

22
2 ejemplar



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

IMPORTANCIA DEL ANALISIS DE ESTADOS
FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA EN
LA TOMA DE DECISIONES

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A :

ESPERANZA JIMENEZ GARAY



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

"IMPORTANCIA DEL ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA
EN LA TOMA DE DECISIONES".

I N D I C E

Pág.

Introducción

Capítulo I. LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. Concepto de los Estados Financieros..... 2
2. Generalidades de los Estados Financieros.. 6
3. Objetivos y/o finalidades de los Estados
Financieros (personas a quienes interesan) 13
4. Balance General..... 16
5. Estado de Resultados..... 34
6. Estado de Origen y Aplicación de Recursos. 40

Capítulo II. EL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. Necesidad del análisis de los Estados Fi-
nancieros..... 50
2. Fines u objetivos del análisis financiero. 51
3. Clases de análisis (Interno/Externo)..... 57
4. Tipos y normas de comparaciones (horizon-
tal y vertical)..... 59
5. Mecánica del análisis..... 61
6. Papeles de trabajo del analista..... 63

Capítulo III. METODOS DE ANALISIS

1. Método de Razones Simples.....	66
de solidéz Financiera.....	71
de Rendimiento.....	73
de Productividad.....	77
2. Método de Razones Estándar.....	80
3. Método de Porcientos Integrales.....	84
4. Método de Tendencias.....	87
5. Método de Aumentos y Disminuciones.....	92
6. Método del Control del Presupuesto.....	99
7. Método Gráfico (Punto de Equilibrio).....	107

**Capítulo IV. IMPORTANCIA DEL ANALISIS E INTERPRETACION
DE ESTADOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA EN
LA TOMA DE DECISIONES.**

1. Importancia e influencia del análisis en la toma de decisiones.....	122
---	-----

CONCLUSIONES.....	128
--------------------------	------------

BIBLIOGRAFIA.....	130
--------------------------	------------

I N T R O D U C C I O N :

Sin duda alguna, durante la etapa escolar que comprende la preparación profesional de los que elegimos la carrera de Licenciado en Administración de Empresas o de cualquier otra, se nos despierta la inquietud por conocer más a fondo cada una de las áreas que forman en conjunto el programa de enseñanza académica que más tarde nos servirá para desenvolvernos en el seno de la sociedad en la cual tomamos parte activa.

Son tantas y tan variadas las actividades que nos presenta nuestra profesión y tal es la importancia de cada una de ellas que a través del tiempo nos hemos visto obligados a fomentar nuestra especialización dentro de alguna de las ramas específicas de la administración. Sin embargo; uno de los aspectos que no debemos perder de vista, es que en la generalidad de los casos, la actuación del Director Financiero o del Administrador se refleja en los resultados que presentan los Estados Financieros pues son en los que se basan para la toma de decisiones.

En la actualidad los Directores toman decisiones apoyadas en la situación que presentan los Estados Financieros, mismos que pueden llevarlos al éxito en sus empresas si se han sabido analizar correctamente los resultados que muestran dichos estados o bien por el contrario, tales decisiones pueden llevarlos al fracaso en sus operaciones financieras, sucediendo ésto cuando los Estados Financieros no son analizados e interpretados correctamente.

Mediante el análisis de Estados Financieros, el analista debe -

emitir su opinión respecto a la situación financiera que presenta una empresa. De esta opinión puede depender el futuro del negocio, representando así una gran responsabilidad ante los empresarios su empresa en general.

En el complejo mundo de los negocios en que vivimos consecuencia de las técnicas modernas, de nueva tecnología, del incremento de población, de cambios sociológicos provocados por las últimas guerras y de otras circunstancias, tales como la escasez de algunos recursos naturales, controles gubernamentales, etc; el hombre de negocios tiene muchos y variados problemas, uno de los cuales es la tendencia a la limitación de utilidades, que lo obliga a superarse mediante el estudio y mejor conocimiento de la empresa para tratar de mejorar sus rendimientos.

Para mejorar su empresa el hombre de negocios necesita en su dinámico y cambiante mundo, de información cuantitativa, confiable y accesible para que le ayude a fortalecer su juicio o decisión sobre algún asunto.

Para obtener dicha información es necesario contar con un sistema de captación de las operaciones que mida, clasifique, registre y resuma con claridad en términos de dinero, las transacciones y hechos de carácter financiero.

De esta manera, la administración contará con una fuente de información que son los documentos llamados "Estados Financieros".

Es por lo anterior que considero de vital importancia para mi de

sarrollo profesional, el tratar de lograr un conocimiento más -
profundo en materia del "ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS", por -
lo que me he dedicado con gran entusiasmo, cariño y esfuerzo a -
realizar esta TESIS, la que someto a juicio del Honorable Jura -
do.

CAPITULO I
LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. CONCEPTO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Mucho se ha escrito acerca de los "Estados Financieros" y por lo tanto son muy variados los conceptos que sobre ellos se han vertido, así trataré de enumerar algunos, con el fin de formar un concepto adecuado de los mismos.

ALFREDO F. GUTIERREZ.- "Los Estados Financieros son la extensión del registro contable en su etapa final de exposición condensada de los hechos económicos. Son verdaderos cuadros sinópticos en que la parte numérica se destaca en forma preponderada. Son resúmenes de la contabilidad y por lo tanto son los estados informativos de una empresa". "Son los documentos que muestran cuantitativamente, ya sea total o parcialmente, el origen y la aplicación de los recursos empleados para realizar un negocio o cumplir determinado objetivo, el resultado obtenido en la empresa, su desarrollo y la situación que guarda el negocio".

R.D. KENNEDY Y S.Y.MC.MULLEN.- "Los Estados Financieros pueden llamarse Estados Globales o Estados de Propósitos Generales, puesto que muestran la posición financiera y los resultados de las operaciones de todo el negocio al final del período contable anual o por un período más corto".

Los Estados Financieros son "Globales" ya que la información es global e histórica en su naturaleza y no puede utilizarse para fines de un control detallado de los segmentos o fases individuales del negocio.

Se les puede llamar Estados de "Propósitos" Generales pues la ge

rencia necesita un número relativamente grande de informes detallados o resumidos, o ambas cosas, que muestren la situación o la actividad de las partes o segmentos del negocio. Estos informes contables internos para la administración son preparados sobre una base diaria semanal, bisemanal, mensual, bimestral, trimestral o con base en "Cuando sean solicitados".

C.P. RAFAEL RÍOS ZUÑIGA.- "Los Estados Financieros son cuadros sinópticos, preponderantemente numéricos, integrados con los datos extractados de los registros y libros de contabilidad, aclarados con anotaciones adicionales-cuando es necesario- en los cuales se muestra la situación a una fecha determinada; o el desenvolvimiento, durante un período determinado, del desarrollo de la administración de una empresa".

C.P. GUILLERMO S. PAZ.- "Ha sido generalmente aceptado en las disciplinas de nuestra profesión, considerar que los Estados Financieros son los que muestran razonablemente, la situación de una empresa a una fecha determinada o de las operaciones llevadas a cabo por ella en un período determinado".

C.P. ALFREDO PEREZ HARRIS.- "Estados Financieros es un documento fundamentalmente numérico, en cuyos valores se consigna el resultado de haberse conjugado los factores de la producción y medidas administrativas dictadas por los directivos de la misma, y en cuya formulación y estimación de valores, intervienen las convenciones contables y juicios personales de quien los formula; a una fecha o por un período determinado".

C.P. Y L.A.E. ABRAHAM PERDOMO MORENO.- Por Estados Financieros -

puede entenderse "Aquellos documentos que muestran la situación-económica de una Empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un período o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales".

C.P. ROBERTO MACIAS PINEDA.- "Los Estados Financieros, que son el producto final de la contabilidad, no son la medida exacta de la situación financiera, ni la productividad de un negocio, sino que se formulan con el objeto de informar a las personas interesadas en el mismo, acerca de la gestión de la administración. Dichos documentos resultan de conjugar hechos registrados en contabilidad, principios contables y juicios personales, que influyen determinadamente en la configuración de ellos".

Como puede observarse en los conceptos expresados, existen variaciones significativas ya que se habla de "Cuadros Sinópticos", - "Cuadros Numéricos". "Documentos Contables", etc., por tanto no trato de formar una nueva definición, sino más bien conjugar en una sóla las partes que en mi opinión definan a los Estados Financieros, quedando como sigue:

"Los Estados Financieros, son documentos contables preponderantemente numéricos que se obtienen de los registros de contabilidad y que muestran la situación financiera de la empresa a una fecha o a un período determinado, con objeto de informar a las personas interesadas del desarrollo de su empresa y el avance de su administración".

Se dice que es un Estado, porque es un documento en el cual se -

consignan determinados hechos.

Financiero, se deriva de la palabra Finanza, que es una parte de la economía que se refiere al mejor aprovechamiento del capital.

Documentos Contables, preponderantemente numéricos, porque presentan cifras y conceptos tomados de los registros de contabilidad.

Muestran la situación financiera de la empresa a una fecha o un periodo determinado dependiendo del tipo de estado financiero de que se trate.

2. GENERALIDADES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros deben llenar los siguientes requisitos - de forma:

- a) Universalidad
- b) Continuidad
- c) Periodicidad
- d) Oportunidad

a) Universalidad.- Que la información que brinden sea clara y - accesible, utilizando al efecto terminología comprensible y - una estructuración simple.

b) Continuidad.- Que la información que muestren se refiera a pe ríodos regulares.

c) Periodicidad.- Que su elaboración se lleve a cabo en forma - periódica, cada cierto tiempo.

d) Oportunidad.- Que la información que consignen sea rendida - oportunamente.

CONTENIDO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

a) Encabezado.- Es la parte del Estado que indica la clase de do cumento, el nombre de la empresa y la fecha de su formulación o período al que se refiere, o sea el "Qué", "Quién" y "Cuán- do".

- b) Contenido Principal. - Es decir, el cuerpo del documento, el cual contiene la parte medular del mismo. Este contenido debe ser "Descriptivo" y "numérico" con adecuada terminología contable.
- c) Nombres y firmas responsables del documento. - El estado financiero debe estar firmado por quién lo formuló, por el que lo revisó para cerciorarse de su corrección y ocasionalmente por el funcionario que autorizó las transacciones a que se refiere el documento.

FORMULACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

En la formulación de los Estados Financieros se combinan:

- a) El registro de los hechos ocurridos
- b) Principios Contables
- c) Juicios Personales

Como estos conceptos afectan substancialmente a los Estados Financieros, se hace necesario que se apliquen con absoluta integridad y resulta evidente que su rectitud y solidéz estarán en función de la capacidad y competencia de quienes los formulan y de su apego a los principios de contabilidad, cuya aplicación ha sido reconocida como aceptable por la profesión.

La formulación más simple es una relación de conceptos con las cifras correspondientes a cada uno de ellos, colocados en una columna complementada en su caso con una columna parcial.

Tal información puede dividirse por secciones verticales, horizontales o ambas, pero de todos modos los conceptos se anotarán en espacios preparados al efecto, con cifras indicadoras que por renglones se distribuirán en columnas. Un concepto o renglón puede ser determinante de varias columnas de cifras siendo tales indicadoras de períodos, conteniendo alternativamente cada período, números absolutos y relativos.

LIMITACIONES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

Los Estados Financieros muestran la situación financiera y económica de una empresa, sin embargo; tienen sus limitaciones. (1)

1.- Limitaciones del Estado de Resultados.

- Muchos factores importantes para el éxito de una empresa no se prestan a valoraciones en dinero, y la unidad monetaria dista mucho de ser un patrón estable para medir.
- La significación que tengan las operaciones en perspectiva para el desarrollo de la empresa, a menudo revisten mucha mayor importancia que las operaciones terminadas o en proceso.
- Los resultados no pueden valorarse en forma precisa en un negocio en marcha, para lograrlo, los resultados acreedores y los costos se aplican a determinados períodos, pudiendo suceder que los proyectos y operaciones futuras se entrelazarán en una forma que podría no realizarse. Por ejemplo, tanto el importe que se carga periódicamente a depreciación (gasto), como el importe del activo depreciable

que paso a ejercicios futuros, se basan en cálculos estimativos de la vida económicamente útil, lo cual está expuesto a errores cuantiosos.

2.- Limitaciones del Balance General.

- No es la intención del Balance General mostrar cuanto vale la empresa en la fecha en que se hizo. El valor de cualquier partida del activo o de la empresa en su conjunto, es en gran parte subjetivo, pues se derivan de operaciones pasadas, basadas en normas y principios contables.

- El balance general muestra, por supuesto, el importe en efectivo que se confía cobrar por sus activos monetarios.- A menos que la empresa tenga intención de suspender sus operaciones en un futuro próximo, una de las consideraciones principales que se deben hacer al valorar sus activos, es su repercusión en el potencial futuro de ingresos de la empresa en su calidad de "negocio en marcha".

- Existe continuidad entre el pasado y el futuro. Muchos de los recursos, de los contratos y de las relaciones comerciales, de las políticas y de las personas que han plasmado los resultados del pasado, continuarán influyendo en las operaciones del futuro.

"No puede dejar de reconocer que la utilidad de la información que proporcionan los Estados Financieros tienen limitaciones y que, por otra parte la habilidad, la integridad, la rectitud y el tino necesario para manejar con buen éxito las operaciones de una empresa, no pueden sustituirse con sistemas de contabilidad por muy depurados que éstos sean. Por otra parte, a pesar de

(1) La Contabilidad y las Decisiones Administrativas.

que las cifras aparecen en los Estados Financieros, pueden dar una impresión de exactitud y de ser definitivos, deben considerarse sólo como un esfuerzo para tratar de reflejar la situación y resultados más cercanos a la realidad posible. Sin embargo, no resulta ocioso indicar que cualquiera que sea la política adoptada para la administración de la empresa necesariamente repercutirá y se reflejará en algunas de las cifras de los estados financieros". (2)

Las operaciones realizadas en cualquier empresa terminan por alcanzar un estado determinado y cuando se desea conocer el resultado de esas operaciones se recurre a los Estados Financieros, he aquí entonces la importancia de conocer la estructura de dichos estados como medio para llegar a lograr una interpretación correcta.

CLASIFICACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1o. Atendiendo a su importancia los Estados Financieros se clasifican en:

- a) Básicos o Principales
- b) Secundarios o Auxiliares

- a) Son principales: El Balance General; el Estado de Resultados;
- b) Son Secundarios el Estado de origen y aplicación de Recursos, Estado de Superavit. Las Relaciones de Inventarios, Clientes- Documentos por Cobrar, Deudores Diversos, Documentos por Pagar, Acreedores Diversos. Todos los anexos del Estado de Resultados como: Estado de Costo de Ventas, Estado de Costo de Producción, Relaciones analíticas de Gastos, etc.

(2) C.P. Rafael Ríos Zúñiga.

Existe además un grupo de Estados Secundarios que sirven para - control interno de la empresa y éstos son: El Estado de Fabricación, Estado de Ingresos y Egresos, Estado de Entradas y Salidas de Almacén, Estado de Producción por Artículos, Estado de Ventas por Artículos.

2o. Atendiendo a la información que presentan:

- a) Normales.- Son todos aquellos Estados Financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a un negocio en marcha.
- b) Especiales.- Son aquellos estados financieros básicos o secundarios cuya información corresponde a una empresa que se encuentre en situación diferente a un negocio en marcha, por ejemplo: Estado de Liquidación (Balance por Liquidación), Estado por Fusión, (Balance por Fusión).

3o. Atendiendo al período que comprenden o a que se refieren se clasifican en:

- a) Estáticos.- Que muestran la situación económica y cuya información se refiere a un instante dado, a una fecha fija, por ejemplo: Balance General, Estado detallado de Cuentas por Pagar, Estado detallado del Activo Fijo.
- b) Dinámicos.- Son aquellos que presentan información correspondiente a un período dado, a un ejercicio determinado, por ejemplo: Estado de Resultados y Estado de Costo de Ventas.

4o. Atendiendo a la forma de presentación se clasifican en:

- a) **Simples.**- Cuando se presenta un sólo estado financiero.
- b) **Comparativos.**- Cuando se presenta en un sólo documento, dos o más estados financieros, generalmente de la misma especie.

3.- OBJETIVOS Y/O FINALIDADES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

(Personas a quienes interesan)

Los Estados Financieros interesan tanto desde el punto de vista interno o de administración de la empresa, como desde el punto de vista externo, al público en general.

El Balance General, el Estado de Resultados, el Estado de Cambios en la Situación Financiera y el Estado de Superávit, que son los estados principales o de uso general, interesan a un mayor número de personas en virtud de que cubren los aspectos fundamentales de la operación de las empresas.

1.- Desde el punto de vista interno, los estados financieros principales interesan a la administración, a los empleados y a los dueños o accionistas, tanto como fuente de información para fijar políticas administrativas como de información de la situación que guardan los intereses de los accionistas o propietarios.

2.- Desde el punto de vista externo, los estados financieros pueden interesar a:

- a) Los acreedores, como fuente de información para que estimen la capacidad de pago de la empresa para cubrir créditos.
- b) Las personas o empresas a quienes se les solicite crédito o aportaciones adicionales de capital para que estudien y evalúen la conveniencia de su inversión.

- c) Las autoridades hacendarias para efectos de los impuestos que gravan a las empresas.
- d) Diversas Dependencias Gubernamentales con relación a concesiones y franquicias o bien para obtener información estadística, necesaria para orientar las directrices de los países.

Los Estados Financieros Secundarios, salvo casos especiales, por presentar aspectos aislados interesan desde un punto de vista interno o de la administración de la empresa.

Como se ha indicado, varios sectores están interesados en conocer la fortaleza o debilidad financiera de la empresa tomada como un conjunto o bien sobre una fase del negocio en particular - para ésto se deberán analizar y estudiar los estados financieros mediante los métodos de análisis que miden, comparan y ponderan hechos, de manera que pueda darse respuesta a una diversidad de preguntas, como por ejemplo:

¿Está el negocio obteniendo un rendimiento razonable?

¿Tiene la empresa problemas en alguna de sus fases, esto es, en sus ingresos, costos, gastos e impuestos?

¿La estructura financiera tiene liquidez? ¿Su posición de crédito es favorable?

¿Cómo ha sido financiado el activo?

¿Se tiene una política de dividendos acorde con el desenvolvimiento financiero de la empresa?

¿Tiene la empresa exceso de inversión en cuentas por cobrar, inventario y planta y equipo?

¿Cuál es la política de valuación de terrenos, planta y equipo - y su depreciación?

¿Tiene el Gobierno establecido control de precios sobre sus productos?

¿Hasta qué grado se ve afectado el negocio por la inflación o de presión económica?

¿Cuál es la política de la empresa en materia de investigación - y desarrollo?

Como éstas un sin fin de preguntas pueden hacerse quienes se interesan en los estados financieros, la importancia que estos representan, para aprovechar la información registrada en ellos -- ya que del estudio de esa información sabremos si el logro de - nuestros objetivos han sido alcanzados.

4. BALANCE GENERAL

El Balance General o el Estado que muestra en unidades monetarias la situación financiera de una empresa o entidad económica a una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa así como de los derechos de los acreedores y de la participación de un período a otro.

El Balance es un Estado de Situación Financiera y comprende información clasificada agrupada en tres categorías o grupos principales: Activos, Pasivos y Patrimonio o Capital.

Es un Estado Principal y se considera el estado financiero fundamental. También se usan los siguientes títulos para denominar a este estado financiero.

Estado de la Situación Financiera
Estado de la Posición Financiera
Estado de Activo, Pasivo y Capital
Estado de la Conciliación Financiera.

El Balance General comprende el análisis de las propiedades de una empresa y la proporción en que intervienen los acreedores y los accionistas o dueños de la entidad, expresadas en términos monetarios.

Las formas de presentación más comunes del Balance General son las siguientes:

ai) En forma de cuenta (Americana):

Es la más usual, se muestra el activo al lado izquierdo, el pasivo y el capital al lado derecho. Obedece a la Fórmula:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

aii) En forma de Cuenta (Inglesa):

Conserva la misma fórmula pero invertida; es decir,

$$\text{CAPITAL} + \text{PASIVO} = \text{ACTIVO}$$

Muestra en el lado izquierdo y en primer término, el capital: - en segundo término, el pasivo. A la derecha los activos, principiando por los no circulantes y terminando con los circulantes.

b) En forma de Reporte:

Es una presentación vertical, mostrándose en primer lugar el activo, posteriormente el pasivo y por último el capital. Esta presentación obedece a la fórmula:

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{CAPITAL}$$

REGLAS DE PRESENTACION:

- a) Nombre de la empresa
- b) Título del estado financiero
- c) Fecha a la que se presenta la información
- d) Márgenes individuales que debe conservar cada grupo y clasificación.
- e) Cortes de subtotales claramente indicados
- f) Moneda en que se expresa el estado.

FASES DEL BALANCE:

I) ACTIVO

El activo puede definirse como el conjunto de bienes y derechos reales y personales sobre los que se tiene propiedad, así como cualquier costo o gasto incurrido con anterioridad a la fecha del Balance.

Existen principalmente dos formas para clasificar el activo; la primera que lo clasifica en tres grupos principales:

CIRCULANTE

FIJO

DIFERIDOS

La segunda forma reconoce dos grupos únicamente:

ACTIVO CIRCULANTE

ACTIVO NO CIRCULANTE

Los cargos diferidos aparecen en el Balance General como activo-no circulante y se eliminan a lo largo de un período contra Resultados de Operación.

El ciclo financiero a Corto Plazo puede definirse como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación su venta y finalmente su recuperación en efectivo. Los activos que intervienen en forma directa en este ciclo financiero son los que se agrupan como activos circulantes.

El ciclo financiero a Largo Plazo es el que contiene las inversiones de carácter permanente que se efectúan para realizar el objetivo de la empresa. El costo de tales inversiones va gradualmente interviniendo en el ciclo financiero a corto plazo a través de depreciación, amortización y agotamiento. Estas inversiones son principalmente las que constituyen los activos no circulantes.

Es importante considerar que la base fundamental para hacer la distinción entre circulantes y no circulantes es primordialmente el propósito con que se efectúan las inversiones; es decir, si estas se hacen con una finalidad permanente o no.

CIRCULANTE:

Efectivo
 Inversiones temporales
 Cuentas y Documentos por Cobrar
 Inventarios

En forma similar, el activo no circulante se acostumbra presentarlo en el orden probable de su liquidez, como sigue:

NO CIRCULANTE:

Cuentas y Documentos por cobrar a largo plazo
 Inversiones en valores
 Activo Fijo Tangible (Terrenos, edificios, maquinaria y equipo, etc.)
 Activo Fijo Intangible (Patentes, marcas, crédito mercantil).
 Cargos diferidos (Gastos de organización, campañas de publicidad, etc.)

ACTIVOS CIRCULANTES

Los conceptos típicos en los que generalmente se clasifica el activo circulante para efectos de presentación en el Balance, son los siguientes:

EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS

Su enunciado en el Balance debe indicar la forma en que está representado, ya sea únicamente en caja, en bancos o en ambos.

El efectivo mostrado como circulante debe estar sujeto a libre disposición y sin restricciones. Las monedas extranjeras deben estar ajustadas al tipo de cotización a la fecha del Balance, siendo permisible su conversión al tipo oficial o tipo fijo empleado por la empresa.

INVERSIONES TEMPORALES

El enunciado en el balance debe indicar la forma en que está hecha la inversión; por ejemplo: Acciones, bonos, certificados de participación, o un enunciado genérico en caso de ser varios los títulos.

En general, se considera que las inversiones en valores cotizadas en bolsa son inversiones circulantes. Acerca de las inversiones en valores no cotizadas en bolsa y las inversiones en valores de compañías asociadas no consolidadas, deberá determinarse si son suficientemente líquidas para incluirlas dentro del activo circulante, teniendo muy en cuenta el propósito de la inversión.

DOCUMENTOS POR COBRAR

Los documentos por cobrar deben mostrar su valor nominal, deducidos por los documentos que se hayan descontado.

La presentación de los documentos por cobrar atiende a su origen por ejemplo: A cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, separando los que provengan de las ventas y servicios de los que tengan otro origen.

CUENTAS POR COBRAR

Lo dicho acerca de documentos por cobrar es aplicable a cuentas por cobrar. Estas representan derechos exigibles provenientes de ventas, servicios prestados, préstamos o anticipos otorgados, o cualquier otro concepto no documentado como títulos de crédito; por tanto, también hay que analizarlos y mostrarlos para los conceptos que los motivaron: Clientes, compañías afiliadas, empleados, separando los que provengan de las ventas de los que no tengan ese origen.

En el Balance, estas cuentas se presentarán por las cantidades nominales al cobro (Valores de facturas)

Acerca de la estimación de cuentas de cobro dudoso es aconsejable no enunciarlas como "Reserva", sino como "Estimación", ya que reserva significa guardar y lo que se hace en el Balance es estimar su cobrabilidad.

INVENTARIOS

Los inventarios representan inversiones destinadas a la venta o a la producción para su venta posterior. Así por ejemplo: Materias primas, empaques, manufacturas en proceso, productos terminados, refacciones y materiales indirectos de producción que se consumen dentro del costo normal de operaciones.

El costo puede determinarse de acuerdo con el sistema y método de cada empresa en particular y selecciones tomando en cuenta sus características, y puesto que estas pueden influir considerablemente en la inversión de los inventarios y en el resultado de las operaciones, debe actuarse con juicio profesional.

Los inventarios pueden valuarse conforme a los métodos de: Costo promedio, primeras entradas/primeras salidas (PEPS), últimas entradas/primeras salidas (UEPS), y detallistas.

ACTIVOS NO CIRCULANTES

INVERSIONES:

Los fondos invertidos en otras compañías, garantizados generalmente por pagarés, obligaciones y bonos o acciones, así como los fondos invertidos en activos que no se usan en las operaciones, sino que se retienen para ampliaciones o producción de utilidades, pueden presentarse en el balance general con este título. Si las inversiones son de cantidades pequeñas, se incluyen en el grupo llamado "otros activos". Las empresas pueden poseer grandes sumas en inversiones, en virtud de las ganancias que rinden, o para tener disponibles de fondos en cualquier momento destinán

dolos a la adquisición de otros tipos de activo o a liquidar pasivos a largo plazo.

ACTIVOS DE LA PLANTA:

(o propiedades, planta y equipo)

Los activos que se emplean en la producción de bienes o servicios que se espera que tengan vida larga y útil de servicio se agrupan en los activos de la planta que contiene: terrenos, edificios, maquinaria, equipo estacionario o movable, automóviles, camiones, aviones, barcos, trenes, muebles y otras propiedades de larga duración usadas en el negocio.

ACTIVOS INTANGIBLES:

Cuando la empresa posee sumas importantes en fondos contenidos en activos de larga duración intangibles, se agrupan en el balance general los activos intangibles que normalmente son: las patentes, la propiedad literaria, las concesiones, otros derechos exclusivos y el crédito mercantil. Los derechos exclusivos de compra o venta de bienes o servicios específicos están amparados por patentes, marcas de fábrica, franquicias, licencias, etc. Se define el crédito mercantil como la capacidad extraordinaria de lucro de una empresa; al comprar una empresa muy lucrativa, quizá sea indispensable pagar esta aptitud lucrativa, además de todos los otros activos de la empresa. Los intangibles se manifiestan en función del importe de la inversión en ellos. Generalmente se amortizan en el período de tiempo en que la empresa espera beneficiarse con ellos. (3)

(3) Contabilidad Financiera I. Eugene McNeill.

OTROS ACTIVOS:

Este grupo de activos se forma cuando no hay sumas cuantiosas en inversiones y en intangibles a largo plazo. Los vales que retiene la firma a cargo de funcionarios y de otros empleados, generalmente figura en este grupo.

CARGOS DIFERIDOS:

Este grupo está formado por todos aquellos gastos pagados por anticipado, por lo que se espera recibir un servicio aprovechable, ya sea en el ejercicio en curso o en ejercicios posteriores.

Los principales gastos pagados por anticipado que forman los cargos diferidos, son: Gastos de promoción y organización o reorganización de una compañía, gastos de instalación, papelería y útiles, propaganda y publicidad, primas de seguros, rentas pagadas por anticipado, intereses pagados por anticipado. (4)

Los cargos diferidos se muestran en el balance en una sola suma.

Los cargos diferidos (con excepción de descuento sobre bonos, el cual debe amortizarse a lo largo del período del bono y cargarse a intereses) se cancelan o eliminan durante un período de años contra resultados.

CLASIFICACION DEL ACTIVO

Atendiendo a los Ciclos Financieros

CIRCULANTE CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO	}	Efectivo en caja y bancos Bonos, obligaciones, cédulas (1)		
		Documentos por cobrar Cuentas por cobrar-clientes Otras cuentas por cobrar		
		Acciones realizables a la vista Artículos terminados (1) Mercancías para su venta		
		Artículos en proceso Materias Primas Mercancías en tránsito		
		}	Cuentas y documentos por cobrar a más de 1 año (2) Bonos, obligaciones y cédulas	
			Fondos para reposición de activo fijo Títulos de capitalización	
			Terrenos Edificios, maquinaria y equipo	
			Fundos mineros, petroleros, bosques	
			NO CIRCULANTE CICLO FINANCIERO A LARGO PLAZO	}
		Concesiones, patentes, marcas Propiedad artística		
DIFERIDO	}	Crédito mercantil Intereses anticipados Gastos anticipados Primas de Seguros Rentas pagadas por anticipo		
		Gastos de organización		
		Propaganda extraordinaria		
		Gastos y descuentos en emisión de oblig.		
		DE CONTINGENCIA	}	Reclamaciones
Juicios				

NOTAS:

- (1) Los Títulos realizables a la vista son presentados en el balance en el grupo de inversiones temporales.
- (2) Las acciones indicadas en el grupo de activos fijos tangibles son presentadas en el balance en el grupo de inversiones permanentes.

P A S I V O

El pasivo puede definirse como el grupo de obligaciones jurídicas por las cuales el deudor se obliga con el acreedor a pagar con bienes, dinero o servicios. Comprende obligaciones presentes que provengan de operaciones o transacciones pasadas.

Conforme a su presentación en el Balance, el pasivo debe dividirse en circulante y no circulante o consolidado. La distinción fundamental entre ellos es el tiempo en que deben ser cubiertos.

PASIVOS CIRCULANTES

Los pasivos circulantes proceden generalmente de las operaciones de la empresa a corto plazo, tales como compras de mercancía - préstamos para cubrirse a corto plazo, gastos e impuestos acumulados por pagar. La presentación en el Balance debe efectuarse en relación con la procedencia de los pasivos.

Los conceptos que normalmente forman este grupo son: cuentas de proveedores y de documentos por pagar, pagarés a favor de bancos - la parte a corto plazo de documentos a largo plazo (de documentos hipotecarios, por ejemplo) y adeudos acumulados a causa de las operaciones, tales como comisiones, salarios e impuestos.

PASIVO A LARGO PLAZO O CONSOLIDADO

El pasivo consolidado o a largo plazo se establece por lo general para efectuar inversiones de carácter permanente. Por esta causa-

el pago se establece en relación a la capacidad de generación de fondos que origina la depreciación o amortización del activo tangible no circulante.

Dentro de este concepto encontramos hipotecas, emisión de obligaciones, préstamos refaccionarios, de habilitación o avío y, excepcionalmente, créditos recibidos de proveedores.

PASIVO CONTINGENTE

El pasivo contingente lo constituyen las obligaciones que están sujetas a la realización de un hecho, por el cual desaparecerán o se convertirán en pasivos reales. Por ejemplo: juicios, reclamaciones de terceros en relación con productos que se les vendieron garantías, avales, costo de planes de pensiones, jubilaciones indemnizaciones, conviene indicarlos en el Balance, ya sea como un pasivo o como una nota a los estados financieros, dependiendo ésta de la posibilidad de cuantificación y de la certeza sobre su realización.

CREDITOS DIFERIDOS

Esta es una clasificación especial de los pasivos a largo plazo, que a menudo se manifiesta por separado en virtud de su índole especial. El cobro de rentas o de otros ingresos, con varios años de adelanto, se presentan como créditos diferidos por concepto de ingreso, contiene todas las sumas que ya se registraron pero que se manifestarán como ingresos o reducciones de gastos en períodos futuros. Las partidas de este grupo no requieren pagos en efectivo, como casi todos los demás pasivos.

CLASIFICACION DEL PASIVO Y CAPITAL

Atendiendo a los Ciclos Financieros

CIRCULANTE CICLO FINANCIERO A CORTO PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> Documentos por pagar Cuentas por pagar Anticipos de clientes Compañías afiliadas Dividendos decretados Participación de utilidades Reserva para impuestos Reserva para jubilaciones
DEUDA A LARGO PLAZO CICLO FINANCIERO A LARGO PLAZO	<ul style="list-style-type: none"> Gastos acumulados Impuestos acumulados Hipotecas Préstamos de proveedores Préstamos refaccionarios
DIFERIDO	<ul style="list-style-type: none"> Rentas, intereses cobrados por anticip. Suscripciones por cumplir
DE CONTINGENCIA	<ul style="list-style-type: none"> Juicios, reclamaciones, avales Garantías
CAPITAL SOCIAL Y UTILIDADES RETENIDAS	<ul style="list-style-type: none"> Aportaciones adicionales de socios o accionistas Primas sobre accionistas Revaluación de activos Aportaciones no reembolsables hechas por terceros Reserva legal Reserva de reinversión Reserva de previsión

CAPITAL CONTABLE

Al capital contable se le designa con diferentes términos, como- por ejemplo: "Patrimonio de los accionistas", "Capital social y utilidades retenidas", o si es el caso, "Capital social y défi - cit".

El término "Capital Contable" designa la diferencia que resulta- entre el activo y pasivo de una empresa. Refleja la inversión de los propietarios en la utilidad y consiste generalmente en sus - aportaciones, más (o menos) sus utilidades retenidas o pérdidas- acumuladas, más otros tipos de superávit, como pueden ser reva - luaciones o donaciones.

El capital contable representa la cantidad de unidades moneta - rias de los derechos patrimoniales de los accionistas, valuados- de acuerdo con principios de contabilidad generalmente acepta - dos.

El capital contable no representa el valor de la empresa, porque las transacciones en el transcurso del tiempo se han registrado- con el poder adquisitivo del dinero en la fecha que se realiza - ron; y por tanto, el capital contable muestra el capital social- aportado, correspondiente a unas unidades monetarias con un po - der de compra diferente a la fecha en que fué aportado y un supe rávit resultante de la suma de las transacciones efectuadas en - el transcurso del tiempo, con unidades monetarias con diferente- poder de compra.

Se integra por los conceptos:

Capital Social

Otras aportaciones de los socios o accionistas
Utilidades retenidas
- Aplicadas a reservas
- Pendientes de aplicar
Revaluaciones de activo
Aportaciones no reembolsables hechas por terceros
Utilidad o pérdida del ejercicio

EL CAPITAL SOCIAL

Es el conjunto de aportaciones de los socios, considerado en la escritura constitutiva o en sus reformas.

El capital social a su vez puede estar integrado como sigue:

1. Capital autorizado y no emitido
2. Capital emitido no suscrito
3. Capital suscrito y no exhibido
4. Capital exhibido

OTRAS APORTACIONES DE LOS SOCIOS O ACCIONISTAS

Bajo este concepto se consideran las aportaciones de los socios o accionistas diferentes a las que hicieron para integrar el capital social.

En éste concepto se encuentran las aportaciones para futuros aumentos de capital; los primeros sobre acciones y aportaciones suplementarias en las sociedades de responsabilidad limitada.

UTILIDADES RETENIDAS

Las utilidades obtenidas por la empresa que no se han capitalizado o distribuido a los accionistas son conservadas en la empresa y por tanto forman parte del capital contable, haciéndose dos grupos:

1. Utilidades retenidas aplicadas a reservas de manera específica.
2. Utilidades retenidas pendientes de aplicar. Es la parte de las utilidades retenidas que no han sido aplicadas para un fin específico y consiguientemente se encuentran libres.

REVALUACIONES DE ACTIVOS

En los casos en que por circunstancias justificadas se efectúan revaluaciones de activos para corregir el poder de compra del capital original aportado, éste deberá formar parte del capital contable.

APORTACIONES NO REEMBOLSABLES HECHAS POR TERCEROS

Cuando se reciben aportaciones no reembolsables de personas diferentes de los socios o accionistas, deberán formar parte del capital contable.

UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO

La utilidad o pérdida del ejercicio debe considerarse como una parte de las utilidades retenidas pendientes de aplicar. Dado el

valor informativo de ésta cifra y la conexión con el Estado de Resultados con el Balance General, es necesario que la utilidad o pérdida del ejercicio o período sea presentada por separado.

Ha sido costumbre en los últimos años aplicar una porción considerable de las utilidades a las Reservas de Capital, con la finalidad primordial de reforzar la capitalización para preveer de una posible subcapitalización debida a la tendencia inflacionaria de la moneda; es decir, prevenir que mediante el reparto de utilidades la empresa no pueda hacer frente a expansiones o repocisiones a valor superior al del costo de los activos fijos que se vengam depreciando.

5. ESTADO DE RESULTADOS

Desde el punto de vista objetivo, el Estado de Resultados muestra un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un período determinado. Para evaluar el futuro, con frecuencia se emplea el Estado de Resultados ya que los resultados obtenidos son una buena base como indicadores.

La presentación del Estado de Resultados varía de una compañía a otra; y dentro de la misma empresa, los estados preparados con fines diferentes están diversamente presentados, puesto que un estado pasado por la gerencia para fines de control interno necesitará datos más detallados, mientras que los preparados para los accionistas, los acreedores y otras personas interesadas, se redactan en términos más generalizados y están normalmente ordenados por tipos de ingresos y gastos.

Los analistas que tienen que obtener informes de los datos publicados anualmente tropiezan con la dificultad de que faltan datos detallados anualmente de ingresos y costos.

Un tipo muy usado de pérdidas y ganancias, adoptados por muchas sociedades anónimas para presentarlo a sus accionistas en un estado llamado de "Un sólo paso" que consta de dos secciones: Una para partidas de ingresos y la otra para todos los gastos y los costos del período.

La presentación del Estado tanto, debe hacerse en la forma que el usuario obtenga mayor facilidad y provecho de él para la pre-

dicción del futuro.

Si es comparativo, el Estado de Resultados reflejará las tendencias de las operaciones de un período a otro y para el usuario - será de ayuda máxima como elemento de juicio. Si se presenta comparándolo con las cifras de períodos anteriores y/o con cifras - presupuestadas será de mayor utilidad, pues al determinar las variaciones se logra conocer las deficiencias o mejoras realiza - das.

En las operaciones de una empresa hay una distribución muy clara entre ingresos, costos y gastos, y así debe ser expresado en el Estado de Resultados.

Los ingresos son todos aquellos recursos en efectivo, en especie o en crédito, que provengan de la realización de actividades comerciales, industriales, agrícolas, ganaderas o de pesca.*

Otros títulos usados en el Estado de Resultados son:

Estado de Productos y Costos

Estado de Productos y Gastos

Estado de Pérdidas y Ganancias

Estado de Cuenta de Ingresos

Estado de Ingresos y Gastos

Estado de Utilidades

Estado de Resultados de operación y Estado de Ingresos.

* Ley del Impuesto Sobre la Renta.

Los **COSTOS** y **GASTOS** en el estudio de este estado, se clasifican - en directos y periódicos. Son Directos los que se generan simultáneamente al ingreso y como consecuencia de él; ejemplo: costo de ventas.

Son periódicos o de estructura los generados por el transcurso del tiempo y no se relacionan en forma directa con el ingreso; ejemplo: Depreciación en línea recta, rentas.

Un modelo que la administración por ser la presentación más detallada de los ingresos y los gastos es la siguiente:

I. VENTAS TOTALES, DEDUCCIONES Y VENTAS NETAS.

Conviene presentar la información de las ventas totales y de sus deducciones por devoluciones, rebajadas y descuentos cuando éstas constituyen una cifra relativamente importante, con objeto de determinar la habilidad de la empresa para evitar tales deducciones. Si dichas deducciones son de monto reducido, puede presentarse únicamente la cifra de ventas netas.

II. COSTO DE VENTAS Y UTILIDAD BRUTA.

El costo de ventas puede presentarse en un sólo renglón, pero se acostumbra también informar acerca de la forma en que se determinó la cifra, indicando los inventarios iniciales y finales, así como las compras para llegar al costo de ventas. La determinación de la utilidad bruta tiene importancia para determinar los resultados obtenidos hasta los márgenes de utilidad bruta realizados y por consiguiente la eficiencia obtenida en costos de producción o la habilidad para comprar a precios más bajos.

III. GASTOS DE OPERACION Y UTILIDAD DE OPERACION

Los gastos ocasionados por las funciones de compras, ventas y administración en general del negocio se clasifican con frecuencia en conjuntos como gastos de operación. Sólo hay dos tipos principales de gastos en una empresa industrial o comercial en el desarrollo de sus actividades más importantes.

1. Gastos de Venta. Que comprende los gastos directamente relacionados con la venta y la entrega de las mercancías, como lo son:

- Comisiones a Agentes.
- Gastos de propaganda y de Publicidad
- Gastos de entrega (Salarios, gasolina y aceite, lubricantes, reparación del equipo, depreciación del equipo de reparto).
- Gastos del edificio destinado a ventas
- Sueldos de los gerentes de ventas
- Gastos de embarques
- Transportes sobre ventas
- Gastos diversos de venta.
- Depreciaciones y Amortizaciones.

2. Gastos Generales y de Administración. Que comprenden los gastos de supervisión y administración en general.

- Gastos del edificio de la administración y oficinas
- Honorarios de auditoría y de contabilidad
- Gastos de crédito y cobranzas
- Depreciación del mobiliario y equipo de oficina
- Compensación de los directores
- Gastos por donativos

- Gastos jurídicos
- Nómina de oficina
- Artículos de escritorio y gastos similares
- Sellos de correo, papelería gastos por impresiones
- Teléfono y telégrafo
- Cuentas incobrables
- Gastos generales diversos
- Impuestos y Derechos.

Las partidas por concepto de renta, depreciación, impuestos sobre propiedades teléfono y telégrafo, sellos de correo y gastos de imprenta y papelería deben asignarse a las correspondientes funciones de producción, ventas y administración.

IV. OTROS INGRESOS Y GASTOS.

Los ingresos y los gastos pueden clasificarse como otros productos y otros gastos en un Estado de Resultados.

Estas partidas están estrechamente relacionadas con otras funciones del negocio, y, por lo tanto, no son extraordinarios con referencia a las operaciones regulares.

Otros productos, comprenden ingresos por rentas, ingresos por dividendos, ingresos por intereses, ganancias en cambios, utilidad-neta sobre bienes raíces comisiones o regalías.

Otros gastos, comprenden gastos por intereses, amortización del descuento sobre bonos, pérdidas en cambios, pérdidas netas sobre la propiedad de bienes raíces, y partidas diversas de gastos que son de las operaciones normales.

V. PARTICIPACION DE UTILIDADES A LOS EMPLEADOS.

La participación de utilidades a los empleados, se considera como un reparto de utilidades y es costumbre mostrarlo en el antepenúltimo renglón del Estado de Resultados.

VI. IMPUESTO SOBRE LA RENTA.

Los impuestos sobre la renta se deducen de "De la utilidad del ejercicio antes de impuestos sobre la renta". La cifra resultante debe encabezarse "Utilidad neta del ejercicio después de los impuestos Sobre la Renta".

VII. UTILIDAD O PERDIDA NETA.

La utilidad o pérdida neta es obtenida al restar o sumar de los -- ingresos, los costos, los gastos y los impuestos. Es la cifra más importante del estado y su aplicación, está sujeta a la decisión de la Asamblea de Accionistas. La utilidad es el rendimiento del capital obtenido por los administradores del negocio.

Por lo anterior, cabe señalar que el Estado de Resultados, puede tener muchas variaciones en cuanto a su presentación y por tanto los conceptos antes mencionados pueden ampliarse en lo que se refiere a su clasificación pero siempre deberá respetarse la fórmula tradicional:

	VENTAS NETAS
menos	COSTOS VARIABLES
menos	COSTOS DE OPERACION
	<hr/>
=	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS
menos	<u>IMPUESTOS</u>
	<hr/>
	UTILIDAD O PERDIDA NETA

6. ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

El Estado de Origen y Aplicación de Recursos o Estado de Cambios en la situación financiera se formula sobre los cambios ocurridos en la situación financiera de la entidad entre dos fechas.

El Estado de Origen y Aplicación de Recursos complementa la información para el uso de los Estados financieros sobre las fuentes y orígenes de los recursos de la entidad en su estructura financiera entre dos fechas.

A éste estado se le conoce con diversos nombres:

Estado de Origen y Aplicación de Recursos o Fondos

Estado de Fondos

Estado de Cambios en la Situación Financiera

Estado de los cambios en el Capital de Trabajo.

OBJETIVOS:

El Estado de Cambios en la Situación Financiera persigue dos objetivos principales:

- a) Informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del período.
- b) Revelar información financiera completa sobre los cambios en la estructura financiera de la entidad que no muestran el Ba-

lance General y el Estado de Resultados.

Para la administración de la empresa este estado sobre los cambios en la estructura financiera, es de gran utilidad, porque en él se encuentran información necesaria para proyectar su expansión, programas de financiamiento, etc. Revela entre otras cosas, la capacidad de generar recursos que tiene la entidad, ¿que ha sido de los recursos obtenidos de las utilidades netas?, ¿que ha sido de los recursos obtenidos del pasivo?, etc.

ELEMENTOS QUE INTEGRAN EL ESTADO

La base para preparar el Estado de Cambios en la Situación Financiera es un balance comparativo que proporciona las variaciones entre una fecha y otra, así como la relación existente con el Estado de Resultados.

Los Orígenes de Recursos se generan por disminuciones de activos aumentos de pasivos, aumentos de capital contable y utilidades.- Las Aplicaciones de Recursos se producen por aumentos de activos disminución de pasivos, disminuciones de capital contable y pérdida.

ORIGEN DE RECURSOS:

Los recursos provienen de:

1. Aumentos de Capital Contable.

a) Por utilidades: recursos propios

La utilidad neta que se muestra en el Estado de Resultados es el rendimiento de las operaciones, lo que produce un aumento en el capital contable

b) Por aumentos del Capital Social

2. Aumentos de pasivos no circulantes

Al recibir préstamos la empresa recibe recursos externos.

3. Disminución de activos no circulantes: recursos propios.

La depreciación, la amortización y el agotamiento son fuentes de recursos autofinanciados; lo mismo las ventas de activos fijos, que deberán tomarse por su valor neto, es decir, el va - lor de inversión menos depreciación acumulada.

4. Disminución del capital de trabajo.

Obtención de recursos del ciclo financiero a corto plazo como resultado del cambio de la estructura financiera de la empre - sa.

APLICACION DE RECURSOS

Las aplicaciones de recursos proceden de:

1. Disminución del capital contable:

a) Por pérdidas

Las pérdidas, como aspecto contrario a las utilidades, re - presentan una salida de recursos. La pérdida puede reflejar se en una disminución de activo, en un aumento de pasivo o - en una combinación de ambos.

b) Por utilidades repartidas, por retiros de capital

Es decir, como consecuencia de decretar dividendos o amortizar en una sociedad anónima acciones con utilidades, o bien como retiro de aportaciones de socios o accionistas.

2. Aumentos de activos no circulantes:

Al invertir la empresa en activos no circulantes está aplicando sus recursos.

3. Disminución de pasivos no circulantes.

4. Aumentos del capital de trabajo.

Aplicación de recursos en el ciclo financiero a corto plazo, - como resultado del cambio de la estructura financiera de la empresa.

De lo anterior, se aprecia que la estructura financiera de la empresa se ve afectada por los siguientes grandes grupos que exigen cambios:

- a) Capital de Trabajo
- b) Activos no Circulantes
- c) Pasivos a largo plazo
- d) Capital contable

a) CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes, y muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante, representando la capacidad que tiene la empresa para cubrir obligaciones dentro de un año o del ciclo financiero a corto plazo, si éste es mayor a un año.

La liquidez de la entidad dependerá de la proporción de los acti-

vos circulantes en relación a los pasivos circulantes y de la -- disponibilidad de las inversiones en activos circulantes.

Las transacciones entre el capital de trabajo, por ejemplo la compra de inventarios a crédito, cobranzas a clientes, pagos a proveedores, no modifican el monto del capital de trabajo y, por esto no tienen significación en los cambios de estructura de la entidad por el contrario, tienen importancia en cuanto a la disponibilidad de los activos para hacer frente a las obligaciones futuras.

b) ACTIVOS NO CIRCULANTES

Los Activos no circulantes representan inversiones de carácter permanente y se efectúan con el propósito de que la empresa tenga los recursos económicos suficientes para la consecución de su objetivo social. Por tanto, en el estado de cambios en la situación financiera deben presentarse y analizarse claramente los cambios y movimientos sufridos en los activos no circulantes.

Como ejemplo citamos, la asignación de fondos para la compra futura de equipo, eliminar con esos fondos (En este caso no se cambiaría la estructura financiera, ya que sería un aumento y una disminución en los activos no circulantes; pero si cambiarían en cuanto a su inversión los conceptos que integran los activos no circulantes), adquisiciones, bajas o ventas de inmuebles, plantas y equipo, inversiones en compañías asociadas, afiliadas.

c) PASIVOS A LARGO PLAZO

Los pasivos a largo plazo representan obligaciones que serán liquidadas en un plazo mayor a un año o del ciclo normal de operaciones, si este es mayor a un año. Los movimientos de este grupo cambian la estructura financiera de la empresa y deben presentarse y analizarse con claridad. En este grupo existen toda clase de pasivos a más de un año o del ciclo normal de operaciones y obligaciones que van a ser cubiertas con activos no circulantes.

d) CAPITAL CONTABLE

En el capital contable o Patrimonio de los Accionistas deben presentarse y analizarse claramente los cambios y movimientos habidos en los grupos de capital social, como primas en ventas de acciones, otras aportaciones, utilidades acumuladas.

FORMULACION DEL ESTADO:

Para elaborar el Estado de Cambios en la Situación Financiera es necesario, disponer de un Balance comparativo y de información complementaria que revele ciertos hechos y cifras necesarios para poder determinar los orígenes y aplicaciones correctos. Por ejemplo, un préstamo hipotecario obtenido durante el ejercicio y que a la fecha del último balance ya se había liquidado una parte. Si tomara únicamente como fuente de recursos el neto, es decir; el préstamo menos el primer vencimiento, se estaría dando información incorrecta, ya que el préstamo fué por una cantidad mayor.

Generalmente la información necesaria puede resumirse en:

- a) La utilidad o pérdida del periodo
- b) Los movimientos efectuados en el superávit
- c) Las inversiones y cancelaciones en los activos no --
circulantes.
- d) La depreciación, amortización y agotamiento generado
en el año o periodo.
- e) Los movimientos o transacciones realizadas en los pa
sivos no circulantes.

REGLAS DE ORIGEN Y APLICACION

1. A todo aumento del capital de Trabajo, corresponde un aumento-
en el pasivo no circulante (Ejemplo: préstamo recibido a lar-
go plazo).
2. A todo aumento del capital de trabajo, corresponde un aumento-
en el capital contable (Ejemplo: aumento del capital social :-
por aportaciones; aumento del superávit por las utilidades del
ejercicio).
3. A todo aumento del capital de trabajo, corresponde una disminu-
ción en el activo no circulante (Ejemplo: venta de activo fi -
jo).
4. A toda disminución del capital de trabajo, corresponde una dis-
minución en el pasivo no circulante (Ejemplo: pago de presta -
mos a largo plazo).
5. A toda disminución del capital de trabajo, corresponde una dis-
minución en el capital contable, (Ejemplo: retiro de socios -

por disminución del capital social, pérdida del ejercicio).

6. A toda disminución del capital de trabajo, corresponde un aumento en el activo no circulante. (Ejemplo: compra de activo--fijo).

REGLAS DE PRESENTACION

El Estado de Cambios en la Situación Financiera deberá presentar todos los aspectos importantes del financiamiento e inversión que hayan afectado la estructura financiera de la empresa. Como por ejemplo: aumentos o aportaciones de capital social, conversión de pasivos a largo plazo en capital social obtención de pasivos a largo plazo, ventas de activos fijos como terrenos, maquinaria y equipo, utilidades o pérdidas en ventas de toda clase de activos no circulantes, dividendos en efectivo o en especie, disminuciones de capital, adquisiciones de activos fijos como: Terrenos, edificios, maquinaria, inversiones en acciones de compañías asociadas o afiliadas, liquidación de pasivos a largo plazo.

Deberá mostrar y determinar claramente cual es el importe total del capital de trabajo que generaron o utilizaron los resultados del período.

Es necesario mostrar la variación en el capital de trabajo, que deberá analizarse mostrando los cambios en los conceptos que lo integran, en el mismo orden que aparecen en el Balance general. Si existen utilidades o pérdidas considerables por la venta o disposición de activos no circulantes, éstos deberán aumentarse o deducirse de la utilidad neta del año, con el fin de presentar ésta

información después del total de los recursos generados por las -
operaciones.

FORMAS DE PRESENTACION

La forma de presentación más usual parte del capital de trabajo -
generado, del cual se disminuye el capital de trabajo utilizado -
para obtener el aumento o disminución netos en el capital de tra-
bajo. Posteriormente se analizan las variaciones en el capital de
trabajo, cantidad que deberá ser igual a la anterior.

Otra forma de presentación consiste en principiar con los recur -
sos generados y posteriormente mostrar los recursos utilizados, -
cuyas cifras deberán ser iguales.

Los recursos generados se muestran agrupados en:

- a) Recursos propios
- b) Recursos ajenos

Las ventas utilizadas se presentan agrupadas en:

- a) Aumentos de activos
- b) Disminución de capital

Siempre que se elabore un Estado de cambios en la situación finan-
ciera deberá hacerse un estudio de las necesidades que lo origi-
nan, con el fin de determinar que lectores son los directamente -
interesados, con objeto de dar mayor alcance a determinada infor-
mación según lo requiere cada caso.

C A P I T U L O I I
EL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. NECESIDAD DEL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los Estados Financieros son preparados con el objeto de presentar un informe periódico acerca de la situación de la administración al frente de una empresa: informan, por lo tanto, acerca de la situación y desarrollo financiero a que ha llegado la misma como consecuencia de las operaciones realizadas.

Es necesario hacer notar que dichos estados son el resultado de conjugar el registro de ciertas transacciones, principios contables y juicios personales y que la aplicación de los dos últimos los afectan substancialmente. La bondad de los juicios depende de la competencia e integridad de quienes lo aplican y de su apego a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Bajo estas circunstancias, resulta que del simple estudio de los estados financieros sólo es posible obtener datos concretos, en efecto, para poder evaluar la importancia y el significado de las cifras, se acude a la técnica del "Análisis de los Estados Financieros".

2. FINES U OBJETIVOS DEL ANALISIS FINANCIERO

En la época actual, la constitución y operación de los negocios no sólo se motiva por el propósito de obtener suficientes utilidades en el beneficio de sus dueños, sino además para realizar un servicio social, en esta virtud, todas las personas que en alguna forma están conectadas con la empresa-Administradores, banqueros, inversionistas, trabajadores, fisco, tienen interés en su éxito, puesto que el fracaso de la empresa repercute desfavorablemente, en diversos grados, en sus economías y en el bienestar social; por lo tanto, para todos tipos de analizadores el objetivo del análisis de los estados financieros es la obtención de suficientes elementos de juicio para apoyar la opinión que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la empresa.

El hecho de que los directores de empresa se conformen con resultados que en su conjunto parecen satisfactorios y que miren con indiferencia gastos, por pequeños que sean, conducen al estancamiento, al desperdicio, a la ineficiencia progresiva, y finalmente al fracaso.

El problema de las utilidades, en los negocios es el punto de convergencia de todos los analizadores, por esta razón es necesario llevar a cabo el análisis de los estados financieros. El costo del análisis es determinante en su amplitud, atendiendo a él, no debe llevarse más allá de donde se necesite para reunir los suficientes elementos de juicio para deducir conclusiones importantes en relación a la productividad de la empresa.

La suficiencia o insuficiencia de las utilidades es la conclusión medular del análisis de los estados financieros. Tal conclusión no puede obtenerse directamente, sino que previamente es necesaria la deducción de conclusiones correspondientes al examen de los elementos de situación y de operación, los cuales servirán de premisas a la referida conclusión medular.

Los fines u objetivos que persigue el analista de estados financieros es conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa, descubrir deficiencias de la misma, tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios, para proporcionar información clara sencilla y accesible en forma escrita a los interesados.

A continuación se enuncian algunas de las personas interesadas en el contenido de los estados financieros, así como los beneficios o utilidades que obtienen del análisis:

A LOS ACREDORES: Les interesa determinar;

- a) La capacidad de pago de sus clientes nacionales o extranjeros a corto o a largo plazo.
- b) La garantía que respaldan sus créditos.

A LOS PROVEEDORES: Les interesa conocer;

- a) La capacidad de venta de sus clientes
- b) La capacidad de producir de sus clientes
- c) La capacidad de pago de sus clientes.

A LOS ACREEDORES BANCARIOS: Les es indispensable conocer:

- a) La situación financiera de sus clientes
- b) Las perspectivas de crédito de sus clientes
- c) La cuantía y especificación de las garantías que proporcionan sus clientes.

A LOS PROPIETARIOS: Les es útil conocer;

- a) El volumen adecuado de ingresos
- b) Los costos de producción, administración y venta y financiamiento adecuado.
- c) Que la utilidad, dividendo o rendimiento esté en relación con los ingresos, costos, gastos y capital invertido
- d) Que la utilidad, dividendo o rendimiento sea: Razonable, adecuado y suiciente.
- e) Que su inversión esté asegurada, garantizada.

A LOS INVERSIONISTAS, ACREEDORES A LARGO PLAZO. Tenedores de obligaciones, les interesa determinar;

- a) La relación que existe entre el capital invertido y los intereses obtenidos.

- b) La situación económica de sus clientes
- c) La seguridad y garantía de la inversión.

A LOS AUDITORES: Les es útil para;

- a) Determinar la suficiencia o deficiencia del sistema de control interno.
- b) Determinar la importancia relativa de las cuentas auditadas.
- c) Para efectos del Dictamen.
- d) Para efectos del informe de auditoría.

A LOS DIRECTIVOS: Para conocer;

- a) La posibilidad de obtener créditos
- b) Aumentar los ingresos de la empresa
- c) Disminuir los costos y gastos de la empresa.
- d) Control de la situación financiera de la empresa
- e) Control eficiente de operaciones de la empresa
- f) Para efectos de información.

A LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO: Para efectos de;

- a) Control de impuestos y causantes
- b) Cálculo y revisión de impuestos
- c) Revisión de dictámenes de Contadores Públicos

d) Estimación de impuestos.

A LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL: Para efectos -
de ;

- a) Aumento de precios de artículos controlados
- b) Control de precios
- c) Estadística.

A LA TESORERIA DE LOS ESTADOS: Para ;

- a) Control de impuestos estatales
- b) Cálculo y revisión de impuestos estatales
- c) Control de causantes.

AL H. AYUNTAMIENTO DE LOS MUNICIPIOS: Para ;

- a) Control de causantes
- b) Control de servicios públicos
- c) Presupuestos.

A LOS TRABAJADORES: Para efectos de ;

- a) Cálculo y revisión de la participación de utilidades
- b) Revisión de contratos colectivos de trabajo
- c) Prestaciones sociales.

A LOS CONSULTORES Y ASESORES DE EMPRESAS: Para efectos de;

- a) Información a sus clientes,
- b) Prestación de servicios.

A LA COMISION DE FOMENTO INDUSTRIAL, JUNTAS DE MEJORAMIENTO.

- a) Efectos de estadística
- b) Presupuestos
- c) Control de servicios.

Aunque en la mayoría de los casos, la clasificación de las opiniones económicas de un negocio ya obedece a la finalidad informativa, en ocasiones es necesario hacer elaboraciones de tipo estadístico para obtener una mayor comprensión de los hechos de los negocios y de sus relaciones de causa a efecto que representan entre sí.

3. CLASES DE ANALISIS (INTERNO-EXTERNO)

Atendiendo a las fuentes de información de los datos que se comparan, los análisis de los estados financieros se clasifican en;

- a) Análisis Interno
- b) Análisis Externo.

a) ANALISIS INTERNO. Son aquellos que se practican para usos internos o fines administrativos y que sirven para explicar los cambios efectuados en las situaciones financieras de una empresa y para ayudar a medir y regular la eficiencia de las operaciones que lleva a cabo.

b) ANALISIS EXTERNO. Los que tienen por objeto saber si conviene conceder un crédito y hacer determinadas inversiones en la empresa examinada, ya que permite conocer los márgenes de seguridad con que cuenta el negocio para cubrir sus compromisos y también apreciar la extensión del crédito que resiste o necesita la empresa en función de los elementos que concurren para garantizar su reembolso.

Como el analizador interno tiene libre acceso a las fuentes de los datos de la empresa, que se encuentran en los libros de contabilidad, está mejor informado que el analizador externo, que no tiene una libertad para recabar datos ya que, generalmente, sólo puede disponer de las informaciones que los directores del negocio le quieran proporcionar.

Un caso típico de análisis para usos externos es el que practican

los banqueros en los estados financieros de sus clientes y solicitantes de créditos.

4. TIPOS Y NORMAS DE COMPARACIONES (HORIZONTAL Y VERTICAL)

Existen varios métodos para analizar estados financieros, generalmente se aplican todos o casi todos a un análisis. En realidad son parte del análisis.

Stephen Gilwan para clasificar los métodos de comparaciones financieras, toma como base la unidad tiempo y hace dos grandes grupos:

- a) Métodos que muestran la relación entre números de un mismo período que los llama "Verticales o estáticos"
- b) Métodos que muestran los cambios o variaciones de período a período, que los denomina "Dinámicos", horizontales u históricos.

MÉTODOS DE ANALISIS HORIZONTAL. Es así porque al hacer la comparación de cifras de varios estados financieros que se tenga a la vista, habrá que verlos y estudiarlos de izquierda a derecha y viceversa. Se llama "Histórico" porque se estudian los cambios experimentados por la empresa a través del tiempo.

En las comparaciones dinámicas históricas encontramos:

- a) Método de Aumentos y Disminuciones
- b) Método de Tendencias y
- c) Método Gráfico

(Estos métodos se estudian en forma particular en el capítulo III).

MÉTODOS DE ANÁLISIS VERTICAL. Es la serie de comparaciones que se hacen entre un conjunto de estudios financieros que corresponden a un sólo período. Se aplican para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un período determinado. En éste tipo de comparaciones verticales, el factor tiempo es considerado en forma incidental y sólo como "Elemento de juicio", debido a - que sólo se tratar de obtener la "Magnitud de las cifras".

Entre las comparaciones verticales encontramos:

- a) Método de Porcentajes Integrales
- b) Método de Razones
 - Simple
 - Estándar
- b) Método de Comparación con el Presupuesto o - de Control Presupuestal.

(Estos métodos se estudian en forma particular en el capítulo III).

5. MECANICA DEL ANALISIS

El análisis es "La distinción de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus elementos", o bien, "Es la descomposición de un todo en las partes que los integran", a fin de estudiar cada una de ellas en particular, así como el efecto que causan en conjunto.*:

De manera resumida, podemos establecer que para analizar el contenido de los estados financieros, es necesario observar los siguientes requisitos:

- 1° Clasificar conceptos y las cifras que integran el contenido de los estados financieros.
- 2° Reclasificar los conceptos y las cifras del contenido de los estados financieros.
- 3° La clasificación y reclasificación debe ser de cifras relativas a conceptos homogéneos del contenido de los estados financieros.
- 4° Tanto la clasificación como la reclasificación de cifras relativas a conceptos homogéneos del contenido de los estados financieros debe hacerse desde un punto de vista definido.

El analista para interpretar el contenido de los estados financieros, sigue un proceso mental, que es el siguiente.

- a) Analiza
- b) Compara
- c) Emite un juicio personal

*: C.P. Abraham Perdomo.

De lo cual desprendemos que la interpretación es una serie de juicios personales emitidos en forma escrita a manera de informe por un profesionista, respecto del contenido de los estados financieros, basados en un análisis y la comparación.

El análisis de estados financieros además de aplicar las técnicas de la interpretación, debe aplicar sobre todo:

- a) Sentido común
- b) Conocimientos adquiridos a través de su educación formal
- c) Experiencia
- d) Capacidad analítica.

El analista experimentado puede formar opiniones sobre los estados financieros sin ir perceptiblemente al cálculo matemático, ya que el los realiza mentalmente.

Puede descubrir irregularidades en un negocio por medio de la intuición desarrollada a través de su experiencia.

El uso de los métodos de análisis ayudan a determinar hechos que de otra forma hubiesen pasado por alto; la interpretación real de los estados financieros es un proceso mental para el que no existe substituto mecánico o rutinario alguno.

6. PAPELES DE TRABAJO DEL ANALISTA

El término "Papeles de trabajo del analista" comprende la evidencia comprobatoria obtenida por el analista y que incluye, los métodos, procedimientos que siguió y las conclusiones a que llegó.

Los papeles de trabajo constituyen el eslabón que une a los registros de una empresa con los estados financieros que dictamina el contador público; el trabajo del analista se concentra fundamentalmente en la preparación de una serie de papeles de trabajo, en la forma y contenido necesarias, para derivar de ellos un informe acerca de la situación financiera y los resultados de las operaciones.

En los papeles de trabajo se encuentra la evidencia de la naturaleza y extensión de los procedimientos de análisis aplicados y la prueba del cuidado y diligencia razonables que ejercitó el analista en la conducción de su análisis.

Los conocimientos que posee el analista financiero acerca de los procedimientos de análisis, su habilidad para analizar problemas complejos e identificar lo que es verdaderamente significativo, sus hábitos de nitidez y orden, y quizá lo más importante, su visión e ingenio, todos ellos se reflejan en sus papeles de trabajo.

Cabe mencionar el hecho de que los papeles de trabajo no sólo contribuyen a reunir los elementos de juicio necesarios para poder expresar una opinión acerca de los estados financieros tomados en su conjunto, frecuentemente, si dichos papeles han sido planeados

con visión e ingenio, darán lugar a la observación de una serie de deficiencias de carácter financiero o administrativo que, a su vez, originen comentarios de carácter constructivo presentados en beneficio de la empresa.

PRINCIPALES OBJETIVOS QUE DEBEN CUMPLIR LOS PAPELES DE TRABAJO

- a) Facilitan la preparación del análisis e informe del analista.
- b) Contienen la evidencia de la extensión de los procedimientos de análisis empleados.
- c) Constituyen la fuente básica para obtener los suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad.

Generalmente los papeles de trabajo del analista son el punto de partida, los datos tal y como aparecen en los estados financieros originales los cuales mediante hojas de trabajo, se van simplificando y reclasificando a fin de tener una visión más clara de lo que en ellos se presenta, para lo cual se auxilia además con datos complementarios de la empresa cuyos estados está analizando, así como de toda la información que pueda recabar de los funcionarios y personal de la propia empresa.

CAPITULO III
METODOS DE ANALISIS

1. METODO DE RAZONES SIMPLES

CONCEPTO Y OBJETIVO DE LAS RAZONES

Matemáticamente se llama razón a la relación que existe entre dos cantidades comparadas entre sí.***

Considerando que entre los diversos valores que constituyen los estados financieros existen ciertas relaciones, al aplicar éstas relaciones se podrán obtener una serie de observaciones sobre la estructura financiera y productividad de las empresas.

El objetivo fundamental del análisis a través de la aplicación -- de las razones, es la interpretación de las relaciones numéricas que existen entre los diversos valores que figuran en los estados financieros.

El análisis a base de razones también puede utilizarse para determinar probabilidades y tendencias. Señalará los puntos débiles en el negocio y sus principales fallas, siempre que se tenga cuidado de escoger relaciones proporcionales, adecuadas con las cifras de mayor significación, es decir; que sus elementos integrantes -- tengan entre si relaciones estrechas de dependencia.

CLASIFICACION DE LAS RAZONES

- a) Razones Estáticas
- b) Razones Dinámicas
- c) Razones Estático Dinámicas

a) Las razones estáticas son aquellas que indican la relación cuantitativa que hay entre partidas del estado de Situación Financiera.

b) Las razones dinámicas son las que expresan la relación cuantitativa entre partidas del estado de Resultados.

c) Las razones estático dinámicas muestran la relación cuantitativa entre el estado de Situación Financiera y de Resultados.

Las razones interpretadas correctamente, pueden ser útiles como herramientas del análisis financiero. Son un medio de hacer resaltar en términos aritméticos las relaciones que existen entre las cifras contenidas en los estados financieros.

El análisis de las razones, que relaciona entre sí las partidas del Balance General y del Estado de Resultados, permite trazar la historia de una empresa y evaluar su situación presente. Este tipo de análisis capacita también al gerente financiero para prever reacciones de los inversionistas y acreedores y obtener conocimientos sobre como es probable que sean recibidos sus intentos de adquirir fondos.

La interpretación de razones estáticas o dinámicas no representa dificultad alguna ya que ellas relacionan partidas con características homogéneas. Son las interpretaciones derivadas de las razones estático/dinámicas las que pueden ofrecer dificultad debido a la peculiaridad de sus componentes.

A continuación se presentan las RAZONES SIMPLES más usuales en el análisis financiero., su significado, aplicación y algunos ejemplos.

RAZONES SIMPLES PARA EL ANALISIS DE SOLIDEZ FINANCIERA

¿ Cuenta la empresa con los recursos suficientes en efectivo o convertibles a efectivo para hacer frente a las obligaciones contraídas?

¿ Tiene la empresa capacidad para mantener un grado de liquidez suficiente que asegure la adecuación de los fondos monetarios?

El análisis de la solvencia financiera deberá cubrir las necesidades relacionadas con el ciclo financiero a corto y a largo plazo.

La liquidez se refiere a la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones circulantes, es decir; los que participan en el ciclo financiero a corto plazo. La solvencia atañe a la capacidad financiera de una empresa para endeudarse a largo plazo y cubrir los costos.

Para efecto de ejemplificar las razones financieras más usuales en el análisis de Solidez, Rendimiento y Productividad, que posteriormente se presenta, se tomaron las cifras de los siguientes Estados Financieros: (Fig. 1 y Fig. 2) de la Compañía de Puebla, S.A., con giro en la Industria del Proceso de Alimentos.

Figura 1

COMPAÑIA DE PUEBLA, S.A.
Balance General al 31 de Diciembre de 1982

69

A C T I V O	P A S I V O Y C A P I T A L
<u>Activo Circulante:</u>	<u>Pasivo Circulante:</u>
Efectivo en caja y bancos	\$ 480
Cuentas por cobrar:	Documentos por pagar a bancos
Clientes	60
6,568	Cuentas por pagar a proveedores
(418)	4,182
6,150	Impuestos por pagar
612	636
6,762	Participación de utilidades a empleados
Funcionarios y empleados	79
Inventarios:	Hipoteca por pagar
Productos terminados	400
5,202	Otros pasivos acumulados
Materias primas	744
3,118	
Depósitos en garantía	
176	
15,578	6,581
<u>Activo no Circulante:</u>	<u>Pasivo a Largo plazo:</u>
Propiedad planta y equipo:	Préstamo Hipotecario
Edificios	3,600
2,118	
(318)	
1,800	
Depreciación acumulada	
Maquinaria y equipo	
5,925	
(1,978)	
3,947	
Depreciación acumulada	
Muebles y enseres	
814	
(326)	
488	
Depreciación acumulada	
Equipo de transporte	
416	
(290)	
126	
Depreciación acumulada	
Construcciones en proceso	
360	
Terrenos	
1,900	
8,621	
<u>Activo Diferido:</u>	<u>Capital Contable:</u>
Impuestos por recuperar	Capital Social
42	\$ 12,500
Gastos de organización	Aportaciones para futuros aumentos
340	de capital
382	1,000
	Reserva Legal
	110
	Reserva de reinversión
	214
	Utilidad por aplicar
	51
	Utilidad del ejercicio
	525
	14,400
<u>ACTIVO TOTAL</u>	<u>PASIVO Y EL CAPITAL</u>
<u>\$24,581</u>	<u>\$ 24,581</u>

Las cifras están dadas en miles de pesos.

COMPañIA DE PUEBLA, S. A
 ESTADO DE RESULTADOS POR EL EJERCICIO ANUAL
 DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982.

Ventas netas		\$ 17,185
Costo de Ventas		<u>12,134</u>
Utilidad bruta		5,051
Costos de operación:		
de venta	\$ 2,124	
De Administración	<u>1,546</u>	<u>3,670</u>
		1,381
Otros ingresos:		
Intereses		<u>91</u>
		1,472
Otros gastos:		
Intereses	400	
Pérdida en venta de equipo	<u>90</u>	<u>490</u>
Utilidad antes de participacion de utilidades		982
Participación de utilidades		<u>79</u>
Utilidad antes de impuestos		903
Impuesto Sobre la Renta		<u>378</u>
Utilidad Neta del ejercicio		<u><u>525</u></u>

(Las cifras están dadas en miles de pesos).

I. RAZONES QUE INDICAN LA SOLIDEZ FINANCIERA

INDICE DE SOLVENCIA:

Esta razón de la división del activo circulante entre el pasivo - circulante nos resulta el índice de la posición financiera a corto plazo de la empresa. Tomando en cuenta los datos de Balance - General de la Compañía de Puebla, S.A., se presenta como sigue:

$$\text{Indice de Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{15,578}{6,581} = 2.4 \text{ a } 1$$

Esta razón ofrece un índice de comparación de la eficiencia - anual de una empresa, ya que si el índice de solvencia es más alto que el del año anterior, la situación financiera a corto plazo de la empresa es más sólida. Esto se afirma sólo cuando se hace - una comparación con índices de años anteriores.

INDICE DE SOLVENCIA INMEDIATA:

Un índice más drástico de la posición financiera del momento, es - la razón de solvencia inmediata, comparando los activos líquidos - o inmediatos con el pasivo circulante. Los activos líquidos son - el efectivo y las cuentas y documentos por cobrar.

$$\text{Indice de Solvencia Inmediata} = \frac{\text{Activos de Realización Inmediata}}{\text{Pasivo Circulante}} = \frac{7,082}{6,581} = 1.1 \text{ a } 1$$

Los dos índices anteriores se usan para apreciar si la empresa - constituye un buen riesgo en préstamos a corto plazo, o para con - cesión de crédito. Si la empresa es aceptable en el aspecto de - utilidades y sin embargo tiene un coeficiente bajo en el índice de solvencia y solvencia inmediata, puede concederse un crédito a -

corto plazo ya que los fondos seran reembolsados gracias a las - operaciones futuras. Sin embargo, si la empresa es débil, tanto como por sus utilidades como por sus índices de solvencia y solvencia inmediata, quizá ofrezca un riesgo demasiado grande para- que obtenga el crédito que necesite.

INDICE DE SOLIDEZ FINANCIERA:

$$\frac{\text{Capital Contable}}{\text{Pasivo Total}} = \frac{14,400}{10,181} = 1.41 \%$$

CAPITAL CONTABLE A PASIVO TOTAL:

El cociente que resulta de dividir \$14,400 de Capital contable - entre \$10,181 de Pasivo Total, es de 1.41% y significa esta ra - zón que por cada \$1.00 que los acreedores han invertido en el ne - gocio, los dueños han invertido \$1.41.

El balance, es el estado que muestra la situación financiera de- un negocio, en un momento determinado, matemáticamente se repre - senta por la fórmula $A=P+C$, la cual muestra gráficamente cuál es el contenido del balance y en síntesis debe entenderse por situa - ción financiera: a cuánto asciende el activo y la cuantía de la - inversión de las partes interesadas en el negocio: ACREEDORES Y - PROPIETARIOS. (5)

$$A = P + C$$

$$2.41 = 1 + 1.41$$

(5) Dr. Raúl Muy y Mendoza.

II. RAZONES QUE INDICAN LA CAPACIDAD DE OBTENER UTILIDADES
(RENDIMIENTO)

Los inversionistas y los analistas de inversiones están muy interesados en los medios de evaluar y de comparar la capacidad y potencialidad lucrativas. Las razones más usadas para este fin son las siguientes:

Rendimiento del Capital Contable

La razón que sirve para medir el éxito de la administración financiera y operativa, es la tasa de rendimiento del capital contable.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{525}{14,400} = 3.6\%$$

Esta razón indica el grado de desarrollo que puede esperarse del capital contable de la empresa. En este ejemplo, el rendimiento de la empresa se considera bajo, ya que con una inversión propia de \$14,400,000. se obtiene apenas un 3.6 % de rendimiento.

Utilidad neta en Relación con las ventas

Esta razón junto con otras referentes a la eficiencia administrativa, puede usarse para analizar ciertos sectores operatorios y conocer sus puntos fuertes y débiles. Por ejemplo, si aumenta el índice mientras aumenta las ventas, puede ser resultado de gastos marginales más bajos de las unidades de mercancías vendidas; o bien quizá aumentos engañosos en los precios de venta. En cambio si aumenta el índice mientras disminuyen las ventas, representará que los administradores realizan una labor excelente por que sostienen los precios o controlan los gastos.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{525}{17,185} = 3.0\%$$

En esta razón se observa también que de las ventas netas efectuadas apenas se obtienen utilidades del 3%, lo cual representa un porcentaje bajo en ésta relación.

A continuación se muestran otros aspectos de la eficiencia administrativa, en las siguientes razones:

ROTACION DE INVENTARIOS

El número de veces que se vende al año equivalente del inventario promedio de la empresa, se ha convertido en un estándar para comprobar la efectividad y el ritmo de la labor de ventas. Dentro de una rama industrial, la empresa que tenga una rotación del inventario más rápida, posee una ventaja permanente en el finan -

ciamiento y en el almacenamiento de mercancías.

$$\frac{\text{Costo de Ventas (Neto)}}{\text{Inventarios (neto)}} = \frac{12,134}{8,320} = 1.5 \text{ vueltas}$$

Dentro de las mismas ramas industriales pueden usarse los coeficientes normales de rotación de inventarios para determinar si una compañía en especial se beneficia o se perjudica en función de su rotación de inventarios.

VENTAS A CREDITO A SALDOS DE CLIENTES.

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Clientes (Neto)}} = \frac{17,185}{6,150} = 2.79$$

El valor de esta razón es 2.79 y se obtuvo dividiendo \$17,185 de ventas netas a crédito entre \$6,150 del saldo de clientes neto.

Esta razón significa las veces que el saldo a cargo de clientes se ha recuperado durante el ejercicio; y en relación con el pago medio de crédito; se utiliza como índice para apreciar la eficiencia en el manejo del capital invertido en clientes. (6)

Esta empresa, otorga un crédito de más de 129 días, mostrando este resultado la existencia de una inadecuada política de crédito. El cálculo es el siguiente:

$$\frac{360 \text{ días en el año}}{2.79} = 129.03 \text{ días cartera}$$

(6) Dr. Raúl Muy y Mendoza.

En caso de una empresa con variaciones importantes en sus ventas mensuales, el procedimiento que debe seguirse es el siguiente:

1o. Restarle a la inversión de cuentas por cobrar, el total de las ventas netas del último mes que representa 30 días:

	\$ (+ 000)	días
--	-------------	------

Cuentas por Cobrar (neto)	\$ 6,150	
---------------------------	----------	--

menos:

Venta neta del último mes	<u>2,100</u>	30
	4,050	

2o. Restarle al saldo anterior las ventas del penúltimo mes:

menos:

Venta neta del penúltimo mes	<u>3,000</u>	30
	1,050	

3o. El saldo anterior debe dividirse entre las ventas del antepenúltimo mes.

Venta neta del antepenúltimo mes	3,150	
----------------------------------	-------	--

$$\frac{1.050}{3,050} = .34$$

4o. Multiplicar por 30 (días del mes) el factor resultante para obtener el número de días que representa:

.34 X 30 días =		<u>10</u>
-----------------	--	-----------

5o. Se suma el total de días cartera

		<u>70</u>
--	--	-----------

Puede observarse que en el caso anterior, los días cartera correctos son 70 y no 129, por ser una empresa con ventas estacionales en las que no se puede aplicar la fórmula general que promedia la venta anual.

De cualquier manera, los días cartera pueden relacionarse con los plazos que la empresa ofrece y de ésta manera calificar la inversión en cuentas por cobrar.

Los cambios en la razón pueden indicar cambios en la política de créditos o cambios en la capacidad de la cobranza o bien una combinación de ambas.

III. RAZONES PARA EL ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD

Lograr una productividad razonable en función de la inversión es una de las principales metas de toda empresa. Para su estudio es indispensable un detallado análisis de los diferentes factores que puedan afectarla.

La realización de las ventas constituye la actividad principal de la empresa; si las ventas se han elevado mediante un mayor incremento en los gastos de operación, lógicamente la utilidad de operación se verá reducida y en algunos casos no dejará suficiente margen para cubrir los intereses y rendir un dividendo razonable de los accionistas. Un incremento en las ventas no siempre conducirá a una mayor utilidad y a la inversa una disminución en las ventas no necesariamente lo hará bajar. La obtención de utilidades depende, además del costo de ventas y los gastos de operación.

Por lo antes mencionado, un análisis de la productividad de una empresa implica el estudio de las ventas, del costo de ventas, de la utilidad bruta, los gastos de operación, las partidas extraordinarias y la utilidad neta.

Las pruebas de Productividad a través de razones simples son las siguientes:

COSTO DE VENTAS A VENTAS NETAS:

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{12,134}{17,185} = 70.6\%$$

La anterior razón representa el porcentaje que de las ventas netas ha sido absorbido por el costo de ventas. Entre más bajo es el porcentaje obtenido, es mejor la situación al dar margen a una mayor utilidad bruta.

UTILIDAD BRUTA A VENTAS NETAS:

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{5,051}{17,185} = 29.4\%$$

Un porcentaje bajo de utilidad bruta puede ser el resultado de una política deficiente en materia de compras o de fijación de precios de venta, inhabilidad de la administración para lograr un mayor volumen de ventas, reducción de precios debido a la intensa competencia, sobreinversión en activos fijos que provoquen mayores costos de producción.

La anterior razón muestra el porcentaje de las ventas netas que-

ha sido consumida por los costos de operación. Ciertos costos: - publicidad, gastos de entrega, comisiones a vendedores, varían de acuerdo al volumen de ventas; sin embargo, los gastos de administración y generales tienden a permanecer en un mismo nivel independiente del volumen de ventas.

UTILIDAD DE OPERACION A VENTAS NETAS:

$$\frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{1,381}{17,185} = 8.0\%$$

La utilidad de operación es uno de los renglones más importantes en el Estado de Resultados; el cálculo de esta razón muestra la productividad de las ventas. Son varios los factores que la afectan, puesto que cualquier variación en las ventas, costo de ventas o de operación se reflejan en ella.

Un bajo porcentaje de utilidad de operación en relación con las ventas netas, puede significar que cualquier cambio desfavorable en el volumen de las mismas, o en sus precios, sin un cambio proporcional en los costos, conduciría a una pérdida de operación.

COSTOS TOTALES A VENTAS NETAS:

$$\frac{\text{Costos Totales}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{15,804}{17,185} = 91.9\%$$

Mientras más alto sea el porcentaje obtenido, menos favorable -- será la situación puesto que será menor el margen de utilidad para cubrir intereses, repartir dividendos y proveer para otras necesidades de la empresa, mostrando la ineficiencia operativa de la empresa.

METODO DE

2. RAZONES ESTANDAR

Las relaciones financieras y de operación expresadas en términos de razones o de alguna otra manera tienen poca significación, excepto cuando son juzgadas sobre la base de estándares o normas apropiadas. Por lo tanto, al interpretar las razones de un negocio en particular, el analista no puede determinar si las razones indican situaciones favorables o desfavorables, a menos de que haya disponibles medios de medición o normas de comparación.

Los estándares o normas de comparación pueden consistir de:

1. Estándares mentales del analista, esto es, concepción general de lo que es adecuado o normal, que ha sido obtenido por medio de su experiencia y observación personales.
2. Las razones y los porcentajes basados en los registros de las actividades financieras y de operación del pasado de ese negocio individual.
3. Las razones y los porcentajes de compañías competidoras seleccionadas especialmente las más progresistas y de mayor éxito.
4. Las razones y los porcentajes calculados por medio del uso de los datos incluidos en los presupuestos formulados. Tales razones estarían basadas en la pasada experiencia de la compañía, modificada por cambios previstos durante el período contable. Estas razones serían llamadas "Razones meta".

5. Las razones y los porcentajes de la industria de la cual la compañía es miembro.

En la mayoría de los casos la mejor forma de comparación son las razones de los rivales más cercanos de la compañía, o de los pocos competidores con sumo cuidado seleccionados, cuyas operaciones se sabe son similares en muchos aspectos.

Estos datos normalmente están disponibles mucho más pronto que los correspondientes a la clase de industria a que pertenece la compañía.

Debido a que cada industria posee sus propias características que influyen en las razones financieras y de operación, las razones industriales son muy valiosas en la medición de los logros de una compañía en particular dentro de la industria. Sin la información necesaria en cuanto a lo que puede considerarse que representa una razón adecuada o favorable o porcentaje en la industria en particular, es mucho más difícil formar una opinión con respecto a la situación financiera y de operación de una compañía determinada.

Una variación desfavorable de los datos de una compañía individual dentro de la norma de la industria, indica debilidad financiera o de las operaciones. Sin embargo, dichas razones por debajo de lo normal, puede que sean resultado de las condiciones peculiares del negocio individual y no de la industria tomada como un todo. Además, una razón estándar en particular puede que muestre una situación de debilidad para el grupo tomado como un todo, o puede representar una fortaleza innecesaria.

DETERMINACION DE LAS RAZONES ESTANDAR

Cuando las razones estándar no están disponibles en forma de publicación, el analista puede preparar sus propios estándares.

1. Reunir estados financieros de negocios comparables (Que tengan operaciones homogéneas y datos uniformes) dentro de cada industria. El problema de determinar cuales compañías son comparables sea el más importante y difícil de los muchos que han de resolverse en el proceso de calcular las razones estándar. En otras palabras, a menudo se dice que la falta de comparabilidad de los datos originales representa la dificultad más seria en la creación de razones estándar.
2. Calcular razones seleccionadas, para cada negocio dentro de las distintas industrias.
3. Disponer para cada industria, de mayor a menor, razones simples, tales como las razones del circulante, razones de utilidad neta a las ventas y razones de capital al activo total.
4. Eliminar las razones más elevadas y más bajas con el fin de contar con una base para determinar el promedio más representativo.
5. Calcular la media aritmética o determinar el promedio.

Suma de razones simples de una empresa por un mismo concepto en varios periodos.

Número de periodos.

Suma de razones simples de varias-
RAZON ESTANDAR EXTERNA = empresas por un mismo concepto y a
una misma fecha.

Número de empresas.

3. METODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

Cuando se manejan cifras absolutas no existe una base común comprensible para la comparación de la información financiera entre un año y otro ya sea información de la misma empresa o bien información comparativa de otras empresas o el promedio de la industria.

Una solución para simplificar este problema es convertir los estados financieros a porcentajes analíticos; esto es, porcentajes integrales de los conceptos del activo considerando este igual a 100 y porcentajes integrales de los conceptos del pasivo y capital considerando estos igual a 100.

De la misma forma el estado de resultados se convierte a porcentajes considerando las ventas igual a 100. A estos estados se les designa con el nombre de estados con BASE COMUN, estados de Porcientos Integrales o Ciento por Ciento, pues como se ha expuesto anteriormente, cada estado se reduce a 100 y cada partida en lo individual aparece como un porcentaje total, por lo que cada partida en lo individual tiene una relación con el total.

Una característica de los estados en porcientos integrales es que no cambian si estos son expresados en dólares, marcos o pesos, ya que su proporción sigue siendo la misma.

A continuación se muestra como ejemplo el Balance General de la Compañía de Puebla, S.A. convertido a porcentajes integrales:

COMPañIA DE PUEBLA, S. A.
Balance General al 31 de diciembre de 1982

A C T I V O	ABSOLUTOS \$+000	PORCIENTOS %	P A S I V O	ABSOLUTOS \$+000	PORCIENTOS %
<u>Activo Circulante:</u>			<u>Pasivo Circulante:</u>		
Efectivo en caja y bancos	320	1	Documentos por pagar a bancos	480	2
Cuentas por cobrar	6,762	28	Anticipos de clientes	60	0
Inventarios	8,320	34	Cuentas por pagar a proveedores	4,182	17
Depósitos en garantía	<u>176</u>	<u>0</u>	Impuestos por pagar	636	3
	15,578	63			
			Participación de utilidades a empleados	79	0
			Hipoteca por pagar	400	2
			Otros pasivos acumulados	<u>744</u>	<u>3</u>
				6,381	27
<u>Activo no Circulante:</u>			<u>Pasivo a largo plazo:</u>		
Propiedad, planta y equipo	6,361	26	Préstamos hipotecarios	<u>3,500</u>	<u>15</u>
Construcciones en proceso	360	2			
Terrenos	<u>1,900</u>	<u>8</u>			
	8,621	36			
			<u>Capital Contable:</u>		
<u>Activo Diferido:</u>			Capital Social	12,500	51
Impuestos por recuperar	42	0	Aportaciones para futuros aumentos de Capital	1,000	4
Gastos de organización	<u>340</u>	<u>1</u>	Reserva Legal y de Reversión	324	1
	382		Utilidades por aplicar y del ejercicio	<u>576</u>	<u>2</u>
				14,400	58
<u>ACTIVO TOTAL</u>	<u>24,581</u>	<u>100</u>	<u>PASIVO Y CAPITAL</u>	<u>24,581</u>	<u>100</u>

Como podrá observarse (en la figura 3) a pesar de haber condensado los conceptos que integran el Balance General, su análisis e interpretación, se dificulta en cuanto a cifras que se muestran en miles de pesos, simplificándose notablemente el análisis e interpretación si se leen los porcentajes.

Este método de análisis debe aplicarse cuando se desee conocer la magnitud relativa de cada una de las cifras que se muestran en los estados financieros.

4. METODO DE TENDENCIAS

El método de tendencias, constituye un método analítico que permite convertir a números relativos las cifras absolutas en moneda, que proporcionan los estados financieros comparativos para estudiar y analizar la relación que tiene cada partida en particular con otra del mismo concepto.

Para esto será necesario determinar cual será el año base, o sea, igual a 100 para que de ahí se establezcan las relaciones con dicho año. Generalmente este es el primer año que se muestra en los estados, pero no necesariamente es seleccionado por ser el primero. Debe escogerse el año que tenga significación como punto de partida; por ejemplo, un año intermedio, con objeto de que las relaciones con el año base pongan de relieve los cambios de importancia y hacer posible a través de este análisis horizontal, el conocimiento y estudio de las tendencias de los datos financieros y de operación relacionados entre sí para formarse un juicio sobre las tendencias antes y después del año base.

Al estudiar las tendencias de varios años es posible predecir los cambios futuros cercanos en las empresas. Los cambios de dirección de las tendencias no se realizan repentinamente si no existe alguna razón para que se realicen cambios radicales. Este análisis es muy importante para conocer el pasado, fundar el presente y proyectar el futuro; sin embargo, se debe actuar con cautela debido a que los negocios cambian constantemente y su éxito o fracaso corresponden a un gran número de factores internos y externos, y por otra parte deben tomarse en cuenta los posibles defectos de la información recolectada.

Una vez aplicado el método a las cifras de los estados financieros el objetivo fundamental será establecer comparaciones entre las partidas que deben tener alguna relación lógica entre sí.

La comparación de tendencias obtenidas en una empresa representan hechos como crecimientos, disminución de volúmenes, mezcla de productos y se debe aplicar el ingenio y buen juicio para obtener de esta técnica el conocimiento que se busca de la empresa.

El analista deberá encontrar las respuestas a las tendencias, segregando de los resultados las diferentes influencias, fenómenos o factores que pueden integrar la tendencia, como por ejemplo, el efecto provocado por una inflación aguda o un cambio de paridad en la moneda, ya que ésto afecta la comparabilidad de las cifras, provocando una distorsión en la tendencia. Por lo tanto, se deberán aislar éstos fenómenos mostrando los incrementos o decrementos realizados por mayor o menor volumen de los efectos correspondientes por aumentos de precios.

A continuación se ilustra la aplicación del método al análisis de las cifras de la "Compañía de Puebla, S.A."

" COMPAÑIA DE PUEBLA, S. A.

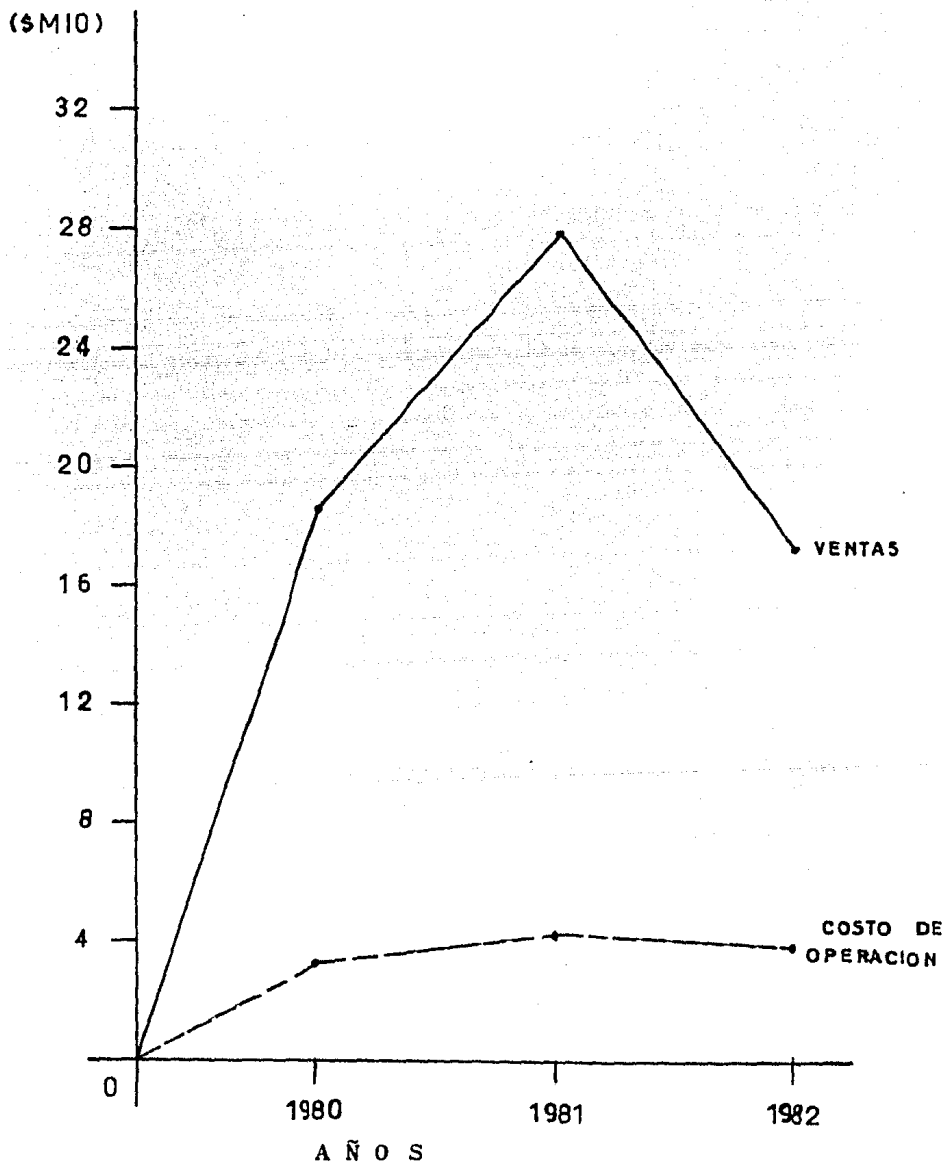
AÑOS	VENTAS \$+ 000	RELATIVO %	COSTO DE OPERACION \$+ 000	RELATIVO %
1980	\$18,583	100	\$ 3,219	100
1981	27,874	150	4,120	128
1982	17,185	93	3,670	114

El estudio comparativo de estas dos tendencias, muestra que en el año de 1981, el incremento de las ventas fué superior al incremento en los costos de operación, situación favorable para la empresa; pero en el año de 1982, la disminución en las ventas, fue superior a la disminución en los costos de operación; situación desfavorable para la empresa, que posiblemente se proyecte en su marcha futura.

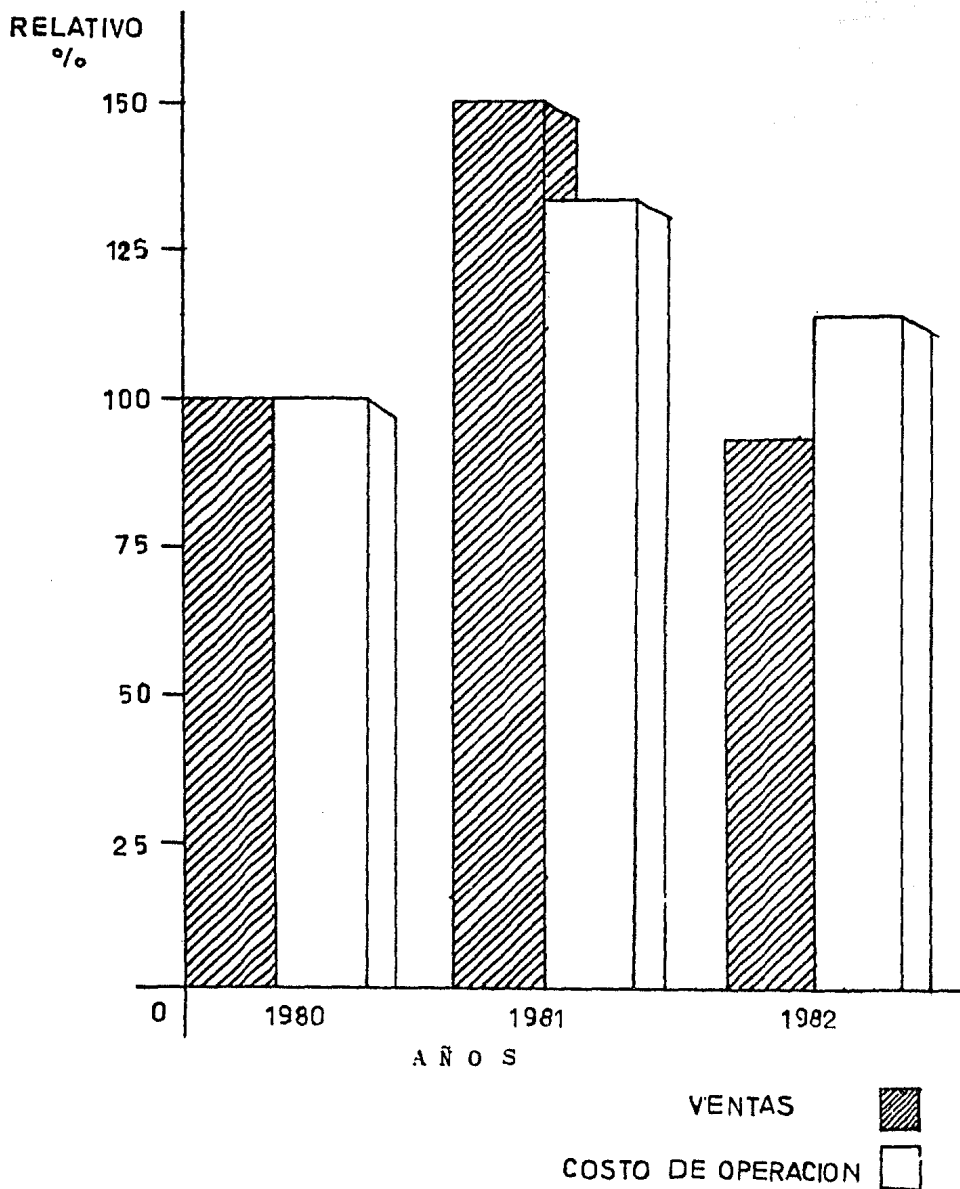
Los cambios sufridos en las tendencias de las ventas y de los costos de operación, ponen de manifiesto, la necesidad de hacer investigaciones, con objeto de precisar, el cómo y el por qué de dichos cambios y su probable recuperación en las condiciones futuras de la empresa.

Para efectos de presentación en el informe, las tendencias y sus variaciones se presentan en forma gráfica, con la finalidad de facilitar su lectura y comprensión como se muestra en las gráficas I y II.

GRAFICA I
" COMPAÑIA DE PUEBLA S. A. "
TENDENCIAS POR CONCEPTO DE VENTAS
Y COSTOS DE OPERACION.
(1980 - 1982)



GRAFICA II
"COMPAÑIA DE PUEBLA, S.A."
TENDENCIAS POR CONCEPTO DE VENTAS
Y COSTOS DE OPERACION
(1980 - 1982)



5. METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

El procedimiento de aumentos y disminuciones o procedimientos de variaciones como también se conoce, consiste en comparar los conceptos homogéneos de los estados financieros a dos fechas distintas, obteniéndose de la cifra comparada y la cifra base una diferencia positiva, negativa o neutra.

Este procedimiento se apoya en:

- a) Conceptos homogéneos
- b) Cifra comparada
- c) Cifra base y
- d) Variación.

La variación es: Positiva
 Negativa o
 Neutra

Este método se aplica a cualquier estado financiero, sin embargo deben cumplirse los siguientes requisitos:

- a) Los estados financieros deben corresponder a la misma empresa.
- b) Los estados financieros deben presentarse en forma comparativa.
- c) Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros que se comparan.
- d) Los estados financieros dinámicos que se comparan deben corresponder al mismo período o ejercicio; es decir, si se pre-

senta un estado de pérdidas y ganancias correspondiente a un año, debe compararse con otro estado de pérdida y ganancias - cuya información corresponda también a un año, etc.

- e) Debe auxiliarse del estado de origen y aplicación de recursos
- f) Su aplicación generalmente es en forma simultánea con otro - procedimiento, por ejemplo con el de tendencias; serie de valores; serie de índices, serie de variaciones.
- g) Este procedimiento facilita a las personas interesadas en los estados financieros, retención en mente de las cifras obtenidas, o sean las variaciones, puesto que simplificamos las cifras comparadas y las cifras bases, concentrándose el estudio en la variación de las cifras.

Las variaciones que de los estados financieros se obtienen se - presentan en el informe a manera de estados anexos, donde se analiza el por qué de las variaciones, tal es el caso, por ejemplo - de las ventas, donde se analizan el cambio sufrido en el volumen de unidades vendidas y el cambio de los precios de venta, (Anexo I) asimismo las variaciones en el renglón de costo de ventas se - analiza el cambio sufrido en el volumen de unidades vendidas y - el cambio en el costo de ventas unitario y total. (Anexo II)

La presentación en el informe de estos análisis en forma de gráficas, notas, corresponde a la habilidad y sentido común del - analista de estados financieros, como se muestra en la gráfica - III.

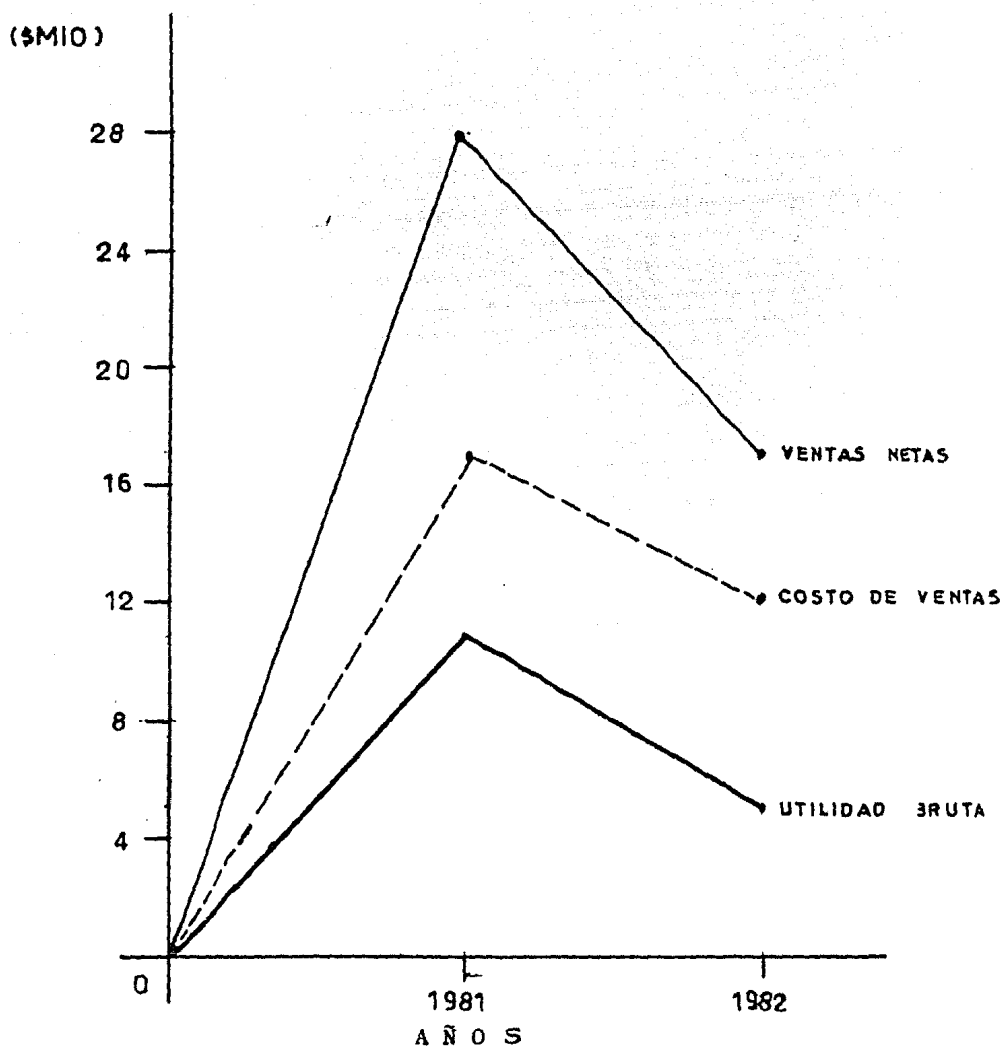
Ejemplo:

Para analizar las variaciones de precios y unidades por los años 1982 y 1981 tanto de las ventas, como del costo de las ventas, - según los datos de la Compañía de Puebla, S.A.

(En miles de \$)

Concepto	1982	1981	Variación
Ventas Netas	\$ 17,185	\$27,874	10,689(-)
Menos:			
Costo de Ventas	<u>12,134</u>	<u>17,003</u>	<u>4,869(-)</u>
Utilidad Bruta	<u>5,051</u>	<u>10,871</u>	<u>5,820(-)</u>
Unidades Vendidas	10,311	16,658	6,347(-)
Porcientos	62%	100%	38% (-)

GRAFICA III
"COMPAÑIA DE PUEBLA, S.A."
VARIACIONES EN VENTAS
Y COSTO DE VENTAS
(1981 - 1982)



ANEXO I

" ANALISIS DE LA DISMINUCION DE VENTAS NETAS "

A) Variaciones en unidades Vendidas:

Las unidades vendidas en 1982 fueron el 62% de las vendidas en 1981, por lo que las ventas de 1982 a los precios de 1981 importan el 62% ó sea $\$27,874 \times 0.62\%$ = \$ 17,283

Las ventas netas de 1981 fueron de 27,874

Luego entonces la disminución en las unidades vendidas, ocasionó una disminución en el importe de las ventas netas de: \$10,591 (-)

B) Variación en los precios de venta:

Las ventas de 1982 a los precios de 1981 17,283

Las ventas de 1982 a los precios respectivos ascendieron a la cantidad de 17,185

Luego entonces, las variaciones en precios, ocasionaron una disminución en el importe de las ventas netas de: 98 (-)

Disminución Neta: 10,689 (-)

ANEXO II

"ANALISIS DE LA DISMINUCION EN EL COSTO DE LAS VENTAS"

A) Variación en unidades vendidas:

Las unidades vendidas en 1982 fueron el 62% de las vendidas en 1981, por lo que el costo de lo vendido en 1982 a los precios de 1981, es de \$17,003 x 0.62 % = \$ 10,542

El costo de lo vendido en 1981 fue de 17,003

Luego entonces, la disminución en las unidades vendidas, produjo una disminución en el costo de ventas de: \$ 6,461 (-)

B) Variaciones en los precios de costo:

El costo de lo vendido en 1982 a sus precios respectivos fueron de: 12,134

El costo de lo vendido en 1982 a los precios correspondientes a 1981. 10,542

Luego entonces, las variaciones en precios produjeron un aumento, en el costo de ventas de: 1.592 (+)

Disminución total en el importe del costo de ventas de: 4,869 (-)

RESUMEN DE ANEXO I Y II
"ANALISIS DE LA DISMINUCION EN LA UTILIDAD BRUTA"

	AUMENTOS	DISMINUCIONES
Disminución en las ventas netas, debido a la disminución en las unidades vendidas.		\$ 10,591
Disminución en las ventas netas, debido a los cambios en precios.		98
Disminución en el costo de ventas, debido a la disminución unidades vendidas.	\$ 6,461	
Aumento en costo de ventas, debido a los cambios en los precios de costo.		<u>1,592</u>
S U M A S	6,461	12,281
Disminución neta en la utilidad bruta según cuadro de variaciones.	<u>5,820</u>	
S U M A S I G U A L E S	<u>12,281</u>	<u>12,281</u>

6. METODO CONTROL DEL PRESUPUESTO

Es cada vez más predominante que el Presupuesto descansa en principios que tienen más en común con conceptos de relaciones humanas que con reglas de contabilidad, y que si éstos principios son aplicados en forma eficiente, el éxito en la práctica es inevitable.

EL PROBLEMA DEL PRESUPUESTO - LA ACTITUD DEFENSIVA

Algunos ejecutivos admiten abiertamente los defectos de sus prácticas presupuestales y reconocen que podrían remediarse mediante la aplicación de relaciones humanas más inteligentes. Entonces, ¿Por qué no se puede lograr de inmediato que los presupuestos sean un renglón bien recibido y productivo en toda la empresa?.

A lo largo de nuestras carreras, hemos aprendido con las pruebas correspondientes que los presupuestos constituyen una herramienta en el análisis financiero y que si no se toma una actitud defensiva hacia el presupuesto; evita dificultades en la planeación, dirección y control de cualquier tipo de proyecto. Sin embargo es frecuente que los directivos ó administradores tomen decisiones equívocas ocasionando problemas de control y una actitud defensiva hacia el presupuesto.

LA CLAVE DEL PRESUPUESTO - LAS ACTIVIDADES

Es evidente que las buenas actitudes son la clave de los sistemas presupuestarios exitosos. Cuando las actitudes de la gente son generosas, comprensivas y basadas en el respeto mutuo, cual-

quier técnica adoptada por la gerencia para promover, el rendimiento efectivo tiene probabilidades de éxito.

Los sistemas presupuestarios representan un enfoque entrenado y disciplinado hacia todo problema, que reconoce la necesidad de estándares de ejecución para lograr un resultado. Por consiguiente, el sistema presupuestal debe estar construído sobre una base de buena organización, de no ser así, las actitudes favorables no tienen oportunidad de operar.

Motivación de los sistemas presupuestarios:

Al explorar los principios presupuestarios en su relación con la gente, la primera consideración debe ser la motivación del sistema presupuestal. El presupuesto parte de un sistema de planeación general, para que todos los participantes tengan una medida de las cantidades que se deben gastar. La actitud que debe ser adoptada es la de integrar a todos en un esfuerzo común, con una explicación completa de objetivos y métodos.

LA BASE DEL PRESUPUESTO - PLANEACION

Aunque un sistema presupuestal puede ser aplicado por separado a cualquier unidad del negocio, es mucho más efectivo cuando descansa sobre un fundamento de planeación integrada para toda la operación. En el sentido correcto, es sólo una fase de la planeación. Cuando el concepto de planeación haya sido adoptado, los presupuestos surgen por necesidad.

Significado de la Planeación:

El término planeación se refiere a la predeterminación de un curso de acción en detalle por la que cada unidad responsable de la compañía puede guiarse. Incluyen el Pronóstico de Ventas, la Programación de Producción, el Presupuesto de Gastos, y la Estimación de Costos de Manufactura y Niveles de Inventario. Implica tomar decisiones por anticipado respecto al desarrollo de nuevos productos, métodos de comercialización, obtención de materiales, y costos de mano de obra. La planeación implica anticipar todos los problemas difíciles que un negocio debe afrontar durante el período de planeación - generalmente 1 año en lo que concierne a operaciones, y más para actividades de desarrollo y financieras. En otras palabras, hacer frente a los problemas y tomar decisiones al respecto con anterioridad.

Cuando el sistema presupuestario tiene una base sólida de planeación a la que se apegan la alta y media gerencia, la idea presupuestal adquiere un significado verdadero para todos.

EL COMPLEMENTO DEL PRESUPUESTO - CONTROL

En en el área de control donde las personas responsables de control del presupuesto, deben tener la visión necesaria para que - de las cifras presupuestadas con las reales, resulte el menor índice de variación en los resultados del control y que no exista la necesidad de afectar los mismos en un informe para justificar las variaciones.

El control puede definirse rápida y sencillamente como el esfuerzo disciplinado de seguir un plan o explicar las desviaciones del mismo. El esfuerzo al que nos referimos toma la forma de auto-disciplina - voluntaria, unificada y cooperativa. Las desviaciones del plan son deliberadas, previstas y autorizadas. Si aparentemente nadie puede evitarlas por ejemplo, el no haber alcanzado el volumen de ventas presupuestado - al menos quedan señaladas lo antes posible, y la gerencia tiene la oportunidad de tomar cualquier acción que fuera indicada.

Desviaciones con sentido común: FLEXIBILIDAD.

El efecto que tenga el control sobre la gente dependerá en proporción directa de su entrenamiento y acondicionamiento al mismo. Si entienden completamente el significado y los usos del Control lo dirigirán hacia la utilización constructiva a que está destinado.

A continuación se examina una situación típica en la que un gerente quiere efectuar lo que él cree es un gasto deseable pero que no está incluido en su presupuesto.

El caso de un gerente de promoción de ventas quien es también -- responsable por la publicidad -- habiendo recibido instrucciones de preparar un presupuesto, primero ha completado cuidadosamente sus planes de promoción de ventas y publicidad para el ejercicio venidero, basándolos en discusiones que ha sostenido con el vicepresidente de ventas y otros responsables por la política y -

objetivos de venta. Después de construir un plan aceptable, lo ha convertido en pesos en forma de presupuesto, el cual ha sido aprobado.

Puesto que el mismo ha preparado éste presupuesto, está totalmente familiarizado con él. El presupuesto está apoyado por los detalles adecuados, incluye las estimaciones de costos de envíos - por correo, listas de nóminas. Ha llegado a un acuerdo con su jefe respecto a todos estos renglones, como un paso preliminar a la aprobación del presupuesto. Se siente confiado que el plan y el presupuesto son lo más correctos que él puede elaborar.

Además conoce las implicaciones de aceptar este presupuesto como su guía de operaciones. No debe ser excedido sin aprobación. Es un compromiso que tiene que cumplirse y él entiende bien la importancia que tiene para la compañía, sus colegas y para sí mismo.

Sin embargo, siente en las actitudes que rodean a su presupuesto un elemento de "Flexibilidad". Si cambian las condiciones, el presupuesto tendrá que ser alterado, ya sea hacia arriba o hacia abajo. El gerente de promoción de ventas no está inquieto acerca de esa posibilidad. Sencillamente está alerta para reconocer tal situación si llegara a presentarse.

Se presenta la oportunidad de ejercer una presión adicional sobre cierto mercado, y que parece ser una campaña especial de publicidad por correo directo, complementada por anuncios en periódicos locales, producirá buenos resultados en ventas. El sabe que no debe descartar toda la idea simplemente por que no está -

cubierta por su presupuesto. Ya tiene un claro entendimiento con el alto ejecutivo de ventas sobre lo que se debe hacer en tales casos. De modo que inicia la preparación de un informe, incluyendo acción propuesta, costos, y resultados anticipados; y presenta este informe, sabiendo que se le dará la debida consideración a pesar de que representa un egreso que excede las limitaciones iniciales del presupuesto.

El punto importante es que el hombre como gerente de promoción de ventas, no estará sujeto a injusticia, censura, o trato negativo de cualquier índole al promover sus ideas.

Está plenamente conciente de tener un plan y un compromiso de apearse al mismo; sin embargo, tiene la seguridad de que si los intereses de la compañía serán mejor servidos por exceder el presupuesto, obtendrá el permiso de hacerlo. Todos los involucrados tendrán la oportunidad de evaluar la propuesta y de sopesarlo deseable de una desviación del plan adoptado.

En este sencillo estudio en miniatura se muestra de manera constructiva la aplicación del Control del Presupuesto.

Requisitos esenciales del Control Presupuestal:

El control del presupuesto descansa sobre líneas de Organización claramente señaladas y la disposición de delegar autoridad con juntamente con la responsabilidad.

Además los principios de contabilidad usados deben ser bien pro-

bados, y la administración contable debe ser de alto calibre. La estricta honestidad debe gobernar la determinación del contenido de las cuentas presupuestales y de lo que se carga al presupuesto.

Un requisito importante es la comprensión del carácter del presupuesto. Los presupuestos flexibles, particularmente los de fábrica, pueden ser muy complicados y estar sujetos a aclaraciones. Los factores usados deben ser claramente explicados, con pleno reconocimiento de sus defectos.

LA META DEL PRESUPUESTO - - REDUCCION DE COSTOS

La mayoría de las empresas operan continuamente, bajo la presión de una competencia implacable, la cual las obliga a su vez a consagrar un esfuerzo incesante a la reducción de costos. Es tal vez ésta circunstancia más que ninguna otra la que ha dado ímpetu a la adopción de sistemas presupuestales.

El ímpetu hacia la reducción de costos es una característica del sistema competitivo y se reconoce es responsable en gran medida por nuestro alto estándar de vida. Los presupuestos pueden ser usados por tal estímulo sin esclavizar a la gente. Proporcionan la norma desde la cual se pueden explorar las posibilidades de ahorro en los costos. Proporcionan la medida de un rendimiento a través de mejores métodos.

El presupuesto se convierte en un elemento valioso del análisis financiero, en virtud que al permitir comparar las cifras mostradas por éste, y las obtenidas en los estados financieros se de -

terminan desviaciones que al estudiarlas y analizarlas permiten --
generar medidas correctivas que tiendan a incrementar la efi
ciencia y productividad de la empresa así como lograr los objeti
vos establecidos en el plan financiero.

7. METODO GRAFICO (PUNTO DE EQUILIBRIO)

Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, la toma de decisiones y la resolución de problemas, es el punto de equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, separando los que son variables de los fijos o semivARIABLES.

Los gastos y costos fijos se generan a través del tiempo, independientemente del volumen de la producción y ventas. Son llamados costos y gastos de estructura, porque son generalmente controlados o instalados para la estructuración de la empresa; como ejemplo de éstos costos y gastos pueden citarse la depreciación en línea recta, las rentas, los salarios que no están en relación directa al volumen de producción.

Por el contrario, los gastos variables se generan en razón directa de los volúmenes de producción, ventas; como ejemplo pueden citarse la mano de obra pagada en razón de unidades producidas, la materia prima utilizada en los productos fabricados y comisiones sobre las ventas.

Existen además otros gastos y costos que oscilan más o menos proporcionalmente del volumen de producción y ventas; a éstos se les llama semivARIABLES y para efectos de ésta técnica deben ser clasificados como fijos o como variables, aplicando el buen juicio y tomando en cuenta su comportamiento al nivel del volumen de operación.

Por lo anterior expuesto, un incremento del 15% en los ingresos no causarían necesariamente un 15% en las utilidades, ya que algunos costos y gastos aumentarán en forma variable el 15%, pero otros costos y gastos permanecerán sin alteración o tendrán un comportamiento diferente.

Esto hace que, para determinar las utilidades a diferentes volúmenes, con sólo los estados financieros resulta difícil determinar. Para ello es necesario el cálculo del punto de equilibrio que generalmente representa el punto económico de una empresa, en el que no se genera ni utilidad, ni pérdida, esto es, el nivel en que la contribución marginal (Ingresos variables menos costos y gastos variables) es de tal magnitud que cubre exactamente costos y gastos fijos.

Para efectos de planeación, puede tomarse como base las experiencias realizadas, teniendo en consideración el comportamiento de los costos, gastos y utilidades, así como las especificaciones de los productos, métodos de fabricación, productividad, desperdicio, mezcla de volumen y productos o precios unitarios de venta. Si alguno de éstos elementos cambia, es necesario tomar en cuenta su cambio con objeto de analizar su efecto para determinar su impacto en el período futuro. La mezcla de productos puede dar resultados muy diversos debido a que los productos no necesariamente contribuyen a la utilidad en forma proporcional.

Con el conocimiento de la información anterior, la empresa tendrá una buena comprensión de la estructuración de sus utilidades. Basándose en éstas cifras podrá ajustar sus operaciones al mercado en que opera, podrá a nivel competitivo, tomar decisiones pa-

ra mejorar la mezcla de productos, así como determinar la conveniencia de muchas inversiones.

Los costos, precios y producción no son elementos rígidos; el empresario los maneja y consiguientemente quedan influenciados por las acciones y medidas que adopte. Mediante su análisis la dirección de la empresa puede tomar las decisiones más eficaces. A esta técnica se le llama Sistema de Equilibrio, ya que determina repercusiones de cualquier tipo de volumen, cambios en costos variables, incrementos de costos, cambios de precios unitarios de venta.

Puede afirmarse que todas las acciones o decisiones que se tomen en una empresa afectan ya sea a los precios, al volumen, a los costos y gastos o a las utilidades en forma directa o combinada. Todas estas variables se manejan con la técnica en forma directa o combinada. Todas estas variables se manejan con la técnica del equilibrio de tal manera que el empresario pueda seleccionar -- la mejor alternativa para ello, en primer lugar, tiene que conocer cuál es el punto de equilibrio y de ahí, como punto de partida, podrá manejar las diferentes alternativas que se planteen.

El sistema de equilibrio está basado en un sistema de fórmulas representadas en las siguientes abreviaturas.

PE	Ventas de equilibrio
% CM	Porcentaje de contribución marginal
CF	Costos fijos
CM	Contribución marginal
CV	Costos variables
U	Utilidades
V	Ventas

MS Margen de seguridad

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO} = \frac{\text{CF}}{\% \text{ CM}}$$

Para conocer el valor de contribución marginal, se aplica cualquiera de las siguientes fórmulas:

$$1 = \frac{\text{CV}}{\text{V}} \quad ; \quad \frac{\text{U} + \text{CF}}{\text{V}}$$

El punto de equilibrio es el resultado de dividir los costos fijos entre el porcentaje de contribución marginal.

El porcentaje de contribución marginal es el resultado de dividir el importe de la contribución marginal entre el valor de las ventas; esto puede hacerse a nivel unitario o a nivel total, a continuación se cita como:

Ejemplo el Estado de Resultados de la Compañía de Puebla, S.A.

COMPAÑIA DE PUEBLA, S.A.
ESTADO DE RESULTADOS POR EL EJERCICIO ANUAL DEL
1o. de enero al 31 de diciembre de 1982

	\$ + 000
VENTAS	17,185
COSTOS VARIABLES	<u>12,718</u>
CONTRIB. MARGINAL	4,467
COSTOS FIJOS	<u>3,564</u>
UTILIDAD ANTES DEL IMPTO.	903
IMPUESTOS	<u>378</u>
UTILIDAD NETA	<u><u>525</u></u>

Para conocer el porcentaje de contribución marginal:

$$\%CM = 1 - \frac{CV}{V} = 1 - \frac{12,718}{17,185} = 1 - .74 = .26$$

Una vez determinado el %CM se continúa con la fórmula del PE

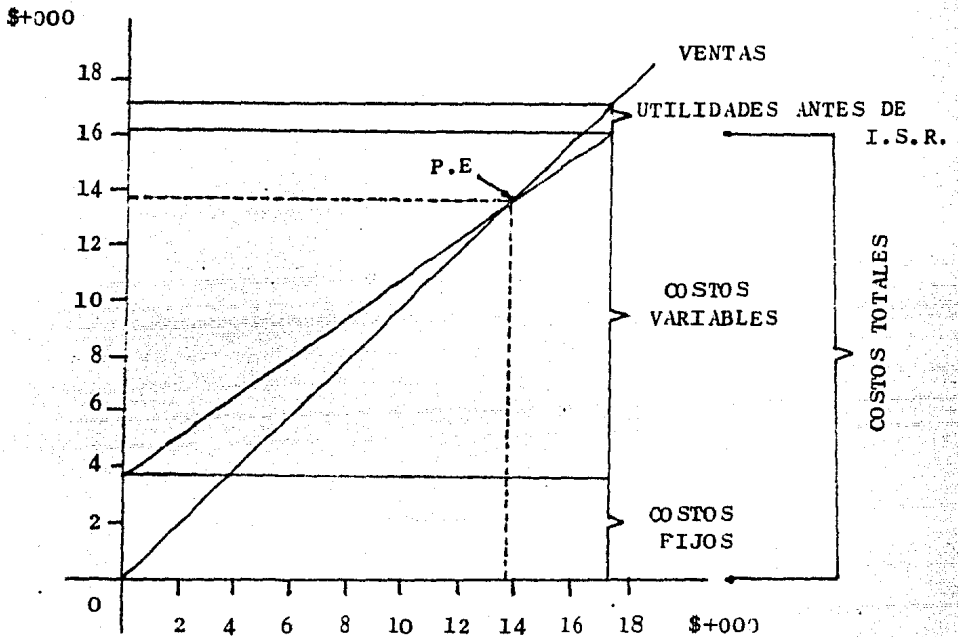
$$PE = \frac{CF}{\% CM} = \frac{3,564}{.26} = 13,708$$

El punto de equilibrio es el nivel de \$13,708 en ventas y se comprueba como sigue:

VENTAS	13,708
COSTOS VARIABLES 74%	<u>10,144</u>
CONTRIB. MARGINAL	3,564
COSTOS FIJOS	<u>3,564</u>
UTILIDAD	CERO

Los cálculos anteriores se muestran en la gráfica IV.

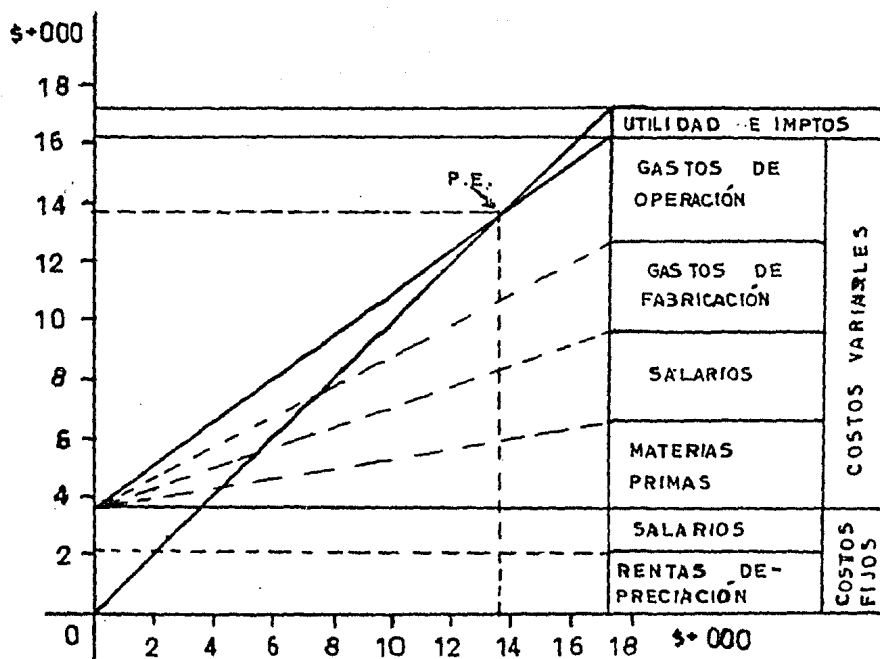
GRAFICA IV
GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Esta gráfica puede subdividirse y mostrar detalladamente los elementos que integran los costos variables y los costos fijos, pudiéndose observar en esta forma la intervención en el punto de equilibrio de cada uno de los elementos que sea de interés mostrar, como sigue en la gráfica V.

GRAFICA V

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
CON ELEMENTOS DETALLADOS DE LOS
COSTOS FIJOS Y VARIABLES.



FORMULA DE LAS UTILIDADES

Se puede expresar de tres modos diferentes la fórmula de las utilidades.

1. Fórmula que se desprende el estado de Resultados:

$$U = V - CF - CV$$

2. Fórmula que se obtiene del sistema del punto de equilibrio:

$$U = (V \times \%CM) - CF$$

Esta fórmula considera que la utilidad es la aportación de contribución marginal de las ventas menos los costos fijos.

3. Fórmula que se deriva del punto de equilibrio:

$$U = (V - PE) \times \%CM$$

Esta fórmula separa las ventas en exceso de las necesarias al punto de equilibrio, transformando su contribución marginal en utilidades.

Suponiendo que se desconoce la utilidad y se conocen los costos fijos, el porcentaje de contribución marginal y las ventas anuales, tendríamos: (aplicando las fórmulas del punto 2 y 3).

$$\begin{aligned}
 U &= (V \times \%CM) - CF \\
 &= (17,185 \times .26) - 3,564 \\
 &= 4,467 - 3,564 = 903
 \end{aligned}$$

ó bien

$$\begin{aligned}
 U &= (V - PE) \times \%CM \\
 &= (17,185 - 13,708) \times .26 \\
 &= 3,476 \times .26 = 903
 \end{aligned}$$

FORMULA DEL MARGEN DE SEGURIDAD

El margen de seguridad es la disminución porcentual de ventas que puede producirse antes de que se genere pérdida. Puede ser expresado de dos formas:

$$MS = \frac{U}{CM}$$

El margen de seguridad es el resultado de dividir la utilidad sobre la contribución marginal, o bien:

$$MS = \frac{V - PE}{V}$$

Se obtiene dividiendo las ventas que excedan las necesarias al punto de equilibrio entre las ventas totales.

que señala que las ventas son iguales a la utilidad deseada, más los costos fijos, divididos entre el porcentaje de contribución-marginal. Ejemplificando lo anterior tenemos:

$$V = \frac{U + CF}{\% CM} = \frac{903 + 3,564}{.26} = \frac{4,467}{.26} = 17,185$$

Se requiere una venta de \$17,185.00 para generar una utilidad de \$ 903.

También puede aplicarse la fórmula:

$$V = \frac{U}{1 - \%CM} = \frac{12,718}{1.26} = \frac{12,718}{.74} = 17,185$$

FORMULA DE LOS COSTOS FIJOS

En algunas ocasiones, se requiere determinar con que cantidad de costos fijos se puede contar para establecer un nuevo negocio sobre un mercado específico, y éste dato es posible obtenerlo de las siguientes maneras:

$$CF = V - CV - U$$

Esta fórmula se obtiene también del estado de Resultados y señala que los costos fijos son iguales a la diferencia de las ventas, menos los costos variables y la utilidad.

Se expresa también así:

$$CF = (V \times \% CM) - U$$

Fórmula que señala que los costos fijos son el resultado de restar de la contribución marginal la utilidad.

Esta última fórmula es la que se emplea en el cálculo del sistema de equilibrio; tomando cifras se obtiene lo siguiente:

$$\begin{aligned} CF &= (V \times \% CM) - U \\ &= (17,185 \times .26) - 903 \\ &= 4,467 - 903 = 3,564 \end{aligned}$$

Esto es, se han determinado unos costos fijos de \$ 3,564.00

FORMULA DE LOS COSTOS VARIABLES

La empresa quizá requiera saber qué modificaciones tendrían los costos variables, con motivo de los cambios que se van a producir por variación en los precios y volumen de ventas. Para ésto, se aplican las fórmulas siguientes:

$$CV = V - CF - U$$

Que señala que los costos variables son el resultado de restar de las ventas los costos fijos y la utilidad, aplicando cifras tenemos:

$$\begin{aligned} CV &= V - CF - U \\ &= 17,185 - 3,564 - 903 = 12,718 \end{aligned}$$

O bien, usando la fórmula de más aplicación al sistema del punto de equilibrio.

$$CV = V (1 - \% CM)$$

Que señala que los costos variables son iguales a restar de las ventas el recíproco del porcentaje de contribución marginal:

$$\begin{aligned} CV &= V (1 - \% CM) \\ &= 17,185 (1 - .26) \\ &= 17,185 \times .74 = 12,718 \end{aligned}$$

Obteniéndose en ambos casos un resultado de \$ 12,718 que representa los costos variables.

Como se ha podido observar, la mayor parte de las fórmulas son simples variantes de unas fórmulas básicas en las cuales se han asignado términos accesibles, con el fin de poder facilitar su comprensión y poder, cambiar los términos por cifras para después efectuar las operaciones correspondientes.

Las fórmulas anteriores del sistema del punto de equilibrio constituyen una herramienta útil para determinar las repercusiones futuras o presentes que los cambios habrán de tener sobre las utilidades.

CAPITULO IV
IMPORTANCIA DEL ANALISIS E INTERPRETACION DE
ESTADOS FINANCIEROS Y SU INFLUENCIA
EN LA TOMA DE DECISIONES

1.- IMPORTANCIA E INFLUENCIA DEL ANALISIS EN LA TOMA DE DECISIONES

En el proceso administrativo de las empresas a menudo nos encontramos con situaciones en las cuales se debe tomar una decisión que traerá consigo un cambio en la posición financiera de la empresa y consecuentemente el éxito o el fracaso de la dirección dependiendo esto del grado de acierto con que se vaya tomando la decisión.

Esto pone en marco de vital importancia a la toma de decisiones por parte de los directores de empresas, ya que su actuación se ve reflejada en los estados financieros y lógicamente en el patrimonio de los empresarios.

En forma general podemos distinguir tres razones básicas en la toma de decisiones en las empresas:

- a) Decisiones sobre inversiones.- Como adquisiciones de terrenos, equipo de producción, edificios y otras partidas de activo.
- b) Decisiones sobre operación tales como: Cambios en la política de producción y ventas, cambios en las relaciones con el personal, mejoramiento del ambiente en la empresa.
- c) Decisiones sobre financiamiento como: Aumentos en el capital, solicitud de créditos a terceros, prestamos a compañías filiales.

Cualquiera de estas decisiones representan combinaciones de proyectos y fuentes de suministro de fondos por lo que se convierten en decisiones financieras.

El tomar decisiones financieras no se limita a acoplar la demanda de recursos con la oferta de estos, sino que trata de nivelar el suministro con la demanda de modo tal que se logre la maximización de los objetivos de la organización. La elección de un proyecto no es independiente de la elección de la fuente y de la cantidad de fondos que han de adquirirse para realizarlo. En general se trata de operaciones vinculadas, dado que tanto los beneficios que han de obtenerse de los proyectos como los gastos en que se incurra para obtener los recursos a ellos dedicados -- pueden ser referidos a la consecución de los objetivos.

Tomar decisiones financieras supone implícitamente que existe un conjunto bien definido de objetivos. Al hablar de objetivos nos referiremos a las metas que se han fijado los directores de las empresas tales como:

- / Buscar los máximos beneficios durante un período previamente determinado.
- / Mantener los niveles de producción necesarios para satisfacer la demanda del mercado.
- / Disminuir hasta donde sea posible la rotación de empleados en la empresa.
- / Llegar a ser la principal empresa en su ramo dentro de un tiempo estipulado.

La diferencia entre la especificación de unos objetivos cualesquiera y las decisiones financieras bien planeadas, consiste precisamente en que después de fijar los objetivos se necesita -- efectuar una elección entre varias probabilidades para efectuar una decisión financiera. Y aún siendo posible que una decisión de ésta naturaleza no maximice el logro de un conjunto cualquiera de objetivos previstos, la menos deberá tratarse que sea compatible con su consecución.

Los objetivos son de gran utilidad para determinar el carácter y el grado de análisis financiero proyectado a la vez que forman una escala en la cual se mide la magnitud de las decisiones financieras. Por ejemplo, al estudiar la necesidad de recursos mediante el empleo de los métodos analíticos obtenemos la información que sea relevante para el logro de los objetivos. Análogamente, al recopilar datos sobre el costo de la obtención de fondos, se selecciona de manera especial las partidas que se relacionan directamente con los objetivos organizativos o que presentan implicaciones con ellos y una vez comparados los dos aspectos a nivel directivo podrán tomarse las decisiones que, a juicio de los directores, sean más acertadas.

Si la toma de decisiones no se concreta a nivel de la alta dirección, tiene que haber objetivos de sección o de departamentos -- que deben ser alcanzados por los que toman las decisiones a niveles subordinados. Estos sub-objetivos pueden ser los mismos -- que los objetivos organizativos, o bien pueden ser diferentes pero siempre relacionados con el objetivo principal.

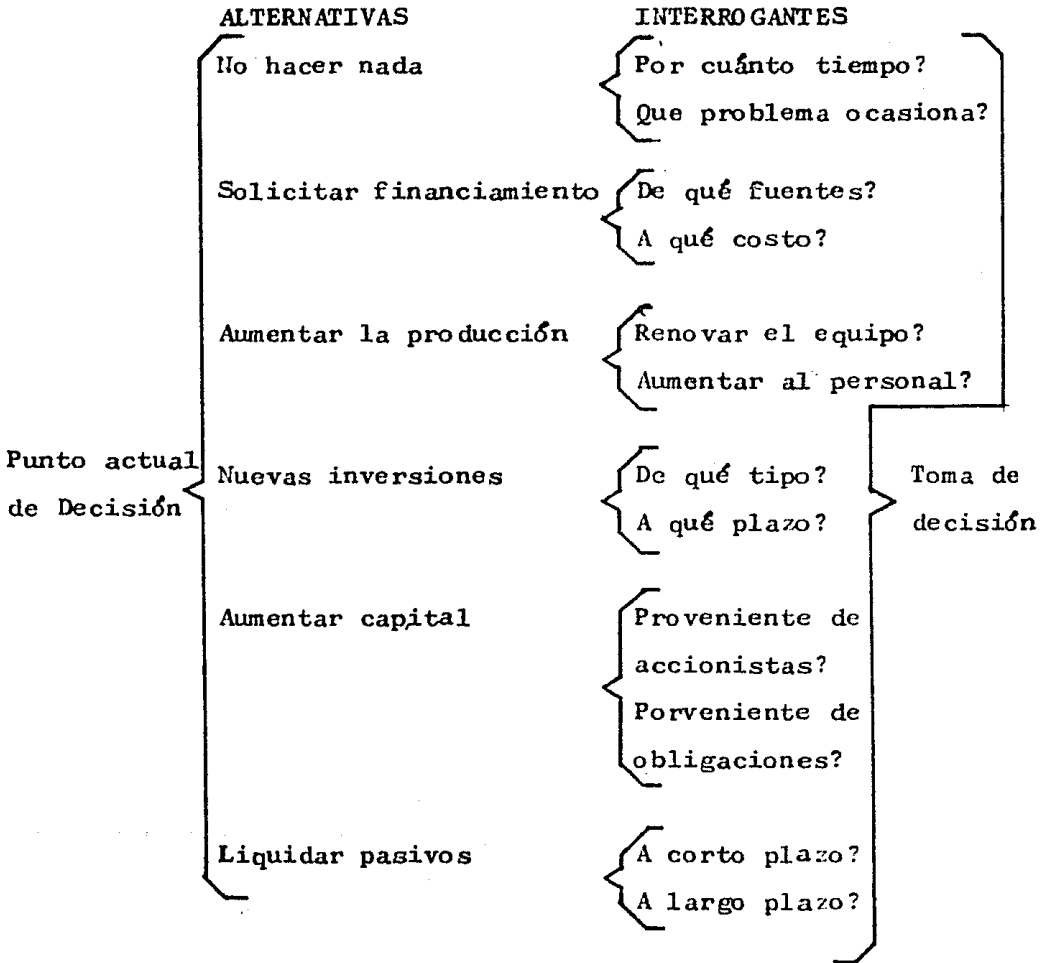
El fin de especificar los objetivos es el de permitir la toma de decisiones, punto culminante de la función directiva.

La gama de decisiones financieras es muy extensa teniendo para cada una de ellas diferentes alternativas las que a su vez plantean varias interrogantes. En la medida que para cada pregunta se encuentra una respuesta adecuada, la solución de cada proyecto tendrá una feliz realización con la decisión tomada después de haber analizado todas las alternativas posibles.

(Cuadro de opciones para la toma de decisiones financieras) (Cuadro 1)

En éste punto es de gran importancia el Análisis de los Estados financieros de una empresa, ya que como se observa posteriormente en el cuadro de opciones para la toma de decisiones, no podríamos plantear alternativas para tomar una decisión, sin antes conocer las deficiencias que padecen las empresas y cuáles son las que más afectan la situación financiera. El análisis de los Estados Financieros es una fuente directa de las alternativas de acción determinando también en qué puntos, cómo y de qué manera deben aplicarse dichas alternativas una vez elegidas para la toma de decisiones.

CUADRO I
OPCIONES PARA LA TOMA DE DECISIONES
FINANCIERAS



De no existir un análisis previo de las necesidades financieras de las empresas y se tomaran decisiones sólo por intuición en lugar de lograr el éxito de las empresas, lo más probable es que se agravarían los problemas y deficiencias de las mismas.

Es por lo anterior que el Análisis de los Estados Financieros y su interpretación son elementos de tomar en cuenta para que los directivos tomen decisiones sobre sus empresas y lograr los objetivos planteados.

CONCLUSIONES:

- 1.- Al realizar el análisis de los estados financieros de una empresa se conoce la situación financiera y económica de la misma, contando con los elementos de juicio más apropiados que son el resumen de todas las operaciones económicas y financieras que realiza la empresa y que han sido registradas a través de la contabilidad a fin de presentarlas con carácter de información financiera.
- 2.- Para esclarecer la verdadera situación económica y financiera de una empresa y para facilitar la interpretación y análisis de los estados financieros es conveniente que el analista realice algunas modificaciones en la presentación de dichos estados de tal forma que su lectura se realice de manera sencilla y rápida.
- 3.- El principal objetivo de los estados financieros al analizarlos, es proporcionar información que muestre la situación económica y financiera de una empresa, para la toma de decisiones.
- 4.- Por medio de un análisis apropiado de los estados financieros se califica el pasado, se mide el presente y se planea el futuro de las operaciones tanto financieras como administrativas de una empresa, y es una herramienta de apoyo en la toma de decisiones sobre bases económicas y financieras más firmes que contribuyan al éxito de las empresas.

- 5.- No es posible hablar de estados financieros sin relacionar - los con los métodos de análisis que se conocen y que han sido producto de la necesidad de los empresarios, estadistas, inversionistas, etc., para conocer la información que proporcionan y tomar las decisiones adecuadas.

- 6.- Existen varios métodos para analizar e interpretar el contenido de los estados financieros, sin embargo, si se utiliza uno sólo de ellos no podría llevarnos a las conclusiones deseadas al analizar e interpretar los estados financieros, - por lo que es necesario, generalmente, practicar una combinación de los diferentes métodos a fin de obtener los mejores resultados en un análisis y lograr una mejor interpretación.

- 7.- Es de gran importancia para la vida de las empresas el estudio de su estructura económica y financiera, por lo que realizan estudios y análisis de sus Estados Financieros y de las directrices que resulten de dichos análisis, dependerá la fijación de políticas en la empresa, a corto y a largo plazo mediante las decisiones que tomen sus directores, factor que influye en forma definitiva en el futuro del negocio.

B I B L I O G R A F I A

* LAS FINANZAS EN LA EMPRESA

Información, análisis recursos y planeación

JOAQUIN MORENO FERNANDEZ

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.

(2a. edición 1979)

* EL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Y las deficiencias en las empresas

C.P. ROBERTO MACIAS

Editorial ECASA

(Primera reimpresión 1981).

* LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SU ANALISIS

ALFREDO G. GUTIERREZ

Fondo de Cultura Económica

(Cuarta reimpresión 1980)

* ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

ABRAHAM PERDOMO MORENO

Editorial ECASA

(Segunda reimpresión 1981)

* ESTADOS FINANCIEROS

Forma, Análisis e Interpretación

R.D. KENNEDY - S.Y.M.C. MULLEN

Editorial UTEHA

(Reimpresión 1978)

* LOS ESTADOS FINANCIEROS

Su análisis e Interpretación

ALFREDO PEREZ HARRIS

Editorial ECASA

(Cuarta edición II 1980)

* UN ENFOQUE MODERNO APLICADO A LA AUDITORIA DE ESTADOS FINANCIEROS

GABRIEL HEFFES CATTAN

Editorial DIANA

(Primera Edición 1981)

* LA ADMINISTRACION DE LAS INVERSIONES DE CAPITAL

ROBERT G. MURDICK Y DONALD D. DEMING

Editorial DIANA

(Segunda impresión 1978)

* EL PRESUPUESTO CUMPLE LA MAYORIA DE EDAD

JANES L. PEIRCE

Revista Académica Harvard Bussiness Review

Artículo No. 30

Serie en español de la Biblioteca Harvard
de Administración de Empresas

* FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

TEXTOS Y CASOS

G. C. PHILIPPATOS

Editorial M. C. Graw Hill

(Edición 1979)

* LA CONTABILIDAD Y LAS DECISIONES ADMINISTRATIVAS

TEORIA, METODO Y USO

HOMER A. BLACK

JOHN E. CHAMPION

EDITORIAL Diana

(Segunda Impresión 1973)

* ADMINISTRACION FINANCIERA DE EMPRESAS

J. FRED WESTON

EUGENE F. BRIGHAM

Editorial Interamericana

(Tercera Impresión 1975)

* CONTABILIDAD FINANCIERA

Sistema de Información para tomar decisiones

I. EUGENE MC. NEILL

Editorial Diana

(Tercera Impresión 1977).

* APUNTES

Razones Financieras y Punto de Equilibrio

Dr. Raúl Muy y Mendoza.

* PRONTUARIO FISCAL

Ediciones Contables y Administrativas

Ed. 1982.

* ENCICLOPEDIA ILUSTRADA DANAE

Editorial DANAE, S.A.

Volumen II (Primera Publicación 1981).