructura funcional de la empresa.....	37

2.2.2 Operación de la empresa..... 38

2.3 Problemática..... 38

2.4 Implicaciones fiscales para el uso de la tarjeta de crédito según la miscelánea fiscal mexicana..... 40

2.4.1 Impacto de la nueva reforma fiscal en el sector empresarial..... 45

Capítulo III Análisis financiero de la empresa

3.1 Los estados financieros de la empresa..... 48

3.1.1 Concepto de balance general..... 48

3.1.2 Concepto de estado de resultados..... 48

3.1.3 Concepto de razones financieras..... 49

3.2 Análisis de los estados financieros de la empresa..... 49

3.2.1 Análisis horizontal de los estados financieros..... 54

3.2.2 Análisis vertical de los estados financieros..... 57

3.2.3 Estado de resultados..... 60

3.2.4 Balance general..... 63

3.3. Interpretación de las razones financieras..... 69

3.3.1 Liquidez..... 69

3.3.2 Rotación de activos totales..... 70

3.3.3 Margen bruto..... 71

3.3.4 Margen operativo..... 71

3.3.5 Margen neto..... 72

3.3.6 ROA retorno de los activos..... 72

3.3.7 ROE retorno del capital..... 73

3.3.8 Grado de apalancamiento operativo..... 73

3.3.9 Punto de equilibrio..... 74

3.3.10 Gráficos comparativos..... 75

3.4 Evaluaciones secundarias..... 79

3.4.1 Capital de trabajo..... 79

3.4.2 Cobertura de intereses..... 79

3.4.3 Tasa de interés impositiva..... 80

3.4.4 Modelo Z de Altman..... 80

3.5 Conclusiones del análisis financiero..... 81

Capítulo IV Conclusiones

4.1 Necesidad de financiamiento según las condiciones de la empresa..... 84

4.1.1 Crédito revolvente..... 84

4.1.2 Crédito simple..... 85

4.2 Propuesta de financiamiento para la empresa..... 87

4.3 Tarjeta de crédito corporativa..... 88

4.3.1 Oferta de tarjeta de crédito corporativa de la banca comercial..... 89

4.3.2 Ejemplo de simulación de costo de financiamiento con tarjeta de crédito corporativa..... 90

4.4 Reforma financiera y su impacto en el financiamiento..... 92

4.5 Esquema Rossell..... 93

4.6 El capital de trabajo neto..... 96

4.7 Conclusión..... 97

Glosario..... 98

Referencias Consultadas..... 101

Índice de tablas

Tabla 1.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Características de empresa con uso de tarjeta de crédito.	25
Tabla 2.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Características de empresa con uso de crédito simple y revolving.	26
Tabla 3.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Micro y pequeña empresa con uso de tarjeta de crédito, crédito simple y revolving.	27
Tabla 4.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Mediana y grande empresa con uso de tarjeta de crédito, crédito simple y revolving.	27
Tabla 5.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito hasta 4,500 pesos según Banco de México (abril 2013).	29
Tabla 6.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito entre 4,501 y 8,000 pesos según Banxico (abril de 2013).	30
Tabla 7.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito entre 8,001 y 15,000 pesos según Banxico (abril 2013).	31
Tabla 8.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito mayor a 15,000 pesos según Banxico (abril 2013).	32
Tabla 9.- Tarjetas de crédito oro o equivalentes según Banxico (abril 2013).	33
Tabla 10.- Tarjetas de crédito platino o equivalentes según Banxico (abril 2013).	34

Tabla 11.- Ingresos hipotéticos declarados mensualmente por cualquier socio de la empresa inmobiliaria._____44

Tabla 12.- Estado de resultados año 2012 de la empresa inmobiliaria._____50

Tabla 13.- Balance general año 2012 de la empresa inmobiliaria._____51

Tabla 14.- Estado de resultados año 2013 de la empresa inmobiliaria._____52

Tabla 15.- Balance general año 2013 de la empresa inmobiliaria._____53

Tabla 16.- Reacomodo con fines prácticos del estado de resultados año 2012 de la empresa inmobiliaria._____53

Tabla 17.- Reacomodo con fines prácticos del estado de resultados año 2013 de la empresa inmobiliaria._____53

Tabla 18.- Estado de resultados de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado horizontalmente._____54

Tabla 19.- Balance general de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado horizontalmente._____56

Tabla 20.- Estado de resultados de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado verticalmente._____57

Tabla 21.- Balance general de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado verticalmente._____59

Tabla 22.- Razones financieras año 2012 de la empresa inmobiliaria._____69

Tabla 23.- Razones financieras año 2013 de la empresa inmobiliaria._____69

Tabla 24.- Oferta de tarjetas de crédito corporativas de la banca. _____90

Tabla 25.- Simulación de costos de tarjetas de crédito corporativas. _____91

Tabla 26.- Simulación de interés real de tarjetas de crédito corporativas. _____91



Índice de gráficas

Gráfica 1.- Ratio de crédito privado sobre PIB (OCDE 2009)._____16

Gráfica 2.- Bancarización en México (CEFP 2012)._____17

Gráfica 3.- Factores limitantes de financiamiento (BANXICO 2013)._____21

Gráfica 4.- Estructura funcional de la empresa inmobiliaria. _____37

Gráfica 5.- Ventas totales vs Utilidad neta empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.____60

Gráfica 6.- Estado de resultados empresa inmobiliaria año 2013._____62

Gráfica 7.- Estado de resultados empresa inmobiliaria año 2012. _____62

Gráfica 8.- Comparativo estado de resultados empresa inmobiliaria 2012 y 2013.____63

Gráfica 9.- Activo circulante empresa inmobiliaria año 2012._____64

Gráfica 10.- Pasivo circulante empresa inmobiliaria año 2012._____65

Gráfica 11.- Capital contable empresa inmobiliaria año 2012._____65

Gráfica 12.- Activo circulante empresa inmobiliaria año 2013._____66

Gráfica 13.- Pasivo circulante empresa inmobiliaria año 2013._____67

Gráfica 14.- Capital contable empresa inmobiliaria año 2013._____67

Gráfica 15.- Comparativo balance general empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.____68

Gráfica 16.- Comparativo índice liquidez empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.____75

Gráfica 17.- Comparativo rotación activos empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	75
Gráfica 18.- Comparativo margen bruto empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	76
Gráfica 19.- Comparativo margen operativo empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	76
Gráfica 20.- Comparativo margen neto empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	77
Gráfica 21.- Comparativo ROA empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	77
Gráfica 22.- Comparativo ROE empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	78
Gráfica 23.- Comparativo GAO empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	78
Gráfica 24.- Comparativo punto de equilibrio empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.	79
Gráfica 25.- Esquema Rossell.	94
Gráfica 26.- Capital de trabajo neto.	96

Resumen

El interés del presente trabajo gravita en diagnosticar financieramente a partir del análisis y evaluación de indicadores financieros de los estados contables de una empresa inmobiliaria ubicada en el municipio de Aguascalientes que presta los servicios de corretaje de venta, arrendamiento, administración, permuta y consignación de cualquier categoría de bienes inmuebles; selección, gestión y tramitación de todo tipo de créditos hipotecarios, al igual que los servicios de diseño y urbanización.

Esto con el objetivo de analizar la mejor fuente de financiamiento que se adecúe a sus características y que se adapte a las condiciones del mercado de financiamiento por parte de la banca comercial en México.

A través de un enfoque cuantitativo y cualitativo, por la naturaleza del caso, se busca analizar y comparar las opciones de crédito empresarial que mitigue la problemática diagnosticada y descrita por parte de los socios de la empresa inmobiliaria.

Otro aspecto que se examina es la condición actual de acceso al financiamiento para todas las micros, pequeñas y medianas empresas del país a través de los principales participantes del sistema financiero mexicano. Se menciona las condiciones actuales y el grado de dificultad para obtener cualquier tipo de crédito, y los posibles escenarios secundarios que orilla a la empresa ante la imposibilidad de obtener financiamiento.

De acuerdo a los resultados se realiza una propuesta final de fuentes de financiamiento a la empresa sujeta de estudio.

Abstract

The interest of this work is to make financial diagnoses, based on the analysis and evaluation of financial indicators of the financial statements of a real estate Company located in the city of Aguascalientes which provides services of brokerage sales, leasing, management, exchange and consignment of any kind of real estate; selection, management and transactions of all types of mortgage loans, as well as design services and urbanization.

This with the objective of analyzing the best funding source that adapts correctly to the characteristics and conditions of the financial market provided by the Mexican banking system.

Through a quantitative and qualitative approach, by the nature of the case, the aim is to analyze and compare the options of business credit cards that could mitigate the diagnosed and described problem by the partners of the real estate company.

Another aspect examined is the current access condition of the financing for all the SME's in the country through the main participants of the Mexican financial system. The current conditions and the difficulty to obtain any type of credit are mentioned, as well as the possible side scenarios to which the companies are driven when obtaining financing is impossible.

According to the results, a final proposal of financing sources is made for the Company that is subject of the study.

Introducción

La presente propuesta se divide en cuatro núcleos: el primero muestra los antecedentes de la problemática objeto de ser estudiada, haciendo énfasis en el sistema financiero, la bancarización en México, el desempeño de la banca comercial, el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa y la evaluación realizada por instituciones gubernamentales en materia de obtención de crédito para entes económicos.

En el segundo núcleo se abarca todo lo relacionado a la empresa inmobiliaria, comenzado por su historia y orígenes, su operatividad, la problemática transmitida por los socios de la misma y las repercusiones de la legislación fiscal mexicana.

En el tercer capítulo se realiza un análisis financiero extenso y exhaustivo a través de los estados contables proporcionados para poder determinar su situación financiera actual con el objetivo de poder determinar la mejor propuesta de fuentes de crédito que se adapten a los resultados del diagnóstico.

Por último, en el cuarto capítulo se concluye la evaluación financiera y se realiza una serie de propuestas de fuentes de financiamiento adecuadas para la empresa inmobiliaria y se hace hincapié en la necesidad permanente en el capital de trabajo.

Objetivo general de la propuesta de mejora

- Determinar la mejor fuente de financiamiento externa con base en las características y condiciones actuales de la empresa del sector inmobiliario ubicada en el municipio de Aguascalientes.

Objetivos específicos de la propuesta de mejora

- Analizar el mercado de tarjetas de crédito corporativas que ofrece la banca múltiple en México.
- Evaluar los requisitos solicitados por la banca múltiple de México para solicitar una línea de crédito.
- Simulación del costo de financiamiento a través de una tarjeta de crédito corporativa.
- Cálculo de una línea de crédito ideal y requerida para la empresa inmobiliaria.
- Establecer las ventajas y desventajas que representaría para la empresa el uso de una tarjeta de crédito como fuente de financiamiento.

Definición de las estrategias metodológicas

El Banco de México define a las fuentes de financiamiento como: “Canales e instituciones bancarias y financieras, tanto internas como externas por cuyo medio se obtienen los recursos necesarios para equilibrar las finanzas. Dichos recursos son necesarios para llevar a cabo una actividad económica, ya que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”.

De acuerdo a (Mochón, Francisco (2009). *Economía de la Empresa*. McGraw Hill). Las fuentes de financiamiento pueden clasificarse como fuentes internas que están constituidas por aquellos fondos que provienen de la propia empresa, como por ejemplo las reservas, las amortizaciones y las provisiones. Las fuentes externas están compuestas por los fondos que provienen del exterior de la empresa, que pueden ser préstamos, los empréstitos o las aportaciones de capital realizadas por los socios.

Para poder determinar la mejor fuente de financiamiento para la empresa se deberá iniciar con un análisis de los estados contables para examinar los ratios financieros y los montos monetarios para poder calcular la magnitud de la fuente de financiamiento y su capacidad de pago.

Con base en el análisis financiero contable se procederá a evaluar las opciones de financiamiento que ofrece el sistema financiero mexicano, descartando cualquier fuente que no se adecue al status quo de la empresa.

Al contar con alternativas de financiamiento que se adapten a las condiciones de la empresa, se realizará un análisis cuantitativo y cualitativo de las ventajas y desventajas de cada fuente de financiamiento para poder hacer un proceso más metódico de selección. Aunado a eso, se realizará también cálculos del costo de financiamiento de la fuente empleada.

Por último, se hará la propuesta final y definitiva del mejor producto financiero para la empresa inmobiliaria



Capítulo I

Antecedentes del sistema financiero mexicano



Capítulo I Antecedentes del sistema financiero mexicano

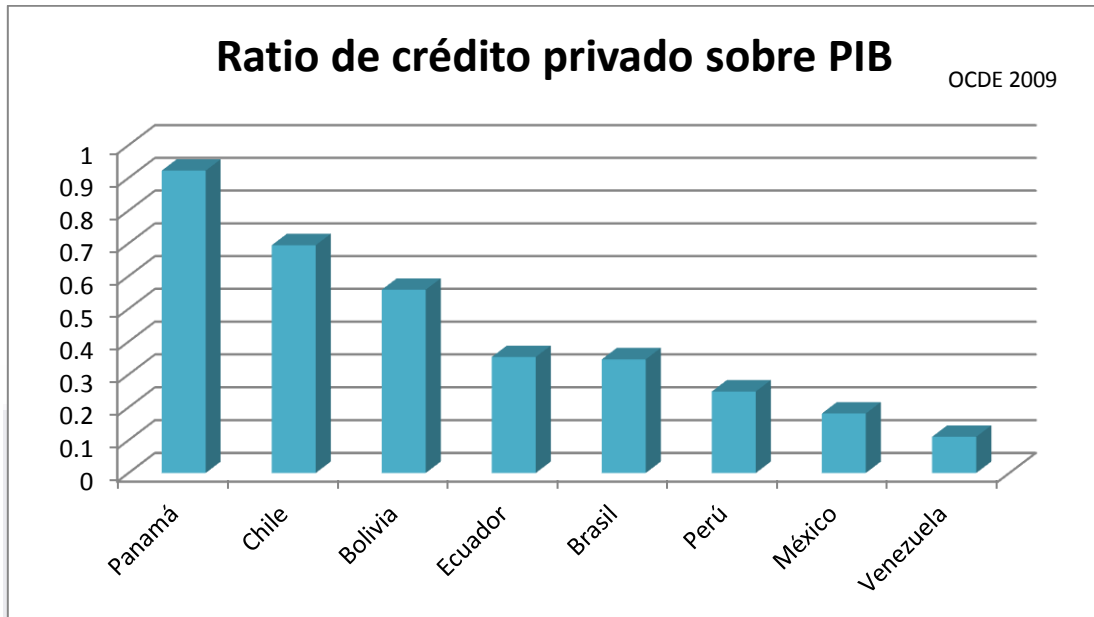
1.1 Bancarización en México

El sistema financiero de México se caracteriza por tener una baja penetración en la población, particularmente entre personas físicas asalariadas, las personas físicas con actividad empresarial y la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME's). La banca debe promover una sana expansión del crédito hacia las empresas para incrementar la rentabilidad de su negocio. Para las PyME's, es importante canalizar financiamiento que los lleve a generar acciones con el propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a la economía nacional.

En su estudio "M Banking: Oportunidades y barreras para el desarrollo de servicios financieros a través de tecnologías móviles en América Latina y el Caribe", la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) señala, en abril de 2009, que México tiene un ratio de crédito privado sobre el Producto Interno Bruto (PIB) de 0.181, un dato extremadamente bajo en comparación de las grandes economías de América Latina, solo por encima de Venezuela (0.110) y por debajo de Panamá (.922), Chile (0.694) Bolivia (0.558), Brasil (0.346), Ecuador (0.353) o Perú (0.248).

Como comparativo es importante señalar que el ratio de crédito privado sobre el PIB de México es aproximadamente 5x veces menor que el de Panamá, que tiene el indicador más alto en América Latina, lo que se traduce a una pobre penetración del crédito privado en la economía en relación al Producto Interno Bruto. Eso quiere decir que del valor total de la colocación de crédito privado en México representa únicamente 18% del valor total de su PIB.

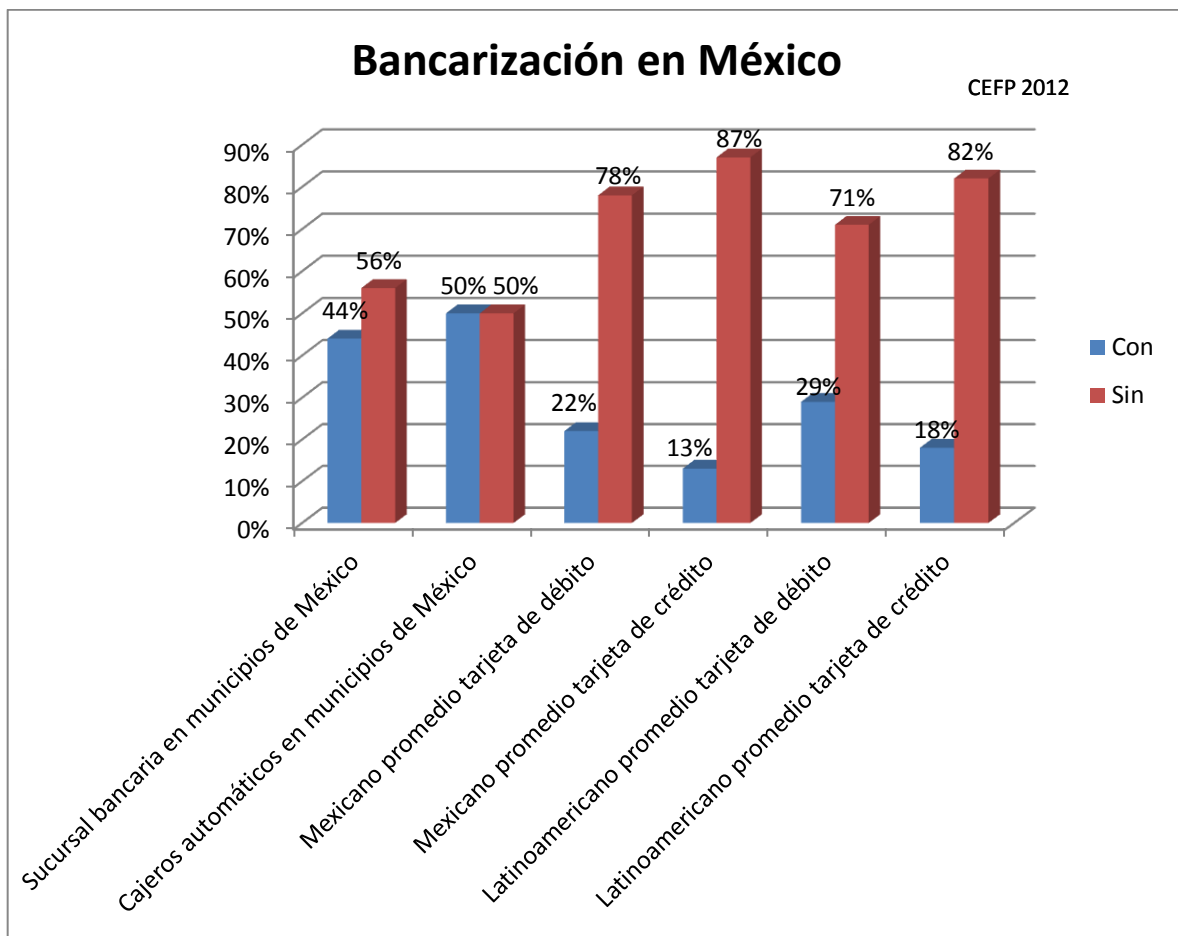
El Banco de México define al PIB como: "El valor total de los bienes y servicios producidos en el territorio de un país en un periodo determinado". Según información del Banco Mundial, en el año 2012 México tenía el catorceavo PIB más grande del mundo, pero a pesar de estar dentro de las quince mayores economías del mundo, su nivel de penetración bancaria privada sigue siendo muy baja.



Gráfica 1.- Ratio de crédito privat sobre PIB (OCDE 2009).

El Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) de la cámara de diputados informó en mayo de 2012 que el 56% de los municipios en México carecen de sucursales de banca comercial y 50% de cajeros. Y en comparación con Latinoamérica, solo el 22% de la población mexicana tiene tarjeta de débito contra un 29% promedio de América Latina, y en el caso de tarjeta de crédito 13% contra 18% respectivamente. El porcentaje de acceso a la banca también es menor comparativamente con Brasil y Chile, representa ponderadamente un diez por ciento menos.





Gráfica 2.- Bancarización en México (CEFP 2012).

Retomando el panorama de México, el principal actor del sistema financiero nacional es la banca múltiple, la cual define el mismo Banco de México como: “Las instituciones de banca múltiple son sociedades anónimas facultadas para realizar operaciones de captación de recursos del público y de colocación de estos en el propio público, y otorgar a su vez créditos, destinados a mantener en operación las actividades económicas. Por estas transacciones de captación y financiamiento, la banca comercial establece tasas de interés activas y pasivas. Estas operaciones se denominan servicios de banca y crédito. A estas instituciones se les conoce también como bancos comerciales”.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) se encarga de otorgar y revocar la autorización para operar, de emitir reglas de carácter general y de realizar la supervisión de dichas instituciones. Banco de México, por su parte, emite diversas disposiciones dirigidas a las instituciones de crédito.

Las instituciones de banca múltiple están reguladas por la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), pudiendo realizar las operaciones establecidas en el artículo 46 de dicha Ley.

En materia de financiamiento, a través de información del Banco de México (2010), se observa que los créditos de la banca comercial a estados y municipios aumentó 19.4% en el año 2009 y 20.1% en el 2010. Mientras que la aportación financiera al sector privado creció únicamente 4.1% en el año 2009 y 4.9% para 2010.

Estadísticas de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) muestran que 59% de la población entre 19 y 44 años utiliza algún servicio financiero; 15% del segmento referido administra una cuenta de ahorro; 21% maneja una cuenta de débito o de nómina; 11% tiene tarjetas de crédito, y 7% cuenta con un crédito personal o de nómina.

1.2 Desempeño de la banca comercial de México

El panorama para la banca múltiple en México es alentador, el Banco de México a través de su Reporte sobre el Sistema Financiero (septiembre 2012) publicó que durante el año 2011 y de manera global, ese segmento presentó una utilidad de 12.5% en proporción del capital contable, es decir el indicador financiero denominado ROE, y para el primer semestre del 2012 incrementó a 13.4%. En ese mismo periodo, las utilidades resultaron 19% mayores en términos reales a las registradas en el mismo periodo del año anterior. Este aumento provino tanto de una mejora significativa de los ingresos por margen financiero (11.9 por ciento real anual), como de un incremento modesto en los ingresos por comisiones netas (2.9 por ciento real anual).

En materia de solvencia, al cierre del primer semestre del 2012, la banca múltiple presentaba un índice de capitalización del 15.9%. El 88.9% del capital neto de los bancos mexicanos está compuesto por capital básico, el cual ha venido aumentado como resultado de la retención de utilidades. En factor de liquidez, la proporción de la cartera crediticia financiada con captación de menudeo se ha reducido ligeramente al cierre del año 2012. Debido a un menor ritmo de crecimiento de esta última en relación con la primera, más del 92% de la cartera total de la banca se encuentra financiada de esta manera.

El índice de morosidad es definido por el Banco de México como: “El Índice de Morosidad (IMOR) es la cartera de crédito vencida como proporción de la cartera total. Es uno de los indicadores más utilizados como medida de riesgo de una cartera crediticia”. El IMOR ajustado del crédito privado no financiero se ha mantenido de manera estable. Al cierre de junio de 2012, el IMOR ajustado para el sector de consumo fue de 11.1%, para vivienda de 5.4% y para el crédito comercial, únicamente un 2.9%. Eso significa que de cada 100 créditos otorgados por los bancos comerciales al sector empresarial, 2.9 de ellos se clasificaron como cartera vencida, es decir que los acreditados se declararon en concurso mercantil, el crédito no se ha liquidado en los términos pactados originalmente, o presentan 30 o 60 días de vencimiento, dependiendo del tipo de crédito.

1.2.1 La banca comercial y su impacto en el financiamiento de la PyME

En junio de 2012, los siete bancos de mayor tamaño tenían una participación del 84.2% en la cartera empresarial. En el mismo periodo, las 800 empresas de mayor tamaño representaban el 36.9% de la cartera comercial contra un 32.9% de crédito asignado al sector de las pequeñas y medianas empresas (PyME's). Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía existen alrededor de 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país. Eso significa que se tienen registradas aproximadamente 4, 006, 970 PyME's. Mientras que 800 empresas grandes abarcan el 37% de financiamiento otorgado, el 33% restante se lo reparten más de 4 millones de empresas. Eso se traduce a una muy pobre penetración de la banca comercial al financiamiento de la micro, pequeña, y mediana empresa.

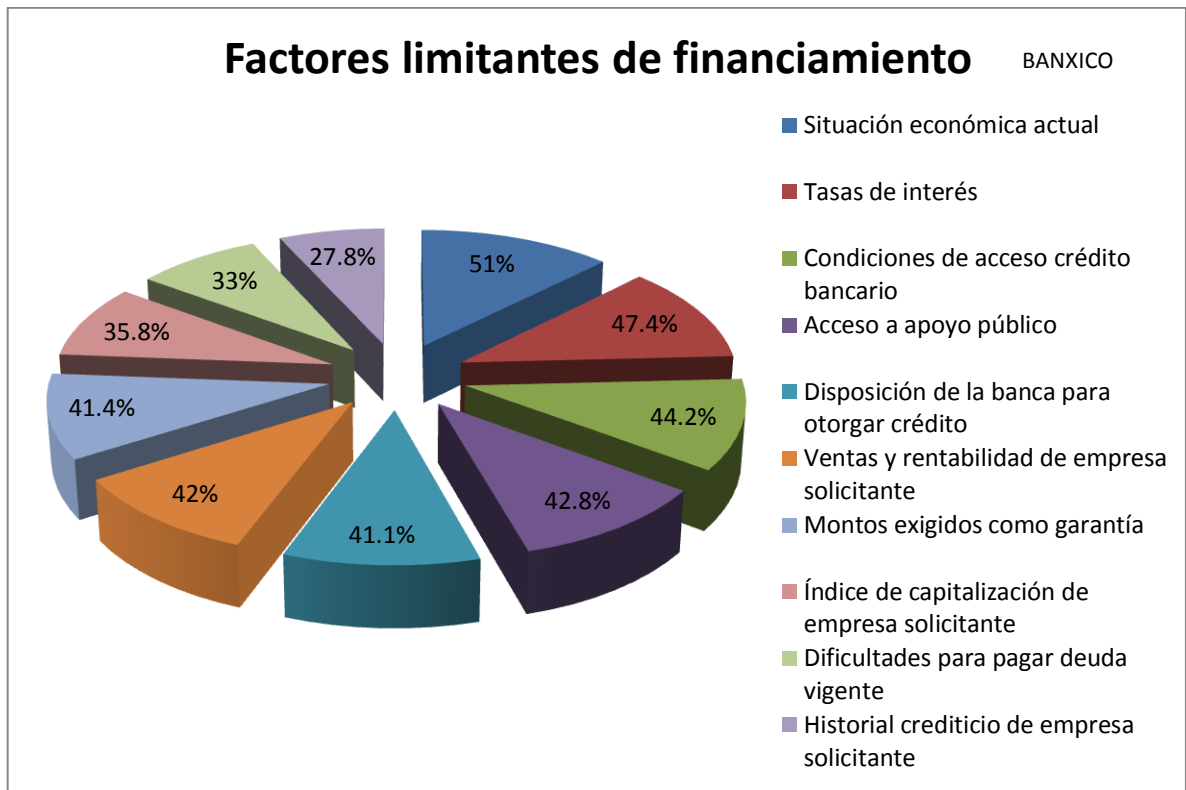
1.3 El financiamiento en la empresa

Según el Banco de México, las condiciones de otorgamiento del crédito se han mantenido estables, observándose de manera general tasas de 3.98% respecto a la TIIE (tasa de interés interbancario de equilibrio) de 28 días para junio de 2012, es decir, una tasa de interés ponderada aproximada de 8.74% durante junio del año 2012.

En la evaluación del Banco de México de la evolución del financiamiento a las empresas durante el trimestre de abril-junio 2013 se encontraron cifras críticas. Por ejemplo, para las empresas encuestadas su principal fuente de financiamiento fueron los proveedores con un 84.2% seguido de la banca comercial con un 37.6%. El porcentaje de empresas que utilizó nuevos créditos fue de sólo 24%, y el 74.8% reveló que no utilizó créditos por los siguientes motivos: no solicitado 68.6%, solicitado y en proceso de autorización un 4.5%, solicitado pero rechazado 1.1 y por último solicitado, autorizado pero rechazado por caro 0.6%.

1.3.1. Factores limitantes para obtener financiamiento

Evidentemente existen diversos factores limitantes para obtener un financiamiento, los principales motivos expuestos en el estudio del Banco de México son: situación económica actual con un 51%, tasas de interés 47.4%, las condiciones de acceso al crédito bancario 44.2%, el acceso a apoyo público 42.8%, la disposición de la banca múltiple a otorgar créditos 41.1%, ventas y rentabilidad de la empresa solicitante 42%, montos exigidos como colateral 41.4%, índice de capitalización de la empresa 35.8%, dificultades para pagar el servicio de deuda vigente 33% y por último el historial crediticio de la empresa solicitante 27.8%.



Gráfica 3.- Factores limitantes de financiamiento (BANXICO 2013).

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros declaró en septiembre de 2013 que el crédito que las instituciones financieras otorgan a familias y empresas en México representa apenas 27% del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que en Brasil el porcentaje es superior al 50% y en Chile rebasa el 90%. Luis Videgaray Caso, secretario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, citó: “Tenemos una baja penetración del sistema financiero, particularmente en el crédito a las familias, y Pequeñas y Medianas empresas (PyMe’s), Para ampliar la cobertura y lograr que el crédito llegue a más personas se necesitan cuatro características: estabilidad financiera, un sistema financiero fuerte, reglas y leyes que promuevan la competencia y más educación financiera”.

1.3.2 Requisitos para obtener financiamiento

De manera generalizada las condiciones para solicitar un crédito para empresa son las siguientes:

- Edad: Como mínimo entre 25 y 30 años en caso de ser persona física.
- Antigüedad del negocio mínima de dos para persona moral o tres años para persona física, ya que los primeros años de existencia son lo más difíciles y es cuando la mayoría no sobrevive.
- Flujos de efectivo que reporten mínimo \$50, 000.00 de ventas mensuales y se deben entregar estados financieros y bancarios de dos a tres años de antigüedad.
- Buen historial crediticio.
- Avaluos y garantías requeridos, si son solicitudes de montos pequeños únicamente se requieren de avaluos, para cantidades más elevadas se requieren garantías como hipotecarias que representen de 2 a 3 veces el valor del monto otorgado.

Ante la situación actual que el sistema financiero mexicano le ofrece un difícil y complicado acceso al financiamiento, miles de micro, pequeña y mediana empresas y personas físicas emprendedoras son orilladas a tomar dos escenarios, ya sea desempeñarse en la economía informal u obtener crédito con medios alternativos como agiotistas, tarjetas de crédito personales, etcétera; con elevados costos de financiamiento que merman sus utilidades netas.

1.4 El comercio informal en México

Según la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo, con información generada por el INEGI, en junio de 2012 se sumaron 127, 298 personas a la economía informal para llegar a un total de 14, 012, 160 comerciantes informales, que representan un 29.72% de la población ocupada, una cifra similar al número de trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social, que para junio de 2012, representaban 15, 705, 849 empleados.

TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS

Pero el Centro de Análisis Multidisciplinario de la Universidad Autónoma de México declaró en abril de 2012, con base en sus estudios, que existen 26.4 millones de personas que se desempeñan en el sector informal, representando al 55.3% de la población ocupada.

La diferencia de cifras se debe a que el INEGI no contempla a los “negocios no constituidos en sociedad”, únicamente sumando solamente a los productores de bienes para uso final en sus casas y a los trabajadores domésticos remunerados.

La Organización Internacional del Trabajo realizó, en junio de 2011, un estudio estadístico sobre el empleo en la economía informal entre 44 países. México se encuentra entre los cinco países que concentran las tres cuartas partes del total de empleo informal estimado. México ocupa el tercer lugar, sólo detrás de India y Brasil.

El estudio *“The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence form Latin America”* publicado en 1997 por la OIT señala que la existencia de informalidad en una economía tiene efectos importantes a nivel agregado, es un generador de producto y de demanda, de importancia sobre todo en periodos de crisis, no obstante, “para el país en su conjunto, la actividad del sector informal impide la utilización más eficaz de los recursos y mejoras de la productividad. Como consecuencia, la economía funciona por debajo de su potencial, lo cual tienen repercusiones negativas en los índices de crecimiento económico.”

La existencia de mejores condiciones laborales y de negocios en el sector formal debería ser el aliciente para que las personas decidieran formalizarse. Sin embargo la percepción que se tiene de los beneficios de incorporarse al sector formal es baja. El Estado debería generar programas efectivos de empleo y capacitación que tengan impacto sobre la población que se encuentra laborando en la economía informal. También lanzar programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa que ya se encuentran en situación de informalidad o las que están por fundarse. El Estado debe favorecer las condiciones para que la población cuente con mayor nivel educativo, acceso a la salud, a la vivienda, con opciones de financiamiento para iniciar un negocio propio.

1.5 El financiamiento alternativo para la empresa

El otro escenario que se mencionaba anteriormente es cuando las micro, pequeñas y medianas empresas o las personas físicas con actividad empresarial legalmente establecidas no logran acceder al financiamiento ordinario a través del sistema financiero se ven obligadas a recurrir a créditos con mayores costos tales como las tarjetas de crédito personales, agiotistas, etcétera.

La Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas realizada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y con representación en México por el Banco Interamericano de Desarrollo en el año de 2009, arroja estadísticas importantes.

Dicho estudio tuvo un marco de muestreo de 281, 545 y una muestra de 986 unidades económicas con las siguientes características: Empresas pertenecientes a los sectores de construcción, manufactura, comercio y servicios privados no financieros, con 6 empleados o más y en localidades con más de 50,000 habitantes. Se entrevistaron desde micro hasta grande empresas.

1.5.1 El financiamiento a través de tarjeta de crédito y crédito convencional

Los resultados de la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas presentó los siguientes resultados. En materia de fuente de financiamiento se obtuvo que el 49% de las empresas encuestadas emplee financiamiento interno, y 69% obtiene crédito de manera externa. El financiamiento interno se refiere a los recursos propios de los dueños, utilidades reinvertidas e ingresos por ventas. El financiamiento externo se divide en: distinto de los intermediarios financieros (aportaciones de familiares, amigos e inversionistas privados), proveniente de los intermediarios financieros (incluye tarjetas de crédito personales de los dueños y créditos simples de corto plazo) y obtención de línea de crédito revolvente o crédito simple (largo plazo).

Dentro del 69% de financiamiento externo a la empresa, el rubro más elevado fue: distinto de los intermediarios financieros con 59% desglosado en proveedores con 55% y aportaciones de familiares, amigos e inversionistas privados con 15%. El financiamiento proveniente de los intermediarios financieros representa 43% y la obtención de línea de crédito revolvente o crédito simple periodo 2005-2009 únicamente 23%, dominado por la banca comercial con 18%.

En el uso de cada instrumento de crédito indica que los intermediarios financieros representan un 43% y se desglosa con tarjetas de crédito personales de los dueños con 20%, línea de crédito revolvente 15%, crédito simple a corto plazo 15% y crédito simple a largo plazo 13%. Los intermediarios financieros excluyendo tarjetas de crédito personales de los dueños arrojan 33%. Y la obtención de línea de crédito revolvente o crédito simple periodo 2005-2009 únicamente 23% y se desglosa en banca comercial 18%, líneas de crédito 15% y crédito simple de largo plazo 8%.

Basándose específicamente en el financiamiento con tarjetas de crédito personales de los dueños se observa el siguiente comportamiento del total de las empresas encuestadas:

Total de Empresas	Uso de T.C.
Empresa familiar	22%
Empresa no familiar	18%
Con más de 4 años de antigüedad	20%
Menos de 4 años de antigüedad	20%
Persona física	21%
Persona moral	21%
Tiene contador	21%
Se llevan las cuentas personalmente	17%
Registró pérdidas	27%
No hubo ni pérdidas ni utilidades	21%
Registró utilidades de hasta 5% de ROE	15%
Registró utilidades de 6% o más de ROE	22%

Tabla 1.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Características de empresa con uso de tarjeta de crédito.

Si es comparado con el financiamiento a través de líneas de crédito revolvente o créditos simples, se obtienen cifras muy similares al uso de tarjetas de crédito personales de los dueños, indicando así que es un método de financiamiento muy frecuente.

Total de Empresas	Líneas de Crédito Revolvente	Créditos Simples
Empresa familiar	26%	24%
Empresa no familiar	23%	21%
Con más de 4 años de antigüedad	26%	24%
Menos de 4 años de antigüedad	20%	13%
Persona física	20%	21%
Persona moral	31%	25%
Tiene contador	27%	24%
Se llevan las cuentas personalmente	13%	14%
Registró pérdidas	26%	26%
No hubo ni pérdidas ni utilidades	23%	22%
Registró utilidades hasta 5% de ROE	31%	31%
Registró utilidades 6% o más de ROE	32%	24%

Tabla 2.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Características de empresa con uso de crédito simple y revolvente.

Si se comparan la micro y pequeña empresa con la mediana y grande empresa el comportamiento del uso de la tarjeta de crédito es inversamente proporcional al financiamiento por medio de líneas de crédito revolvente o crédito simple.

Micro y Pequeñas	T.C.	Líneas de Crédito R.	Créditos Simples
Empresa familiar	22%	24%	23%
Empresa no familiar	19%	21%	19%
Con más de 4 años de antigüedad	21%	23%	22%
Menos de 4 años de antigüedad	18%	30%	23%
Persona física	21%	20%	21%
Persona moral	22%	28%	23%
Tiene contador	9%	8%	9%
Se llevan las cuentas personalmente	17%	13%	13%
Registró pérdidas	29%	23%	23%
No hubo ni pérdidas ni utilidades	19%	22%	20%
Registró utilidades hasta 5% de ROE	17%	29%	32%
Registró utilidades 6% o más de ROE	23%	29%	22%

Tabla 3.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Micro y pequeña empresa con uso de tarjeta de crédito, crédito simple y revolvente.

Medianas y Grandes	T.C.	Líneas de Crédito R.	Créditos Simples
Empresa familiar	19%	52%	39%
Empresa no familiar	15%	37%	33%
Con más de 4 años de antigüedad	15%	45%	37%
Menos de 4 años de antigüedad	21%	23%	21%
Persona física	N.S.	N.S.	N.S.
Persona moral	17%	46%	36%
Tiene contador	17%	44%	35%
Se llevan las cuentas personalmente	0%	N.S.	65%
Registró pérdidas	N.S.	57%	54%
No hubo ni pérdidas ni utilidades	N.S.	N.S.	N.S.
Registró utilidades de hasta 5% de ROE	N.S.	41%	24%
Registró utilidades de 6% o más de ROE	N.S.	57%	41%

Tabla 4.- Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (2009). Mediana y grande empresa con uso de tarjeta de crédito, crédito simple y revolvente.

Cuando se emplea la tarjeta de crédito personal, se utiliza para el pago de imprevistos con 50%, seguido de inversión con 37%, para pagar a los proveedores con 33% y por último para el pago de nómina con 29%. Cuando se utiliza una línea de crédito revolving, se aplica para la compra de materia prima y materiales con 52%, seguido de necesidades de liquidez con 18% y por último para inversión con 10%. Y con el financiamiento de crédito simple se cubren la compra de materia prima y materiales con 49% e inversión con 24%.

1.6 La tarjeta de crédito en México

La tarjeta de crédito es un título de crédito contratado entre el emisor, una institución bancaria o financiera, y el aceptante que resulta ser el usuario de dicho medio de pago. Al usuario se le concede un crédito revolving con una línea de crédito, una tasa de interés, una fecha de corte y fecha de pago debidamente establecidos; y se emplea través de una tarjeta plástica personalizada a nombre del usuario para que pueda ser utilizada en el pago de bienes o servicios.

El costo de oportunidad que representa el manejo de una tarjeta de crédito en comparación con un crédito simple otorgado a través de una institución bancaria tiende a minimizar algunos gastos financieros e incrementar comodidades a los usuarios.

El costo de tramitar el plástico es nulo o mínimo, únicamente se pagan intereses sobre el monto empleado, no del total del límite de crédito y se dispone de dinero aprovechable rápidamente. No hay necesidad de estar tramitando el crédito cada ocasión que se vuelva a utilizar. Hay mayor flexibilidad que en otros tipos de créditos ya que los pagos no son fijos.

El Banco de México clasifica las tarjetas de crédito en las siguientes categorías: clásicas, oro y platino. Para abril de 2013 estos fueron los diferentes productos de tarjetas de créditos que existen en el mercado bancario mexicano clasificados por institución, denominación del producto, el Costo Anual Total (CAT), la Tasa Efectiva Promedio Ponderada (TEPP), costo de la anualidad y límite de crédito promedio. Datos proporcionados por las instituciones de créditos, cifras sujetas a revisión.

Tarjetas Clásicas o equivalentes con límite de crédito hasta 4,500 pesos

Institución	Producto	CAT (%)	TEPP (%)	Anualidad (\$)	Límite Crédito (\$)
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	42.4	31.7	530	3,000
Inbursa	Clásica Inbursa	42.9	36.2	0	3,000
Banorte	Clásica	53.2	40	430	4,000
BBVA					
Bancomer	Azul Bancomer	56.1	40.8	560	3,474
Banamex	Clásica Internacional	56.2	40.6	600	3,004
SF Soriana	Soriana - Banamex	58.2	43.4	420	4,000
HSBC	Clásica HSBC	59.2	42.8	560	3,500
Banco Wal-Mart	Súper Tarjeta de Crédito	65.3	47.2	500	3,000
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65	0	3,400
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Scotiabank	Tasa Baja Clásica	38.9	29.8	450	3,500
Banregio	Tarjeta Clásica	50.8	41.8	0	3,000
Ixe Tarjetas	Ixe Clásica	68.3	49.5	440	3,500
CrediScotia	CrediScotia Clásica	78.5	55.9	408	3,600

Tabla 5.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito hasta 4,500 pesos según Banco de México (abril 2013).

Tarjetas Clásicas o equivalentes con límite de crédito entre 4,501 y 8,000 pesos

Institución	Producto	CAT (%)	TEPP (%)	Anualidad (\$)	Límite Crédito (\$)
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	40.2	30.1	530	5,640
Inbursa	Clásica Inbursa	43	36.3	0	5,600
BBVA					
Bancomer	Azul Bancomer	52	38.1	560	6,000
Banorte	Clásica	52.6	39.6	430	6,500
Banamex	Clásica Internacional	54	39.1	600	6,400
HSBC	Clásica HSBC	54.3	39.7	560	6,300
SF Soriana	Soriana - Banamex	56.3	42.1	420	6,300
Banco Wal-Mart	Súper Tarjeta de Crédito	60.6	44.2	500	6,000
CrediScotia	CrediScotia Clásica	74.6	53.6	408	6,000
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65	0	6,400
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Scotiabank	Tasa Baja Clásica	39.1	30	450	6,000
Banregio	Tarjeta Clásica	50.8	41.8	0	5,000
Ixe Tarjetas	Ixe Clásica	66.4	48.4	440	5,250

Tabla 6.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito entre 4,501 y 8,000 pesos según Banco de México (abril 2013).

Tarjetas Clásicas o equivalentes con límite de crédito entre 8,001 y 15,000 pesos

Institución	Producto	CAT (%)	TEPP (%)	Anualidad (\$)	Límite Crédito (\$)
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	38.1	28.7	530	10,220
Inbursa	Clásica Inbursa	41.9	35.5	0	11,500
BBVA					
Bancomer	Azul Bancomer	46.9	34.7	560	11,200
Banorte	Clásica	50.9	38.4	430	11,000
Banamex	Clásica Internacional	50.9	37.1	600	12,300
Scotiabank	Scotiatravel Clásica	51	37.5	550	10,000
HSBC	Clásica HSBC	52.7	38.6	560	11,000
SF Soriana	Soriana - Banamex	54.9	41.2	420	11,200
Banco Wal-Mart	Súper Tarjeta de Crédito	55.6	41	500	10,800
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65	0	10,500
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Banco Invex	Sí Card Plus Invex	61.2	43.7	610	11,500
CrediScotia	CrediScotia Clásica	72.8	52.5	408	10,000

Tabla 7.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito entre 8,001 y 15,000 pesos según Banco de México (abril 2013).

Tarjetas Clásicas o equivalentes con límite de crédito mayor a 15,000 pesos

Institución	Producto	CAT (%)	TEPP (%)	Anualidad (\$)	Límite Crédito (\$)
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	32.9	24.8	530	39,350
BBVA					
Bancomer	Azul Bancomer	36.1	27	560	35,000
	Súper Tarjeta de				
Banco Wal-Mart	Crédito	37.4	28.4	500	28,500
Banorte	Clásica	44.2	33.8	430	28,000
Banamex	Clásica Internacional	44.3	32.5	600	45,000
HSBC	Clásica HSBC	48.3	35.6	560	34,900
Scotiabank	Scotiatravel Clásica	49.8	36.8	550	32,000
SF Soriana	Soriana - Banamex	50.8	38.4	420	25,400
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65	0	16,800
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Inbursa	Clásica Inbursa	39.1	33.5	0	20,000
Banco Invex	Sí Card Plus Invex	52.9	38.3	610	39,500

Tabla 8.- Tarjetas de crédito clásicas o equivalentes con límite de crédito mayor a 15,000 pesos según Banco de México (abril 2013).

Tarjetas Oro o equivalentes

Institución	Producto	CAT (%)	TEPP (%)	Anualidad (\$)	Límite Crédito (\$)
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas Oro					
Inbursa	Oro Inbursa	24.9	22.4	0	32,500
BBVA Bancomer	Oro Bancomer	35.5	27.9	870	45,500
Ixe Tarjetas	Ixe Oro	37.7	30.4	600	21,000
Santander	UNISantander - K	38.5	33	0	18,990
Banamex	Oro	38.7	30.2	900	49,500
Banorte	Oro	40.1	31.9	700	35,500
Scotiabank	Scotia Travel Oro	44	34.5	750	39,800
HSBC	Oro HSBC	47.1	36.4	850	34,000
American E.	Gold Elite Credit Card	57.1	41.9	1,200	21,000
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas Oro					
Banregio	In Gold	43	36.3	0	15,000
Banco Afirme	Tarjeta de Crédito Oro	49.7	38.8	650	26,263

Tabla 9.- Tarjetas de crédito oro o equivalentes según Banco de México (abril 2013).

Tarjetas Platino o equivalentes

Institución	Producto	CAT (%)	TEPP (%)	Anualidad (\$)	Límite Crédito (\$)
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas Platino					
Banorte	Platinum	19.1	15.3	1,350	70,000
BBVA					
Bancomer	Bancomer Platinum	22.2	17	1,950	92,000
Ixe Tarjetas	Ixe Platino	22.3	17.6	1,600	75,000
Banamex	Platinum	22.7	17.3	2,000	90,500
Banregio	In Platinum	22.9	20.8	0	55,000
	Fiesta Rewards				
Santander	Platino	25.3	19.6	1,850	96,595
HSBC	Platinum HSBC	37.5	28.9	1,900	110,000
American E.	Platinum Credit Card	41.1	31.7	1,785	50,000
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas Platino					
Inbursa	Platinum Inbursa	20.3	17.4	750	80,000
Scotiabank	Scotia Travel Premium	26.6	19.9	2,250	125,000

Tabla 10.- Tarjetas de crédito platino o equivalentes según Banco de México (abril 2013).

Banxico aclara: Al momento de hacer comparaciones entre productos, es necesario considerar lo siguiente:

- 1) El Costo Anual Total (CAT) y la tasa de interés reportada en estos cuadros son promedios calculados con base en la información disponible para cada producto y no consideran otros beneficios para los clientes que el producto pudiera ofrecer.
- 2) El CAT para un cliente particular depende de muchos factores, entre ellos, de su perfil de riesgo, por lo que puede ser diferente al que aquí se reporta.
- 3) Las entidades financieras no están obligadas a otorgar una tarjeta de crédito a un cliente particular en los términos expresados en estos cuadros.
- 4) Las tarjetas consideradas en estos cuadros son de aceptación generalizada, es decir, pueden usarse en cualquier comercio que acepte pagos con tarjeta de crédito.
- 5) Cada cuadro se elaboró con información correspondiente a los clientes que no liquidan habitualmente el saldo total de su deuda ("no totaleros"), pero que están al corriente en sus pagos.

Capítulo II
Diagnóstico de la empresa



Capítulo II Diagnóstico de la empresa

2.1 Antecedentes

La empresa objeto de estudio fue legalmente constituida bajo contrato de sociedad de capital variable por un determinado notario público del estado de Aguascalientes, iniciando operaciones el día primero de julio del año 2011 en la ciudad de Aguascalientes, según su referida escritura pública estipulando a cuatro accionistas, que por motivos de confidencialidad, se omiten sus nombres.

Se trata de una compañía del giro inmobiliario ubicada en el municipio de Aguascalientes que presta los servicios de corretaje de venta, arrendamiento, administración, permuta y consignación de cualquier categoría de bienes inmuebles; selección, gestión y tramitación de todo tipo de créditos hipotecarios, al igual que los servicios de diseño y urbanización.

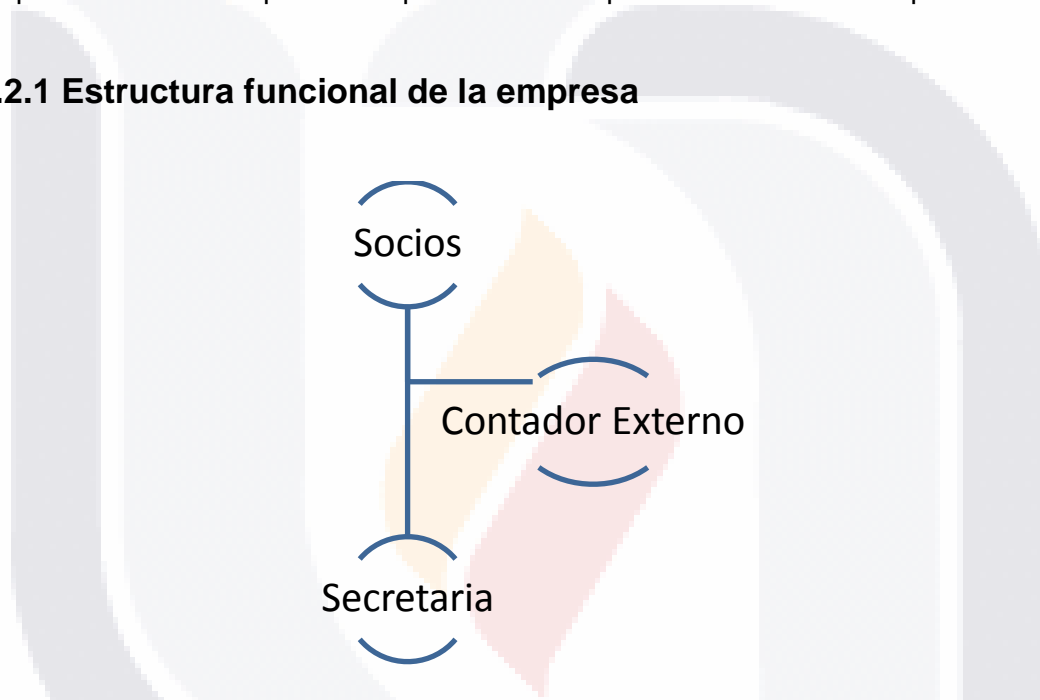
La necesidad de establecer la inmobiliaria surgió cuando los cuatro socios accionistas, previo a la fundación de la empresa, se dedicaban de manera independiente al corretaje de bienes inmuebles y se veían frecuentemente en la necesidad de ampliar su portafolio de propiedades con el objetivo de lograr un mayor alcance de cartera de prospectos y clientes. Cuando usualmente carecían de opciones de propiedades que se adaptarían a las características necesarias de sus respectivos clientes, recurrían entre ellos para compartir algún bien inmueble con el propósito de poder satisfacer y superar las expectativas y necesidades de su mercado, aunque cobraran una menor comisión al concretar la operación comercial, ya que se acostumbra a compartir honorarios bajo esas circunstancias.

Fue así como nació la idea de crear una sociedad seria, consolidada, con respaldo y alto sentido de la ética profesional. Decidieron únicamente fundar la empresa entre ellos mismos por la relación que previamente poseían, y por la gran confianza que se tenían, ya que es un giro, descrito por los mismos socios, sumamente desleal donde en múltiples ocasiones no reciben sus respectivos honorarios, ya sea por parte de otro promotor o cliente, fraudes con notarías, intermediarios o despachos de por medio, demasiada competencia, poca preparación, capacitación y respaldo profesional de la misma.

2.2 Administración y operación

Al tratarse de una pequeña empresa de servicios no requiere de grandes inversiones en activo fijo por lo tanto no cuenta con inventarios, múltiples instalaciones, maquinaria o equipo de transporte; no tiene una complicada estructura organizacional y su oficina es de pequeñas dimensiones. Únicamente cuenta con una empleada que labora de tiempo completo de lunes a viernes y se desempeña como secretaria. La contabilidad de la empresa es realizada por un despacho externo que cobra sus servicios por honorarios.

2.2.1 Estructura funcional de la empresa



Gráfica 4.- Estructura funcional de la empresa inmobiliaria.

Las actividades principales de la secretaria son: agendar citas, canalización de clientes potenciales percibidos a través de los diversos medios, recepción de documentación, etcétera. Pero la operación esencial de la empresa es por parte de los socios fundadores, que en conjunto crearon una amplia cartera de bienes inmuebles que promueven entre ellos mismos con sus respectivos clientes y prospectos. Cuentan con una marca registrada, imagen corporativa, publicidad en medios de comunicación, contratos de exclusividad y su oficina sede que funge como domicilio fiscal.

2.2.2 Operación de la empresa

La operación inicia con la secretaria que se encarga de proporcionar información de las diversas propiedades y/o servicios promocionados. Posteriormente asume la gestión de agendar una cita entre el socio, al que le corresponda el bien inmueble o el servicio ofrecido, y el cliente. El socio asignado se encarga del contacto y atención personal con el cliente potencial, le ofrece diversas opciones de acuerdo a sus necesidades. En caso de un interés real por parte del cliente, se procede a realizar una negociación, firmar contratos y cerrar la transacción, efectuando previamente los trámites que sean requeridos.

La manera que cobra la empresa por sus servicios es por medio de una comisión, pactada previamente con el cliente, el propietario del bien inmueble, y usualmente fijada en un porcentaje sobre el valor de la operación comercial. Dichos honorarios se recaudan al cerrar la transacción comercial. Y la empresa al estar registrada ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como la Secretaría de Administración Tributaria, puede emitir facturas en caso de ser solicitadas por sus clientes.

Contablemente las comisiones generadas por los socios se registran como *ventas*, y cada socio tiene el derecho de recibir un porcentaje de las utilidades mensuales con base en su desempeño periódico después del ejercicio del mes bajo la cuenta contable denominada "*comisiones*". Evidentemente la utilidad que recibirá será menor a la comisión generada originalmente, ya que con las ventas mensuales la empresa cubre su costo de ventas y sus gastos operativos.

2.3 Problemática

Los socios de la empresa describen al mercado inmobiliario con altas variaciones mensuales en las operaciones comerciales, ventas con ciclos elevados y bajos en diferentes periodos del año.

Señalan que es un giro difícil de pronosticar y con tendencias errantes, presenta comúnmente periodos alcistas entre los meses de febrero a junio, y de septiembre a noviembre, pero todo se encuentra muy sujeto al desempeño de la economía nacional, el crecimiento del Producto Interno Bruto, las tasas de desempleo, y demás indicadores económicos.

Ante problemas internos de organización, falta de una adecuada administración de los recursos de la empresa y carencia de medios de pago, los socios suelen emitir préstamos mensuales a la empresa para poder cubrir sus obligaciones no financieras a corto plazo. Dichos préstamos son posteriormente reembolsados a los socios en periodos no mayores a dos meses. Con esos ingresos se suelen cubrir los gastos operacionales de la empresa que previamente fueron mencionados.

Usualmente esos préstamos, aplicados para pagos de combustible, los servicios de agua, energía eléctrica, telefonía móvil, telefonía fija o publicidad son emitidos en efectivo o a través de tarjetas de crédito personales de los socios de la empresa. Al efectuarse el préstamo de esta manera, se pierde control de los ingresos y egresos mensuales de la empresa, se emplean medios de pago no corporativos, se generan confusiones internas y por ende eso tiene repercusiones fiscales para la empresa.

Otra gran problemática que han presentado ha sido el fuerte costo de oportunidad de inversión perdido por no contar con una línea de crédito disponible en el momento requerido. Específicamente a la posibilidad de adquirir bienes inmuebles de remate, oportunidad o en procesos de adjudicación legal a precios muy inferiores del valor comercial con el objetivo de posteriormente revenderlos logrando así una atractiva utilidad con dicha transacción comercial. Esas oportunidades, como mencionan los socios de la empresa, suelen ser con una mínima anticipación y con una duración de negociación y cierre de transacción muy cortos por lo que se requiere tener un capital disponible para poder adquirir dichos bienes inmuebles.

Con las problemáticas previamente descritas se debe implementar una fuente de financiamiento adecuada a sus características que ayuden a mitigar dichos problemas.

Es importante señalar que la empresa no cumple con todos los requisitos básicos necesarios para ser una persona moral sujeta a un financiamiento simple por parte de la banca comercial, principalmente porque no ha cumplido tres años de su fundación, no cuenta con las fuertes garantías que suelen solicitar las instituciones bancarias y no tiene historial crediticio. Además la empresa no tiene pasivos financieros de ningún tipo, salvo simbólicas comisiones generadas por el uso de su cuenta bancaria y pequeños saldos con proveedores.

Y cabe mencionar que sus ratios de liquidez y sus necesidades de capital de trabajo no parecen requerir la magnitud y alcance de una línea de crédito simple. Por lo que una opción viable que se adapte a las necesidades y características de la empresa es la utilización de la tarjeta de crédito corporativa contratada a través de un banco comercial establecido en México.

2.4 Implicaciones fiscales para el uso de la tarjeta de crédito según la miscelánea fiscal mexicana

El artículo 29-C del Código Fiscal de la Federación establece que en las transacciones de bienes o prestación de servicios que se realicen con diversos medios de pago, entre ellos la tarjeta de crédito, podrán utilizarse como medio de comprobación para los efectos de las deducciones autorizados en las Leyes fiscales mientras se cumplan con los siguientes requisitos:

- Cuenten con el documento expedido que contenga la clave del registro federal de contribuyentes del enajenante, el prestador del servicio o el otorgante del uso o goce temporal de los bienes; el bien o servicio de que se trate; el precio o contraprestación; la fecha de emisión y, en forma expresa y por separado los impuestos que se trasladan desglosados por tasa aplicable.
- Registren en la contabilidad, de conformidad con el Reglamento de este Código, la operación que ampare el cheque librado o el traspaso de cuenta.

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- Vinculen la operación registrada en el estado de cuenta directamente con el documento a que se refiere la fracción II del presente artículo, con la adquisición del bien, con el uso o goce, o con la prestación del servicio de que se trate y con la operación registrada en la contabilidad, en los términos del Reglamento de este Código.
 - Conserve el original del estado de cuenta respectivo, durante el plazo que establece el artículo 30 de este Código.

El artículo 31 de La Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), establece que las deducciones autorizadas deben estar amparadas con documentación que reúna los requisitos de las disposiciones fiscales y que los pagos cuyo monto exceda de \$2,000.00 se efectúen mediante cheque nominativo del contribuyente, tarjeta de crédito, de débito o de servicios, o a través de los monederos electrónicos que al efecto autorice el Servicio de Administración Tributaria, excepto cuando dichos pagos se hagan por la prestación de un servicio personal subordinado.

Tratándose del consumo de combustibles para vehículos marítimos, aéreos y terrestres, el pago deberá efectuarse mediante cheque nominativo del contribuyente, tarjeta de crédito, de débito o de servicios, a través de los monederos electrónicos a que se refiere el párrafo anterior, aun cuando dichos consumos no excedan el monto de \$2,000.00.

También existe una implicación en la determinación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) trasladado por la adquisición de combustible mediante tarjeta de crédito o débito. Para los efectos de la regla 1.3.4.6., cuando en el estado de cuenta que se emita a los contribuyentes que hubieran efectuado pagos mediante tarjeta de crédito o de débito, no se señale el monto del IVA trasladado, dicho impuesto se determinará dividiendo el monto establecido en el estado de cuenta respecto de las adquisiciones efectuadas, entre 1.16. Si de la operación anterior, resultan fracciones de la unidad monetaria, la cantidad se ajustará a la unidad más próxima. Tratándose de cantidades terminadas en cincuenta centavos, el ajuste se hará a la unidad inmediata inferior. El resultado obtenido se restará al monto total de la operación y la diferencia será el IVA trasladado.

La ley estipula actualmente que es posible la deducción de gastos superiores a los \$2,000.00 a través de una tarjeta de crédito mientras se cumplan con los requisitos legales y que dichos gastos estén estrictamente relacionados con la operación de la empresa al igual que la determinación del IVA trasladado por la adquisición de combustible mediante el mismo medio de pago.

Como se mencionó previamente, se han presentado ocasiones en que los socios de la empresa inmobiliaria han cubierto gastos de la empresa con pagos en efectivo ocasionando, como la ley estipula, la imposibilidad de poderlos deducir fiscalmente. La nueva reforma hacendaria busca reducir todavía más el uso de efectivo entre las personas físicas y morales con el objetivo de tener un mayor control del movimiento de recursos y evitar el delito de lavado de dinero. Por lo que el uso de pagos electrónicos o tarjetas son los idóneos para poder reunir los requisitos de deducibilidad fiscal.

Técnicamente si se realizan pagos con tarjetas de crédito personales de los socios no deberían de existir limitaciones para la exención o deducción fiscal. En la realidad es una práctica común, pero el problema radica a que lleva un mal control de los ingresos y egresos de la empresa, confusión con la contabilidad y una mala gestión de los recursos. En el peor de los escenarios puede presentarse el caso de una auditoría por parte de la Secretaría de Administración Tributaria al encontrar anomalías en la declaración fiscal de la empresa que pudiera llevar a una cancelación de dichas solicitudes de exención o deducción fiscal al haber sido cubiertos dichos gastos con medios de pago no oficiales a la empresa.

Comúnmente muchas empresas presentan estos problemas que les generan desde pérdidas en su utilidad, aumento a las aportaciones fiscales o amonestaciones y multas por parte del SAT. Los consultores especialistas en materia fiscal recomiendan que todos los gastos de la empresa sean con un medio de pago oficial de la misma, para evitar la problemática previamente descrita.

Al efectuarse la denominada reforma hacendaria que entró en vigor a partir del primero de enero de 2014, se presentaron modificaciones en la Ley del Impuesto Sobre la Renta, específicamente el artículo 91 que establece lo siguiente:

Artículo 91. Las personas físicas podrán ser objeto del procedimiento de discrepancia fiscal cuando se compruebe que el monto de las erogaciones en un año de calendario sea superior a los ingresos declarados por el contribuyente, o bien a los que le hubiere correspondido declarar.

Para tal efecto, también se considerarán erogaciones efectuadas por cualquier persona física, las consistentes en gastos, adquisiciones de bienes y depósitos en cuentas bancarias, en inversiones financieras o tarjetas de crédito.

Eso significa que a partir de la entrada en vigor de la reforma hacendaria todas las instituciones del sector bancario comercial estarán obligadas a rendir informes al SAT acerca de las cuentas de tarjetas de crédito de personas físicas y morales. Eso repercute a los socios de la empresa inmobiliaria cuando emplean sus tarjetas de crédito personales para cubrir gastos de la empresa pudiendo generar una discrepancia fiscal al encontrarse anomalías entre sus ingresos y egresos declarados, y en caso de una detección de discrepancia al reportarse mayores gastos que ingresos, el SAT podría multar a la persona física en situación irregular fiscalmente hablando.

Otra modificación importante fue la que se encuentra en el artículo 151 de la nueva Ley de Impuesto Sobre la Renta, que estipula que el monto de la deducción será de hasta 10% de los ingresos acumulables del contribuyente en el ejercicio, sin que dichas aportaciones excedan del equivalente a cuatro salarios mínimos generales elevado al año, que corresponden a \$94,400.00 M.N.

Si hipotéticamente cualquiera de los socios declarara los siguientes ingresos durante un año:

Mes	Ingresos
Enero	\$12,500
Febrero	\$13,700
Marzo	\$14,200
Abril	\$15,000
Mayo	\$16,800
Junio	\$17,000
Julio	\$19,000
Agosto	\$14,400
Septiembre	\$13,200
Octubre	\$12,800
Noviembre	\$17,000
Diciembre	\$15,500
Total	\$181,100

Tabla 11.- Ingresos hipotéticos declarados mensualmente por cualquier socio de la empresa inmobiliaria.

Únicamente podrá deducir en el ejercicio el 10% de sus ingresos, que en el ejemplo hipotético correspondería a \$18,110. Si se pondera se podría decir que sus deducciones estarán topadas a \$1,509.17 al mes. Entre sus gastos personales, de cualquiera de los socios, y los gastos que metiera a favor de la empresa definitivamente sobrepasarían los topes permitidos en la nueva Ley de Impuesto Sobre la Renta.

Teniendo en cuenta las implicaciones fiscales que conlleva el uso de efectivo y tarjetas de crédito para una persona física y moral, se recomienda descartar totalmente el uso del pago en efectivo y tarjetas de crédito personales de los socios de la empresa. Por lo que se aconseja la implementación de un medio de pago oficial de la empresa inmobiliaria como el caso de una tarjeta de crédito corporativa.

2.4.1 Impacto de la nueva reforma fiscal en el sector empresarial

En octubre del 2013 el Congreso de la Unión aprobó la propuesta de reforma hacendaria por lo que a partir del 01 de enero de 2014 entraron en vigor múltiples cambios en materia fiscal. Con dichas medidas autorizadas, el gobierno federal estima obtener ingresos por \$4.4 billones de pesos, representando un incremento de 12.82% en ingresos presupuestarios en comparación con el año 2013. De manera generalizada el sector empresarial sufrió un fuerte impacto ante las nuevas disposiciones recaudatorias.

En materia de prestaciones para los trabajadores se sufrieron diversas variaciones con la entrada en vigor de la reforma fiscal a partir del 01 de enero de 2014. Las aportaciones realizadas a fondos de jubilaciones y pensiones, así como las erogaciones por remuneraciones que sean ingresos exentos para el trabajador (previsión social, fondo de ahorro, pagos por separación, gratificaciones anuales, horas extra, prima vacacional y dominical, entre otros) ya no serán deducibles en un 100%, ahora únicamente un 53%. Y en situaciones que el contribuyente disminuya, de un ejercicio a otro, las prestaciones exentas otorgadas a sus trabajadores, la deducción disminuirá a 47%.

También en el caso de las cuotas de seguridad social a cargo de los trabajadores pagadas por los patrones, ya no serán deducibles. Los vales de despensa otorgados a los empleados serán deducibles únicamente cuando su entrega se realice a través de monederos electrónicos autorizados por el Servicio de Administración Tributaria. En el caso que los pagos por salarios que excedan de \$2,000 deberán realizarse a través del sistema financiero y los recibos de nómina y de honorarios, para ser sujetos de deducción, deberán constar en factura electrónica (CFDI).

Otra modificación importante es la eliminación de la deducción inmediata de los bienes de activo fijo, así como la deducción lineal de las inversiones en maquinaria y equipo especiales. El monto deducible para las inversiones en automóviles se reduce a sólo \$130,000, y por arrendamiento a \$200 diarios por unidad automotor.

Y en el caso de las inversiones efectuadas con anterioridad al 31 de diciembre de 2013, que no hubieran sido deducidas en su totalidad a esa fecha, continuarán depreciándose considerando como monto original de la inversión hasta \$175,000 conforme a La Ley del Impuesto sobre la Renta anterior.

En materia de viáticos, la deducción de consumos en restaurantes se reduce al 8.5% del monto erogado cumpliendo estrictamente con el requisito de que sea pagado a través de medios electrónicos.

La metodología para determinar el costo de ventas sufrió la eliminación del sistema denominado costeo directo y el método de valuación de Últimas Entradas Primeras Salidas (UEPS), sin establecer régimen de transición.

En la industria inmobiliaria se aplicaron las modificaciones para los contribuyentes dedicados a la construcción y enajenación de desarrollos inmobiliarios que ejerzan la opción de deducir el costo de adquisición de los terrenos, y no los enajenen en los siguientes tres ejercicios a su adquisición, deberán acumular en el cuarto ejercicio el valor total del terreno deducido actualizado, más el 3% por cada año transcurrido.

La industria minera también sufrió cambios, a partir de la nueva reforma los gastos de exploración para la localización y cuantificación de nuevos yacimientos efectuados en periodo pre operativo se podrán deducir en un 10% anual, con lo que se elimina la posibilidad de deducirlos en el ejercicio en que se efectúen.

Capítulo III
Análisis financiero de la empresa



Capítulo III Análisis financiero de la empresa

3.1 Los estados financieros de la empresa

Se realizó un análisis financiero por medio de los estados contables de los ejercicios 2012 y 2013 de la empresa. Se ejecutó el diagnóstico con el método de razones financieras que muestran indicadores clave a través de cálculos obtenidos del estado de resultados y el balance general. El objetivo de poder evaluar la situación financiera actual de la empresa inmobiliaria es poder conocer sus niveles de productividad, capacidad de pago, nivel y forma de apalancamiento, y demás indicadores.

3.1.1 Concepto de balance general

El balance es una reproducción instantánea de la empresa en un punto determinado del tiempo. Es un medio adecuado de organizar y resumir lo que posee una empresa que corresponde a sus activos, lo que adeuda equivalente a sus pasivos y la diferencia entre los dos, el capital de la empresa.

La estructura de los activos para una empresa refleja la línea de negocios a la que ésta se dedica y también las decisiones administrativas sobre cuánto efectivo e inventario debe tener, además de la política de crédito, la adquisición de activos fijos, etcétera. El lado de los pasivos refleja sobre todo las decisiones administrativas en cuanto a la estructura de capital y la utilización de deuda a corto plazo.

3.1.2 Concepto de estado de resultados

El estado de resultados mide el desempeño durante cierto periodo, por lo general un año calendario. La ecuación del estado de resultados de manera generalizada es: ingresos – gastos = utilidad. Por lo general, lo primero que se informa en un estado de resultados son los ingresos o entradas y los gastos de las principales operaciones de la empresa. Las partes subsiguientes incluyen, entre otras cosas, gastos financieros, intereses pagados; los impuestos pagados se dan a conocer por separado en su respectiva cuenta y por último la utilidad neta.

3.1.3 Concepto de razones financieras

Son razones, o proporciones, determinadas a partir de la información financiera contable de una empresa y que se utilizan para propósitos de evaluación. Son de utilidad para comparar e investigar las relaciones entre distintos fragmentos de información financiera. Entre más completos y complejos sean los estados financieros contables más razones financieras se pueden calcular ya que existen más cuentas para comparar; evidentemente con empresas de pequeñas dimensiones se obtienen estados muy resumidos y sencillos lo que permite obtener menos razones financieras. Cada analista emplea con base a su propio criterio que razón obtener y que importancia darle al resultado de cada una de ellas.

3.2 Análisis de los estados financieros de la empresa

A continuación se muestran los estados financieros oficiales de la empresa inmobiliaria:



Estado de resultados año 2012

INMOBILIARIA SA DE CV	
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012	
(EXPRESADO EN PESOS)	
VENTAS NETAS	840,144
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
Sueldos y salarios	49,680
Arrendamiento local	48,438
Honorarios Contador	10,800
Papelería y artículos de oficina	2,160
Energía eléctrica	4,500
Agua potable y alcantarillado	3,480
Limpieza y jardinería	9,000
Renta dominio de internet	936
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	128,994
GASTOS VENTA	
Comisiones	256,897
Renta línea telefónica Telmex	9,360
Renta línea telefónica Axtel	6,000
Renta líneas telefónicas Nextel	27,360
Combustible	94,389
Publicidad	55,200
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES HISTÓRICAS	-10,369
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	438,837
GASTOS FINANCIEROS	
Comisiones	2,645
GASTOS FINANCIEROS	2,645
UTILIDAD DE OPERACIÓN	269,668
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD	269,668
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	80,900
P.T.U.	26,967
UTILIDAD DEL EJERCICIO	161,801

Tabla 12.- Estado de resultados año 2012 de la empresa inmobiliaria.

Balance general año 2012

INMOBILIARIA SA DE CV			
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012			
(EXPRESADO EN PESOS)			
ACTIVO		PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>		<u>A CORTO PLAZO</u>	
CAJA	3,456	PROVEEDORES	5,678
BANCOS	132,906	IMPUESTOS POR PAGAR	80,900
DEUDORES DIVERSOS	76,096	P.T.U. POR PAGAR	26,967
IVA ACREDITABLE	14,877		113,545
ANTICIPO DE IMPUESTOS	79,908		
	307,243	<u>A LARGO PLAZO</u>	
<u>FIJO</u>		SUMA DEL PASIVO	113,545
EQUIPO DE CÓMPUTO	30,279		
DEPRECIACION ACU. DE EQ. DE CÓMPUTO	-9,084		
MOBILIARIO Y EQUIPO	14,330		
DEPRECIACION ACU. DE MOB. Y EQUIPO	-1,285	CAPITAL CONTABLE	
	34,240		
		CAPITAL SOCIAL FIJO	50,000
		UTILIDAD DE EJERC. ANTERIORES	16,137
		RESULTADO DEL EJERCICIO	161,801
		SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	227,938
SUMA DEL ACTIVO	341,483	SUMA DE PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	341,483

Tabla 13.- Balance general año 2012 de la empresa inmobiliaria.

Estado de resultados año 2013

INMOBILIARIA SA DE CV	
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013	
(EXPRESADO EN PESOS)	
VENTAS NETAS	894,753
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
Sueldos y salarios	51,419
Arrendamiento local	50,618
Honorarios Contador	10,800
Papelería y artículos de oficina	2,340
Energía eléctrica	4,620
Agua potable y alcantarillado	3,540
Limpieza y jardinería	9,000
Renta dominio de internet	936
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	133,273
GASTOS VENTA	
Comisiones	295,269
Renta línea telefónica Telmex	9,360
Renta línea telefónica Axtel	6,000
Renta líneas telefónicas Nextel	27,360
Combustible	99,111
Publicidad	58,200
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES HISTÓRICAS	-20,739
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	474,560
GASTOS FINANCIEROS	
Comisiones	3,127
GASTOS FINANCIEROS	3,127
UTILIDAD DE OPERACIÓN	283,793
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS A LA UTILIDAD	283,793
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	85,138
P.T.U.	28,379
UTILIDAD DEL EJERCICIO	170,276

Tabla 14.- Estado de resultados año 2013 de la empresa inmobiliaria.

Balance general año 2012

INMOBILIARIA SA DE CV			
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013			
(EXPRESADO EN PESOS)			
ACTIVO		PASIVO	
<u>CIRCULANTE</u>		<u>A CORTO PLAZO</u>	
CAJA	2,217	PROVEEDORES	2,856
BANCOS	137,064	IMPUESTOS POR PAGAR	85,138
DEUDORES DIVERSOS	87,528	P.T.U. POR PAGAR	28,379
IVA ACREDITABLE	18,295		116,373
ANTICIPO DE IMPUESTOS	89,675		
	334,779	<u>A LARGO PLAZO</u>	
<u>FIJO</u>		SUMA DEL PASIVO	116,373
EQUIPO DE CÓMPUTO	30,279		
DEPRECIACION ACU. DE EQ. DE CÓMPUTO	-18,168		
MOBILIARIO Y EQUIPO	14,330		
DEPRECIACION ACU. DE MOB. Y EQUIPO	-2,571	CAPITAL CONTABLE	
	23,870		
		CAPITAL SOCIAL FIJO	50,000
		UTILIDAD DE EJERC. ANTERIORES	22,000
		RESULTADO DEL EJERCICIO	170,276
		SUMA DEL CAPITAL CONTABLE	242,276
SUMA DEL ACTIVO	358,649	SUMA DE PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	358,649

Tabla 15.- Balance general año 2013 de la empresa inmobiliaria.

Reacomodo práctico de estados de resultados años 2012 y 2013

Estado de Resultados 2012	
Ventas netas	840,144
Costos de Venta	406,486
Utilidad Bruta	433,658
Gastos Operativos	161,345
Utilidad Operativa	272,313
Gastos Financieros	2645
Utilidad antes Impuestos	269,668
Utilidad neta	161,801
Costo Fijo	171,714
Costo variable	406,486

Tabla 16.- Reacomodo estado de resultados 2012.

Estado de Resultados 2013	
Ventas netas	894,753
Costos de Venta	452,579
Utilidad Bruta	442,174
Gastos Operativos	155,254
Utilidad Operativa	286,920
Gastos Financieros	3,127
Utilidad antes Impuestos	283,793
Utilidad neta	170,276
Costo Fijo	175,993
Costo variable	452,579

Tabla 17.- Reacomodo estado de resultados 2013.

3.2.1 Análisis horizontal de los estados financieros

Estado de resultados de la empresa inmobiliaria años 2012 y 2013

	2012	2013	Variación
VENTAS NETAS	840,144	894,753	6.50%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Sueldos y salarios	49,680	51,419	3.50%
Arrendamiento local	48,438	50,618	4.50%
Honorarios Contador	10,800	10,800	0.00%
Papelería y artículos de oficina	2,160	2,340	8.33%
Energía eléctrica	4,500	4,620	2.67%
Agua potable y alcantarillado	3,480	3,540	1.72%
Limpieza y jardinería	9,000	9,000	0.00%
Renta dominio de internet	936	936	0.00%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	128,994	133,273	3.32%
GASTOS VENTA			
Comisiones	256,897	295,269	14.94%
Renta línea telefónica Telmex	9,360	9,360	0.00%
Renta línea telefónica Axtel	6,000	6,000	0.00%
Renta líneas telefónicas Nextel	27,360	27,360	0.00%
Combustible	94,389	99,111	5.00%
Publicidad	55,200	58,200	5.43%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	-10,369	-20,739	100.01%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	438,837	474,560	8.14%
GASTOS FINANCIEROS			
Comisiones	2,645	3,127	18.22%
GASTOS FINANCIEROS	2,645	3,127	18.22%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	269,668	283,793	5.24%
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	80,900	85,138	5.24%
P.T.U.	26,967	28,379	5.24%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	161,801	170,276	5.24%

Tabla 18.- Estado de resultados de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado horizontalmente.

El análisis horizontal es empleado para poder comparar el crecimiento, o decrecimiento, de las cuentas contables de manera anual en comparación con un primer periodo, y determinar si el periodo fue bueno, regular o malo con base a variaciones absolutas o relativas. Éste modelo también es empleado para poder realizar proyecciones y fijación de metas.

La principal ventaja del análisis horizontal es que permite identificar notoriamente cualquier fluctuación, tanto positivo o negativa, significativa de cada cuenta contable, y así poder determinar con análisis más profundos el origen o causa de cada variación.

En el caso de la empresa inmobiliaria se analiza la variación del año 2013 en comparación con el año 2012. Primero se comparó el estado de resultados y posteriormente el balance general.

Para cualquier sociedad, en el caso del estado de resultados se espera que ciertas cuentas vitales como ventas y utilidad incrementen año con año, y cuentas como gastos disminuyan. Y en el caso del balance general se espera que cuentas como caja y bancos incrementen, y cuentas como pasivos financieros a corto y largo plazo disminuyan. Pero en la práctica se pueden presentar escenarios diversos. Más adelante se analizará detalladamente cada parte de ambos estados financieros.

Balance general de la empresa inmobiliaria años 2012 y 2013

	2012	2013	Variación
ACTIVO			
Activo Circulante			
Caja	3,456	2,217	-35.85%
Bancos	132,906	137,064	3.13%
Deudores diversos	76,096	87,528	15.02%
IVA acreditable	14,877	18,295	22.98%
Anticipo impuestos	79,908	89,675	12.22%
	307,243	334,779	8.96%
Fijo			
Equipo de cómputo	30,279	30,279	0.00%
Depr. Acu. Eq. Comp.	-9,084	-18,168	100.01%
Mobiliario y equipo	14,330	14,330	0.00%
Depr. Acu. Mob. Y Eq.	-1,285	-2,571	100.06%
	34,240	23,870	-30.29%
Activo	341,483	358,649	5.03%
PASIVO			
A corto plazo			
Proveedores	5,678	2,856	-49.70%
Impuestos por pagar	80,900	85,138	5.24%
PTU por pagar	26,967	28,379	5.24%
	113,545	116,373	2.49%
A largo plazo			
Pasivo	113,545	116,373	2.49%
Capital Contable			
Capital social fijo	50,000	50,000	0.00%
Utilidades ejerc. Ant.	16,137	22,000	36.33%
Resultado ejercicio	161,801	170,276	5.24%
Capital contable	227,938	242,276	6.29%
P+C	341,483	358,649	5.03%

Tabla 19.- Balance general de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado horizontalmente.

3.2.2 Análisis vertical de los estados financieros

Estado de resultados de la empresa inmobiliaria años 2012 y 2013

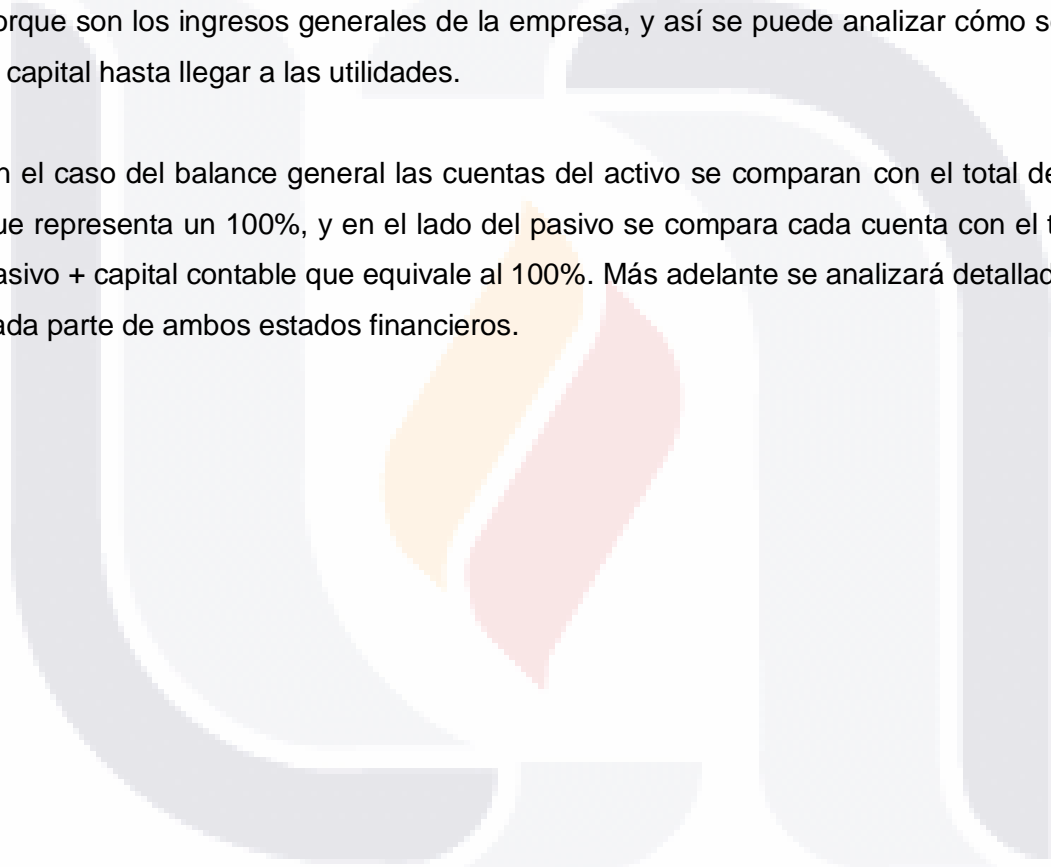
	2012		2013	
VENTAS NETAS	840,144	100%	894,753	100.00%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
Sueldos y salarios	49,680	5.91%	51,419	5.75%
Arrendamiento local	48,438	5.77%	50,618	5.66%
Honorarios Contador	10,800	1.29%	10,800	1.21%
Papelería y artículos de oficina	2,160	0.26%	2,340	0.26%
Energía eléctrica	4,500	0.54%	4,620	0.52%
Agua potable y alcantarillado	3,480	0.41%	3,540	0.40%
Limpieza y jardinería	9,000	1.07%	9,000	1.01%
Renta dominio de internet	936	0.11%	936	0.10%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	128,994	15.35%	133,273	14.89%
GASTOS VENTA				
Comisiones	256,897	30.58%	295,269	33.00%
Renta línea telefónica Telmex	9,360	1.11%	9,360	1.05%
Renta línea telefónica Axtel	6,000	0.71%	6,000	0.67%
Renta líneas telefónicas Nextel	27,360	3.26%	27,360	3.06%
Combustible	94,389	11.23%	99,111	11.08%
Publicidad	55,200	6.57%	58,200	6.50%
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	-10,369	-1.23%	-20,739	-2.32%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	438,837	52.23%	474,560	53.04%
GASTOS FINANCIEROS				
Comisiones	2,645	0.31%	3,127	0.35%
GASTOS FINANCIEROS	2,645	0.31%	3,127	0.35%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	269,668	32.10%	283,793	31.72%
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	80,900	9.63%	85,138	9.52%
P.T.U.	26,967	3.21%	28,379	3.17%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	161,801	19.26%	170,276	19.03%

Tabla 20.- Estado de resultados de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado verticalmente.

El análisis vertical es utilizado para poder apreciar las proporciones de cuentas individuales en comparación con una cuenta referente y poder determinar si existe una distribución equitativa dentro de la estructura financiera de la empresa y si se está haciendo uso adecuado del apalancamiento teniendo en cuenta las necesidades operativas y financieras.

En el caso del estado de resultados se toma la cuenta de ventas totales como un 100% y de ahí se obtiene la proporción de cada cuenta. Se emplea la cuenta de ventas totales porque son los ingresos generales de la empresa, y así se puede analizar cómo se diluye el capital hasta llegar a las utilidades.

En el caso del balance general las cuentas del activo se comparan con el total del activo que representa un 100%, y en el lado del pasivo se compara cada cuenta con el total del pasivo + capital contable que equivale al 100%. Más adelante se analizará detalladamente cada parte de ambos estados financieros.



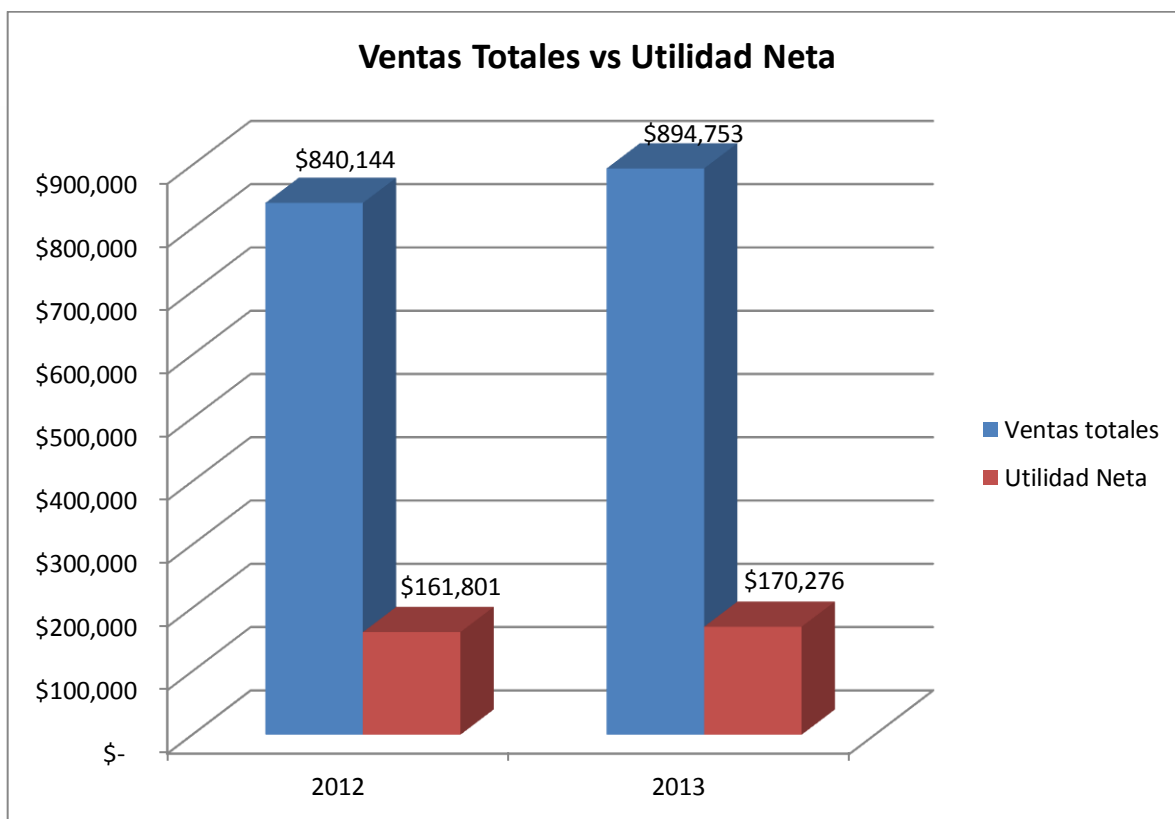
Balance general de la empresa inmobiliaria años 2012 y 2013

	2012		2013	
ACTIVO				
Activo Circulante				
Caja	3,456	1.01%	2,217	0.62%
Bancos	132,906	38.92%	137,064	38.22%
Deudores diversos	76,096	22.28%	87,528	24.40%
IVA acreditable	14,877	4.36%	18,295	5.10%
Anticipo impuestos	79,908	23.40%	89,675	25.00%
	307,243		334,779	
Fijo				
Equipo de cómputo	30,279	8.87%	30,279	8.44%
Depr. Acu. Eq. Comp.	-9,084	-2.66%	-18,168	-5.07%
Mobiliario y equipo	14,330	4.20%	14,330	4.00%
Depr. Acu. Mob. Y Eq.	-1,285	-0.38%	-2,571	-0.72%
	34,240		23,870	
Activo	341,483	100%	358,649	100%
PASIVO				
A corto plazo				
Proveedores	5,678	1.66%	2,856	0.80%
Impuestos por pagar	80,900	23.69%	85,138	23.74%
PTU por pagar	26,967	7.90%	28,379	7.91%
	113,545		116,373	
A largo plazo				
Pasivo	113,545	33.25%	116,373	32.45%
Capital Contable				
Capital social fijo	50,000	14.64%	50,000	13.94%
Utilidades ejerc. Ant.	16,137	4.73%	22,000	6.13%
Resultado ejercicio	161,801	47.38%	170,276	47.48%
Capital contable	227,938	66.75%	242,276	67.55%
P+C	341,483	100%	358,649	100%

Tabla 21.- Balance general de la empresa inmobiliaria (2012 y 2013) analizado verticalmente.

3.2.3 Estado de resultados

Al analizar el estado de resultados de los dos ejercicios, 2012 y 2013, se puede observar que la empresa creció 6.5% en concepto de ventas totales en el 2013 en comparación con el año 2012, y un 5.24% en concepto de utilidad neta.



Gráfica 5.- Ventas totales vs utilidad neta empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

La cuenta que más representa en proporción con las ventas es la de *comisiones* con un 31% para el año 2012 y 33% para el año 2013. Dicha cuenta representa una parte proporcional de las comisiones que generaron los socios y fueron pagadas a los mismos.

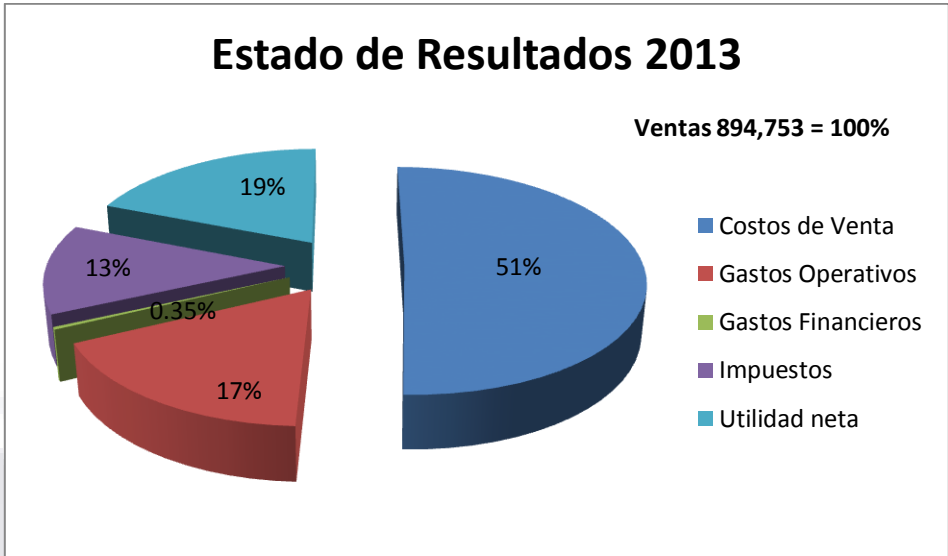
La segunda erogación más significativa fue el gasto por combustible representando 11% del total de las ventas. El uso de combustible es indispensable para la operación de la empresa ya que los socios se encuentran en constante movilización realizando sus actividades profesionales. El tercer egreso más representativo fue por concepto de *impuesto sobre la renta* (ISR) con un 10% de las ventas totales.

Como se puede observar, la empresa inmobiliaria no tiene compromisos financieros o bancarios de ningún tipo, sus pasivos a corto plazo son estrictamente fiscales, pero a pesar de dicha condición se observa la existencia de la cuenta *comisiones* en el apartado de *gastos financieros*, dichas erogaciones corresponden al manejo de la cuenta bancaria que posee la empresa y las comisiones generadas por diversos conceptos.

La cuenta de *publicidad* se refiere a todos los gastos que incurre la empresa para poder publicitar y promocionar sus servicios tales como: anuncios en medios impresos de circulación local y regional, tarjetas de presentación, lonas, anuncios en medios digitales, *flyers*, panfletos, etcétera.

De los estados de resultados originales, se procedió a realizar un reacomodo con fines prácticos para poder determinar las cuentas de *costo de ventas*, *gastos operativos*, *costos fijos* y *costos variables* (figuras 1.5 y 1.6). En la cuenta de *costo de ventas* se englobaron las subcuentas de: *comisiones*, *combustible* y *publicidad*. Ya que son los principales costos que incurre la empresa para poder prestar sus servicios. Los *gastos operativos* comprenden: la sumatoria de *gastos de administración*, las rentas de las diversas *líneas telefónicas* y *depreciación*.

Los *costos variables* son equivalentes al *costo de ventas* ya que son aquellos que varían directamente al volumen de ventas, es decir, si las ventas aumentan se incrementan los costos variables y si los ingresos disminuyen los costos variables tendrán el mismo comportamiento. En el caso de los *costos fijos* se diferencian de los gastos operativos únicamente por la subcuenta de depreciación ya que es una salida virtual de dinero. Se catalogan como gastos fijos ya que se deben cubrir independientemente del nivel de operación, y son todos aquellos gastos que no tienen relación directa con las ventas.



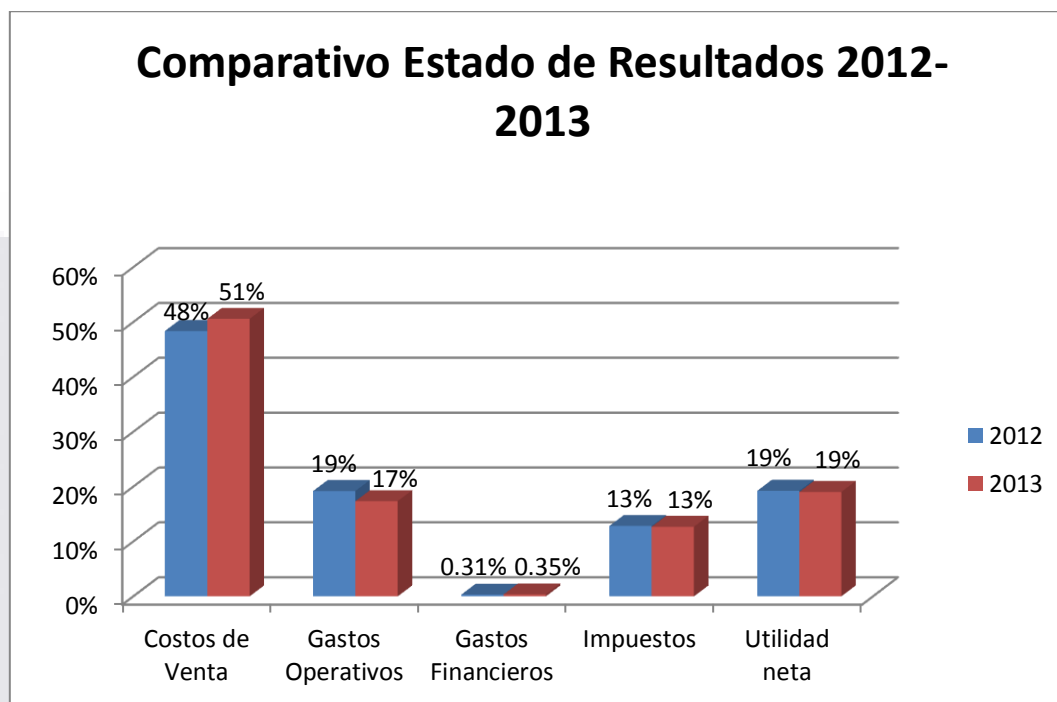
Gráfica 6.- Estado de resultados empresa inmobiliaria año 2013.

El costo de venta representó un 51% de las ventas, los gastos operativos 17%, los impuestos 13% y la utilidad neta 19%. La utilidad neta es mayor, en proporción, a los impuestos ya que la tasa impositiva a cubrir se obtiene calculándose de la utilidad antes de impuestos.



Gráfica 7.- Estado de resultados empresa inmobiliaria año 2012.

Las proporciones del año 2012 en comparación con el estado de resultados del ejercicio 2013 sufrieron ligeras y poco significativas variaciones entre 2% y 3% respectivamente en cada cuenta.



Gráfica 8.- Comparativo estado de resultados empresa inmobiliaria 2012 y 2013.

3.2.4 Balance general

La empresa inmobiliaria tiene una estructura de capital conservadora, ya que los pasivos representan 33% (2012) 32% (2013) y el capital 67% (2012) 68% (2013) respectivamente. Eso nos muestra que al evaluar el coeficiente de deuda capital cuya fórmula se expresa:

$$\text{Coeficiente Deuda Capital} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Capital}}$$

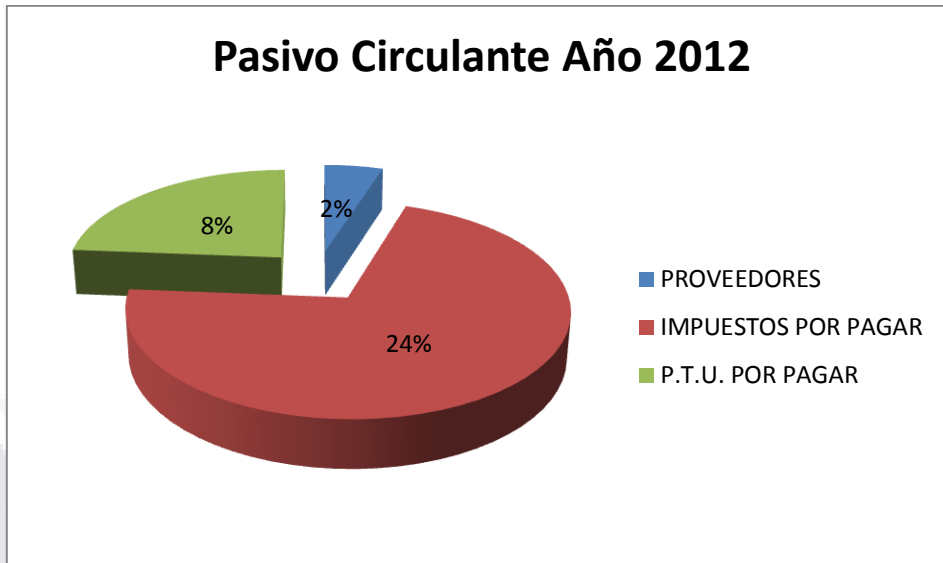
$$2012 = \frac{113,545}{227,938} = 0.50 \quad 2013 = \frac{116,373}{242,276} = 0.48$$

Se demuestra que en la empresa por cada unidad monetaria que los socios han aportado para la operación de la empresa, los acreedores han aportado 0.50 (2012) y 0.48 (2013) unidades monetarias para el funcionamiento de la misma. La razón entre uno y otro es 0.50 (2012) a 1 y 0.48 (2013) a 1. Como ya se había mencionado anteriormente, los pasivos de la empresa son prácticamente en su totalidad de índole fiscal.



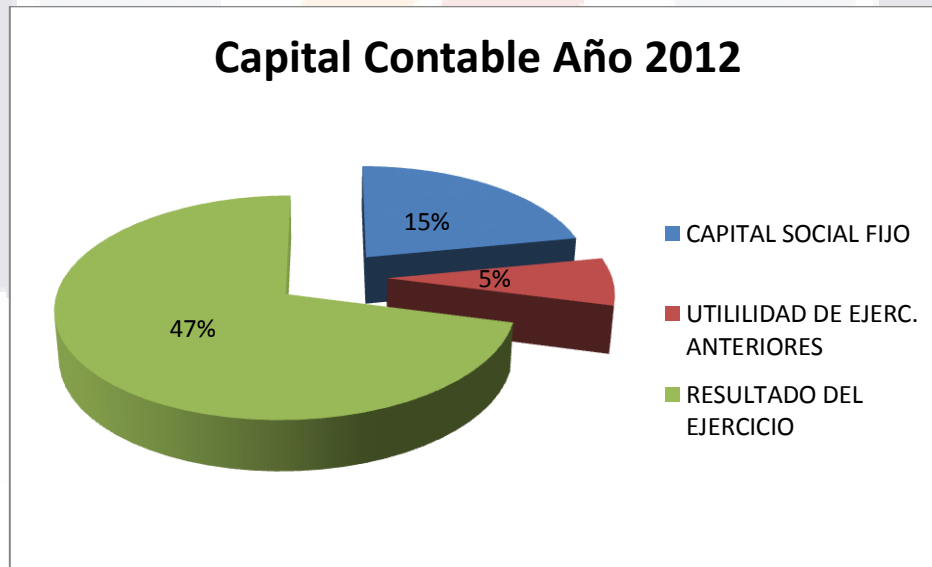
Gráfica 9.- Activo circulante empresa inmobiliaria año 2012.

En el activo circulante del ejercicio 2012 se puede observar que la cuenta más significativa es *bancos* con un 39%, esa cantidad es producto de los ingresos generados por la operación de la empresa pero que no han sido repartidos bajo el esquema de *comisiones*. Posteriormente el *anticipo de impuestos* representa 23% que significan los saldos a cargo de la Secretaría de Administración Tributaria y a favor de la empresa inmobiliaria por concepto de contribución al ISR. Después figura la cuenta de *deudores diversos* con 22% que engloban todos los préstamos que la empresa emitió a favor de los socios de la misma. En este punto se recomienda, por cuestiones de practicidad contable, registrar dichos préstamos bajo la cuenta de *comisiones* o *reembolso*.



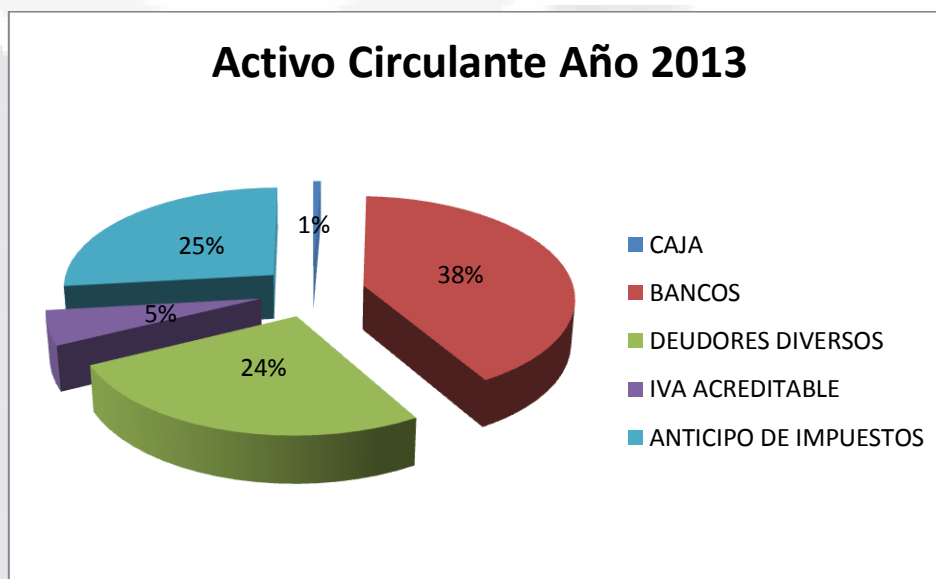
Gráfica 10.- Pasivo circulante empresa inmobiliaria año 2012.

En el pasivo circulante se puede observar que la cuenta preponderante es la de *impuestos a pagar* con 24%, demostrando así que la empresa inmobiliaria es fiscalmente responsable.



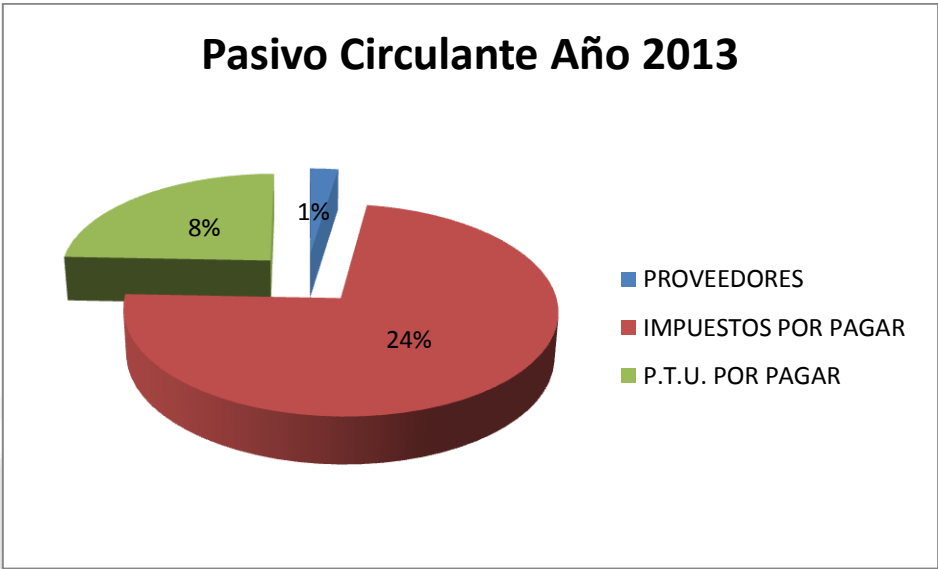
Gráfica 11.- Capital contable empresa inmobiliaria año 2012.

En el capital contable es notorio que el *resultado del ejercicio* es la cuenta más abundante representando un 47%, y se refiere a las utilidades netas que generó la empresa en el periodo comprendido del 01 de enero de 2012 al 31 de diciembre de 2012. Posteriormente se ubica el capital social fijo con un 15%, que como su nombre lo indica, es el capital inicial con el que la empresa inició operaciones. Y por último se encuentra la *utilidad de ejercicios anteriores* con 5% que son utilidades pasadas retenidas dentro de las arcas de la empresa después de la repartición a los socios.



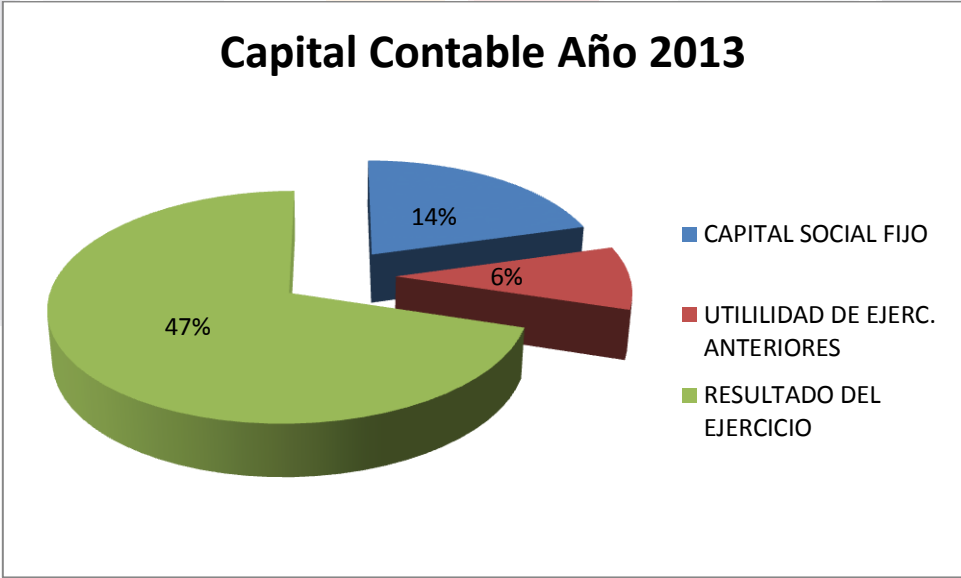
Gráfica 12.- Activo circulante empresa inmobiliaria año 2013.

Al igual que en el ejercicio anterior, se puede observar que la cuenta más relevante es *bancos* con un 38%, seguido de *anticipo de impuestos* que representan 25%. Después figura la cuenta de *deudores diversos* con 24%.



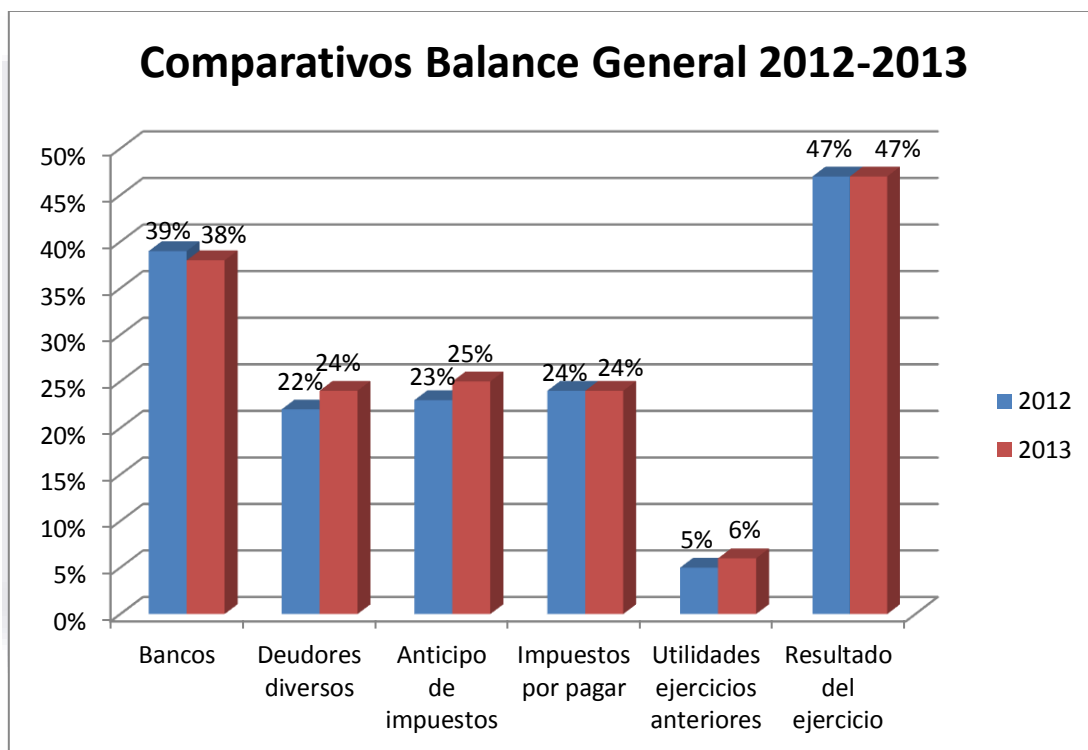
Gráfica 13.- Pasivo circulante empresa inmobiliaria año 2013.

Se observan prácticamente las mismas proporciones que en el ejercicio 2012 dentro del pasivo circulante.



Gráfica 14.- Capital contable empresa inmobiliaria año 2013.

Al igual que en el año 2012, es evidente que el *resultado del ejercicio* es la cuenta más abundante representando un 47%, posteriormente se ubica el capital social fijo con un 14%, que a pesar de que disminuyó 1% en comparación con 2012, no significa que la cifra monetaria lo haya hecho, sino dicha disminución se debió a la proporción con el total de la suma del pasivo y el capital contable. Y por último se encuentra la *utilidad de ejercicios anteriores* representando un 6%.



Gráfica 15.- Comparativo balance general empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

3.3 Interpretación de las razones financieras

Razones Financieras INMOBILIARIA SA DE CV Periodo 2012	
Liquidez	2.71
Rotación de activos totales	2.46
Margen bruto	52%
Margen operativo	32%
Margen neto	19%
ROA	47%
ROE	71%
Grado Apalancamiento Operativo	1.61
Punto de equilibrio	\$ 332,669

Tabla 22.- Razones financieras empresa inmobiliaria 2012.

Razones Financieras INMOBILIARIA SA DE CV Periodo 2013	
Liquidez	2.88
Rotación de activos totales	2.49
Margen bruto	49%
Margen operativo	32%
Margen neto	19%
ROA	47%
ROE	70%
Grado Apalancamiento Operativo	1.56
Punto de equilibrio	\$ 356,126

Tabla 23.- Razones financieras empresa inmobiliaria 2013.

3.3.1 Liquidez

$$Liquidez = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$2012 = \frac{307,243}{113,545} = 2.71 \quad 2013 = \frac{334,779}{116,373} = 2.88$$

El indicador de liquidez establece que si en determinado momento se quisiera eventualmente cerrar la empresa, se tendrían ciertas unidades monetarias por cada unidad monetaria de pasivo circulante que tiene la empresa. Por lo tanto si la empresa inmobiliaria decide cerrar totalmente operaciones, tendría \$2.71 (2012) y \$2.88 (2013) UM's por cada \$1.00 UM de pasivo circulante para poder pagar sus obligaciones más inmediatas. Es importante mencionar que dichas UM's son completamente convertibles en efectivo porque la empresa no cuenta con inventarios y su principal cuenta en activo circulante son los bancos. Y por parte del pasivo circulante, sus compromisos a corto plazo son los impuestos por pagar básicamente ya que la cuenta de proveedores figura simbólicamente al ser una cantidad monetaria baja y porque la empresa no cuenta con pasivos financieros.

Ambos ejercicios, tanto 2012 como 2013, nos indican que tiene una considerable liquidez que comprobaría una capacidad de pago ante eventuales compromisos financieros. Una proporción de esa suma de dinero pudiera ser inyectada a instrumentos de inversión que pudieran generar una renta logrando una mayor distribución de capital para los socios al final del ejercicio. No es recomendable tener el dinero almacenado en bancos ya que en caso de que produzca interés a favor éste será menor a la inflación del país, y si no fuese ese tipo de cuenta bancaria, dicho capital perderá todavía más valor ante el efecto inflacionario.

3.3.2 Rotación de activos totales

$$\text{Rotación de Activo Totales} = \frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Activo Totales}}$$

$$2012 = \frac{840,144}{341,483} = 2.46 \quad 2013 = \frac{894,753}{358,649} = 2.49$$

Indica que tan productiva es la empresa en proporción con los activos que posee. Si es resultado es menor a 1, significa que no se vendió ni siquiera una vez el valor de sus activos, eso significa que la empresa cuenta con activos subutilizados, o que no estén generando ningún valor.

La rotación de activos totales, como razón financiera, cobra mayor relevancia en empresas con altas inversiones en activo fijo, como la industria de manufactura, transformación, etcétera. Para una empresa de servicios con bajos valores de activo fijo es de esperarse que el resultado sea mayor.

En el caso de la empresa Inmobiliaria, para el año 2012 obtuvo una rotación de 2.46 veces y para 2013 2.49 veces. Eso significa que la empresa vendió casi 2.5 veces su activo total, lo cual implica que se están utilizando sus activos de forma adecuada.

Como se puede observar en el balance general de ambos ejercicios, la inversión en activo fijo es menos representativa porque cuenta con un pequeño activo fijo compuesto por equipo de cómputo y mobiliario. Como ya se había comentado previamente, su activo circulante es el de mayor preponderancia y es aproximadamente 10 veces mayor al activo fijo.

3.3.3 Margen bruto

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Totales}}$$

$$2012 = \frac{433,658}{840,144} = 52\% \quad 2013 = \frac{442,174}{894,753} = 49\%$$

Representa la ganancia de la empresa después de restar el costo de venta a las ventas totales. Se expresa en porcentaje y es también conocido como margen de contribución. La empresa inmobiliaria arrojó un margen bruto de 52% y 49% respectivamente, eso significa que su costo de ventas representa cerca del 50%, se podría clasificar como un margen positivo y adecuado, ya que los rangos frecuentes encontrados en otras empresas y sectores se ubican entre el 20 y 30%.

3.3.4 Margen operativo

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas Totales}}$$

$$2012 = \frac{272,313}{840,144} = 32\% \quad 2013 = \frac{286,920}{894,753} = 32\%$$

Similar al margen bruto, pero en éste caso representa la ganancia de la empresa después de restar los gastos operativos de la empresa, usualmente reconocidos como los gastos fijos, es decir aquellos que teóricamente no fluctúan o varían en relación a las ventas. Es importante mencionar que dentro del margen operativo se incluyen el costo de ventas, eso significa que se evalúa la utilidad operativa en proporción con las ventas totales. La empresa inmobiliaria presentó un margen operativo de 32% en ambos ejercicios.

3.3.5 Margen neto

$$\text{Margen Operativo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Totales}}$$

$$2012 = \frac{161,801}{840,144} = 19\% \quad 2013 = \frac{170,276}{894,753} = 19\%$$

También conocido como margen de utilidad, es el margen final o definitivo que valora la proporción de la utilidad neta con las ventas totales, se refiere a la capacidad que tiene la empresa de generar un beneficio de lo que vende a lo largo de un periodo de tiempo. La empresa inmobiliaria tuvo márgenes netos por 19% por cada ejercicio. Eso se traduce a que por cada \$100 de venta es capaz de crear un beneficio neto de \$19. Definitivamente es un extraordinario margen de utilidad.

3.3.6 ROA retorno de los activos

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

$$2012 = \frac{161,801}{341,483} = 47\% \quad 2013 = \frac{170,276}{358,649} = 47\%$$

La fórmula de ROA, *return on assets* en inglés, nos proporciona un porcentaje que representa al rendimiento de la empresa de acuerdo con el uso que se hizo de los activos. Tiene cierta similitud con la rotación de activos totales, diferenciándose por contemplar la comparación con la utilidad neta. Es decir, el porcentaje de rendimiento producido a través de su sumatoria en activos.

La empresa inmobiliaria tuvo un ROA de 47% en cada ejercicio, eso significa que la empresa es capaz de exprimir casi la mitad del valor de sus activos a utilidad.

3.3.7 ROE retorno del capital

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

$$2012 = \frac{161,801}{227,938} = 71\% \quad 2013 = \frac{170,276}{242,276} = 70\%$$

En inglés, *return on equity*, es un indicador muy similar a la ROA, pero ahora se contempla el lado opuesto de la estructura contable de la empresa: el capital contable. Nos proporciona la capacidad que tiene la empresa en generar utilidad con base a su capital contable. En el año 2012 la empresa inmobiliaria produjo un ROE de 71% y para el siguiente año un 70%. En la teoría es una cifra extraordinariamente positiva porque nos explica que por cada peso en capital contable, 70 centavos son de utilidad. En el caso específico de la empresa inmobiliaria se debe a que durante ambos ejercicios no tuvo fluctuaciones importantes en su capital contable, no tiene la práctica de aumentar capital ya sea por la capitalización de utilidades, reservas o aportaciones de los socios.

3.3.8 Grado de apalancamiento operativo

$$GAO = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{UAI}$$

$$2012 = \frac{433,658}{269,668} = 1.61 \quad 2013 = \frac{442,174}{283,793} = 1.56$$

El apalancamiento operativo de una empresa surge cuando tiene costos fijos representados por los gastos de operación y la depreciación de activos, los cuales ayudan a potenciar las utilidades antes de intereses e impuestos. Evidentemente entre mayor grado sea el apalancamiento operativo mayores son los costos fijos, los riesgos y la rentabilidad.

El resultado expresa el número de veces que se incrementará la utilidad antes de intereses e impuestos con respecto al incremento de ventas. La teoría dice que debe ser mayor 1, sino se estaría reflejando pérdida de la compañía. Para el año 2012 el GAO de la empresa inmobiliaria fue de 1.61 y 1.56 para el ejercicio 2013.

Hipotéticamente, si las ventas incrementaran o disminuyeran 10%, la UAll cambiarán en:
 10% x 1.61 (2012)= 16% y 10% x 1.56 (2013)= 16%

En dinero, esto quiere decir que la UAll cambiará positiva o negativamente en \$43, 417 (\$269,668 x 16%) y \$44,272 (\$283,793 x 16%), por lo que el incremento en ventas reflejará una UAll de \$313,085 (\$269,668 de UAll actual + \$43, 417 de incremento de UAll) y \$328,065 (\$283,793 de UAll actual + \$44, 272 de incremento de UAll), y un decremento en ventas reflejará una UAll de \$226,251 (\$269,668 de UAll actual - \$43, 417 de incremento de UAll) y \$239,521 (\$283,793 de UAll actual - \$44, 272 de incremento de UAll).

Resumiendo, el impacto será de \$43,417 (2012) y \$44,272 (2013) por un cambio de 10% en las ventas.

3.3.9 Punto de equilibrio

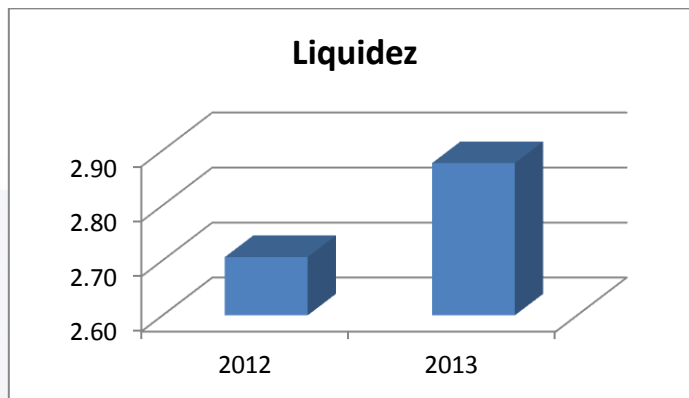
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$2012 = \frac{171,714}{1 - \frac{406,486}{840,144}} = \$332,669 \quad 2013 = \frac{175,993}{1 - \frac{452,579}{894,753}} = \$356,126$$

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en unidades monetarias que debe alcanzar la empresa para no generar pérdidas pero tampoco utilidades, es decir, como su nombre lo indica ubicar un punto de equilibrio. Es importante conocerlo para que la empresa conozca cuanto es lo mínimo que requiere vender. La empresa inmobiliaria requería vender \$332,669 para el año 2012 y \$356,126 para el 2013.

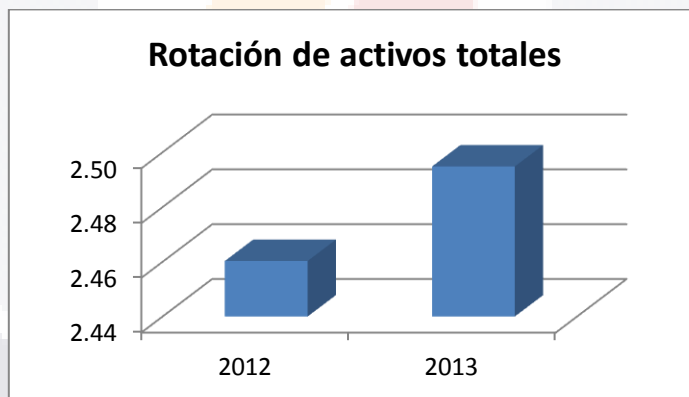
3.3.10 Gráficos comparativos

Liquidez años 2012 y 2013



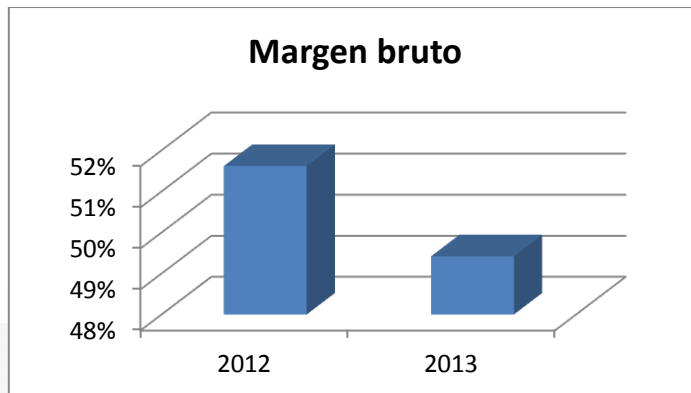
Gráfica 16.- Comparativo índice liquidez empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

Rotación de activos totales años 2012 y 2013



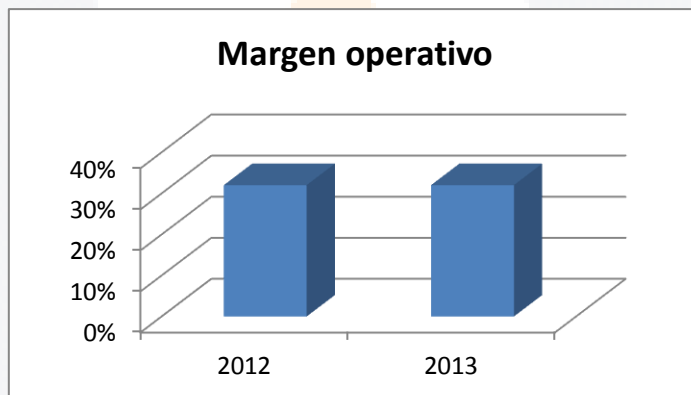
Gráfica 17.- Comparativo índice rotación de activos empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

Margen bruto años 2012 y 2013



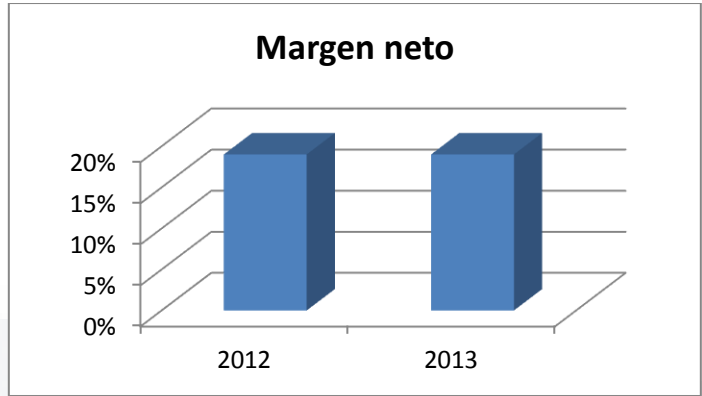
Gráfica 18.- Comparativo índice margen bruto empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

Margen operativo años 2012 y 2013



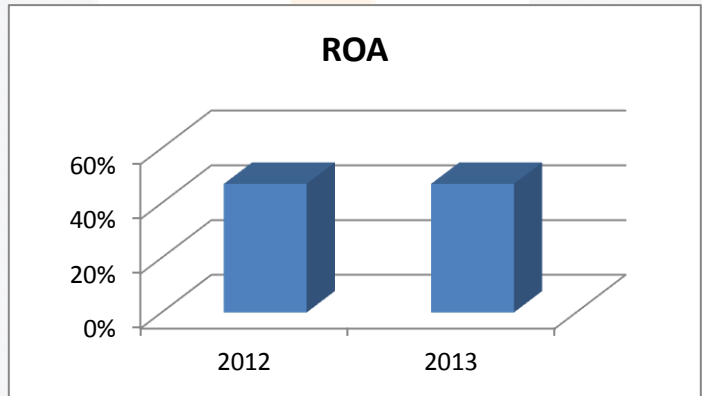
Gráfica 19.- Comparativo índice margen operativo empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

Margen neto años 2012 y 2013



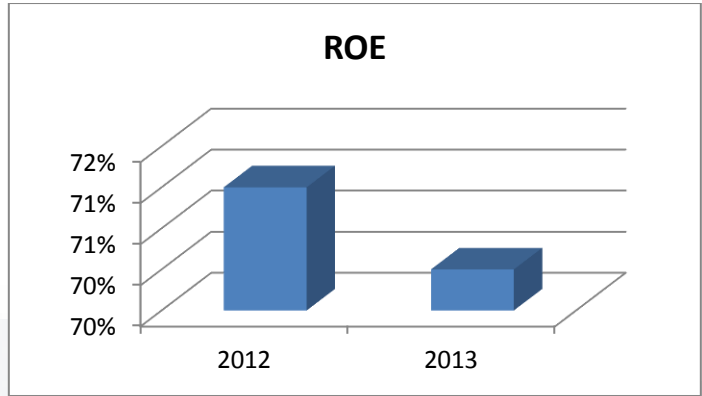
Gráfica 20.- Comparativo índice margen neto empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

ROA retorno de los activos años 2012 y 2013



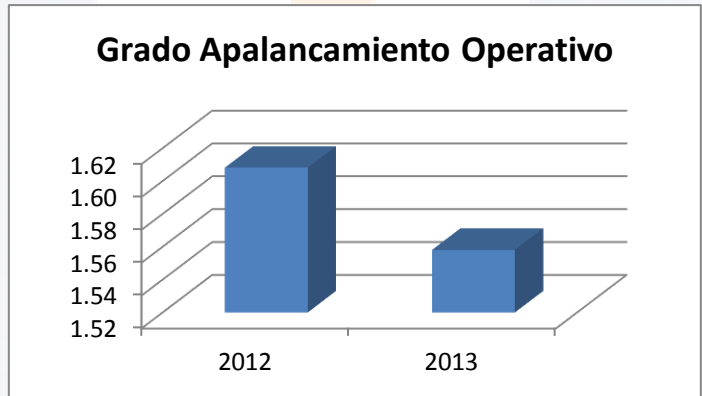
Gráfica 21.- Comparativo índice ROA empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

ROE retorno del capital años 2012 y 2013



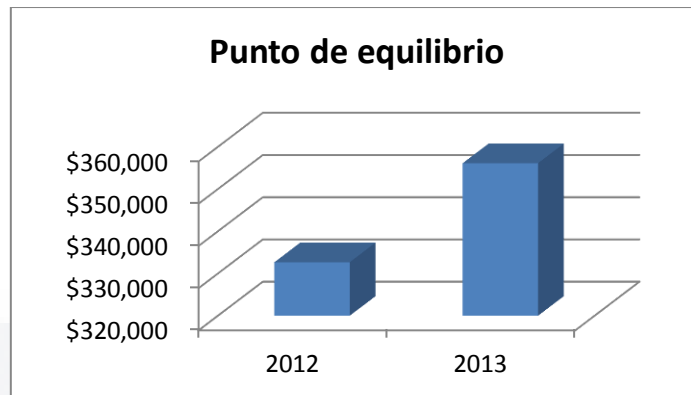
Gráfica 22.- Comparativo índice ROE empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

Grado de apalancamiento operativo años 2012 y 2013



Gráfica 22.- Comparativo índice GAO empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

Punto de equilibrio años 2012 y 2013



Gráfica 23.- Comparativo punto de equilibrio empresa inmobiliaria años 2012 y 2013.

3.4 Evaluaciones secundarias

Se procedió a realizar razones y pruebas financieras secundarias para analizar aspectos como capital de trabajo, eventual cobertura de intereses y factor Altman Z.

3.4.1 Capital de trabajo

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}$$

$$2012 = \$307,243 - \$113,545 = \$193,698 \quad 2013 = \$334,753 - \$116,373 = \$218,406$$

La empresa inmobiliaria opera con muchos activos, principalmente circulantes como bancos, por lo que tiene un capital de trabajo neto de \$193,698 (2012) y \$218,406 (2013) para funcionar. Esto nos demuestra nuevamente solidez y liquidez en la empresa

3.4.2 Cobertura de intereses

$$\text{Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad Antes de Intereses e Impuestos}}{\text{Intereses Pagados} *}$$

*Intereses pagados de los pasivos financieros o bancarios, pero como la empresa no cuenta con dichos compromisos, la subcuenta fue sustituida por *comisiones de gastos financieros*. Esto con el propósito de demostrar la capacidad que tuviera en un futuro la empresa de cubrir intereses.

$$2012 = \frac{272,313}{2,645} = 103 \quad 2013 = \frac{286,920}{3,127} = 92$$

La empresa inmobiliaria tiene la capacidad de poder cubrir 103 (2012) y 92 (2013) veces los intereses generados en el periodo.

3.4.3 Tasa de interés impositiva

$$Tasa\ Interés\ Impositiva = \frac{Impuestos\ Pagados}{Utilidad\ Antes\ de\ Impuestos}$$

$$2012 = \frac{107,867}{269,668} = 40\% \quad 2013 = \frac{113,517}{283,793} = 40\%$$

La empresa inmobiliaria está pagando una tasa de interés fiscal de 40%, 30% correspondiente al Impuesto Sobre la Renta y 10% a la Participación de los Trabajadores en las Utilidades.

3.4.4 Modelo Z de Altman

$$Factor\ Z = 6.56 \times_1 + 3.26 \times_2 + 6.72 \times_3 + 1.05 \times_4$$

$$2012 = 11.29 \quad 2013 = 11.9$$

- Dónde:
- x_1 = Capital de trabajo/Activo total
 - X_2 = Utilidades retenidas/Activo Total
 - X_3 = UAll/Activo Total
 - X_4 = Capital Contable/Pasivo Total

El modelo Z de Altman fue diseñado por Edward Altman para determinar un factor que pudiera dar una buena idea del riesgo que tiene una empresa de quebrar. Inicialmente lo diseñó para empresas públicas que cotizan en la bolsa de valores, después lo adecuó para empresas manufactureras privadas y por último también lo modificó para empresas privadas de servicios.

Si el resultado, expresado en “Z”, es: $Z \geq 2.60$, la empresa no tendrá problemas de insolvencia en el futuro; si $Z \leq 1.10$, entonces es una empresa que de seguir así, en el futuro tendrá altas posibilidades de caer en insolvencia. Si el resultado de Z se encuentra entre 1.11 y 2.59 la empresa se ubicará en una zona *gris* que accionará alarmas y deberá emprender gestiones para corregir errores. La empresa inmobiliaria se encuentra exorbitantemente por arriba del 2.60, demostrando nuevamente solidez, fortaleza, solvencia y casi nula probabilidad de quebrar.

3.5 Conclusiones del análisis financiero

La empresa inmobiliaria se encuentra en óptimas condiciones financieras, aprobó todas las razones financieras aplicadas, presenta muy buenos indicadores de liquidez, apalancamiento y rendimiento. Cabe mencionar que opera con su propio financiamiento, es decir se apalanca con su capital contable, no tiene ningún tipo de obligaciones bancarias o financieras a pesar de mostrar solidez y capacidad de pago.

Se recomienda realizar inversiones con ciertas cantidades del excedente de liquidez en productos de inversión ya sea de interés fijo o variable con el objetivo de generar un rendimiento mayor que las tasas ofrecidas por los bancos que suelen ser inferiores a la tasa de inflación lo que se traduce a una pérdida del valor del capital invertido.

Otra recomendación es realizar una planeación financiera que incluya prácticas de capitalización y reinversión de utilidades, principalmente por la vía de retención de utilidades de ejercicios anteriores. Actualmente se realiza pero representa únicamente entre el 5% y 6% del pasivo más capital contable.

La práctica de reinversión de utilidades sirve para fortalecer la empresa a través de un robustecimiento del capital contable, incrementando la capacidad de crecimiento al contar con mayores recursos y adquiriendo una mayor amplitud de apalancamiento en caso de ser necesario porque realmente disminuye la necesidad de inyecciones de capital externo en situaciones de ausencia de capital interno.

Otra ventaja es mejorar la percepción y confianza de la empresa ante el mercado en situaciones en las que se quisiera adquirir más socios inversionistas. Y evidentemente que al reinvertir utilidades también se incrementa un fondo de liquidez que puede servir para cualquier afección ya sea sistemática o no sistemática, es decir interna o externa.

Usualmente al final del ejercicio se reparten las utilidades netas entre los socios de la empresa de manera equitativa con base en su desempeño anual, por lo que es comprensible que tengan bajos índices de retención, pero se aconseja incrementar dicho indicador para poder contar con un capital contable más sólido como se mencionó anteriormente, y es importante comentar que el reparto de dividendos está gravado con una tasa de 10%, por lo que de seguir esa práctica mermará la utilidad final que perciba cada socio de la empresa.

Como se señaló en la problemática de la empresa, dentro del capítulo 2; los socios de la empresa buscan obtener un medio de financiamiento que les permita contar con una línea de crédito disponible para realizar inversiones estratégicas que en el pasado no han podido ejecutar al no contar con el capital requerido perdiendo así la posibilidad de generar mayores ingresos para la empresa.

La empresa presenta evidencia suficiente para mostrar la capacidad de adquirir compromisos financieros ya que se encuentra sólida, líquida, sin compromisos, estructurada y solvente. Desafortunadamente, como se abordó en el capítulo 1; existen muchos factores que le impiden a la PyME acceder al financiamiento a través de la banca comercial, particularmente por los requisitos solicitados, las tasas de interés y la situación económica actual, etcétera.

Capítulo IV
Conclusiones



Capítulo IV Conclusiones

4.1 Necesidad de financiamiento según condiciones de la empresa

La empresa para tener capacidad de realizar inversiones de oportunidad requiere de un cierto monto de capital disponible para poder adquirir bienes inmuebles a precios estratégicos, usualmente muy inferiores que el valor real de mercado, para posteriormente venderlos a un mayor precio y generar ingresos adicionales a la operación esencial de la empresa.

Se sugiere que el producto de financiamiento ideal, dadas las circunstancias de la empresa inmobiliaria, sea una línea de crédito revolvente, o como segunda alternativa, una línea de crédito siempre, cualquiera de los dos contratado a través de una institución de la banca comercial establecida en México.

4.1.1 Crédito revolvente

El crédito revolvente, también denominado corriente, es un tipo de financiamiento dónde se otorga una línea de crédito, topado a un monto específico, y se encuentra disponible para ser utilizado con la total libertad que se desee, eso significa que del total asignado, se puede empezar por utilizar desde una proporción minúscula hasta el 100% del monto disponible. Conforme se vaya pagando el saldo insoluto, ya sea de manera parcial o total, se vuelve a recuperar el monto de crédito disponible. Es decir, su funcionamiento es muy similar a una tarjeta de crédito.

Usualmente el crédito revolvente es empleado por las empresas a corto plazo aplicado para financiar capital de trabajo, adquisición de materia prima, gastos no pronosticados e inoportunos, etcétera.

Las principales ventajas del crédito revolvente son:

- Solamente se pagan intereses sobre el capital empleado, no sobre el monto total asignado en la línea de crédito.
- Se dispone de dinero rápidamente, y existe la total de libertad con el empleo de dicho financiamiento, evidentemente siempre cumpliendo con las disposiciones declaradas en el contrato, y siguiendo responsabilidad con el uso del mismo.
- El capital de dicho crédito puede ser aplicado para cualquier fin, no tiene que ser bajo un solo concepto o circunstancia.
- Posibilidad de deducción fiscal presentando estados de cuenta.

Las principales desventajas del crédito revolvente son:

- Usualmente las tasas de interés son mayores en comparación con una línea de crédito simple ya que presenta un mayor riesgo de impago dadas las características del financiamiento, dichas medidas son evaluadas y tomadas por los bancos comerciales.
- Las tasas de interés pueden no ser fijas en determinadas circunstancias, por lo que se puede llegar a desenvolver más dinero en pago de intereses del planeado inicialmente.
- Si no se aplica de manera responsable y bien administrada, se pueden ver muy mermados los flujos de liquidez en el corto plazo.

4.1.2 Crédito simple

El crédito simple es también una línea de crédito otorgada bajo un contrato donde se establecen las disposiciones y el plazo del mismo. Se dispone del 100% del monto en una sola exhibición y se debe liquidar de manera periódica a través de pagos fijos. Generalmente el crédito simple es contratado para un plazo largo, usualmente mayor a tres años y se adquiere para financiar inversiones de activo fijo como maquinaria, equipo de transporte, mobiliario, bienes inmuebles, o en su caso algún proyecto de inversión en particular.

Las principales ventajas del crédito simple:

- Menor tasa de interés en comparación al crédito revolvente.
- Planeación mejor estructurada al conocerse el tipo de interés, usualmente fijo, la periodicidad del pago, los montos a pagar, cálculo de los flujos de efectivo, y previsión de una menor afectación a la liquidez del corto plazo.
- El interés es calculado y aplicado al monto original, por lo tanto los anticipos a capital no generan interés y se abonan directo al saldo insoluto.
- Dependiendo de las condiciones establecidas, existe la posibilidad de abonar anticipadamente a capital sin que genere comisión e interés y permitiendo poder liquidar la deuda en un plazo menor al original.

Las principales desventajas del crédito simple:

- Se adquiere un gran compromiso a largo plazo que se debe de cumplir como se estipula en las condiciones contractuales.
- Frecuentemente la institución bancaria impone obligaciones que dicho crédito sea empleado en proyectos específicos, es decir no existe la libertad de utilizar el capital en diversas necesidades.
- Por lo general se exige una garantía real, como algún bien inmueble, con una proporción 3 a 1. Es decir, si se solicita un crédito por un millón de pesos, la garantía deberá valer por lo mínimo tres millones de pesos.

A pesar de que ambos tipos de financiamiento son muy similares ya que son líneas de crédito contratadas ante una institución financiera, se diferencian por sus características como su forma de cálculo de pagos a capital e interés, sus condiciones de vencimiento, etcétera.

4.2 Propuesta de financiamiento para la empresa

Se sugiere que el crédito de tipo revolvente es la opción más adecuada dada las circunstancias que demandan dicho capital, la empresa realmente no tiene necesidades de financiamiento para capital de trabajo, materia prima, sueldos, impuestos, etcétera. Pero requiere disponer con muy poca anticipación de un monto para adquirir bienes inmuebles de oferta, en remate, o en procesos de adjudicación legal.

A pesar de aparentar ser inversiones en activo fijo al tratarse de bienes inmuebles, y por las condiciones de la premisa de realizar la transacción comercial, realmente el crédito revolvente se adapta mejor por sus características y ventajas ya que se trata de mantener una línea de crédito abierta.

Es importante aclarar que técnicamente adquirir bienes inmuebles se cataloga como una inversión en activo fijo, pero en la situación específica de la empresa, dicha inversión se realizaría para poder revender los inmuebles adquiridos y generar una utilidad con la diferencia entre el valor de adquisición y el precio de venta, por lo tanto se podría clasificar como un ingreso a inventarios y dicho financiamiento correspondería a capital de trabajo.

La banca suele ofrecer productos de financiamiento destinados a capital de trabajo en modalidad de crédito simple o revolvente, dependiendo de las circunstancias de la empresa y características del objeto del financiamiento. Usualmente cuando una empresa requiere capital de trabajo acude a un financiamiento de tipo revolvente ya que está destinado al corto plazo, se utiliza lo que es necesario del monto total de la línea y se puede emplear de acuerdo al ciclo económico de la empresa. Un crédito simple para capital de trabajo se suele recomendar para la adquisición de inventarios de lenta recuperación, gastos imprevistos o reparaciones mayores.

Los socios de la empresa inmobiliaria han descrito que por lo general esas oportunidades surgen con poca anticipación, por lo tanto solicitar un crédito simple, empezar a pagarlo mensualmente sin saber cuándo podrán aplicarlo puede ser contraproducente.

Desafortunadamente la empresa inmobiliaria, como muchas pequeñas y medianas empresas en México, no cumple con todos los requisitos para poder ser sujeta a obtener financiamiento a través de la banca comercial en México, principalmente por la antigüedad del negocio, las elevadas garantías demandadas, y un inexistente historial crediticio. Ante éste panorama, se sugiere adquirir una tarjeta de crédito corporativa, cuyas características son muy similares a la de un crédito revolvente como un inicial instrumento de financiamiento para poder empezar a generar un historial crediticio.

4.3 Tarjeta de crédito corporativa

La CONDUSEF define a la tarjeta de crédito corporativa como: “Una tarjeta corporativa es un medio de pago que permite a las empresas agilizar y controlar los gastos de viaje y representación de sus ejecutivos y éstos pueden realizar pagos de servicios (restaurantes, hoteles, aerolíneas, etc.), pago a proveedores, compras de artículos de oficina, cómputo y comunicaciones (celulares)”.

Al contar con una tarjeta de crédito corporativa se obtienen los siguientes beneficios para la empresa:

- Reducción del uso de efectivo para gastos diversos de los usuarios de la tarjeta o de la empresa misma que repercuten en el flujo de recursos.
- Mejoramiento del control interno y eficiencia de la empresa a través de una adecuada gestión de los gastos por medio de estados de cuenta detallados ya sean individuales o consolidados, logrando así dar constante seguimiento a los cargos efectuados.
- Domiciliación del cobro de servicios diversos logrando el pago oportuno de los mismos reduciendo la posibilidad de pago tardío y los costos que eso representaría.
- Optimización del flujo de efectivo ya que se obtiene un financiamiento sin costo de interés aproximado de 40 días, dependiendo del producto contratado, el uso y la fecha de corte.
- Pagos seguros en línea de diversos servicios y productos.
- Utilización de los puntos generados por el uso de la tarjeta.

- Disposiciones de efectivo ante emergencias o imprevistos, con sus respectivos costos de financiamiento y comisiones que dichas disposiciones generen.

Como se mencionó anteriormente en el capítulo 2, la empresa ha cometido los errores de realizar pagos operativos con las tarjetas de crédito personales de los socios generando la problemática ya descrita. Al contratar una tarjeta de crédito corporativa, dichos pagos que se han realizado en el pasado podrán ser cubiertos con dicho medio de pago oficial de la empresa, mitigando problemas de contabilidad y administración interna y posibles conflictos con la Secretaría de Administración Tributaria.

También es importante mencionar que con un uso responsable de la tarjeta, la empresa empezará a generar un historial crediticio positivo ya que su comportamiento se verá reflejado en el Buró de Crédito, lo que le permitirá más adelante ser una empresa moral sujeta a diferentes tipos de financiamientos.

Y por último pero no menos importante, al tener características similares a una línea de crédito revolvente, la tarjeta de crédito corporativa podrá servir para realizar esas adquisiciones de inmuebles que anteriormente no han podido concretar, logrando así inversiones muy atractivas que generarán mayores y mejores resultados financieros para la empresa y los socios.

4.3.1 Oferta de tarjetas de crédito corporativas de la banca comercial

A continuación se enlistan las diversas opciones que se pueden encontrar en el mercado de tarjetas corporativas dentro del sector bancario comercial en México y su respectiva tasa de interés ordinario, que en la gran mayoría de los casos, es menor que la de tarjetas de créditos ordinarias, exceptuando las catalogadas como “oro” y/o “platino”.

Institución Bancaria	Costo Anual Total	Tasa de Interés Ordinaria
HSBC	52.8%	39.56%
Santander	N.D	N.D.
Inbursa	24.1%	21.8%
Bancomer	N.D.	N.D.
Banorte	25%	26.09%
Banamex	N.D.	N.D.
Banregio	29.5%	25.66%
Scotiabank	N.D.	N.D.
IXE	36.4%	31.12%
Banbajío	N.D.	N.D.
Afirme	50.9%	38.5%

Tabla 24.- Oferta de tarjetas de crédito corporativas de la banca comercial.

La información representada en la tabla se obtuvo del sitio de internet oficial de cada institución bancaria. Como se puede observar, las tarjetas con las tasas más bajas son las de Inbursa, Banorte y Banregio.

4.3.2 Ejemplo de simulación de costo de financiamiento con tarjeta de crédito corporativa

Si la empresa inmobiliaria contratara por primera vez una tarjeta de crédito corporativa con una línea de crédito de \$200,000 (doscientos mil pesos 00/100 m.n.), se les asignara una fecha de corte los día 10 de cada mes, una fecha de pago límite los días 27 de cada mes, y decidiera hacer un retiro en efectivo de \$150,000 (ciento cincuenta mil pesos 00/100 m.n.) el día 12 de junio. Las comisiones que se le generarían serían las siguientes:

- Tarjeta corporativa HSBC 10% del monto por retiro en efectivo de la línea de crédito.
- Tarjeta corporativa Banorte 6.5% del monto por retiro en efectivo de la línea de crédito.
- Tarjeta corporativa IXE 8% del monto por retiro en efectivo de la línea de crédito.

- Tarjeta corporativa Banbajío 8% del monto por retiro en efectivo de la línea de crédito.
- Tarjeta corporativa Banregio \$200 independientemente del monto por retiro en efectivo de la línea de crédito.

Para el día 27 de julio tendría que liquidar la siguiente cantidad si no quisiera pagar intereses:

Banco	Monto Retirado	Comisión	Primer Anualidad	Total
HSBC	\$150,000	\$15,000	\$600	\$165,600
Banorte	\$150,000	\$9,750	\$0	\$159,750
IXE	\$150,000	\$12,000	\$600	\$162,600
Banbajío	\$150,000	\$12,000	\$500	\$162,500
Banregio	\$150,000	\$200	\$500	\$150,700

Tabla 25.- Simulación de costos de tarjetas de crédito corporativas.

Así se puede determinar el costo del financiamiento y el interés total sobre el monto financiado:

Banco	Monto Retirado	Costo Financiamiento	Interés Real
HSBC	\$150,000	\$15,600	10.40%
Banorte	\$150,000	\$9,750	6.50%
IXE	\$150,000	\$12,600	8.40%
Banbajío	\$150,000	\$12,500	8.33%
Banregio	\$150,000	\$700	0.47%

Tabla 26.- Simulación de interés real de tarjetas de crédito corporativas.

Es importante mencionar que la anualidad corresponde a un pago anual por concepto del servicio contratado de tarjeta de crédito. Usualmente se paga en el primer estado de cuenta posterior a la fecha de contratación de la tarjeta de crédito.

Nuevamente se puede observar que la tarjeta de crédito con menor costo de financiamiento es la de Banregio. Eso significa que financiarse por \$150,000 durante 45 días naturales generaría un interés de 0.47%, eso se traduce a una tasa anual de 3.76%. Eso en caso de realizar el pago para no generar intereses, si la empresa realizara un pago por un monto menor, el costo de financiamiento se eleva exponencialmente ya que la metodología del cálculo de intereses por parte de la banca en tarjetas de crédito se realiza interés sobre interés, por lo que se sugiere responsabilidad y disciplina en el uso de una tarjeta crediticia.

4.4 Reforma financiera y su impacto en el financiamiento

El 09 de enero de 2014 fue promulgada la Reforma Financiera por el poder Ejecutivo y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 2014. Según el sitio web oficial de Presidencia de la República la reforma se centra en cuatro objetivos fundamentales:

- 1) Impulsar la Banca de Desarrollo: Buscar promover el crecimiento al crear mayores oportunidades de desarrollo en sectores económicos estratégicos. Además tener mayor flexibilidad en su operación, para cumplir con distintos fines sociales.
- 2) Mejorar la certeza jurídica de la actividad de los agentes privados del sector financiero: La reforma brinda nuevos esquemas para cumplir los contratos mercantiles, así como regímenes que facilitan el otorgamiento y ejecución de garantías. Con ello, las instituciones financieras tendrán mayor certeza jurídica al reducir sus riesgos y podrán prestar a menores tasas de interés.
- 3) Incrementar la competencia en el sector financiero: Se establece un marco jurídico que promueve la competencia, multiplicando y mejorando las opciones de crédito para los mexicanos, entre mayor competencia la oferta de créditos con tasas menores será mayor, habiendo menos comisiones y mejor servicio.

4) Fortalecer la solidez del sector financiero: La reforma habrá de fortalecer la estabilidad del sistema financiero a través de diversas medidas encaminadas a la regulación, coordinación y sano desarrollo del sector.

De forma resumida y generalizada, la reforma financiera busca promover e incrementar la penetración del crédito en la economía ya sea tanto para personas físicas como morales, las intenciones y objetivos son adecuados y muy requeridos ya que como se ha mencionado a lo largo del presente trabajo, las micros, pequeñas y medianas empresas tienen dificultades para acceder al financiamiento.

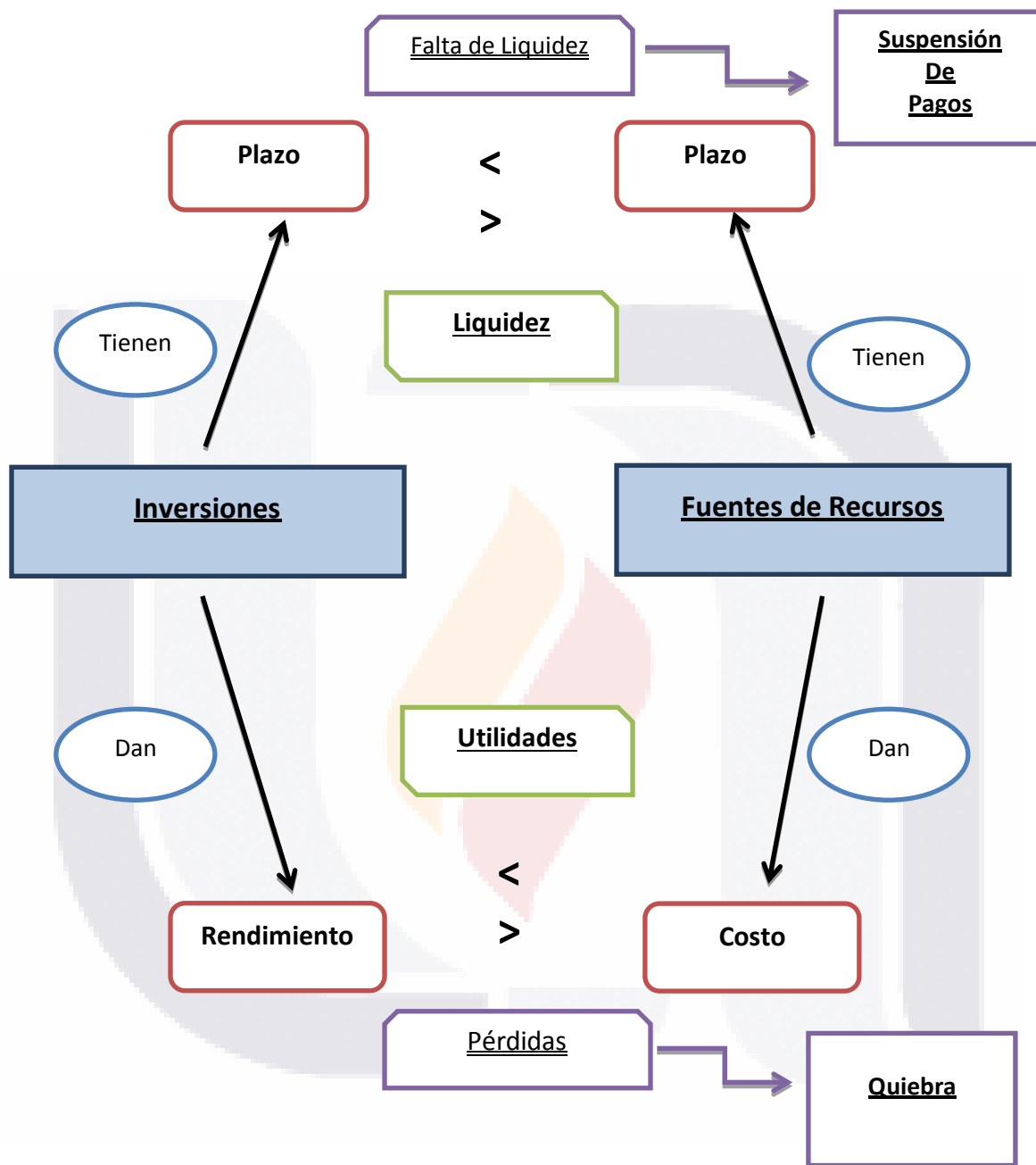
En México se presta a tasas de interés de dos dígitos, las cuales son comprensibles en cierta manera ya que las instituciones financieras anteriormente no tenían una adecuada certeza jurídica que les permitiera reducir su riesgo de cartera vencida y por ende su índice de morosidad. Por lo tanto se pretende mejorar el escenario jurídico mercantil para las instituciones que a la vez repercuta en menores tasas.

Técnicamente a partir de la entrada en vigor de la reforma, todas las instituciones financieras tendrán mayores facultades legales en materia de garantías y cobranza que les permitan recuperar una parte proporcional de todos los créditos vencidos. Pero desafortunadamente para finales del segundo trimestre del 2014 todavía no se alcanzan a percibir los beneficios de la reforma, es decir, no se han reducido las tasas de interés, los requerimientos para obtener un financiamiento y una mejor oferta crediticia. La empresa inmobiliaria sujeta a estudio de caso práctica espera verse beneficiada, como millones de entes económicos a lo largo y ancho del país, con la reforma financiera, ya que el financiamiento es esencial en el crecimiento y expansión de la economía.

4.5 El esquema de Rossell

El esquema Rossell (Duarte, J; Fernández L. (2011). Finanzas operativas: un coloquio. México: Autor-Editor) nos recuerda que del lado izquierdo del Balance General se encuentran las inversiones (activos), en el lado derecho se ubican los pasivos y el capital contable.

El esquema Rosell (Carlos Rosell Álvarez)



Gráfica 25.- Esquema Rosell.

De las inversiones surge una flecha hacia arriba que indica que las mismas tienen un plazo ya que hay inversiones en caja, cuentas por cobrar, inventarios, activo fijo, etcétera. Y tienen también un plazo determinado para recuperarse, eso significa que se deben convertir a efectivo en un tiempo específico.

Del lado derecho se encuentran las fuentes de recursos (ya sean internas o externas) que igualmente cuentan con un plazo, por ejemplo el periodo de cuentas por pagar como proveedores, los pasivos bancarios a largo plazo, o el capital contable que estará de manera indefinida dentro de la entidad siempre y cuando se mantengan en operación.

Pero qué pasa si el plazo de las inversiones es menor que el plazo de los recursos: se tiene liquidez. Eso significa que si se recuperan antes las inversiones habrá capital disponible para devolver a las fuentes de recursos. Y así la liquidez de la empresa estará resuelta como señalan los autores. Pero si el plazo de las inversiones es mayor que el plazo de fuentes de recursos se carecerá de liquidez ya que no se tendrá capital disponible para reembolsar a tiempo lo prestado.

La parte superior nos indica que ante una ausencia de liquidez se puede llegar a presentar un estado de suspensión de pagos; y en la parte inferior del esquema se señala que ante ausencia de utilidades, se puede producir la quiebra técnica de la empresa. Cabe mencionar que no es lo mismo caer en suspensión de pagos que la quiebra de la empresa.

Se observa que la flecha descendente de las inversiones indica que las mismas deben producir un rendimiento ya que es el objetivo de las inversiones, lograr las mayores utilidades posibles. Y por parte de las fuentes de recursos, queda explícito que éstas tienen un costo, ya que cualquier financiamiento, interno o externo, le genera a un costo a la entidad.

Y por último, cuando el rendimiento de las inversiones es mayor que los costos de los recursos, se generan utilidades, hay riqueza y dinero, que es el objetivo fundamental de cualquier empresa. Pero el escenario opuesto genera pérdidas, que un exceso de las mismas lleva a una quiebra.

Yendo más a fondo, el autor señala que la parte superior del esquema simboliza la caja, y la parte inferior las utilidades, la parte superior también representa el flujo de caja, y la inferior el estado de resultados.

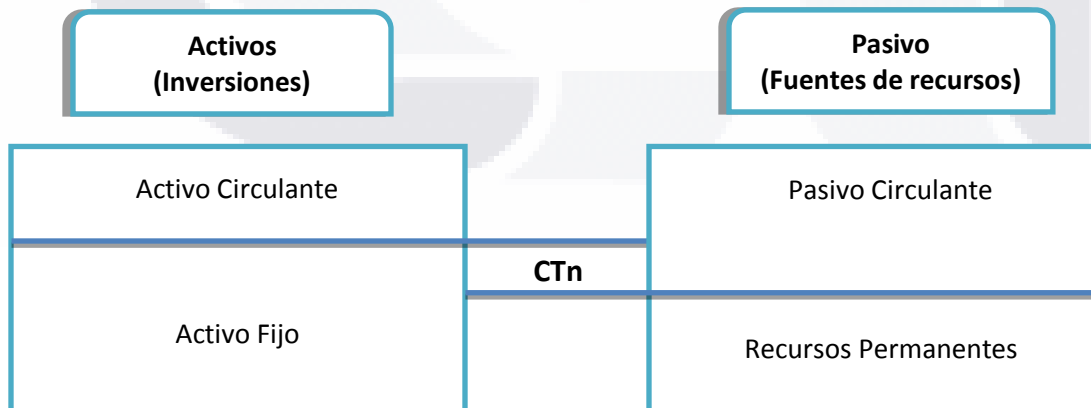
Por lo que se debe hacer énfasis en que las utilidades en la práctica pueden ser fácilmente manipuladas, pero por el contrario, el saldo en caja no lo es ya que es imposible alterar la información de los estados de cuenta.

Esto lleva a la importancia de una adecuada planeación financiera que realice continuamente proyecciones y flujos, que se lleve una adecuada gestión de los recursos de la empresa y se tomen políticas adecuadas con el flujo de efectivo ya que en situaciones adversas es mejor tener una falta de utilidades que una falta de liquidez.

4.6 El capital de trabajo neto

La definición clásica del capital de trabajo neto (Duarte, J; Fernández L. (2011). Finanzas operativas: un coloquio. México: Autor-Editor) es la diferencia entre el activo circulante menos el pasivo circulante. Una definición ambigua ya que es fácil de calcular pero difícil de interpretar.

Pero existe una adecuación al capital de trabajo convencional: el concepto del capital de trabajo neto, que está muy relacionado con el largo plazo tanto por los recursos permanentes (pasivo a largo plazo) como por el el activo fijo, cuyas decisiones y adquisiciones son muy delicadas y requieren de una adecuada toma de decisión dentro de la empresa.



Gráfica 26.- Capital de trabajo neto.

Se observa que efectivamente el capital neto es conceptualizado como la diferencia de restar el pasivo circulante al activo circulante, pero el diagrama muestra que el CTn (Capital de Trabajo Neto) también se puede calcular como la diferencia entre los recursos permanentes y el activo fijo.

Normalmente los recursos permanentes son empleados para financiar activos fijos, pero el esquema demuestra que parte de los recursos permanentes ya no son únicamente necesarios para las inversiones sino también para el activo circulante, por lo que la definición más concreta del capital de trabajo neto es: son los recursos de largo plazo que están financiando a los activos circulantes, por posibilidades de pérdida en inmovilización.

Por lo tanto los autores plantean la pregunta: ¿Por qué los activos circulantes necesitan un financiamiento de largo plazo? Porque la teoría dice que las empresas deberían tener siempre una inversión adecuada en activo circulante, pero es común en la práctica que se presente una desincronización en el flujo de efectivo, comience una demora en la conversión a efectivo del activo circulante y cuando ya surge la necesidad inmediata de capital líquido para cubrir los compromisos del pasivo circulante existen problemas serios de liquidez, y es ahí cuando surge la necesidad del capital de trabajo neto.

Por eso nuevamente se hace énfasis en una adecuada planeación financiera, ya que el concepto de capital de trabajo neto es un concepto de planteamiento financiero sumamente importante que toda empresa debería adoptar.

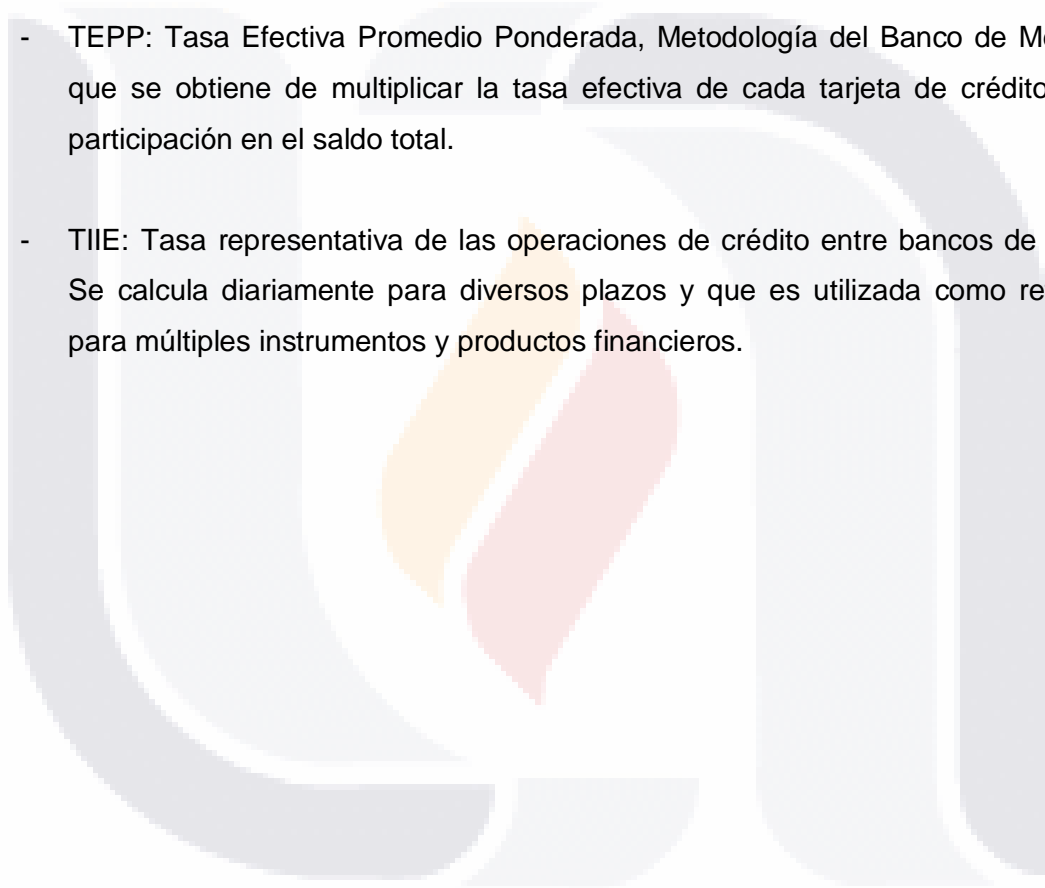
4.7 Conclusión

Como ya se mencionó en capítulos y temas anteriores, se considera dadas las circunstancias actuales de la empresa inmobiliaria, comenzar a obtener un crédito a través de una tarjeta de crédito corporativa ya que el acceso a ese medio de financiamiento es más fácil y accesible. Con dicho instrumento se cubrirán las carencias de un medio de pago oficial y podrán hacer retiros conforme a su línea de crédito para solventar inversiones necesarias, también comenzaría a generar un historial crediticio, del cual carece, y así más adelante tener todos los requisitos para ser una persona moral sujeta a una línea de crédito simple o revolvente, que ayudaría a sus objetivos de crecimiento, y cumpliría con la aplicación del capital de trabajo neto ya que es una necesidad constante.

Glosario

- Banca múltiple: O banca comercial, todas aquellas instituciones de crédito autorizadas por el Gobierno Federal para captar recursos financieros del público y otorgar créditos.
- BID: Banco Interamericano de Desarrollo, organización financiera internacional cuyas funciones son las de financiar proyectos viables de desarrollo socioeconómico en América Latina y el Caribe, y se encuentra conformada por 48 naciones.
- CAT: Costo Anual Total, indicador del costo de financiamiento aplicable a todo crédito que sirve de comparativo entre diversas ofertas de financiamiento. Su cálculo incluye: monto del crédito, intereses ordinarios, IVA, comisiones, gastos, primas de seguro, amortizaciones de capital, descuentos y bonificaciones, y cualquier otro cargo debidamente estipulado.
- CFDI: Comprobante Fiscal Digital por Internet, factura electrónica vigente en México desde enero de 2011. Es un comprobante fiscal bajo estándares normados por el Servicio de Administración Tributaria.
- CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores, órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyas funciones son las de supervisar y regular a las entidades del sistema financiero mexicano.
- CONDUSEF: Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, institución pública que depende de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyas funciones son las de velar los intereses de todos los usuarios del sistema financiero mexicano.
- INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, organismo autónomo del Gobierno Federal de México, cuyas actividades son las de realizar censos de población, emitir estadísticas demográficas, económicas y geográficas de México.

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- ISR: Impuesto Sobre la Renta, es un carga tributaria que grava los ingresos de las personas físicas y morales que tengan actividades en el territorio mexicano, y es llevado a cabo por el Servicio de Administración Tributaria.
 - IVA: Impuesto al Valor Agregado, es una carga tributaria que grava el consumo de bienes y servicios generados en el territorio mexicano, y es llevado a cabo por el Servicio de Administración Tributaria.
 - OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, es una organización de cooperación internacional de las que son miembros 34 naciones del mundo, y cuyo objetivo es coordinar políticas económicas y sociales.
 - OIT: Organización Internacional del Trabajo, es un organismo perteneciente a la Organización de las Naciones Unidas, que se encarga de asuntos relaciones al trabajo y las relaciones laborales y está integrada por 185 naciones.
 - Outsourcing: Es un proceso de contratación externa que lleva a cabo cualquier persona física o moral que desee pagar por recibir un servicio específico realizado por una empresa especializada.
 - PIB: Producto Interno Bruto, es la suma de todos los bienes y servicios generados dentro de un país en un periodo de tiempo determinado, usualmente un año, que generalmente es empleado como un indicador macroeconómico.
 - ROA: Return on Assets o Retorno sobre los Activos, es una razón financiera empleada para evaluar la proporción de la utilidad neta y el activo total de una empresa.
 - ROE: Return on Equity o Retorno sobre el Capital, es una razón financiera empleada para evaluar la proporción de la utilidad neta y el capital contable de una empresa.

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- SAT: Servicio de Administración Tributaria, es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cuyas funciones son las de aplicar la legislación fiscal y aduanera mexicana.
 - SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, es una secretaría de estado del Gobierno Federal de México, cuyas funciones son las de recaudar impuestos, administrar las finanzas públicas y la fiscalización de los recursos de la nación.
 - TEPP: Tasa Efectiva Promedio Ponderada, Metodología del Banco de México y que se obtiene de multiplicar la tasa efectiva de cada tarjeta de crédito por su participación en el saldo total.
 - TIIE: Tasa representativa de las operaciones de crédito entre bancos de México. Se calcula diariamente para diversos plazos y que es utilizada como referencia para múltiples instrumentos y productos financieros.
- 

Referencias Consultadas

Fuentes WEB

- OECD. (2011). INFORMALITY. 16 AGOSTO 2014, de OECD Sitio web: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oececonomic-surveys-mexico-2011/informality_eco_surveys-mex-2011-7-en#page8
- OECD. (2012). OECD International Direct Investment Statistics 2012. 16 AGOSTO 2014, de OECD Sitio web: http://www.oecdilibrary.org/search?value21=true&value22=true&value9=&value7=&value8=&discontin=factbooks&value5=2013&value6=&value3=&value4=1900&value1=* &value2=&option14=&option1=fullText&option15=&option2=&option16=theme&option3=&option17=country&option4=year_from&option18=sort&option10=excludesummaries&option11=&option12=&option13=&value10=include&value11=&value12=&value13=&value14=&value15=&value16=%2fcontent%2fsubject%2f37&value17=mx&value18=contenttypeasc&option9=&option8=&option7=&option6=&option5=year_to&form_name=&option21=discontinued&option22=excludeKeyTableEditions&pageSize=20&page=4
<http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sf/%7B634CB421-5674-D80F-D315-19CE8ADD300E%7D.pdf>
- VIDEGARAY CASO, LUIS. (2013). INFORME ANUAL. 15 MAYO 2014, de CONSEJO DE ESTABILIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO Sitio web: http://www.cesf.gob.mx/docs/CESF_Tercer_Informe_26-03-13.pdf
- BANXICO. (2013). FINANCIAMIENTO EMPRESAS. 13 MARZO 2014, de BANXICO Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/%7B9C1CE703-C344-F07C-2C40-94D95DEC8EA6%7D.pdf>

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- Santa Rita, Ilse. (2013). Financiamiento olvida a Pymes en México. 12 Abril 2014, de CNN EXPANSION Sitio web: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2013/09/23/shcp-ve-condiciones-para-prestar-a-pymes>
 - MORALES YOLANDA. (2011). Financiar empresas y personas, retos futuros de la banca en México. 15 Mayo 2014, de EL FINANCIERO Sitio web: <http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2011/02/13/financiar-empresas-personas-retos-futuros-banca-mexico>
 - CNBV. (2013). BASE DE DATOS. 15 FEBRERO 2014, de CNBV Sitio web: <http://www.cnbv.gob.mx/CNBV/Estudios-de-la-CNBV/Paginas/Estudios-Economicos.aspx>
 - SHCP. (2013). QUIENES FORMAN EL SISTEMA FINANCIERO. 15 ABRIL 2014, de SHCP Sitio web: http://www.educacionfinanciera.hacienda.gob.mx/main/sistema_financiero_quienes
 - Núñez Álvarez, Luis. (2011). Conozca el sistema financiero mexicano. 2 Diciembre 2013, de <http://www.economia.com.mx/> Sitio web: http://www.economia.com.mx/conozca_el_sistema_financiero_mexicano.htm
 - CONDUSEF. (2013). El sistema financiero informal. 23 Noviembre 2013, de CONDUSEF Sitio web: <http://www.condusef.gob.mx/index.php/instituciones-financieras/otros-sectores/casas-de-empeno/519-el-sistema-financiero-informal>
 - Perez Medina, Irma. (2010). Conoce al sistema financiero mexicano. 23 Noviembre 2013, de CNN EXPANSION Sitio web: <http://www.cnnexpansion.com/opinion/2010/04/20/credito-empresa-pyme-aval-cnnexpansion>

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- BANXICO. (2013). SECTOR FINANCIERO. 23 NOVIEMBRE 2013, de BANXICO Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/indexpage.html>
 - BANXICO. (2013). SECTOR FINANCIERO. 25 NOVIEMBRE 2013, de BANXICO Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informesperiodicos/reporte-sf/indexpage.html>
 - Banxico. (2013). Reporte sobre las condiciones de competencia en el mercado de emisión de tarjetas de crédito. 10 Diciembre 2013, de Banxico Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/reporte-sobre-las-condiciones-de-competencia-en-lo/%7B32337A40-0984-B48B-621E-93CE4104806A%7D.pdf>
 - BANXICO. (2014). GLOSARIO. 25 ENERO 2014, de BANXICO Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html>
 - BANXICO. (2014). INDICE DE MOROSIDAD. 16 FEBRERO 2014, de BANXICO Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/fichas/indicadores-financieros/%7BE2EEFEBA-4E08-3E0A-2E2F-91AE4C2D3E06%7D.pdf>
 - PROMEXICO. (2014). PYMES, ESLABÓN FUNDAMENTAL PARA EL CRECIMIENTO EN MÉXICO. 20 MARZO 2014, de PROMEXICO Sitio web: <http://www.promexico.gob.mx/negocios-internacionales/pymes-eslabon-fundamental-para-el-crecimiento-en-mexico.html>
 - GUITERREZ, TANIA. (2012). ¿Cuál es el panorama 2013 para las Pymes?. 10 MARZO 2014, de ALTO NIVEL Sitio web: <http://www.altonivel.com.mx/25119-cual-es-el-panorama-de-las-pymes-para-este-2013.html>

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- SANTA RITA, ILSE. (2013). Obtén un crédito para tu empresa. 25 MARZO 2014, de CNN EXPANSION Sitio web: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2013/08/09/financiamiento-pymes>
 - CRUZ VARGAS, JUAN CARLOS. (2012). En la economía informal, 14 millones de mexicanos: Concanaco. 2 ABRIL 2014, de PROCESO Sitio web: <http://www.proceso.com.mx/?p=315114>
 - MIRANDA, JUAN CARLOS. (2012). En el sector informal, 55.3% de empleos creados con Calderón. 14 ABRIL 2014, de LA JORNADA Sitio web: <http://www.jornada.unam.mx/2012/04/19/sociedad/043n1soc>
 - ILO. (2011). STATISTICAL UPDATE ON EMPLOYMENT IN THE INFORMAL ECONOMY. 14 ABRIL 2014, de ILO Sitio web: http://www.ilo.org/public/libdoc//ilo/2011/111B09_241_engl.pdf
 - CAMARA DE DIPUTADOS. (2013). ECONOMIA INFORMAL. 15 OCTUBRE 2013, de CAMARA DE DIPUTADOS Sitio web: <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Economia%20informal.pdf>
 - MARTIN ENRIQUE, ALVARO. (2009). OPORTUNIDADES Y BARRERAS DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS A TRAVÉS DE TECNOLOGIAS MOVILES EN AMERICA LATINA Y CARIBE. 15 ABRIL 2014, de OECD Sitio web: <http://www.oecd.org/dev/americas/42825480.pdf>
 - MORALES, ALBERTO. (2012). MEXICO, REZAGADO FRENTE AL EN MATERIA DE BANCARIZACION. 15 ABRIL 2014, de EL UNIVERSAL Sitio web: <http://www.eluniversal.mx/finanzas/95249.html>
 - BANXICO. (2013). INDICADORES BASICOS DE TARJETAS DE CREDITO. 17 MAYO 2014, de BANXICO Sitio web: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-/%7B930AFA89-D592-C26E-0C42-62994DE0CD19%7D.pdf>

- TESIS TESIS TESIS TESIS TESIS
- STAFF PRESIDENCIA. (2014). 4 Objetivos fundamentales de la Reforma Financiera. 24 MAYO 2014, de PRESIDENCIA DE MEXICO Sitio web: <http://www.presidencia.gob.mx/4-objetivos-fundamentales-de-la-reforma-financiera/>

Libros

- Mochón, F.. (2009). Economía de la empresa. España: McGraw-Hill
- Duarte, J; Fernández L.. (2011). Finanzas operativas: un coloquio. México: Autor-Editor.
- González, J.. (2009). Manual de fórmulas financieras. México: Alfaomega