EMPRESAS

Ratifica Fitch calificación de Reynosa, Tamaulipas

Fitch Ratings ratificó la calificación de A+ (mex) a la calidad crediticia del municipio de Reynosa, Tamaulipas, debido a su bajo endeudamiento y sostenibilidad, así como a una estructura adecuada de gasto operacional, aunque muestra un deterioro al cierre 2014.

Agregó que otro de los factores que se tomó en cuenta para reiterar la calificación fue la sobresaliente recaudación de ingresos propios para el período 2010-2014, lo que ha permitido una generación adecuada de ahorro interno y niveles de inversión.

Además, sus indicadores de bienestar son superiores a la media nacional y tiene importancia económica en el contexto estatal, indicó Fitch.

Por otra parte, los factores que limitan la calificación son las presiones persistentes en el gasto en materia de seguridad, las necesidades altas de infraestructura vial, el nivel elevado de pasivos circulantes, la falta de un sistema formal de pensiones y la debilidad institucional relacionada con prácticas administrativas y sistemas contables.

Al mismo tiempo, Fitch retiró la calificación a la calidad crediticia de Reynosa, esto ya que la entidad decidió dejar de participar en el proceso de calificación.

Por lo tanto, a partir de esta fecha Fitch no tendrá información suficiente para mantener la calificación y no proveerá los servicios de seguimiento a dicha calificación ni cobertura analítica para Reynosa. *(Redacción)*.

GOBIERNO

Suman 169.5 mdd remesas de Nuevo León en 3T2015

Participación de la entidad a nivel nacional en cada trimestre de este año es en promedio de 2.6 por ciento

El número de operaciones en septiembre bajó respecto a agosto

ARTURO BÁRCENAS
abarcenas@elfinanciero.com.mx

Durante el tercer trimestre del año, los ingresos por las remesas que arribaron a Nuevo León ascendieron a 169.5 millones de dólares, lo que representó un incremento de 1.8 por ciento respecto al monto registrado en el trimestre previo.

Para los primeros nueve meses del año el monto ascendió a 484.39 millones de dólares, representando el 2.6 por ciento de los ingresos recibidos por este concepto a nivel nacional, que sumaron 18 mil 624.5 millones de dólares.

En los tres trimestres del año, Nuevo León ha mantenido prácticamente la misma participación en el total nacional, pues en los primeros las remesas sumaron 148.32 millones de dólares representando 2.59 por ciento del nacional; en el segundo trimestre la suma fue de 166.54 millones de dólares, 2.62 por ciento del total y en el tercer trimestre la participación fue de 2.59 por ciento.

CORTESÍA

CAÍDA. Los estados que menores ingresos tuvieron fueron Baja California Sur y Quintana Roo.

En trimestre en cuestión, las entidades que más ingresos registraron por concepto de remesas respecto al trimestre previo fueron: Michoacán con 660.84 millones de dólares, siendo 10.09 por ciento del total; seguido por Guanajuato con 613.09 millones de dólares y 9.36 por ciento del nacional.

Por el lado contrario, los estados que menores ingresos tuvieron fueron Baja California Sur con 13.4 millones de dólares, representando el 0.2 por ciento del nacional y Quintana Roo con 31.19 millones de dólares y 0.48 por ciento del total.

Los únicos estados que registraron una reducción en este variable respecto al segundo trimestre del año fueron: Sonora, con 5.18 por ciento; Distrito Federal, con 4.97 por ciento; Sinaloa, con 3.74 por ciento; Guerrero, con 2.85 por ciento y Veracruz, con 1.19 por ciento.

A nivel nacional, los ingresos por remesas durante el pasado mes de septiembre sumaron 2 mil 060 millones de dólares, lo que representó una reducción de 8.57 por ciento respecto a los 2 mil 253.15 millones de dólares registrado durante el mes previo.

Uno de los principales factores que influyeron en esta caída fue el número de transacciones realizadas, pues éstas cayeron 5.9 por ciento entre agosto y septiembre, al sumar 7 millones 109 mil 285 transacciones en el noveno mes del año.

El otro factor fue la caída en el monto promedio de las remesas, pues mientras en el mes de agosto éste fue de 298 dólares, en septiembre el monto fue de 290 dólares por operación.

EMPRESAS FAMILIARES >

ROSA NELLY TREVINYO-RODRÍGUEZ

"¿Qué hacemos con el negocio familiar?"

"Mi papá tiene 65 años…Y no sabemos qué hacer con la empresa…Mi hermano y yo tenemos otros trabajos, y la verdad, ninguno está interesado en trabajarla ¿O deberíamos?"

Esta inquietud es común entre miembros de la siguiente generación, especialmente cuando han estudiado carreras alejadas de los negocios, tienen empleos "seguros" que les reditúan bien y les gustan y/o sus sueños o intereses están en otro lado (i.e. país, sector). Entonces, ¿qué hacer? Tarde o temprano, detrás de cada negocio familiar que dio una buena educación, casa, comida y viajes al extranjero a los miembros de la familia hay toneladas de sacrificio, trabajo, iniciativa y austeridad por parte de los fundadores. Y claro, el sueño de que algún día, esa empresa se convierta en un patrimonio heredable para sus hijos, nietos y hasta bisnietos ¿Acaso no estaríamos defraudándolos si no hacemos algo al respecto?

En este sentido, lo primero que hay que preguntarnos es: ¿Hay futuro comercial? Es decir, ¿el tipo de producto o servicio que hacemos/vendemos sigue siento atractivo en el mercado, tenemos una cartera de clientes relevante, una marca posicionada; podemos reinventar la empresa y mantenerla rentable? Si la respuesta es sí, vamos por buen camino; quiere decir que contamos con un negocio noble, con posibilidades de crecimiento.

Lo siguiente, es divisar opciones:
No hacer NADA: En este caso, las probabilidades de que el negocio continúe con su propia inercia mientras el fundador esté al frente es muy alta. El reto vendrá cuando ya no pueda dirigirlo. Vender o traspasar en esos momentos será rematar. Al final de cuentas, el negocio siempre valdrá más con el fundador operando, que sin él.

Vender la empresa: Es una opción segura y a corto plazo, especialmente para los dueños del negocio. Vender el negocio y rentar el local que éste ocupa es una opción viable cuando la generación al mando ya no quiere o no puede invertirle tantas horas y/o no desea institucionalizarlo (estructurarlo y contratar gente para crecerlo). Obviamente, esta decisión dependerá de la visión a futuro y de la necesidad económica de los fundadores. Vender implica hacer un cash out y recibir rentas, que bien podrían servir como fondo de pensiones para quienes poco pudieron ahorrar durante su vida.

Institucionalizar y seleccionar a un No-Familiar como Director General: Esta opción implica decidir conscientemente que el negocio irá adelante—con la familia, sin la familia y a pesar de la familia—y buscar opciones para que el patrimonio construido continúe generando frutos. Riesgoso y complicado… Sí. Pero si sale bien, con grandes posibilidades de trascendencia.

Obviamente, para que funcione, los hij@s tendrán que aprender ¡No hay manera de controlar un negocio si los accionistas son ignorantes! Y para ello, no hay mejor maestro que el fundador—especialmente cuando tiene más de 60 años.

Y tú, ¿no crees que ya es tiempo de aprender? ¿O de enseñar?

La autora es socia de Trevinyo-Rodríguez & Asociados y Fundadora del Centro de Empresas Familiares del TEC de Monterrey.

Opine usted:
rosanelly@trevinyorodriguez.com
facebook: /doctoratrevinyo
twitter: @doctoratrevinyo
pag web: www.trevinyorodriguez.com

EL FINANCIERO MTY
DIRECTOR REGIONAL ALBERTO TOVAR
EDITOR EN JEFE ÉDGAR RIVERA
CIRCULACIÓN ANDRÉS CHÁVEZ
SUSCRIPCIONES ESTEBAN ALANIS
VENTAS PUBLICIDAD T. 12240136
Ave. Lázaro Cárdenas No. 2957 Col. Valle del Marqués T.12240130