



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN**



**"VENTAJAS DEL ANALISIS FINANCIERO EN LA  
PEQUEÑA EMPRESA"**

**TRABAJO DE SEMINARIO**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION  
P R E S E N T A :  
ROGELIO CASTILLO FERNANDEZ

ASESOR: L.C. DANIEL HERRERA GARCIA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1984

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



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 está 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: OFICIO DE TERMINACION  
DE LA PRUEBA ESCRITA.

DR. JAIME KELLER TORRES  
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN  
PRESENTE

ATN: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la F.E.S.-C.

Con base en los art. 19 y 20 del Reglamento General de Exámenes, informo a ud., que ha sido concluido el trabajo de Seminario. Administración Financiera,  
"Ventajas de Análisis Financiero en la Pequeña Empresa".

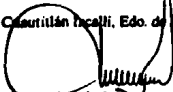
que presenta el pasante: Rogelio Castillo Fernández,  
con número de cuenta: 8130822-6 para obtener el TITULO de:  
Licenciado en Administración.

Bajo mi asesoría, cubriendo los requisitos académicos.

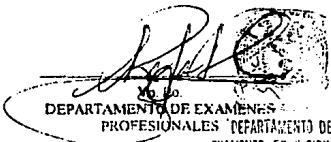
ATENTAMENTE,

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán de los Rios, Edo. de Méx. a 24 de Noviembre de 1994.

  
D.C. Daniel Herrera García  
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR

U. N. A. M.  
FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES-CUAUTITLAN

  
No. 10.  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES  
PROFESIONALES DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

**AL CAMINAR, ABRES Y CREAS EL CAUCE DEL RIO POR  
CUYA CORRIENTE TUS DESCENDIENTES ENTRARAN  
Y FLUIRAN.**

**GRACIAS:**

**A DIOS POR SER EL QUE ME HA  
GUIADO, POR EL SENDERO.**

**A MI FAMILIA, POR EL APOYO  
INCONDICIONAL QUE ME HAN  
MOSTRADO SIEMPRE.**

**A MIS AMIGOS, POR SU  
RESPUESTA HONESTA Y SU  
AMISTAD.**

**TITULO**

**VENTAJAS DEL ANALISIS FINANCIERO EN AL PEQUEÑA EMPRESA.**

## **OBJETIVOS**

**Mostrar que el análisis financiero sirve como instrumento para la toma de decisiones en la pequeña empresa.**

## **HIPOTESIS**

**Si la empresa pequeña implementa el análisis financiero en su operación, entonces le servirá para tomar mejores decisiones.**

## INDICE

**OBJETIVO.**

**HIPOTESIS.**

**INTRODUCCIÓN.**

**PAGINA**

### **CAPITULO 1**

#### **GENERALIDADES DE LA EMPRESA.**

<b>1.1.-ETIMOLOGÍA.</b>	<b>1</b>
<b>1.2.-DEFINICION.</b>	<b>1</b>
<b>1.3.-OBJETIVOS.</b>	<b>3</b>
<b>1.4.-CLASIFICACION DE LA EMPRESA.</b>	<b>4</b>
<b>1.5.-CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA.</b>	<b>8</b>

### **CAPITULO 2**

#### **ESTADOS FINANCIEROS.**

<b>2.1.-GENERALIDADES.</b>	<b>9</b>
<b>2.2.-NECESIDADES DE INFORMACION PARA LA EMPRESA PEQUEÑA.</b>	<b>9</b>
<b>2.3.-CLASIFICACION.</b>	<b>11</b>



## **CAPITULO 3**

### **ANALISIS FINANCIERO.**

**3.1.-DEFINICION. 13**

**3.2.-OBJETIVO. 13**

**3.3.-FACTORES A CONSIDERAR EN LA ELABORACION DEL  
ANALISIS FINANCIERO. 14**

**3.4.-METODO DE ANALISIS FINANCIERO. 15**

### **CONCLUSIÓN.**

### **BIBLIOGRAFÍA.**

## **INTRODUCCION**

**En México existe un total de 119,000 empresas de las cuales se considera que el 77% son pequeñas y medianas, el 22% son micropequeñas y familiares y el 1% son empresas grandes que conforman el grueso de las organizaciones, por ello es de suma importancia el considerar alternativas de desarrollo en empresas pequeñas y como uno de los retos que tiene el administrador.**

**La economía nacional depende de pequeñas empresas a las cuales se les presta poca atención en las publicaciones financieras y económicas existentes. Muchos estudios de negocios improductivos revelan que la mayoría de los fracasos de los pequeños negocios han sido causados por una administración deficiente, o bien por una administración carente de información, la cual podría ser obtenida de la Técnica de Análisis e Interpretación de Estados Financieros.**

**Es necesario que el pequeño empresario confíe en los individuos que se encuentran colaborando con él, capacitarlos, y darles a conocer el negocio, delegando responsabilidades y desarrollar personal profesional con una visión amplia y deseosos de conocimientos e ideas para el negocio, ya que en la empresa pequeña los retos de nuestros tiempos son muchos y la apertura comercial de nuestro país hace que las organizaciones pequeñas se vuelvan mas eficientes y competitivas y puedan dar una respuesta rápida a las necesidades de sus clientes:**

## **CAPITULO 1.-GENERALIDADES DE LA EMPRESA.**

### **1.1 ETIMOLOGÍA.**

**Para comprender la importancia que debe tener para el pequeño empresario el análisis financiero, es necesario delimitarlas y conceptualizar a la empresa como tal.**

**Empresa, que etimológicamente viene de (Em-Prender) que significa emprender. acción ardua y difícil que valerosamente se comienza; Asociación de varios individuos para la realización de obras materiales, negocios o proyectos de importancia, concurriendo comúnmente a los gastos que se ofrezcan y participando todos de las ventajas que se reporten.**

### **1.2 DEFINICIÓN**

**Algunos autores definen a la empresa de las siguientes maneras:**

**"La empresa es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa."**

**Issac Guzmán Valdivia.**

**"La empresa se integra por bienes materiales, hombres y sistemas. Se puede estudiar en cuanto a los siguientes aspectos: económico, jurídico, administrativo, sociológico y de conjunto."**

**Agustín Reyes Ponce.**

**"La empresa es un proceso estructurado en el cual interactúan personas para lograr un objetivo."**

**Herbert G. Hicks.**

**Conjuntando las definiciones anteriores y algunas otras, se puede obtener la siguiente conceptualización:**

**Empresa es un proceso estructurado en el cual intervienen recursos humanos, materiales y técnicos integrados en la producción de bienes y/o servicios creados para la satisfacción de un sector específico, y que estará constituida en base a la legislación vigente o en aspectos prácticos.**

**Para emprender la solución de un problema se requiere integrar con los recursos un sistema que forme una unidad con un fin específico. Su constitución puede ser en base a la legislación imperante en el momento, ó creada informalmente. La administración se encuentra presente en cualquier ente por empírica que sea su formación buscando la consecución de sus objetivos, los cuales estarán en función de las necesidades del sector beneficiado.**

### **1.3 OBJETIVOS.**

Los objetivos de las empresas pequeñas y medianas, así como de las grandes, se pueden generalizar en tres categorías comunes a todas; Objetivo de servicio, Objetivo social y Objetivo económico.

**Objetivo de Servicio.-** Para la empresa pequeña debe de tratar de satisfacer las necesidades de la comunidad con los productos y servicios que la empresa genera, sea cual sea el ramo al que se dedique.

**Objetivo Social.-** En México la mayoría de la empresas son pequeñas y la generación y dignificación de la remuneración del trabajo así como el pagar impuestos para que el gobierno pueda llevar a cabo obras de beneficio social.

**Objetivo Económico.-** Generar atractivos dividendos a los accionistas por el riesgo asumido. Liquidación de capital e intereses a los acreedores por el financiamiento que otorgan. Crecimiento de la organización por la reinversión de utilidades.

#### **1.4 CLASIFICACION DE LA EMPRESA.**

Existen muy diversas clasificaciones de las empresas según diferentes autores, de las cuales se muestran algunas.

A las empresas en función de su tamaño se pueden dividir en Grandes, Medianas y Pequeñas, y sus conceptos son los siguientes:

**Empresas Grandes.-** Son aquellas que cuentan con una estructura organizacional compleja, por la existencia de gran número de niveles jerárquicos; la división del trabajo se vuelve inminente y por lo mismo, se da la especialización al descentralizarse las funciones, ya que una sola persona no puede encargarse de cada una de las tareas necesarias para el funcionamiento de la organización; la previsión y planeación son a largo plazo y por lo mismo requiere de técnicas avanzadas y formales; necesita de un constante desarrollo de técnicas de comunicación formal ya que la información tiende a distorsionarse debido al gran número de personas que intervienen. Estas empresas desarrollan ejecutivos a través de un adiestramiento práctico para crear en ellos las cualidades necesarias para solucionar los problemas en un futuro.

**Empresas Medianas.-** Son aquellas que se encuentran en proceso de crecimiento habiendo superado la etapa de taller familiar o artesanal y tienen

un ritmo de crecimiento impresionante, padecen las desventajas de las pequeñas y grandes empresas y carecen de las ventajas de las mismas. en ellas se comienza a dar la descentralización y la delegación de funciones apareciendo nuevas que antes no eran necesarias debido al crecimiento de la organización. Los ejecutivos tienen mayor necesidad de conocimientos técnicos administrativos cada vez que alcanzan nuevos niveles jerárquicos. Requieren cada vez más de planeación y control detallados y a largo plazo que de una decisión inmediata.

**Empresas Pequeñas.-** Son aquellas en las cuales existe un administrador general, el cual es ocupado en tareas técnicas, impidiéndole esto dedicarse a la administración total, ya que se preocupará más hacia algún campo, relegando los otros a segundo término. No existen especialistas de las diferentes actividades, solo se vigila que se cumplan las ordenes del administrador general, hay poca tecnificación de procedimientos y trámites administrativos, los problemas se resuelven sobre la marcha y generalmente no existe la previsión a largo plazo, el poder está centralizado en una sola mano y no se requiere de trámites burocráticos y engorrosos para solicitar la ejecución de alguna actividad. Algunas características de los hombres de pequeños negocios son las siguientes: Individuos independientes con bastante iniciativa e imaginación, están compenetrados del sentido de empresario, teniendo un gran deseo de poner en práctica sus ideas y capacidades y no es por demás motivado por su gran deseo de triunfo.

Las empresas también se pueden clasificar en función al mercado al que operan.

**Empresas que operan en México.**

**-Empresas Nacionales**

a)Privadas: buscan la obtención de un beneficio económico mediante la satisfacción de una necesidad de orden general y pueden ser, social, Industriales, Comerciales, de Servicios, Agrícolas, Ganaderas, Pesqueras, Políticas, Sociales, Deportivas, Artísticas y Religiosas.

b)Públicas: tienen como finalidad satisfacer una necesidad de carácter general o social, pudiendo obtener o no beneficios y esta pueden ser Descentralizadas, Desconcentradas, Dentralizadas, Estatales y Paraestatales.

**-Empresas Transnacionales.** - Las organizaciones Transnacionales son aquellas que para conquistar un mercado, obtener fuentes de materias primas o económicas de escala, deciden traspasar sus fronteras nacionales extendiendo sus actividades productoras comerciales, o de servicio a otros países, los cuales no poseen la tecnología respectiva o no tienen la capacidad de producción en cuanto al costo o volumen. Manteniendo el control mayoritario de la inversión, de la administración de cada empresa y del avance tecnológico. Estas empresas están establecidas en varios países pero tienen



su país de origen.

**-Empresas Multinacionales.-** Se definen como las organizaciones productoras de bienes y/o servicios. Constituidas por capitales de dos o más países, pero sin control absoluto por parte de cualquiera de ellos.

**-Empresas Plurinacionales.-** Son aquellas en las que los gobiernos de 2 o más países participan como principales accionistas, es decir; vendrían siendo una nueva modalidad derivada de las organizaciones multinacionales.

**-Empresas Internacionales.-** Muchos estudios se han realizado con relación a los negocios grandes y pequeños, y como resultado de estas investigaciones, se puede hablar de algunas diferencias básicas en su filosofía, por ejemplo, el pequeño negociante no se preocupa por el futuro le basta con hacerlo por el presente. La empresa grande planifica, hace presupuestos y proyectos estableciendo las bases para años venideros. El gerente del pequeño negocio se muestra renuente a mostrar los secretos de su negocio y desarrollar una posible amenaza o competidor, cuando él se siente autosuficiente para manejar su negocio. Las empresas grandes diversifican su administración, tienen programas de capacitación para sus ejecutivos, y contratan personal que será entrenado y desarrollado para puestos administrativos.

## 1.5 CARACTERISTICAS DE LA EMPRESA.

VARIABLES	EMPRESA PEQUEÑA	EMPRESA MEDIANA	EMPRESA GRANDE
CRECIMIENTO	LENTO	SUPERIOR	LENTO A SUPERIOR
PERSONAL	LAS FUNCIONES PRINCIPALES SE CENTRALIZAN EN UNA PERSONA.	DESCENTRALIZACION DEL TRABAJO.	ESPECIALISTAS ENCARGADOS DE LAS FUNCIONES PRINCIPALES.
MANO DE OBRA	DE 1 A 50 PERSONAS.	DE 51 A 500 PERSONAS.	DE 501 EN ADELANTE.
COMPRAS	NECESIDADES FACILES DE CONOCER POR BAJOS VOLUMENES DE PRODUCCION.	DETERMINACION DE NECESIDADES EN BASE A PLANEACION.	DIFICIL PLANEACION POR ALTOS VOLUMENES DE PRODUCCION.
PRODUCCION	SISTEMAS ARTESANALES, MAQUINARIA Y EQUIPO ELEMENTAL MANO DE OBRA DECISIVA.	BUEN GRADO DE MECANIZACION Y TECNIFICACION. MANO DE OBRA NO DECISIVA.	ALTO GRADO DE MECANIZACION Y TECNIFICACION.
VENTAS	LOCAL Y REGIONAL.	REGIONAL Y NACIONAL.	NACIONAL E INTERNACIONAL
FISCAL	CONTRIBUYENTES.	CONTRIBUYENTE.	CONTRIBUYENTE.
TECNOLOGIA	NACIONAL	NACIONAL Y EXTRANJERA.	ALTO NIVEL DE EXTRANJERA
ORGANIZACION	MAXIMO DOS NIVELES JERARQUICOS.	MAXIMO CUATRO NIVELES JERARQUICOS.	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA COMPLEJA.

## **CAPITULO 2.- ESTADOS FINANCIEROS.**

### **2.1 GENERALIDADES.**

Debido a la creciente competencia y a la necesidad de cumplir con sus objetivos, el hombre de negocios se enfrenta cada día a más retos, ya que en la actualidad no se trata solo de obtener utilidades, sino de proporcionar a los trabajadores salarios justos, pagar impuestos, vender a precios razonables, y otros.

Entre los instrumentos con que cuenta el empresario para conocer la situación financiera de su organización se encuentran los estados financieros, que servirán como base para el análisis e interpretación de resultados.

Desde hace ya varios años el administrador ha dejado de administrar, por corazonadas y se ha dedicado a revisar los procedimientos empíricos de administración creando nuevos métodos de eficiencia para reducir el despilfarro humano y técnico.

### **2.2 NECESIDAD DE INFORMACION PARA LA EMPRESA PEQUEÑA .**

La información es uno de los factores mas importantes para el adecuado desarrollo de la vida de los negocios, sin una buena información no sería

posible que una empresa alcanzara sus objetivos.

Una adecuada información sirve al gerente o administrador para un buen control de sus empresas, ejecutando las decisiones con juicio claro, preciso y con un conocimiento pleno de la causa. Los gerentes requieren de información confiable para el uso inteligente de los recursos de que disponen.

Las diferentes formas de como se puede dar la información son:

- Verbal o escrita.
- Con destino interno o externo.
- En forma periódica o esporádica.
- Dependiendo de su importancia, principal o complementaria.
- Información general.

El problema de la carencia de una información adecuada, confiable, oportuna, fehaciente y accesible; y la incorrecta interpretación y aplicación de la misma ha sido el principal causante del despilfarro, ya que con el correcto análisis de ésta información del pasado se podrá planear para el futuro, ayudando con ello al ahorro de considerables sumas de dinero.

Los libros de contabilidad son imprescindibles para tener a mano una información de primera calidad y como base para la mejor toma de decisiones; será el contador quien deberá recomendar al empresario los libros que se deberán llevar de acuerdo a las necesidades del negocio y a la legislación

vigente. La falta de registros adecuados de contabilidad pudiera ser la causa del fracaso de muchas pequeñas empresas.

En general la contabilidad llena su función, si los estados financieros que de ella se obtengan muestran razonablemente la situación financiera y la capacidad de producir utilidades que guarda la organización.

### **2.3 CLASIFICACION.**

Los estados financieros principales son:

El Estado de Situación Financiera y el estado de Ingresos y Gastos. Los estados financieros auxiliares son por lo general análisis de algún renglón o concepto de los principales. Dentro de los auxiliares podemos señalar: el estado de Costo de Producción, Estado de cambios en el Capital Contable, Flujo de Efectivo, relaciones analíticas de cuentas colectivas, y otros.

Existen también Estados Financieros Especiales, que no tienen un carácter de regulares, sino que se formulan para fines especiales. Entre estos se pueden mencionar los Estados de Situación Financiera por Liquidación; Estado de Situación Financiera Consolidado; Estado de Situación Financiera Pro-forma; Estados de Ingresos y Gastos Pro-forma.

También se pueden clasificar los Estados Financieros en Estáticos y Dinámicos. Son Estáticos cuando los datos que contienen son a una fecha determinada; son Dinámicos cuando contienen datos a un período determinado.

Por su naturaleza los estados financieros presentan limitaciones en cuanto a la interpretación de la información, ya que las personas no familiarizadas con términos financieros no pueden percatarse del alcance ni formarse un juicio correcto del significado de las cifras, incluso las personas que sí manejan tales características, también requieren de alguna herramienta que les ayude a contestarse algunas preguntas tales como solvencia, estabilidad, liquidez, resultados y entorno exterior; y es difícil dar respuesta a estas con el examen superficial de los estados financieros.

En ocasiones el análisis de las cifras en los estados financieros no es suficiente para determinar las conclusiones correctas, ya que a menudo deben aplicarse razonamientos diferentes a los contables, y al analizarlos solo como cifras contables implica que en un momento dado se pueda llegar a resultados erróneos derivados de los datos disponibles y que conduzcan a una acción que puede no ser la más adecuada.

**CAPITULO 3.- ANALISIS FINANCIERO****3.1 DEFINICION**

El análisis es la separación y distinción de un todo, hasta llegar a conocer su esencia. La correcta interpretación de los números depende del juicio de quien analiza, es por ello que los analistas deben ejercitarse y adquirir la mayor experiencia posible.

Análisis de estados financieros es una técnica que requiere de la habilidad, juicio y conocimientos necesarios, para entender la estructura y principios básicos de un negocio, y comprende el estudio de las tendencias y las relaciones de las causas y efectos entre los elementos que forman la estructura de la empresa.

**3.2 OBJETIVOS.**

El objetivo de los métodos analíticos es simplificar y reducir los datos que se examinan en términos comprensibles, para estar en posibilidad de

interpretarlos y hacerlos significativos y a su vez obtener suficientes elementos de juicio permitiendo formar una opinión sobre la situación financiera que guarda un negocio con respecto a su solvencia, productividad y estabilidad.

El objeto del análisis de los estados financieros está enfocado hacia la rentabilidad del negocio, es por ello que la suficiencia o la insuficiencia de utilidades es el punto de mayor interés en el análisis de los estados financieros.

### **3.3 FACTORES A CONSIDERAR EN LA ELABORACION DEL ANALISIS FINANCIERO.**

El análisis financiero en la pequeña empresa, tendrá mayor utilidad si se consideran los siguientes factores:

-Que el análisis no solo esté dirigido al dueño o accionista único del negocio, ya que ocurre, en la mayoría de los negocios pequeños, que el análisis exclusivamente es conocido por el dueño y no por las personas que colaboran íntimamente y toman decisiones conjuntamente con él. Hay otras personas externas al negocio para las que es de suma importancia el análisis, como son: lo otorgantes de créditos, auditores, etc. y dicho análisis sirve como



**instrumento de orientación con respecto a la información que se emite en los estados financieros.**

**-El análisis debe efectuarse estimando que servirá de herramienta para regular la eficiencia de las operaciones y de orientación para el administrador de la empresa en la toma de decisiones.**

**-La elaboración del el análisis financiero se debe hacer en forma clara explicando y describiendo los cambios que ha sufrido el negocio, es decir en los renglones en donde se encuentran las cifras no congruentes con lo esperado se debe dar una explicación del porqué de las mismas.**

### **3.4 METODOS DE ANALISIS FIANCIERO.**

#### **METODO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A PORCIENTOS INTEGRALES.**

**Este método consiste en darle un porcentaje a cada una de las cifras contenidas en los estados financieros considerando al total como el 100%. De un lado el total de activo y del otro lado el total de la suma del pasivo más capital, para el caso del estado de situación financiera.**

Una vez anotado el 100% al total, habrá que sacar la proporción a cada una de las cifras que conforman el activo y de la misma forma el pasivo y capital.

Cuando se utiliza éste método en el balance general, deben eliminarse las cuentas complementarias de activo y reducir a porcentajes únicamente los valores netos.

Cuando se utiliza éste método en el estado de resultados, se utilizará como base de distribución para darle el 100% al importe total de las ventas, de preferencia netas.

#### **METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES.**

Este método consiste en la comparación de dos o más estados financieros, identificando los aumentos y disminuciones de cada uno de los diferentes rubros que pueden mostrar la suficiente información para evaluar los aumentos y disminuciones de activo, pasivo y capital contable, así como el porqué de ellos.

Lo que se considera mejor es el aumento de activo, la disminución de pasivo y el aumento de capital por concepto de utilidades.

Una vez anotado el 100% al total, habrá que sacar la proporción a cada una de las cifras que conforman el activo y de la misma forma el pasivo y capital.

Cuando se utiliza este método en el balance general, deben eliminarse las cuentas complementarias de activo y reducir a porcentajes únicamente los valores netos.

Cuando se utiliza este método en el estado de resultados, se utilizará como base de distribución para darle el 100% al importe total de las ventas, de preferencia netas.

#### **METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES**

Este método consiste en la comparación de dos o más estados financieros identificando los aumentos y disminuciones de cada uno de los diferentes rubros que pueden mostrar la suficiente información para evaluar los aumentos y disminuciones de activo, pasivo y capital contable, así como el porqué de ellos.

Lo que se considera mejor es el aumento de activo, la disminución de pasivo y el aumento de capital por concepto de utilidades.

El análisis de la situación financiera por el método de aumentos y disminuciones ayuda a conocer si los recursos se están utilizando de forma adecuada comparándolos con ejercicios anteriores en base a recursos generados y deudas contraídas y el análisis de estas variaciones.

El análisis consiste en la simple comparación de dos o más estados financieros de un mismo género para poder determinar y hacer un análisis de las variaciones que arroje tal comparación.

Comparando la situación financiera de una empresa a una fecha determinada contra otra anterior se pueden observar los cambios obtenidos en los activos, pasivos y capital de la entidad en términos de dinero.

Estos cambios son importantes porque proporcionan una guía a la administración de la empresa sobre lo que está sucediendo o como se están transformando los diferentes conceptos que integran la entidad económica como resultado de las utilidades o pérdidas generadas durante el período de comparación. A estos análisis con mucha frecuencia se les adiciona una columna que señala porcentualmente los aumentos o disminuciones que están representados por las cifras absolutas, con el fin de obtener los cambios proporcionales que hayan tenido lugar.

De la misma manera, al comparar un estado de ingresos y gastos, esto es los resultados de operación durante dos períodos diferentes pero con igual

**duración (un mes, un trimestre, un año, etc), nos mostrarán los aumentos o disminuciones que se han obtenido, así como la dirección que han tomado.**

**Estas comparaciones pueden perder su valor y ser engañosas si las operaciones no se han registrado consistentemente aplicando los principios de contabilidad adoptados por la empresa entre fecha y fecha o de período a período.**

**Otro problema que se debe tener en cuenta es la pérdida del poder adquisitivo de la moneda por lo cual es necesario hacer constantes a las cifras agregándoles la inflación que se registró en el período, o constantizar las cifras a una moneda extranjera estable como puede ser el dolar.**

**La ventaja de aplicar esta técnica de análisis es proporcionar al analista un medio para comprender las relaciones importantes entre datos absolutos. Por consiguiente de cada concepto que integre los estados financieros deben mostrarse sus aumentos y disminuciones en términos absolutos y en porcentajes relativos con respecto al año y período precedente para señalar el camino de los estudios de investigación e interpretación que deberán hacerse en forma más minuciosa.**

**El grado de análisis dependerá de cada situación en particular, cuando el análisis se use para fines internos y de administración será, en especial, muy detallado y analítico. Después de obtener los aumentos y disminuciones tanto**

en cifras absolutas como en relativas, es necesario seleccionar para su estudio e investigación aquellas que muestren cambios importantes. Por lo tanto deben considerarse los cambios en forma individual o de conjunto cuando ellos estén directamente relacionados, para poder determinar si son o no favorables.

**METODO DE TENDENCIAS.**

A los estados financieros convertidos a números índices se les denomina también como método de tendencias. Constituyen un método analítico que permite convertir a números índices las cifras absolutas que en moneda proporcionan los estados financieros comparativos para estudiar y analizar la relación que tienen cada partida en particular con otra del mismo concepto.

Le llamamos tendencias a la inclinación de un determinado grupo de datos hacia un determinado objetivo. Para que se pueda tomar en consideración una tendencia será necesario contar con los datos de un determinado número de periodos de tiempo iguales.

En el método de tendencias debe de tener en cuenta que el estudio de un renglón aislado no tiene un significado tan trascendente como cuando se compara con la tendencia de otro renglón con el cuál guarda cierta relación o dependencia.

El primer año o período que se estudia se toma como referencia, como 100% y de ahí se comparan los datos de los siguientes períodos obteniendo un porcentaje ya sea mayor o menor que el punto de referencia de que se trate.

Para esto será necesario determinar cual será el año base, o sea igual al cien

por ciento, para que de ahí se establezcan las relaciones con dicho año. Generalmente este es el primer año que se muestra en los estados financieros, pero no necesariamente se debe seleccionar al primero. Debe escogerse el año que tenga la mayor significancia como punto de partida, por ejemplo un año intermedio, con el objeto de que con relación al año base se pongan de manifiesto los cambios de importancia sufridos, y hacer posible, a través de este análisis horizontal, el conocimiento y estudio de las tendencias de los datos financieros y de las operaciones relacionadas entre sí para poder formarse un juicio sobre las tendencias antes y después del año base.

El año base puede coincidir en el inter de una época de recesión o de una recuperación o bien al terminar una época política o económica importante. Por esta razón deberá ser una decisión, que no deberá tomarse a la ligera, el elegir el año adecuado como base.

Estos datos, si se graficarán, darán una línea que se comparará contra el otro renglón de estudio para el que se seguiría el mismo procedimiento de la toma de referencia.

De ésta forma se puede visualizar como ha cambiando algún renglón en particular con respecto a otro, con el que si guarda alguna dependencia fundamental, mostraremos el comportamiento que ambos tienen en el mismo período de tiempo y lo usaremos como base para la toma de decisiones.



Una vez aplicado el método a las cifras de los estados financieros, el objetivo fundamental será el de establecer comparaciones entre las partidas que deben tener una relación lógica entre sí. Un índice por sí solo no tiene ningún valor.

El analista deberá explorar más detalladamente para llegar a conocer el origen de la tendencia de algún índice. Tal vez en algún caso se trate de una expansión horizontal con nuevas líneas de productos, cuya redituabilidad es inferior por tener costos más altos, inversiones y gastos de operación superiores a los que existían en un año anterior.

La comparación de los índices y tendencias obtenidos en una entidad representan hechos como: crecimiento, disminución de volúmenes, mezclas de productos con diferentes estructuras de costo e inversión, etc. se debe aplicar el ingenio y el buen juicio para obtener con esta técnica el conocimiento que se busca de la empresa.

El analista deberá encontrar el significado de las tendencias, separando, de los resultados totales las diferentes influencias, fenómenos o factores que pueden integrar una tendencia, y que pueden no estar acorde con la disposición de los demás datos, como por ejemplo el efecto provocado por una inflación aguda o un cambio en la paridad de la moneda, ya que esto afecta la comparación de las cifras, provocando la distorsión de los índices. Por lo tanto, se deberán aislar estos fenómenos mostrando los incrementos o decrementos realizados, ya sea en mayor o menor volumen, por los efectos correspondientes a los

**aumentos de precios.**

**Los tipos de tendencias que como ejemplo podemos tomar para comparar entre sí, dado el caso podrían ser las mismas parejas de renglones que se utilizan en el método de razones simples. De hecho se puede considerar al método de tendencias y al método de razones simples complementariamente para así realizar un análisis mas a fondo de la situación financiera de la empresa.**

**Al estudiar las tendencias de los datos de varios años, es posible predecir los cambios futuros cercanos en las empresas. Los cambios en la dirección de las tendencias no se realizan repentinamente, si no existe una razón para que se realicen cambios radicales. Este análisis es muy importante para conocer el pasado, fundamentar 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 corresponde a un gran número de factores internos y externos, y por otra parte deben de tomarse en cuenta las posibles deficiencias de la información recolectada.**

**METODO DE RAZONES SIMPLES.**

El objetivo primordial de analizar los estados financieros a través del método de razones simples consiste en la interpretación de las relaciones numéricas que existen entre los diversos valores que figuran en los mismos.

Las razones simples pueden clasificarse de acuerdo al área de revelación financiera que muestran; como son: Liquidez, Solvencia, Rentabilidad, Productividad y Rendimiento sobre la inversión.

A continuación se dará un leve esbozo de las razones financieras más importantes:

**RAZON DEL CIRCULANTE O DEL CAPITAL DE TRABAJO**

Su nombre lo debe a que muestra las veces que el activo circulante excede al pasivo circulante al valor de libros.

**ACTIVO CIRCULANTE/PASIVO CIRCULANTE=** La relación es aceptable cuando el activo circulante es tantas veces mayor al pasivo circulante, suficiente para que la empresa pueda liquidar sus deudas a corto plazo.

**PRUEBA DEL ACIDO.**

Se llama así por que mide las veces que el valor en libros del activo disponible excede al importe de pasivo circulante.

**ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIOS/PASIVO CIRCULANTE** = El activo disponible se obtiene de la diferencia entre el activo circulante menos los inventarios. Esta razón muestra la cantidad en pesos que tiene la compañía para hacer frente a sus obligaciones por cada peso de pasivo circulante.

**ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR.**

El índice indica las veces que la inversión en cuentas por cobrar se ha recuperado en el ejercicio por las ventas efectuadas. Para conocer la situación de la empresa, es necesario saber la política de crédito que maneja la empresa, con esto sabremos si nuestros clientes pagan o no oportunamente sus adeudos.

Lo que da mayor claridad a la interpretación del índice, en el estudio de las cuentas por cobrar es dividir 360 días entre el índice obtenido de dividir las ventas netas entre las cuentas por cobrar, se verá más fácilmente si nuestros clientes nos han pagado o no oportunamente.

**VENTAS NETAS/CUENTAS POR COBRAR = (Factor)**

Número de veces que las cuentas por cobrar han cambiado en el ejercicio. Este factor servirá para dividir 360 días o el número de días del período entre el factor para obtener el número de días cartera.  $360 \text{ días} / \text{factor}$

**VENTAS NETAS A INVENTARIO FINAL O ROTACION DE INVENTARIOS.**

Esta razón nos indica la rotación del inventario final de un período. un inventario estable rotará muy lento y un inventario inestable rotará muy rápido, en la fórmula las ventas sirven de punto de comparación para los inventarios ya que son el factor que los pueden hacer rotar.

La formula es la siguiente:

**VENTAS NETAS/ INVENTARIO FINAL = (factor).**

$360 \text{ días} / (\text{factor}) = \text{días inventario.}$

De esta forma podemos conocer que tan buena es nuestra rotación de ventas para tomar alguna acción en caso de ser necesaria, como revisión del inventario, de los materiales obsoletos o sobre las mismas ventas.

## **VENTAS NETAS A CAPITAL DE TRABAJO.**

**En una empresa con fines de lucro, cada peso de venta requiere de un respaldo de capital de trabajo por las siguientes razones:**

**-Dicha venta proviene de un inventario disminuido, es decir lo que sale del almacén.**

**-La disminución de inventarios representa un incremento de pasivo y consecuentemente un aumento de activo.**

**Por estas razones las ventas deben ser adecuadas al capital de trabajo de la empresa. Para una mejor comprensión se debe pensar que al aumentar el volumen de ventas se hace necesaria una mayor inversión en inventarios y en cuentas por cobrar, lo que puede ocasionar lo siguiente:**

**-Consumir los propios inventarios sin reponerlos.**

**-Aumentar el pasivo circulante.**

**Ahora bien, una rotación elevada o ascendente refleja insuficiencia en el capital de trabajo; sobre inversión en los inventarios o sobre inversión en las cuentas por cobrar.**

**Una rotación lenta o descendente refleja exceso en el capital de trabajo, lenta**

rotación de inventarios, lenta rotación de cuentas por cobrar o exceso en disponibilidad.

La fórmula es:

**VENTAS NETAS/ACTIVO CIRCULANTE-PASIVO CIRCULANTE = .**

### **UTILIDAD EN OPERACION A ACTIVO TOTAL**

La fórmula es tan sencilla como el nombre de la razón

**UTILIDAD EN OPERACION/ACTIVO TOTAL = % Índice.**

Con esta razón se puede medir la potencialidad de la empresa para obtener utilidades antes de impuestos y PTU. Se utiliza como base al activo total ya que se conforma de los instrumentos que aseguran la marcha del negocio, teniendo mayor relevancia las inversiones permanentes tangibles, ya que en las empresas industriales estos contribuyen en mayor medida a los resultados de la operación y también los activos circulantes pero en menor medida.

Un índice descendente o bajo puede mostrar:

- Sobre inversión en activos en función de las ventas.
- Insuficiencia de ventas que apenas absorben el costo de venta y los gastos de operación y que casi no dejan margen de utilidad.

-También se puede deber a males políticas administrativas, principalmente en los departamentos de ventas, compras y producción.

## **CAPITAL CONTABLE A ACTIVO TOTAL**

La formula se integra de la siguiente forma:

**CAPITAL CONTABLE/ACTIVO TOTAL = % índice.**

Esta razón mostrará la parte del activo total que ha sido financiada por los accionistas, y la diferencia mostrará la parte financiada por los acreedores de la empresa, debe hacerse notar que el capital contable está formado por la aportación de los socios y además de las reservas permitidas, los resultados del ejercicio, los resultados por reexpresión, etc.

Un aumento significa que los socios tienen una mayor participación en la empresa, y una disminución en el índice indica que los socios están en problemas ya que están perdiendo el control de la empresa.

Esta razón sirve para estudiar los financiamientos de accionistas y de acreedores, siendo conveniente comparar las posiciones de ambos.

-El accionista cobra dividendos y los acreedores exigen intereses.



-El accionista deja sus dividendos en la empresa y el acreedor retira sus intereses de la misma.

-El accionista por su beneficio personal busca el de la empresa, el acreedor busca su beneficio personal aun en contra de los intereses de su cliente.

### **ACTIVO FIJO A CAPITAL CONTABLE.**

La formula es como sigue:

**ACTIVO FIJO/CAPITAL CONTABLE = % Índice.**

Esta razón sirve para mostrar la proporción que existe entre la inversión de los accionistas y el monto de los activos fijos a su valor en libros, se permite conocer, con la diferencia, el excedente de capital contable con que cuenta la empresa para otras inversiones.

Cuando el índice es alto indica que el capital contable está siendo usado en gran parte invertido en activos fijos y esto es negativo ya que esta operando con dinero ajeno y no propio. Si el índice es bajo es positivo para la empresa ya que indica que se utiliza bastante del capital contable para otras inversiones

### **UTILIDAD NETA A CAPITAL CONTABLE.**

El resultado de la fórmula representa el rendimiento de la inversión que principalmente ha sido aportada por los accionistas.

Entre más alto sea el índice, significa un mejor resultado de operación con un margen de utilidad elevado, si el índice es bajo, entonces el rendimiento sobre la inversión será bajo también y por consecuencia no atractivo para los socios de la empresa.

La fórmula es la siguiente:

**UTILIDAD NETA/CAPITAL CONTABLE = % índice**

**VENTAS NETAS A ACTIVO FIJO**

Con esta razón se puede conocer si la inversión en activos permanentes tangibles es adecuada para poder llegar al volumen de ventas deseado por la organización.

Se debe revisar si el activo fijo es necesario y/o adecuado, pues si este aumenta, baja el rendimiento de las ventas, lo cual es visible en el índice ya que este disminuye.

Cuando hay un aumento en el índice, la empresa debe tomar las siguientes decisiones:

-Adquirir nuevo equipo.

-Mejorar el que ya tiene.

-Aumentar el ritmo de uso del activo fijo en caso de que el movimiento del índice sea a la baja, principalmente puede originarse este descenso por una baja de las ventas.

El exceso de inversión en activo fijo es siempre costoso y peligroso. La fórmula es la siguiente:

**VENTAS NETAS/ACTIVO FIJO = % Índice**

**VENTAS NETAS A CAPITAL CONTABLE.**

La fórmula es: **VENTAS NETAS/CAPITAL CONTABLE = % Índice**

A esta fórmula se le llama razón de rotación del capital, ya que muestra la forma en que este va creciendo en función de las ventas.

Es conveniente hacer un desglose de la integración del capital contable, con lo que se sabrá si este ha crecido por aumento de las utilidades o bien por nuevas aportaciones de los accionistas.

Si disminución en el índice indica aumento en el capital contable y el aumento del índice indica que el capital contable disminuye.

La administración de la empresa debe adoptar políticas que fortalezcan el capital con el objeto de no repartir las utilidades en forma indiscriminada, sino en forma de que el capital no pierda su fuerza.

#### **CUENTAS POR COBRAR A CAPITAL DE TRABAJO.**

La fórmula se integra de la siguiente forma:

**CUENTAS POR COBRAR/CAPITAL DE TRABAJO = % índice.**

Esta fórmula nos permite observar la parte porcentual que ocupan las cuentas por cobrar en nuestro capital de trabajo.

Con un promedio alto se estará manteniendo gran parte del capital de trabajo en cuentas por cobrar y no se puede ocupar para otros conceptos, en cambio un índice bajo indica que el capital de trabajo no está basado en cuentas por cobrar y se ocupa para otros conceptos, con lo cual concluiríamos que estamos cobrando bien o que nuestra política de venta es de contado, todo estará en función de nuestra política de cobranza.

#### **INVENTARIO A CAPITAL DE TRABAJO.**

La fórmula esta integrada de la siguiente manera:

**INVENTARIO/CAPITAL DE TRABAJO = % índice.**

Se muestra con esta razón la importancia que tienen los inventarios en relación al capital de trabajo.

Con un promedio bajo, el capital de trabajo no esta basado en los inventarios, pero la disminución puede significar que no se esta reponiendo las ventas, o que estamos obteniendo una mayor rotación o en su defecto que hay pérdidas en el inventario. Por el otro lado un promedio alto significa que gran parte del capital de trabajo está invertido en inventarios y no es bueno tener muchas existencias ya que pueden hacerse obsoletos si se tienen almacenados por mucho tiempo o si tienen alguna fecha de caducidad dependiendo del tipo de empresa de que se trate.

**ROTACION DE INVENTARIOS.**

**COSTO DE VENTAS/INVENTARIOS = % índice**

Este índice muestra las veces que se vende el inventario en el ejercicio, una buena rotación se denotará por un promedio alto y si el promedio es bajo será por una mala rotación, este índice se puede calcular en días inventario y será responsabilidad del administrador establecer el número de días de inventario

que se manejarán como política para satisfacer las necesidades de ventas con un nivel de servicio adecuado a la demanda de los productos.

#### **CUENTAS POR COBRAR A VENTAS.**

**CUENTAS POR COBRAR/VENTAS = % Índice.**

Esta es la fórmula que muestra el porcentaje que falta que se paguen del total de lo vendido a crédito y cargado a cuentas por cobrar.

Es mejor que el índice sea pequeño ya que significa que se están pagando oportunamente o que no se vende a crédito, pero si el índice es alto, entonces nosotros se estará financiando a nuestros clientes y no se tendrá la suficiente liquidez en el momento requerido.

La razón puede también ser medida en días, y deberá existir una política de días cartera que será fijada por la administración conjuntamente con el departamento de mercadotecnia y cobranzas para definir cuántos días cartera se deberán manejar, si se vende a 30 días los días cartera no deberán ser superiores a 30.

Apoyarse en el uso de gráficas en éste método de análisis para poder visualizar mejor el comportamiento de los índices que se manejan y así poder tener una idea más clara de la situación

financiera por lo que el índice representa.

Una vez más el índice puede o no representar una información muy importante dependiendo de varios factores como son: el tipo de empresa de que se trate o de las necesidades del analista, también es importante mencionar que la experiencia del mismo es otro determinante factor para la correcta interpretación de los datos y la mejor toma de decisiones.

#### **METODO DE PUNTO DE EQUILIBRIO.**

Una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas, es la de Punto de Equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer los ingresos, costo y gastos separando los que son variables de los fijos.

El método de punto de equilibrio debe ser considerado por el empresario como un método de análisis que generalmente se usa para pronosticar resultados de la selección de posibles alternativas contempladas en el negocio.

Los gastos y costos fijos se generan a través del tiempo independientemente del volumen de producción y venta. Son llamados gastos

y costos de estructura por que son generalmente contratados o instalados para la estructuración de la empresa.

Los costos fijos son aquellos cuyos totales no cambian, aunque existan variaciones en el nivel de actividades de la firma, pero que tienden a disminuirse en promedio por cada unidad gestionada a medida que el nivel de actividad aumenta.

Como ejemplo de estos costos y gastos pueden mencionarse la depreciación en línea recta, la renta, los salarios que no están relacionados directamente al volumen de producción, etc.

Por lo contrario, los gastos variables se generan en relación directa al volumen de producción o ventas, es decir que su total aumenta o disminuye en proporción directa al nivel de actividades de la empresa, como ejemplo puede citarse la mano de obra pagada en relación a las unidades producidas, los materiales utilizados en los productos fabricados, los impuestos, las comisiones sobre ventas, etc.

Cabe mencionar que algunos autores consideran otra subclasificación que son los costos y gastos que oscilan más o menos proporcionalmente al volumen de producción y ventas; a estos se les llama semivariables y para efectos de esta técnica deben ser considerados como fijos o variables aplicando el buen juicio y tomando en cuenta su comportamiento al nivel de operación.



Por lo expuesto anteriormente, un incremento de un 15% en los ingresos no causará necesariamente un incremento de 15% en las utilidades, ya que algunos costos y gastos aumentarán en forma proporcional en 15%, pero otros más permanecerán sin alteración o tendrán algún comportamiento diferente.

Esto hace que la predicción de las utilidades a diferentes volúmenes de ventas, con la simple observación de los estados financieros, resulte imposible de determinar. Por ello es muy útil el cálculo del punto de equilibrio que generalmente se define como el momento o punto económico en que la empresa no genera ni utilidad ni pérdida, esto es el nivel en el que la contribución marginal, (Ingresos variables menos costos y gastos variables), es de tal magnitud que cubra exactamente los costos fijos.

Dicho de otra manera, el punto de equilibrio es el vértice en el cual se cruzan las ventas y gastos totales, representa el momento en el que no existe utilidad ni pérdida para un ente económico, o sea que los ingresos son iguales a los gastos.

Los objetivos del punto de equilibrio los podemos enumerar de la siguiente forma:

-Determinar en que momento los ingresos y los gastos son iguales sin existir ni utilidad ni pérdida.

- Medir la eficacia de lo planeado contra lo real en operación, para que mediante las diferencias, determinar las políticas de planeación en la empresa.
- Es de suma importancia en el análisis, planeación y control de un negocio.

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

Puede afirmarse que todas las acciones o decisiones de planeación que se tomen en una empresa, por pequeña que esta sea, afectan los precios, el volumen de operación, los costos y gastos o a las utilidades en forma directa o combinada. Todas estas variables se manejan con la técnica del punto de equilibrio, de tal manera que el empresario puede seleccionar la mejor alternativa para ello. En primer lugar debe conocer el punto de equilibrio para de ahí, como punto de partida, poder manejar diferentes alternativas que se planteen.

Una vez aplicada la técnica presupuestal, de la que hablaremos más adelante, la determinación del punto de equilibrio es extremadamente sencilla, trayendo consigo una serie de beneficios para la planeación y la toma de decisiones.

**CONTROL DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

Al realizar un pronóstico se tiene por entendido que por más exacto que sea siempre surgirá alguna variación, ya que el pronóstico esta basado en estimaciones que lógicamente dan lugar a discrepancias.

En cuanto mayor sea la experiencia y control se obtendrán diferencias menos significativas en relación con los resultados reales, pero sin embargo es recomendable analizar estas diferencias para saber cuales fueron las causas que las originaron.

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

- PE** = Ventas a punto de equilibrio.
- %CM** = Porcentaje de contribución marginal.
- CF** = Costos fijos (costos y gastos).
- CM** = Contribución marginal unitaria.
- PV** = Precio de venta unitaria.
- CV** = Costos variables (costos y gastos).
- U** = Utilidad.
- V** = Ventas.
- MS** = Margen de seguridad.

Las fórmulas son las siguientes:

**Fórmulas de Punto de Equilibrio.**

$$PE = CF/\%CM$$

Ahora bien, para conocer el valor de %CM, se debe aplicar alguna de las siguientes fórmulas:

$$\%CM = CM/PV \text{ ó}$$

$$\%CM = (PV-CV)/PV$$

$$\%CM = 1 - (CV/V) \text{ ó}$$

$$\%CM = (U + CF)/V$$

Una vez determinado el porcentaje de contribución marginal, se procederá a utilizar la fórmula del punto de equilibrio.

Para conocer las utilidades en base a una venta determinada existen tres fórmulas que son las siguientes:

La fórmula que se desprende del estado de ingresos y egresos:

$$U = V \cdot CF - CV$$

La fórmula que se obtiene del sistema del punto de equilibrio:

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

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

La fórmula que se deriva del punto de equilibrio:

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

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

**El Margen De Seguridad.**

El margen de seguridad es la disminución porcentual de ventas que pueden producirse antes de que se genere pérdida. Puede extraerse con las siguientes fórmulas:

$$MS = U/CM$$

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

$$MS = (V-PE)/V$$

**ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

El margen de seguridad se obtiene dividiendo las ventas que excedan a las necesarias al punto de equilibrio entre las totales.

**Las ventas.**

En algunas ocasiones se conocen los costos variables, los costos fijos y la utilidad que fue fijada en relación a la inversión requerida, desconociéndose las ventas que deben realizarse para obtener la utilidad proyectada. Para conocer las ventas se cuenta con las siguientes fórmulas:

$$V = CF + CV + U$$

Esta primera se desprende del estado de ingresos y egresos, e indica que las ventas son iguales a la suma de costos fijos, variables y utilidad.

$$V = (U + CF) / \%CM$$

Esta fórmula señala que las ventas son iguales a la utilidad deseada, más los costos fijos divididos entre el porcentaje de contribución marginal.

**Los Costos Fijos.**

En algunas ocasiones se requiere saber con que cantidad de costos fijos se

puede contar para establecer un nuevo negocio sobre un mercado específico, y este dato es posible obtenerlo de la siguiente forma:

$$CF = V - CV - U$$

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

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

La fórmula anterior señala que los costos fijos son el resultado de restar de la contribución marginal la utilidad. Esta misma se emplea en el cálculo del sistema de equilibrio.

#### 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 variaciones en los precios de las materias primas y en el volumen de ventas. Para esto se aplican las siguientes fórmulas:

$$CV = V - CF - U$$

Esta señala que los costos variables son el resultado de restarle a las ventas,

los costos fijos y la utilidad, o bien, puede utilizarse la fórmula más empleada en el sistema de 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.



## **CONCLUSION.**

**La búsqueda de la excelencia de las empresas desempeña actualmente una función primordial basada en la prosperidad económica de la nación. Muchos son los factores que intervienen en esta importante tarea, el primero en marcarla pauta adecuada es el tamaño de la empresa.**

**La empresa pequeña tropieza con problemas específicos que hay que saber resolver teniendo en cuenta los recursos propios con los que cuenta.**

**Un factor potencial para el éxito como ya hemos reseñado en el desarrollo de este ensayo es implementar el análisis financiero que sirve para la adecuada toma de decisiones que el empresario pequeño necesita.**

**A medida que los negocios han progresado y se ha hecho más científicos, las organizaciones han adoptado una técnica de administración llamada "Técnica de Análisis Financiero".**

**Este enfoque hacia una administración exitosa requiere de que el empresario o administrador del pequeño negocio tenga en sus manos toda la información que los Estados Financieros le proporcionen y dirigir su esfuerzos a cumplir con el objetivo deseado.**

## **BIBLIOGRAFIA**

**JOAQUÍN MORENO FERNÁNDEZ.**

**Las finanzas en las empresas.**

**3 a. Edición. Edit. Universidad Nacional Autónoma de México.**

**México D.F. 1984.**

**C.P. ALBERTO GARCÍA MENDOZA.**

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.**

**4 a. Edición. Edit. PAC**

**RICHARD H HALL.**

**ORGANIZACIONES ESTRUCTURA Y PROCESO.**

**3 a. Edición. Edit. P-H-Hispanoamericana.**

**FRANKLYN J. DICKSON**

**EL ÉXITO EN LA ADMINISTRACIÓN DE LAS EMPRESAS MEDIANAS Y  
PEQUEÑAS.**

**Franklyn J. Dickson**

**1 a. Edición. Edit. Diana.**

**LEONARDO RODRIGUEZ.**

**PLANEACION, ORGANIZACION Y DIRECCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA.**

**1 a. Edición. Edit. Grupo Edit. Iberoamericana México D.F. 1980.**

**J.F. WESTON Y E.F. BRIGHAM.**

**FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.**

**5 a. Edición. Edit. Nueva Edit. Interamericana, S.A. de C.V. México, 1982.**

**A. REYES PONCE.**

**ADMINISTRACION DE EMPRESAS TEORIA Y PRACTICA.**

**9 a. Edición. Edit. LIMUSA.**

**México, 1980.**

**CRISTOBAL DEL RIO GONZALEZ.**

**EL PRESUPUESTO.**

**2 a. Edición. Edit. ECASA.**

**México, 1988.**