



UNIVERSIDAD
DON VASCO, A. C.

INCORPORACIÓN NO. 8727-08
A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

**"IMPACTO FINANCIERO DEL
APROVECHAMIENTO DEL CRÉDITO
COMERCIAL DE PROVEEDORES EN LA
EMPRESA PROFISA SA DE CV"**

Tesis

Que para obtener el título de:
Licenciado en Contaduría

Presenta:

RICARDO MENDOZA DUARTE

Asesor:

L. C. VICTOR HUGO GARCIA ROMERO

Uruapan, Michoacán. ABRIL de 2009





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS, por permitir que llegara a esta etapa de mi vida y lograra las actividades designadas hasta este momento de mi existencia.

A MIS PADRES, Mario Mendoza Rodríguez y Lilia Duarte López, por haberme dado la vida, el amor, la educación y ejemplo para lograr mis objetivos de una manera honesta y efectiva.

A MI ASESOR, Víctor Hugo García Romero, por el valioso tiempo que dedico en guiarme durante este trabajo y compartir con migo sus conocimientos en la materia.

AL CONTADOR, Ricardo Ramón Romero Pérez, ya que siempre ha tenido la disposición para ayudarme en cualquier situación que se presente y por supuesto por compartir conmigo su gran experiencia y conocimientos laborales.

A MI NOVIA, Nidia Rubí Cortez López, quien nunca dejo de insistir y apoyarme para que culminara este trabajo lo más pronto posible.

A MIS AMIGOS que de una u otra manera contribuyeron para que llegara al final de esta etapa de mi vida.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	2
CAPITULO I Administración financiera del capital de trabajo.....	3
1.1 Concepto de Finanzas.....	3
1.2 Concepto de Administración Financiera.....	4
1.3 Objetivos y técnicas de la Administración Financiera.....	4
14 Administración de Capital de Trabajo.....	7
CAPITULO II Cuentas relevantes de capital de trabajo.....	8
2.1 Cuentas por cobrar.....	8
2.2 Inventarios.....	9
2.3 Efectivo.....	11
2.4 Cuentas por pagar.....	11
CAPITULO III . Crédito comercial	12
3.1 Historia del crédito.....	12
3.2 Concepto de crédito.....	13
3.3 Clasificación y Tipos de crédito.....	15
3.4 Concepto de crédito comercial.....	18
CAPITULO IV Aspectos generales de la empresa	19
4.1 Concepto de empresa.....	19
4.2 Clasificación de empresas.....	19
CAPITULO V Planeación financiera	27
5.1 Las Finanzas Corporativas y la Función Financiera.....	27
5.2 Finanzas a Corto Plazo.....	35
5.3 Ciclo de Operación y Efectivo.....	37

5.4 Análisis de estados financieros.....	39
CAPITULO VI Caso práctico	54
6.0 Introducción al caso practico.....	54
6.1 Aplicación de Cuestionario.....	56
6.2 Presentación de Estados Financieros 2007.....	63
6.3 Análisis e interpretación de Estados Financieros 2007.....	65
6.4 Presentación de Estados Financieros 2008.....	79
6.5 Comparativo de Razones Financieras 2007 vs 2008.....	81
6.6 Análisis de los descuentos ofrecidos por el proveedor.....	87
6.7 EEFF proyectados a 2009 sin crédito comercial.....	90
6.8 EEFF proyectados a 2009 con crédito comercial.....	93
6.9 Comparativo de razones financieras a EEFF 2009.....	95
6.10 Cometario del efecto fiscal al tomar el crédito mercantil.....	100
Conclusiones.....	102
Bibliografía.	

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo esta elaborado con la finalidad de repasar aspectos que considero de suma importancia en la actualidad para las pequeñas y medianas empresas, para lo cual se tomo como muestra a una empresa de la ciudad de Uruapan Michoacán que en lo subsiguiente se llamara PROFISA SA de CV.

Los temas de importancia a los que me refiero son la administración financiera de capital de trabajo, dentro del cual se estudiaran algunas de las partes que la integran es especial el Crédito Comercial.

Por ende en el contenido de este documento se encontrara información actualizada sobre los temas referidos así como el caso practico que se aplicara a la empresa mencionada, todo esto con dos objetivos, que sirva como material de apoyo para otros estudiantes o personas interesadas en el tema y para ayudar a dicha empresa para que tome la decisión mas benéfica al aprovechar o no los descuentos por pronto pago que su proveedor le ofrece.

CAPITULO I.- ADMINISTRACION FINANICERA DEL CAPITAL DE TRABAJO

1.1- CONCEPTO DE FINANZAS

Para comprender de mejor manera las intenciones de este trabajo sobre el crédito mercantil abordaremos el tema de lo general a lo particular, para lo cual mencionamos la definición de Finanzas como “la disciplina que proporciona los conocimientos básicos para determinar las necesidades monetarias de una empresa y su satisfacción mediante la obtención, utilización e incremento de recursos monetarios a través del tiempo”

A partir de esta definición se puede decir que el buen manejo de las finanzas es de vital importancia en cualquier entidad económica ya que mediante ella se logra descubrir las necesidades que le aquejan, así como la mejor manera de solucionarlas.

La palabra Finanzas proviene del latín “FINANCIA” que significa pago en dinero y que solo se utilizaba para fines comerciales en Italia, después fue utilizado en gran parte para referirse al sistema monetario y para la obtención de dichos recursos pero solo por parte del estado. Ahora con el concepto ya mencionado se llega a tres funciones básicas de su estudio: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones sobre dividendos de una Organización.

1.2.- CONCEPTO DE ADMINISTRACION FINANCIERA

Aplicación de la administración general, mediante la cual se recopilan datos significativos, se analizan, planean y controlan, para tomar decisiones y alcanzar objetivos de maximizar el capital contable a largo plazo, pagar el mejor salario al trabajador, conforme al poder adquisitivo del consumidor, estrategias de la competencia, preservación ecológica y las necesidades del estado para proporcionar los servicios públicos a la colectividad.

Esta definición de administración financiera se encuentra redactada de una manera muy detallada sobre los aspectos a considerar, y a manera de sintetizar se puede decir que la administración financiera nos ayuda a llevar a cabo los tres propósitos de las finanzas mediante su combinación óptima.

1.3.- OBJETIVOS Y TECNICAS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA

La administración financiera se ha ido convirtiendo en un tema de mucho interés a medida que los avances tecnológicos han provocado tanta competencia que se ha llegado a un punto donde una sola decisión puede marcar el crecimiento o declive de una organización.

Para el buen conocimiento de la administración financiera se establecieron los objetivos y técnicas que a continuación se enlistan.

OBJETIVOS:

- A) Maximizar el capital contable, patrimonio o valor de la empresa a largo plazo.
- B) Pagar el mejor salario a trabajadores
- C) Conforme al poder adquisitivo de consumidores
- D) Estrategias y políticas de la competencia nacional e internacional
- E) Preservar el medio ambiente
- F) Las necesidades del estado para proporcionar servicios públicos eficientes y oportunos a la colectividad.

TÉCNICAS:

- A) RECOPIACIÓN DE DATOS SIGNIFICATIVOS.- Técnica de la administración financiera que tiene por objeto reunir antecedentes, datos, conceptos y cifras importantes, oportunos, veraces y suficientes en cantidad y calidad , internos y externos de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.
- B) ANÁLISIS FINANCIERO.- Técnica de la administración financiera, que tiene por objeto estudiar y evaluar el pasado económico-financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos

- C) PLANEACION FINANCIERA.- Técnica de la administración financiera que tiene por objeto estudiar, evaluar y proyectar el futuro económico-financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.
- D) CONTROL FINANCIERO.- Técnica de la administración financiera, que tiene por objeto asegurarse que los recursos sean obtenidos y aplicados eficientemente, al estudiar y evaluar simultáneamente los conceptos y las cifras reales, proyectadas y variación, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.
- E) TOMA DE DECISIONES.- Técnica de la administración financiera, que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante, para solución de problemas en la empresa y el logro de objetivos preestablecidos, en certidumbre, riesgo, conflicto o incertidumbre.

1.4.- ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

Parte de la administración financiera, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar el capital con detalle, pagar el mejor salario al trabajador, conforme al poder adquisitivo del consumidor, estrategias de la competencia, preservación ecológica y las necesidades del estado para proporcionar los servicios públicos a la colectividad, para tomar decisiones acertadas al determinar los niveles apropiados de inversión y liquidez del activo circulante, así como de endeudamiento y escalonamiento de los vencimientos del pasivo a corto plazo influidas por la compensación entre riesgo y rentabilidad.

Otra parte mas cerca al tema es la administración del capital de trabajo de la cual se menciona una amplia definición, ahora, el capital de trabajo es la diferencia existente entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo, o sea lo que la empresa tiene como patrimonio y financiamiento a largo plazo, estos conceptos son los que se deben manejar de tal manera que se obtengan los mejores beneficios y poder lograr los objetivos incluidos en la definición.

CAPITULO II.- CUENTAS RELEVANTES DE CAPITAL DE TRABAJO.

En este capítulo se mencionaran algunas de las cuentas del capital de trabajo que tienen que ver de manera importante con el crédito mercantil.

2.1.- CUENTAS POR COBRAR.

Comenzaremos con la definición que de dicho rubro mencionan las Normas de Información Financiera

“Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo”. Las cuentas por cobrar deben computarse al valor pactado originalmente del derecho exigible y de acuerdo a su exigibilidad son clasificadas como a exigencia inmediata o a corto plazo y a la largo plazo.

Se hace mención de esta cuenta porque representa un punto de mucha importancia en la liquidez que se tenga en la empresa para aprovechar oportunidades como lo es el crédito mercantil, no es conveniente tener demasiadas cuentas pendientes de cobro porque lo que estamos haciendo es financiar al cliente.

Entonces estamos hablando de que lo ideal es reducir el retraso entre el tiempo en que los clientes pagan sus cuentas y el momento que se reciben los cheques y se vuelven fondos utilizables para la empresa.

2.2.- INVENTARIOS

Otro rubro de gran importancia son los inventarios pues con ellos se realiza el principal giro de la empresa, su definición es:

“El rubro de inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinada a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones”.

Con los inventarios nos enfrentamos a la interrogante de cuanto inventario tener en existencia, pues si decidimos tener mucho la empresa puede despachar los pedidos con mayor rapidez, sin embargo el costo total de mantener el inventario es muy alto.

Entonces lo ideal es contar con un sistema que nos determine la cantidad optima a pedir de un articulo en particular del inventario, conociendo su utilización pronosticada, el costo de pedirlo y el costo de mantener existencias, de esta manera podemos analizar si es posible y conveniente aprovechar el crédito mercantil.

Así pues llegamos al concepto que se tiene de Administración de Inventarios:

“Parte de la Administración Financiera del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de producción, ventas y liquidez, mediante el manejo óptimo de niveles de existencias de materia prima, productos en proceso y productos terminados”.

2.3.- EFECTIVO

El rubro de efectivo no podía quedar fuera del análisis debido a la importancia que lleva dentro de cualquier organización, sobre esto John Maynard Keynes ha identificado tres motivos para retener el efectivo: el motivo de transacciones, el motivo de precaución y el motivo de especulación.

De manera más específica en el tema que estamos tratando nos interesa el motivo de transacciones, que es la necesidad de efectivo para satisfacer pagos que surgen en el curso normal del negocio, como lo es el poder pagar de manera inmediata las adquisiciones de mercancías y así aprovechar los descuentos.

El renglón de efectivo debe estar constituido en moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de una entidad y disponibles para la operación tales como; caja, billetes y monedas, depósitos bancarios en cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales, remesas en tránsito, monedas extranjeras y metales preciosos amonedados.

El concepto anterior definido en las Normas de Información Financiera nos hace mención de las diversas maneras en que se puede tener el efectivo en lugar de tenerlo ocioso.

La oficina del tesorero de una empresa suele ser la encargada de administrar el efectivo y es recomendable que para su adecuado control se elabore un presupuesto de efectivo que no es más que una predicción mensual de ingresos y deudas.

2.4.- CUENTAS POR PAGAR

Las cuentas por pagar en este caso es lo más importante para nuestro análisis, ya que se pretende conocer de manera excelente este rubro para poder asignar un sistema que nos diga cuando y por que montos nos conviene estar endeudados.

Sin embargo en este capítulo no explicaremos más dicho rubro, pues lo básico ya está dicho, mejor lo dejamos para el capítulo dedicado al crédito mercantil que es un pasivo a corto plazo y es el verdadero motivo de nuestra investigación.

CAPITULO III.- CRÉDITO COMERCIAL

3.1 HISTORIA DEL CREDITO

A lo largo de toda la evolución del riesgo crediticio y desde sus inicios el concepto de análisis y criterios utilizados han sido los siguientes: desde principios de 1930 la herramienta clave de análisis ha sido el balance. A principios de 1952, se cambiaron al análisis de los estados de resultados, lo que más importaban eran las utilidades de la empresa.

Desde 1952 hasta nuestros tiempos el criterio utilizado ha sido el flujo de caja. Se otorga un crédito si un cliente genera suficiente caja para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios ni menos con buenas intenciones, se pagan con caja.

Se tiene el conocimiento que los bancos por excelencia son las instituciones que otorgan diversos tipos de créditos, sin embargo también lo hacen la gran variedad de empresas existentes como industriales, comerciales o de servicios y todo esto con el único fin de captar mas clientes y aumentar sus niveles de ventas y con ello obtener utilidad y que la empresa pueda subsistir en el medio en que desarrolla.

Pero también existe un nivel de riesgo en el cual estos entes están inmersos, es el riesgo de morosidad y hasta cierto punto de incobrabilidad de las operaciones al crédito que realizan

3.2 CONCEPTO DE CRÉDITO

Préstamo concedido por un banco a un cliente por su prestigio de solvencia.

Cambio de una prestación presente por una contraprestación futura; es decir, se trata de un cambio en el que una de las partes entrega de inmediato un bien o servicio, y el pago correspondiente más los intereses devengados, los recibe más tarde.

Un crédito también se define como una prerrogativa de comprar ahora y pagar en una fecha futura, en la actualidad es un sistema moderno de comercialización mediante el cual una persona o entidad asume un compromiso de pago futuro (deudor) por la aceptación de un bien o servicio ante otra persona o entidad (acreedor); en cual los pagos de las mercancías se aplazan a través del uso general de documentos negociables. Ej. Letras de cambio, cartas de crédito, factura conformada, etc.

El crédito flexibiliza los términos de una transacción (plazos, montos, tipo de interés, etc.) facilitando el acuerdo comercial, tanto al cubrir una satisfacción de venta tanto por parte del comerciante, como la necesidad de comprar por parte del consumidor, de acuerdo a la disponibilidad de pago que presenta.

Como se puede observar en las líneas anteriores el crédito ha tenido gran importancia desde tiempos remotos pero en la actualidad se tornan necesario su uso pues en la vida diaria de las empresas gracias a la situación económica que vive nuestro país no se puede trabajar realizando operaciones solo de contado ya que la capacidad de compra de la población es muy baja y

solo queda la opción de adquirir bienes pero pagándolos en partes y la entidad que no lo adopte no compite en el mercado.

Un crédito esta compuesto por lo siguiente:

Solicitante del Crédito (Clientes deudores)

Otorgante del Crédito (Acreedores)

Documentos a cobrar: Facturas, letras, pagares; etc.

Deudores Morosos

Garantías Reales o Prendarias

Tasa de Interés Pactada

Monto del Crédito

Plazos y modalidad de pago.

3.3 CLASIFICACIÓN Y TIPOS DE CRÉDITO

Existen una gran variedad en cuanto a clasificación y tipos de los créditos, en el presente estudio se tratara de agruparlos de tal manera que pueda ser de guía para las personas que hagan uso de este sistema de comercialización desde dos puntos de vista: CREDITOS FORMALES Y CREDITOS INFORMALES.

Créditos Formales.-

Los créditos formales son todos aquellos créditos que tienen características contractuales; en que las partes contratantes se obligan mutuamente al cumplimiento del mismo. Es decir este crédito se formaliza por escrito entre ambas partes.

Créditos informales, aquellos que no cuentan con estas características.

Entre los créditos formales tenemos:

- **Créditos de Consumo o Créditos Comerciales.-** Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas al público en general en los términos señalados en el contrato de crédito. Y que son destinados a satisfacer las necesidades del público en general.

- **Créditos Empresariales.-** Son todos aquellos créditos celebrados entre empresas sean estas de producción, de comercialización o de servicios

para suministrarse materias primas, insumos, suministros o para comprar productos y luego venderlos o para la prestación o adquisición de servicios, etc.

- **Créditos Bancarios.**- Son todos aquellos créditos otorgados por las empresas del sistema financiero a las distintas empresas para invertir ya sea en activos fijos, aumentar la producción, pagar deudas a sus acreedores, aumentar su ventas, aumentar sus líneas de productos, etc. Así como también a personas que necesitan recursos para financiar sus actividades sean estas personas naturales o jurídicas.

Tipos de Créditos.-

Los créditos pueden ser de las siguientes tipos de acuerdo a:

Por su Exigibilidad y Plazos de Pago

- Créditos a Corto Plazo
- Créditos a Mediano Plazo
- Créditos a Largo Plazo

Aquí se encuentran los créditos de consumo, los créditos de inversión, créditos bancarios,

Por su Origen

- Créditos por Ventas
- Otros Créditos

Créditos otorgados por operaciones propias del giro de negocio de una empresa, por ejemplo: los créditos comerciales.

Por su Naturaleza

- Con Garantía: El Crédito con Letra de Cambio Avalada.- Es un titulo valor que garantiza el cumplimiento de la obligación.

El Crédito con Letra Simple no Avalada.- Es un titulo valor que carece de la seguridad que da el aval.

Pagaré Crédito Respaldado por Pagaré.- Contrato de reconocimiento de deuda con garantía solidaria para darle mayor solidez.

- Sin Garantía, aquí se encuentran los créditos que se otorgan sin alguna garantía de por medio solo con la buena reputación del cliente. Este tipo de crédito es excepcional no es muy común en el mercado.

Por su Modalidad

- Modalidad Directa.- Según el tipo de trato para lograr el crédito. Intervienen el solicitante del crédito y la empresa que va a otorgar dicho crédito.
- Modalidad Indirecta.- En este tipo de crédito interviene una tercera persona, es el caso de los arrendamientos financieros, crédito documentario (la carta de crédito), etc.

3.4 CONCEPTO DE CREDITO COMERCIAL

Es aquél que extiende una organización a otra empresa de negocios. Puede ocurrir en forma explícita por medio de la emisión de una letra de cambio, o es posible que surja de retrasos en los recibos y pagos por servicios realizados. Puede tener una influencia importante sobre la política económica, porque como un todo es una fuente importante de recursos de financiamiento, comparable por ejemplo con los créditos bancarios; aunque a diferencia de éstos, los créditos comerciales no entran bajo el control directo de las autoridades. Entrega de bienes o servicios a una persona o empresa, cuyo pago se realiza con posterioridad en un plazo previamente convenido. El crédito comercial sirve para facilitar y adecuar la producción a la circulación de mercancías. Facilita las ventas, la producción, el desarrollo del capital y el incremento de ganancias. El crédito comercial es generalmente de corto plazo: 30, 60 y 90 días; y es convencional en tiempos de alta inflación.

CAPITULO IV.- ASPECTOS GENERALES DE EMPRESA

4.1 CONCEPTO DE EMPRESA

Una empresa es el ejercicio profesional de una actividad económica planificada, con la finalidad o el objetivo de intermediar en el mercado de bienes o servicios, y con una unidad económica organizada en la cual ejerce su actividad profesional el empresario por sí mismo o por medio de sus representantes.

4.2 CLASIFICACION DE EMPRESAS

Las empresas se pueden clasificar de muy diversas formas, a saber; por su forma jurídica, por el sector económico, por el grado de participación del Estado, por su tamaño y por el ámbito estatal.

Por su forma jurídica

Todas las empresas deben tener una forma jurídica que viene determinada, entre otras cosas, por el número de personas que participan en la creación de la misma, por el capital aportado y por el tamaño; así, podemos distinguir:

a) Empresario individual: Cuando el propietario de la empresa es la única persona que asume todo el riesgo y se encarga de la gestión del negocio.

B) Sociedades: Cuando varias personas se deciden a invertir en una empresa pueden formar una sociedad. En la actualidad. En la actualidad en España se puede constituir los siguientes tipos de sociedades:

- Sociedad anónima.
- Sociedad anónima laboral.
- Sociedad de responsabilidad limitada.
- Sociedad cooperativa de responsabilidad limitada.
- Sociedad regular colectiva.
- Sociedad comanditaria.
- Contrato de cuentas en participación.
- Sociedad civil.
-

Por el sector económico en que estén encuadradas

La actividad económica de un país se puede dividir en tres grandes sectores: primario, secundario y terciario.

A) *Sector primario*: En este grupo de empresas se incluirían las empresas extractivas (mineras, pesqueras, agrícolas, ganaderas y forestales).

B) *Sector secundario*: En este sector se encuadra a todas las empresas que transforman los productos obtenidos en el sector primario y también fabrican nuevos productos (conservas, maquinaria, siderometalúrgica, etc.).

C) *Sector terciario*: En este sector se encuadran las empresas de servicios, tales como bancos, compañías de seguros, hospitales, servicios públicos y las empresas comerciales dedicadas a la compraventa.

Por el grado de participación del Estado

El Estado puede crear empresas de las cuales es totalmente propietario o bien participar en empresas junto con particulares. Según sea este grado de participación, pueden dividirse en públicas y de partición mixta.

A) *Empresas públicas*: Son aquellas cuyo propietario es el Estado y actúa como empresario en ciertos sectores a los cuales no llega la iniciativa privada.

B) *Empresas privadas*: Son aquellas que pertenecen a los particulares.

C) *Empresas mixtas*: Son aquellas en las cuales la propiedad de la empresa es compartida entre el Estado y los inversores privados.

Por su tamaño

Según el tamaño de la empresa se pueden diferenciar en tres grupos:

- Pequeña empresa.
- Mediana empresa.
- Gran empresa.

LA PEQUEÑA EMPRESA

Constituye un error creer que una empresa pequeña no es mas que una organización con menos empleados, menos capital y una escala menor de operaciones que la que es propia de una gran empresa. Los problemas y las oportunidades de una pequeña empresa difieren grandemente de los de una empresa grande. Por su tamaño, una pequeña empresa se enfrenta a numerosos retos que no se les presenta a las grandes empresas. En muchos casos una empresa pequeña no posee las líneas de productos ni la cantidad de clientes que le permitan competir con empresas de mayor tamaño. Las distinciones entre las pequeñas empresas y las grandes se esclarecerán mediante el examen de las d áreas funcionales del mercado, del personal, de la producción y el financiamiento.

DIFERENCIAS DE MERCADO

La ventaja sobresaliente de la pequeña empresa sobre la grande estriba en su cercanía a su clientela. Muchas personales del área de la pequeña empresa están dedicadas a satisfacer las preferencias de un devoto grupo de clientes manteniendo en existencia artículos especiales y prestando servicios particulares. Con la prestación de mas y mejores servicios, la pequeña empresa a menudo puede competir mas eficazmente con una empresa grande. Estos servicios abarcan entregas, órdenes hechas por teléfono, paquetes envueltos con papel de regalo, el cobro de cheques, crédito y un programa de pruebas de mercancías sujetas a aprobación.

Entre las debilidades del mercadeo de las pequeñas empresas se cuentan los inadecuados programas de venta, la falta de eficaces programas

de publicidad, un inadecuado control de los inventarios y desventajas en cuanto a compras y fijación de precios. Por ejemplo, muchas pequeñas empresas sólo dan trabajo de media jornada a vendedores. Sus presentaciones de las mercancías al público comprador son a menudo incompletas e ineficaces porque el único entrenamiento para las ventas que estos vendedores reciben estriba en el que le han proporcionado los representantes de los mayoristas y otros abastecedores. Como resultado, carecen de la habilidad de convertir los rasgos de un producto en beneficios para el cliente.

Muchas empresas pequeñas carecen tanto de talento como del dinero para poner en pie un programa de publicidad de carácter efectivo. En la mayoría de los casos ni siquiera son solventes como para hacer uso de una agencia de publicidad. Dependen mayormente de clientes satisfechos de sus servicios y artículos de venta en cuanto se refiere a correr la voz sobre sus bondades profesionales. Cuando hacen publicar anuncios publicitarios es en la sección de los clasificados de los periódicos y en las páginas amarillas de los directorios telefónicos donde aparecen publicados. En consecuencia, no son capaces de evaluar la efectividad de la publicidad por la que han optado.

En una pequeña empresa, los planes efectivos de compras y los procedimientos de control de inventarios a menudo son inexistentes. No resulta demasiado inusitado encontrar mercancías obsoletas y artículos empercudidos sobre los estantes de los pequeños negocios.

Cuando se ven obligados a competir con un gran negocio, el pequeño negocio se halla en desventaja respecto de los precios porque por lo general sus costos por unidad están por encima de los costos por unidad de sus

voluminosos competidores. Las grandes empresas reciben descuentos sobre la cantidad a causa de las cuantiosas compras efectuadas directamente a los fabricantes. Por otra parte, pequeños negocios con mercados limitados por lo general necesitan hacer compras en pequeñas cantidades de otros intermediarios.

DIFERENCIAS DE PERSONAL

En una pequeña empresa existe la ventaja del contacto directo entre el dueño-administrador y los empleados, ya que los empleados a menudo se dirigen directamente al dueño, las directrices pueden ser impartidas claramente y la coordinación alcanzada rápidamente. De modo que se puedan establecer varios estrechos de carácter personal frecuentemente entre el dueño y los empleados.

Otra ventaja la constituye las oportunidades abiertas a algunos empleados de pequeñas empresas en forma de poder derivar experiencia de diversas actividades. En virtud de abarcar las generalidades antes que ser especialistas, tales empleados desarrollan habilidades en una diversidad de campos y de este modo logran hacerse dueños de experiencias más equilibradas. Además de esto, algunos empleados de pequeñas empresas reciben mayor número de responsabilidades que sus pares iguales de una empresa grande. En consecuencia, a menudo toman decisiones que en las grandes empresas corresponde tomar a los administradores.

Las dificultades experimentadas con el personal por parte de las pequeñas empresas residen en la incapacidad de contratar y mantener un

adecuado campo laboral ya sea por una o mas razones. En prime lugar, la mayoría de las empresas pagan sueldos mas bajos a sus empleados y proveen menos beneficios laborales. En consecuencia, se encuentran impedidos de reclutar y mantener empleados calificados tales como mecánicos automovilísticos y de reparación de televisores y farmacéuticos. En algunas instancias la práctica de los contratos entre una industria determinada en su conjunto y los sindicatos de trabajadores le impone a la pequeña empresa los salarios pagados por la gran empresa. Este acto incrementa los costos y disminuye la flexibilidad del empresario precedente de la esfera de los pequeños negocios. En segundo lugar, ya que los pequeños administradores de las pequeñas empresas no son especialistas en personal, a menudo carecen de la habilidad de entrevistar a fin de seleccionar, reclutar y entrenar nuevos empleados apropiadamente. En tercer lugar, el tamaño de la pequeña empresa no les permite a los empleados especializarse y llegar a perfeccionarse en una determinada habilidad o labor. Por ultimo, muchas empresas pequeñas resultan ser incapaces de ofrecer promociones a empleados de méritos probados. Sin mediar este acicate, los empleados se lanzarán a la busca de otras oportunidades de empleo. Esta situación a menudo ocurre en una empresa de la que es propietaria una familia donde todas las promociones son acaparadas por los miembros de la familia.

DIFERENCIAS DE PRODUCCIÓN

Existen varias ventajas en favor de una empresa pequeña sobre una grande en el área de la producción. En primer lugar una pequeña empresa a menudo cuenta con la libertad de innovar y desarrollar nuevos productos. En

segundo lugar, la pequeña empresa puede desplazarse rápidamente en cuanto a la toma de decisiones que resulten necesarias en un momento u otro. Esto se debe a que la prerrogativa de toma de decisiones se concentra en manos de una sola persona o de unas cuantas personas clave. Otra razón determinante de esta flexibilidad en la toma de decisiones estriba en que una pequeña empresa no está constreñida por cuantiosas inversiones volcadas en equipos especializados, materiales y personal. En tercer lugar el pequeño fabricante dispone de la capacidad de producir géneros especializados para consumo de sus clientes. En lugar de una masiva línea de montaje, la producción de una firma pequeña puede ser individualizada para cada cliente. Por último, la pequeña empresa es capaz de ejercer estrecho control sobre sus actividades de producción.

CAPITULO V.- PLANEACION FINANCIERA

5.1 LAS FINANZAS CORPORATIVAS Y LA FUNCION FINANCIERA

Finanzas.- Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan u obtienen dinero, y gastan o invierten dinero. Las finanzas se relacionan con el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre personas, empresas y gobiernos.

Finanzas Corporativas: Es la planeación de los recursos económicos (Dinero) para definir y determinar cuales son las fuentes de dinero menos onerosas, para que esos recursos sean aplicados de la mejor manera y así poder hacer frente a todos los compromisos económicos, presentes y futuros, ciertos o imprevistos, que tenga la empresa reduciendo riesgos e incrementando la rentabilidad de la empresa.

Que son las Finanzas Corporativas.

Para poder entender de una mejor manera la importancia de las finanzas corporativas tenemos que contestar las siguientes preguntas:

- a) ¿En que activos a largo plazo debería de invertir la empresa?

El tipo y las proporciones de activo que necesita la empresa atienden a ser determinados por la naturaleza del negocio.

- b) ¿De donde se obtendrán los recursos para invertirlos en los activos a largo plazo?

Esta pregunta se relaciona con la estructura de capital de la empresa, lo que representa las proporciones del financiamiento de la empresa a partir de la deuda a corto y largo plazo y de la estructura del capital de la misma.

- c) ¿Cómo deberían administrarse en el corto plazo el flujo de efectivo de operación?

Esta pregunta se relaciona con los derechos y obligaciones a corto plazo. Existe una falta de correspondencia entre la periodicidad de la entrada y la salida de flujo de efectivo en las actividades operativas. Además, la cantidad y la periodicidad de los flujos de efectivo de operación no son conocidos con certeza. Los administradores financieros deben tratar de administrar los faltantes en el flujo de efectivo. La administración a corto plazo de los flujos de efectivo esta asociada con el **capital de trabajo neto**.

La Función Financiera.

Existen varios puntos a considerar dentro de la función financiera y aun que en algunos casos Tradicionalmente se ha señalado que en el funcionamiento de toda organización empresarial intervienen cuatro funciones principales: producción (también llamada función de operaciones), mercadeo, recursos humanos y finanzas. Si bien cada función cumple con objetivos y procesos específicos, es necesario recordar que cada una de ellas no existe de manera aislada, ni logra exitosamente sus propósitos sin contar con el apoyo del resto de las funciones; en pocas palabras, el buen o mal funcionamiento de la

empresa depende en gran medida del grado de interrelación que exista entre todas y cada una de las funciones mencionadas (y los procesos en ellas contenidos), y no solamente del éxito de una función en particular.

Lo anterior sirve como preámbulo para iniciar el estudio de la función financiera dentro del complejo mundo de la organización empresarial (llámese empresa, corporación, firma o cualquier otra denominación similar). La administración de las finanzas constituye uno de los pilares fundamentales que soportan las operaciones de una empresa, y las decisiones asociadas a ésta influyen en forma significativa en el resto de las funciones mencionadas, y por ende, en el funcionamiento integral de todo el conjunto. "Cómo cualquier otra herramienta gerencial, las finanzas no pueden funcionar aisladamente. Los gerentes que visualizan sus decisiones solamente desde una perspectiva financiera no cumplen adecuadamente con su labor. Deben recordar que las cifras con las que trabajan son generadas por gente real que venden productos reales en un mercado competitivo. Ignorar la perspectiva humana o la de producción sería tan fatal como ignorar la perspectiva financiera" (Sahlman, 1992).

Decisiones de la Administración Financiera.

Pueden citarse múltiples conceptos y referencias de diferentes autores o profesionales del área, pero todos se refieren a las finanzas corporativas en términos similares: ésta persigue como objetivo la maximización del valor de la empresa, y para lograrlo, es necesario la evaluación y selección de decisiones

apropiadas en materia de inversiones y financiamiento, así como tampoco podemos olvidar la decisión en cuanto a los dividendos a que tienen derecho los accionistas. Por lo que enumeraríamos las siguientes:

A) LA MAXIMIZACIÓN DEL VALOR.

Es la principal meta a seguir no solo por la gerencia financiera, sino por la gerencia general de toda empresa.

Ahora bien, ¿qué significa maximizar el valor?

Cuando un inversionista (ya sea accionista o acreedor) aporta un capital para financiar de las operaciones de una empresa, espera obtener como contrapartida un rendimiento lo suficientemente atractivo para compensar el riesgo asumido en ese negocio. Los recursos financieros son escasos, si se comparan con la cantidad de alternativas de inversión que pueden existir en el mercado (local, regional, internacional); ante esta escasez, los inversionistas pueden elegir entre distintos tipos de negocios antes de decidir hacia donde dirigirán sus fondos. Dos variables son determinantes al momento de tomar ese tipo de decisiones: el rendimiento esperado de cada negocio, y el riesgo implícito en sus operaciones.

Para un mismo nivel de riesgo diferentes negocios pueden ofrecer rendimientos distintos, y lógicamente el inversionista dirigirá sus recursos a aquella actividad que sea capaz de generar el mayor rendimiento a ese nivel de

riesgo; en otras palabras, el inversionista tiene una *expectativa* de rentabilidad antes de invertir en el negocio, y la gerencia debe ser capaz de generar resultados que satisfagan esas expectativas.

B) DECISIONES DE INVERSIÓN.

La empresa necesita ejecutar operaciones, crecer año tras año, consolidarse en su negocio, en sus mercados, y para ello necesita realizar inversiones, adquirir nuevos equipos, ampliar la planta, mantener planes de investigación y desarrollo, todo con el propósito de contar con una infraestructura que garantice el logro de sus objetivos. Todas estas actividades implican la asignación de recursos dentro de la empresa, analizar la conveniencia de cada desembolso, jerarquizar la ejecución de cada proyecto, en fin, evaluar su aporte a la creación de valor.

De acuerdo con el criterio de la maximización de valor, las decisiones de inversión se toman considerando el rendimiento estimado de cada una de ellas, y el costo de los recursos necesarios para financiarlas. "Debe invertirse en proyectos que generen un rendimiento superior a la tasa mínima requerida por los recursos, tasa que será mayor mientras más alto sea el riesgo de los proyectos, y reflejará el costo de la mezcla de fondos utilizada (deuda y patrimonio)" (Damodaran, 1999a).

Por su parte, el rendimiento debería medirse a través de la generación de flujos de efectivo incrementales a través del tiempo, donde se reflejen todos los costos y beneficios involucrados (Damodaran, 1999a).

c) DECISIONES DE FINANCIAMIENTO.

Ahora bien, para que la gerencia de la empresa pueda llevar a cabo inversiones en el corto o largo plazo necesita recursos que las financien adecuadamente. El tipo de recursos financieros que se utilicen, y las condiciones bajo las cuales se contratan (costo, facilidades de pago, disponibilidad, características de la inversión a financiar, etc.) son factores determinantes que deben ser analizados antes de tomar una decisión definitiva. Las diferentes fuentes de financiamiento disponibles, tanto en el corto como en el largo plazo, pueden clasificarse en dos grupos: deuda y patrimonio. Ambos tipos de fuentes le asignan un costo a sus aportes, costos que deben ser cubiertos por el rendimiento de la inversión para que ésta pueda crear un valor mayor al empleado. Los recursos provenientes de la deuda devengan generalmente una tasa de interés, como es el caso de los préstamos bancarios, bonos, hipotecas, entre otros. Los aportes patrimoniales son realizados por los propietarios de la empresa (bajo la forma de acciones, utilidades retenidas) y como retribución, estos esperan obtener un rendimiento mínimo que compense el riesgo que enfrentan al emplear sus recursos en el financiamiento de las operaciones de una empresa.

En vista de que ambos tipos de fuentes de financiamiento presentan características diferentes, ventajosas y desventajosas para la empresa, el gerente financiero debe decidir cuál será la mezcla más conveniente dentro de su política de financiamiento. "Las decisiones de financiamiento implican la

selección de una mezcla de deuda y patrimonio que maximice el valor, y se ajuste a las necesidades del activo que se va a financiar... la mezcla financiera seleccionada puede afectar tanto la tasa de rendimiento requerida por una inversión como los flujos de efectivo generados por ella" (Damodaran, 1999a). Esta mezcla entre deuda y patrimonio, entre pasivo y capital contable, se conoce con el nombre de *estructura financiera* o *estructura de capital*, y constituye una de las variables financieras de mayor relevancia en la organización, que puede llevarla a la cima del éxito o al más rotundo fracaso. Dentro de los aportes patrimoniales que financian las operaciones de la empresa, se encuentra la reinversión de utilidades de períodos anteriores. Cuando la organización genera utilidades contables se le presentan 2 alternativas: entregar ese excedente a los propietarios, total o parcialmente (bajo la forma de dividendos en efectivo, o a través de la readquisición de acciones), o mantener las utilidades en la empresa (como utilidades retenidas o dividendos en acciones) para continuar financiando nuevas inversiones. Evidentemente la decisión de retener utilidades o repartir dividendos es una decisión relacionada directamente con la política de financiamiento, aunque en algunos textos de finanzas estudian esta decisión en forma separada, bajo la denominación de Política de Dividendos.

Considerando los aspectos anteriores es de suma importancia que el administrador financiero determine los siguientes dos aspectos:

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

Los acuerdos y arreglos financieros determinan la manera en la cual se divide el valor de la empresa. Las personas o instituciones que compran deuda a la empresa reciben el nombre de “Acreedores” y los tenedores de las acciones se denominan “Accionistas”.

2. PRESUPUESTO DE CAPITAL

Es de suma importancia que en la estructura del capital se encuentre considerado el presupuesto de capital ya que es el proceso de planear y administrar las inversiones a largo plazo.

5.2 FINANZAS A CORTO PLAZO

Con frecuencia el término de capital de trabajo neto se asocia con la toma de decisiones financieras a corto plazo.

No existe una definición comúnmente aceptada de la administración financiera a corto plazo; la diferencia más importante entre la de corto y la de largo plazo radica en la oportunidad de los flujos de efectivo. Las decisiones financieras a corto plazo implican flujos de entrada y salida de efectivo dentro de un periodo de un año o menos. Por ejemplo, se toma una decisión financiera a corto plazo cuando una empresa ordena materia prima, paga en efectivo y anticipa la venta al contado de productos terminados antes de un año. Por el contrario, una decisión financiera a largo plazo es cuando una empresa compra una maquinaria especial que reduce los costos operativos a lo largo de los cinco años siguientes.

A continuación se presentan algunas de las cuestiones relacionadas con la administración financiera a corto plazo:

- a. ¿Cuál será la cantidad razonable de efectivo que se deberá mantener disponible (Caja y Bancos) para hacer frente a las cuentas por pagar a corto plazo?
- b. ¿Qué cantidad de materias primas deberían de ordenarse?
- c. ¿Qué cantidad de crédito debe de otorgarse a los clientes?
- d. ¿Cuánto debe de obtener la empresa en financiamiento a corto plazo?

Debemos de identificar las actividades operativas de la empresa a corto plazo y el capital de trabajo:

Finanzas a Corto Plazo

Concepto de finanzas a corto plazo: Optimizar los recursos que se generan en un plazo menor a un año y la aplicación que se debe hacer de ellos en el mismo plazo.

Obligaciones a Corto Plazo: Son todas aquellas cuentas por pagar con un plazo menor a un año.

Derechos a Corto Plazo: Son todas aquellas cuantas por cobrar en un plazo menor a un año, así como también la conversión de los inventarios a recursos económicos.

5.3 CICLO DE OPERACION Y EFECTIVO

INTERPRETACIÓN DEL CICLO DE EFECTIVO

El ciclo de efectivo depende de los periodos de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar. Considerando cada uno a la vez, el ciclo de efectivo aumenta según se extiendan los periodos de inventarios y cuentas por cobrar, este ciclo disminuye si la empresa puede diferir el pago de sus cuentas por pagar y por consiguiente extender el periodo de dichas cuentas.

La mayoría de las empresas tienen un ciclo de efectivo positivo, por lo que requieren financiamiento para los inventarios y para las cuentas por cobrar. Cuando mayor sea el ciclo de efectivo, más financiamiento se requerirá. Un ciclo que se extiende puede señalar que la empresa está teniendo problemas en desplazar sus inventarios o cobrar sus cuentas, o esta incrementando sus ventas y otorgando crédito como estrategia de penetración de mercado.

El vínculo entre el ciclo de efectivo de la empresa y su rentabilidad puede observarse fácilmente si se recuerda que uno de los elementos básicos determinantes de la rentabilidad y del crecimiento de una empresa es la rotación de los activos y del capital (ROA y ROE).

CICLO OPERATIVO

Ciclo operativo: Es el periodo de tiempo que transcurre entre la llegada de las mercancías al inventario y la fecha en que se recibe el efectivo a partir de las cuentas por cobrar.

Ciclo operativo = periodo de inventarios + periodo de cuentas por cobrar

Ciclo de efectivo: Es el periodo de tiempo que transcurre desde que se paga en efectivo por los materiales y termina cuando se cobra el efectivo a partir de las cuentas por cobrar.

Ciclo de efectivo = Ciclo operativo – periodo de cuentas por pagar

Periodo de inventarios: Es el periodo de tiempo que transcurre entre la adquisición del inventario, la transformación del mismo y la venta de los artículos terminados.

Periodo de cuentas por cobrar: Es el periodo de tiempo que transcurre entre la venta del inventario y el cobro de las cuentas por cobrar.

Periodo de cuentas por pagar: Es el tiempo que transcurre entre la recepción del inventario y el pago por el mismo.

Interpretación del ciclo de efectivo

Concepto de Ciclo de Efectivo: Es el periodo de tiempo o rotación que tiene el efectivo en un año.

Actividades que generan (Origen) Efectivo (Recursos)

- a) Disminución de Inventarios
- b) Venta de activos
- c) Amortización de gastos invertidos

- d) Crédito proveniente de proveedores
- e) Crédito proveniente de impuestos
- f) Prestamos recibidos
- g) Aportaciones de capital en efectivo
- h) Cobro de cuentas por cobrar

Actividades que requieren (Aplicación) Efectivo (recursos)

- a) Aumento de inventarios
- b) Otorgamiento de crédito a clientes
- c) Otorgamiento de prestamos
- d) Compra de activos
- e) Inversión en gastos (Rentas, Patentes, Franquicias)
- f) Pago de créditos (Contribuciones, Acreedores Bancarios, Proveedores, Acreedores diversos)
- g) Pago de dividendos

La interpretación natural de los recursos financieros de una empresa es que existen partidas que los generan y otras en los que se aplican.

5.4 ANALISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

El objetivo de este apéndice es mostrar cómo se puede reordenar la información proveniente de los estados financieros para convertirla en razones financieras capaces de proporcionar información acerca de las cinco áreas más importantes del desempeño financiero:

1. Solvencia a corto plazo: capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.
2. Actividad: capacidad de la empresa para controlar sus inversiones en activos.
3. Apalancamiento financiero: medida en la cual una empresa recurre al financiamiento por medio de deudas.
4. Rentabilidad: grado en el cual una empresa es rentable.
5. Valor: valor de la empresa.

Los estados financieros no pueden proporcionar las respuestas correspondientes a las cinco anteriores medidas del desempeño. Sin embargo, la administración debe evaluar constantemente cómo se está desempeñando la empresa, y los estados financieros proporcionan información de gran utilidad para tal propósito.

Solvencia a corto plazo

Las razones de la solvencia a corto plazo miden la capacidad de la empresa para satisfacer las obligaciones financieras de tipo recurrente (es decir, para pagar sus cuentas). En la medida en la que una empresa tenga un flujo de efectivo suficiente, estará en condiciones de evitar el incumplimiento con respecto a sus obligaciones financieras y, de tal modo, evitará tener que recurrir a una reorganización financiera. La liquidez contable mide la solvencia a corto plazo y frecuentemente se asocia con el capital de trabajo neto, la diferencia entre los activos circulantes y los

pasivos circulantes. Recuérdese que los pasivos circulantes son deudas que vencerán dentro de un año contado a partir de la fecha del balance general. La fuente básica para el pago de estas deudas son los activos circulantes.

Las medidas de liquidez contable que se usan con mayor frecuencia son la razón circulante y la razón rápida.

Razón circulante. Para obtener la razón circulante, se deben dividir activos circulantes entre los pasivos circulantes.

Si una empresa experimenta dificultades financieras. Es posible que no pueda pagar sus cuentas (sus cuentas por pagar) a tiempo o puede necesitar ampliar su crédito bancario (sus documentos por pagar). En consecuencia, los pasivos circulantes pueden aumentar más rápido que los activos circulantes y la razón circulante puede disminuir. Esto puede ser el primer signo de problemas financieros. Desde luego, la razón circulante de una empresa debe calcularse a lo largo de varios años para obtener una perspectiva financiera, y debe compararse con las razones circulantes de otras empresas que tengan actividades operativas similares.

Prueba del ácido. La prueba del ácido se calcula sustrayendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo la diferencia (denominada activos rápidos) por los pasivos circulantes.

Los activos rápidos son aquellos activos circulantes fácilmente convertibles en efectivo. Los inventarios son el activo circulante menos líquido. Muchos analistas financieros consideran que es importante determinar la capacidad de una empresa para liquidar los pasivos circulantes sin tener que recurrir a la venta de los inventarios.

Actividad

Las razones de actividad tienen como propósito medir la eficacia con la cual se administran los activos de una empresa. El nivel de la inversión de una empresa en activos depende de muchos factores. Por ejemplo, una empresa podría tener un inventario muy cuantioso durante un periodo de alta actividad en la época navideña; sin embargo, en el mes de enero, el mismo inventario sería indeseable. ¿Cómo puede medirse el nivel apropiado de las inversiones en activos? Un punto de partida lógico consiste en comparar los activos con las ventas realizadas durante el año para determinar la rotación. La idea consiste en descubrir la eficacia con la cual se usan los activos para generar ventas.

Rotación de los activos totales. La razón de rotación de los activos totales se determina dividiendo la utilidad de operación del periodo contable en cuestión por el promedio de los activos totales.

Esta razón tiene como finalidad indicar la eficacia con la cual una empresa emplea todos sus activos. Si la razón de rotación de activos es alta, presumiblemente la empresa estará utilizando sus activos de una manera eficaz para generar ventas. Si la razón es baja, la empresa no está usando sus activos a toda su capacidad y deberá aumentar sus ventas o disponer de algunos de los activos. Un problema que surge al interpretar esta razón es que la misma puede ser demasiado alta cuando se usan activos más viejos porque el valor de dichos activos es más bajo que el de los más nuevos. Además, las empresas que tienen inversiones relativamente pequeñas en activos fijos, como las empresas comerciales que operan el menudeo y al mayoreo, tienden a mostrar razones altas de rotación de activos totales cuando se comparan con empresas que requieren de una fuerte inversión en activos fijos, como las empresas manufactureras.

Rotación de las cuentas por cobrar. La razón de rotación de las cuentas por cobrar se calcula dividiendo las ventas por las cuentas por cobrar promedio observadas durante el periodo contable sujeto a análisis. Si el número de días del año (360) se divide por la razón de rotación de las cuentas por cobrar, se puede determinar el periodo promedio de cobranza. Para este cálculo se usa el valor neto de las cuentas por cobrar.

La razón de rotación de las cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobranza proporcionan alguna información con relación al éxito de la empresa al administrar su inversión en cuentas por cobrar. El valor real de estas razones refleja la política de crédito de la empresa. Si ésta tiene una política de crédito flexible, la cuantía de sus cuentas por cobrar será más alta que la que tendría de otra manera. Otra regla empírica muy popular que usan los analistas financieros es la que afirma que el periodo promedio de cobranza de una empresa no debe exceder en más de 10 días al tiempo permitido para el pago en virtud de los términos de crédito.

Rotación del inventario. La razón de rotación del inventario se calcula dividiendo el costo de los productos vendidos por el inventario promedio. Toda vez que el inventario siempre se expresa en términos del costo histórico, debe dividirse por el costo de los productos vendidos en lugar de dividirse por las ventas (las ventas incluyen un cierto margen para las utilidades y no se encuentran conmensuradas con el inventario). El número de días en el año dividido por la razón de rotación de inventario proporciona la razón de días de inventario. La razón de días de inventario está representada por el número de días que se requieren para que los bienes sean producidos y vendidos.

Las razones de inventarios, que miden la rapidez con la cual se produce y se vende el inventario, son significativamente afectadas por la tecnología de la producción de los bienes en proceso. Se necesita más tiempo para

producir un motor de turbinas de gas que una pieza de pan. Las razones también son afectadas por la condición perecedera de los bienes producidos. Un fuerte incremento en la razón de días de inventario podría significar un inventario increíblemente cuantioso de productos terminados no vendidos o un cambio en la mezcla de productos de la empresa hacia bienes con periodos de producción más prolongados.

El método de valuación del inventario puede afectar de manera significativa a las razones de inventarios que se hayan calculado. De tal modo, los analistas financieros deben estar conscientes de los diferentes métodos de valuación del inventario y de la manera en la cual éstos podrían afectar a las razones calculadas.

Apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero se relaciona con la medida en la cual una empresa recurre al financiamiento por medio de deudas en lugar de recurrir a la emisión de instrumentos de capital contable. Las medidas del apalancamiento son herramientas que permite determinar la probabilidad de que la empresa incurra en incumplimientos con relación a sus contratos de crédito. Mientras más deudas tenga una empresa, mas probable será que no pueda cumplir con sus obligaciones contractuales. Dicho de otra manera, una cantidad excesiva de deudas puede conducir a una probabilidad más alta de insolvencia y de dificultades financieras.

Del lado positivo, las deudas son una forma importante de financiamiento, ya que proporcionan una ventaja fiscal significativa porque los pago de intereses son deducibles para propósitos fiscales. Si una empresa usa deudas. Los acreedores pueden desear que la empresa invierta en negocios menos riesgosos que aquellos que prefieren los inversionistas del capital contable.

Razón de endeudamiento. La razón de endeudamiento se calcula dividiendo los pasivos totales por los activos totales. También podemos usar algunas otras técnicas para expresar la medida en la cual una empresa usa pasivos, tal como la razón de pasivos a capital contable y el multiplicador del capital contable (es decir, los activos totales divididos por el capital contable).

Las razones de endeudamiento proporcionan información acerca de la protección que tienen los acreedores contra la insolvencia y contra la libertad de las empresas para obtener financiamientos adicionales encaminados a aprovechar las oportunidades de inversión potencialmente atractivas. Sin embargo, el pasivo se presenta en el balance general simplemente como un saldo no pagado. En consecuencia, no se hace ningún ajuste según el nivel actual de las tasas de interés (que pueden ser más altas o más bajas que cuando la deuda fue originalmente emitida) o por el riesgo. De tal modo. El valor en libros del pasivo puede diferir sustancialmente de su valor de mercado. Algunas formas de pasivos

pueden no aparecer del todo en el balance general, como los pasivos por pensiones o las obligaciones de arrendamiento.

Cobertura de los intereses. La razón de cobertura de los intereses se calcula dividiendo las utilidades (antes de intereses y de impuestos) por los intereses. Esta razón pone de relieve la capacidad de la empresa para generar una cantidad suficiente de ingresos capaz de cubrir los gastos de intereses.

Los gastos por intereses son un obstáculo que la empresa debe superar si verdaderamente desea evitar la posibilidad de incurrir en incumplimientos. La razón de cobertura de intereses está directamente relacionada con la capacidad de la empresa para el pago de los intereses. Sin embargo, al calcular esta razón, tendría sentido añadir la depreciación al ingreso e incluir otros gastos de financiamiento, como los pagos de principal y los pagos por arrendamiento.

Una elevada carga de deudas representa un problema tan sólo cuando el flujo de efectivo de la empresa es insuficiente para hacer los pagos necesarios para el servicio de la deuda, lo cual está relacionado con la incertidumbre de los flujos futuros de efectivo. Frecuentemente se dice que las empresas que tienen flujos de efectivo predecibles tienen una mayor capacidad de endeudamiento que las empresas que tienen flujos de efectivo cuantiosos e inciertos. Por consiguiente, es importante calcular la variabilidad de los flujos de efectivo de la empresa. Una forma posible de

hacerlo consiste en calcular la desviación estándar que mantienen los flujos de efectivo con respecto al flujo de efectivo promedio.

Rentabilidad

Uno de los atributos de las empresas más difíciles de conceptualizar y de medir es son rentabilidad. En general. Las utilidades muestran la diferencia entre los ingresos y los costos. Es lamentable, pero no existe una forma completamente precisa de saber en qué momento una empresa es rentable. En el mejor de los casos, un analista financiero puede medir la rentabilidad contable actual o histórica. Sin embargo, muchas oportunidades de negocios implican el sacrificio de las utilidades actuales a cambio de las utilidades futuras. Por ejemplo, todos los productos nuevos requieren de fuertes inversiones iniciales para el arranque y, en consecuencia, producen utilidades iniciales muy bajas. De tal modo, las utilidades actuales pueden representar una consideración muy vaga de la verdadera rentabilidad futura. Otro problema con las medidas de rentabilidad basadas en datos contables es que ignoran el riesgo. Sería falso concluir que dos empresas con utilidades actuales idénticas son igualmente rentables si el riesgo de una fuera mayor que el de la otra.

El problema conceptual más importante de las medidas contables de la rentabilidad es que no proporcionan un punto de referencia para hacer

comparaciones. En general, una empresa es rentable en sentido económico tan sólo cuando su rentabilidad es mayor que la que los inversionistas podrían lograr por su propia cuenta en los mercados de capitales.

Margen de utilidad. Los márgenes de utilidad se calculan dividiendo las utilidades entre los ingresos operativos. De tal modo, expresan las utilidades netas como un porcentaje del ingreso total de operación.

El general, los márgenes de utilidad reflejan la capacidad de la empresa para producir un producto o servicio a un costo muy bajo o a un precio muy alto. Los márgenes de utilidad no son medidas directas de la rentabilidad porque se basan en el ingreso total en operación. Y no en la inversión en activos realizada por la empresa o por los inversionistas del capital contable. Las empresas comerciales tienden a generar márgenes bajos mientras que las empresas de servicios tienden a mostrar márgenes más elevados.

Rendimiento sobre los activos. Una medida común del desempeño administrativo es la razón de los ingresos a los activos totales promedio, tanto antes como después de impuestos.

Uno de los aspectos más importantes de rendimiento sobre los activos (ROA) es la manera en la cual algunas razones financiera pueden vincularse entre sí para calcular el ROA. Una aplicación de este procedimiento recibe comúnmente el nombre de sistema DuPont para control financiero. Este sistema pone de relieve el hecho de que la ROA

puede expresarse en términos del margen de utilidad y de la rotación de los activos.

Las empresas pueden incrementar la ROA mediante el aumento de los márgenes de utilidad o la rotación de los activos. Desde luego. La competencia limita su capacidad para lograr ambas cosas simultáneamente. De tal modo, las empresas tienden a enfrentarse con un juego de alternativas entre la rotación y el margen. Por ejemplo, en el comercio al menudeo, las empresas de correo postal tienen márgenes bajos y rotaciones altas mientras que las tiendas de joyería de alta calidad tienen márgenes altos y rotaciones bajas.

Frecuentemente es útil describir las estrategias financieras en términos de los márgenes y de las rotaciones. Supóngase que una empresa que vende equipos neumáticos considera la posibilidad de proporcionar a los clientes términos de crédito más flexibles. Probablemente esta política disminuirá la rotación de los activos (porque las cuentas por cobrar se incrementarían más que las ventas). De este mod. Los márgenes tendrán que aumentar para evitar que caiga la ROA.

Rendimiento del capital. Esta razón (ROE) se define como la utilidad neta (después de intereses y de impuestos) dividida por el capital contable promedio de los accionistas comunes.

La diferencia más importante entre la ROA y la ROE proviene del apalancamiento financiero.

Razón de pago de dividendos. La razón de pago de dividendos es la proporción de la utilidad neta que se paga como dividendos en efectivo.

Tasa de crecimiento sostenible

Una razón que es muy útil para el análisis financiero es la denominada tasa de crecimiento sostenible, que es la tasa máxima de crecimiento que puede mantener una empresa sin incrementar su apalancamiento financiero y usando tan sólo capital contable interno. El valor exacto del crecimiento sostenible puede calcularse como:

$$\text{Tasa de crecimiento sostenible} = \text{ROE} \times \text{Tasa de retención}$$

Razones de valor de mercado

Si realizamos un estrecho examen de los balances generales y de los estados de resultados podemos aprender muchas cosas acerca de la empresa. Sin embargo, una característica muy importante de una empresa que no puede encontrarse en un estado financiero es su valor de mercado.

Precio de mercado. El precio de mercado de una acción común es el que establecen los compradores y los vendedores cuando comercializan una acción. El valor de mercado del capital común de una empresa es el precio de mercado de una acción común multiplicado por el número de acciones en circulación.

Algunas veces se usa la expresión “valor justo de mercado” para describir los precios de mercado. El valor justo de mercado es la cantidad a la cual las acciones comunes cambiarían de manos entre un comprador y un vendedor dispuesto a negociar, si los dos tuviesen conocimiento de los hechos relevantes. De tal modo, los precios de mercado proporcionan estimaciones con relación al valor verdadero de los activos de una empresa. En un mercado de acciones eficiente, los precios de mercado revelan todos los hechos importantes acerca de las empresas, con ello el valor verdadero de los activos básicos de un negocio.

Razón de precio-utilidad (P/U). Una forma de calcular la razón P/U consiste en dividir el precio actual de mercado por las utilidades generadas por cada acción de capital común en el último año. Las razones P/U de algunas de las empresas más grandes de Estados Unidos y de Japón son las que se describen a continuación.

Como puede verse, algunas empresas tienen razones P/U altas (Nippon Telegraph & Telephone, por ejemplo) mientras que otras empresas tienen razones bajas (Exxon).

Rendimiento de los dividendos. El rendimiento de los dividendos se calcula anualizando el último pago de dividendos observado en una empresa y dividiéndolo entre el precio actual de mercado:

Los rendimientos de los dividendos se encuentran relacionados con las percepciones del mercado respecto de las posibilidades de crecimiento

futuro de las empresas. Las empresas que tengan prospectos que muestren un alto crecimiento tendrán rendimientos de los dividendos más bajos.

El valor de mercado a valor en libros (VM/VL) y la razón Q. La razón de valor de mercado a valor en libros se calcula dividiendo el precio de mercado por acción por el valor en libros pro acción.

Existe otra razón, denominada Q de Tobin, la cual es muy similar a la razón VM/VL., la razón Q de Tobin divide el valor de mercado de todos los pasivos de la empresa más el capital contable por el valor de reemplazo de los activos.

La razón Q difiere de la razón VM/VL, en que la primera usa el valor de mercado del pasivo más el capital contable. También usa el valor de reemplazo de todos los activos en vez de usar el valor de costo histórico.

Es obvio que si una empresa tiene una razón Q superior a 1 probablemente tendrá mejores incentivos para invertir que los de una empresa con una razón Q inferior a 1. Las empresas que tiene razones Q altas tienden a ser aquellas que disponen de oportunidades de inversión atractivas o de un ventaja competitiva muy importante.

CAPITULO VI.- CASO PRÁCTICO

6.0 INTRUDUCCION AL CASO PRÁCTICO

Después de haber dado una descripción teórica de algunas disciplinas y herramientas administrativas voy a realizar una investigación práctica que consiste en analizar en una empresa de la ciudad de Uruapan Michoacán, de tamaño medio, y que su actividad principal es la compra venta de equipos agrícolas, que en adelante llamaremos PROFISA SA DE CV, la situación financiera que tiene y determinar el impacto financiero que produce el crédito comercial, para ello en este apartado denominado caso practico, se encontrara la siguiente información:

PRIMERO: Se muestra el formato del cuestionario que se aplico al Gerente General de la empresa así como las respuestas obtenidas, este se realizo con la finalidad de obtener datos referentes a su ciclo operativo, a las condiciones con que sus proveedores trabajan y a darnos cuenta del conocimiento que tiene del crédito mercantil.

SEGUNDO: Se plasman el Estado de Resultados y Estado de Posición Financiera del ejercicio 2007, que nos facilito el gerente de la empresa, con la finalidad de observar su estructura financiera.

TERCERO: En este apartado comenzamos a aplicar las herramientas financieras, utilizando las razones necesarias para conocer la solvencia, actividad, apalancamiento, rentabilidad y valor que tiene la empresa de acuerdo a sus

estados financieros del ejercicio 2007, y en cada razón aplicada se da una interpretación del resultado obtenido.

CUARTO: Después de haber analizado e interpretado la situación financiera del ejercicio 2007, se procedió a hacer lo mismo en los estados financieros del ejercicio 2008, pero con la finalidad de no hacer este apartado muy extenso y repetitivo, solamente se presenta una tabla comparativa entre los resultados obtenidos en ambos ejercicios a las mismas razones financieras, así como su debida interpretación

QUINTO: Ahora se da una breve descripción de las opciones que el proveedor le ofrece a la empresa referentes a al crédito comercial y se produce a aplicarle formulas financieras para determinar cual es el mas conveniente.

SEXTO: Se continúa presentación de Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo y Estado de Posición Financiera proyectados a diciembre de 2009, primero considerando que la empresa no aplica el crédito comercial y después considerando que si lo aplica.

SEPTIMO: Por ultimo se presenta un nuevo análisis de razones financieras, pero ahora solamente entre los dos diferentes estados financieros proyectados a 2009, así como su debida interpretación.

6.1 APLICACIÓN DE CUESTIONARIO

1.- ¿Realiza compras a crédito?

2.- ¿Qué plazos tiene para el pago de créditos?

3.- ¿De que manera controla la existencia de mercancía en su almacén?

4.- ¿Con que frecuencia realiza pedidos de compra?

5.- ¿En base a que, planea sus pedidos de compra?

6.- ¿Cuántos proveedores de mercancía tienen para la empresa?

7.- ¿Qué características busca en un proveedor para trabajar con él?

8.- ¿Sabe si su proveedor otorga descuentos por pronto pago? ¿Por que?

9.- ¿Cuáles son las condiciones que les aplican para recibir estos descuentos?

10.- ¿En su empresa se aprovechan estos descuentos? ¿Por que?

11.- Considera que la liquidez de su negocio para aprovechar sus descuentos por pronto pago es:

A) Buena B) Regular C) Mala

12.- ¿Cuenta con la asesoría de algún especialista para aprovechar los beneficios del descuento por pronto pago? ¿Cuál?

13.- ¿En su empresa se otorgan créditos?

14.- ¿Qué plazos tiene para el cobro de créditos?

15.- ¿Realiza planeaciones financieras para su negocio? ¿Cuál?

RESPUESTAS AL CUESTIONARIO DE CRÉDITO MERCANTIL

1- Si

- 2- Plazos a 30, Y 60 días.
- 3- Se controlan de acuerdo a las ventas puesto que estas se programan con 3 meses de anticipación.
- 4- Se realizan pedidos programados a 3 meses, dicho pedido se envía cada mes.
- 5- E base a los reportes de prospectos de ventas que nos entregan los vendedores
- .
- 6- Se cuenta con 10 proveedores constantes siendo el principal Massey Ferguson, por abarcar el 80% de nuestras compras, los demás son solo complementarios o alternativos.
- 7-
- 8- Para elegir nuestro mejor proveedor observamos los créditos que manejan así como la seriedad y cumplimiento puntual de lo embarques de mercancía.
- 9- Si otorga puesto que el nos lo informo al momento de iniciar operaciones con él.
- 10- Nuestro proveedor únicamente nos pide como requisito cumplir los plazos exactos y nos da los siguientes descuentos por pronto pago;

- 4% de descuento sobre el saldo restante si se liquida dentro de 30 días.
- 3% de descuento sobre el saldo restante si se liquida dentro de 60 días.

10.- Si porque se ha analizado el gran beneficio que se nos brinda y nuestra política es, en lo mas posible pagarlos de contado y obtener el 5% del total o bien máximo un plazo de 30 días

11.- El negocio tiene buena liquidez ya que tiene un crédito anual por una institución bancaria de \$3, 000,000.00

12.- No con un especialista solo contamos con un encargado que determina si tenemos el monto para ir realizando esos pagos rápido.

13.- No, precisamente ya que se trabaja con una financiera quien le otorga los créditos a los campesinos pero nosotros obtenemos el pago de contado y solo el campesino se entiende con la financiera.

14.-

15.- Si realizamos planeaciones al final de cada año pero muy simples, no hemos puesto a algún especialista que nos muestre resultados con exactitud.

6.2 PRESENTACION DE ESTADOS FIANCIEROS 2007

ESTADO DE RESULTADOS 2007

PROFISA SA DE CV			
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007			
EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 2007			%
VENTAS	62,654,964.30		
INGRESOS X SERVICIOS	<u>1,639,036.90</u>		
TOTAL INGRESOS		\$64,294,001.20	100.00
COSTO DE VENTAS		\$51,537,215.00	80.16
UTILIDAD BRUTA		\$12,756,786.20	
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS DE VENTA	4,817,448.10		7.49
GASTOS DE ADMINISTRACION	<u>4,253,554.70</u>		6.62
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		\$ 9,071,002.80	
UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$ 3,685,783.40	
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
INGRESOS	\$ -		0
GASTOS	<u>\$ -</u>		0
TOTAL OTROS INGRESOS Y GASTOS		\$ -	
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO			
GASTOS FINANCIEROS	407,991.75		0.63
PRODUCTOS FINANCIEROS	<u>53,216.23</u>		0.08
TOTAL COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO		-\$ 354,775.52	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 3,331,007.88	5.18

ESTADO DE POSICION FINANCIERA 2007

PROFISA SA DE CV			
ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007			
(EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 2007)			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	881,284.82	PROVEEDORES	1,052,356.12
INSTRUMENTOS FIN DISP	5,000.00	ACREEDORES DIVERSOS	4,125,356.21
CLIENTES	732,497.00	IMPUESTOS POR PAGAR	78,382.70
DEUDORES DIVERSOS	380,830.30	DOCUMENTOS POR PAGAR	150,246.23
INVENTARIOS	7,471,310.24		
IMPUESTOS A FAVOR	<u>1,253,456.23</u>	TOTAL CORTO PLAZO	<u>\$ 5,406,341.26</u>
TOTAL CIRCULANTE	<u>\$ 10,724,378.59</u>	CAPITAL CONTABLE	
NO CIRCULANTE		CAPITAL SOCIAL	3,000,000.00
TERRENOS	350,000.00	APORTACIONES DE CAPITAL	-
EDIFICIOS	665,000.00	UTILIDADES ANTERIORES	2,500,000.00
DEP. DE EFICIOS	- 485,335.00	PERDIDAS ANTERIORES	- 292,564.00
MAQUINARIA	399,538.00	RESERVA LEGAL	325,603.00
DEP DE MAQUINARIA	- 268,558.20	UTILIDAD DEL PERIODO	<u>3,331,007.88</u>
EQUIPO DE TRANSPORTE	3,864,315.00	TOTAL CAPITAL CONTABLE	<u>\$ 8,864,046.88</u>
DEP DE EQUIPO TRANSPORTE	- 1,385,291.25		
EQUIPO DE COMPUTO	406,341.00		
TOTAL NO CIRCULANTE	<u>\$ 3,546,009.55</u>		
TOTAL ACTIVO	<u>\$ 14,270,388.14</u>	TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	<u>14,270,388.14</u>
			-

6.3 ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS EJERCICIO 2007

El objetivo de este apéndice es mostrar cómo se puede reordenar la información proveniente de los estados financieros para convertirla en razones financieras capaces de proporcionar información acerca de las cinco áreas más importantes del desempeño financiero:

1. Solvencia a corto plazo: capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo.
2. Actividad: capacidad de la empresa para controlar sus inversiones en activos.
3. Apalancamiento financiero: medida en la cual una empresa recurre al financiamiento por medio de deudas.
4. Rentabilidad: grado en el cual una empresa es rentable.
5. Valor: valor de la empresa.

Los estado financieros no pueden proporcionar las respuestas correspondientes a las cinco anteriores medidas del desempeño. Sin embargo, la administración debe evaluar constantemente cómo se está desempeñando la empresa, y los estados financieros proporcionan información de gran utilidad para tal propósito. Los estados financieros de POFISA SA DE CV, proporcionan la información relativa a los ejemplos que aparecen más abajo.

SOLVENCIA A CORTO PLAZO

Las razones de la solvencia a corto plazo miden la capacidad de la empresa para satisfacer las obligaciones financieras de tipo recurrente (es decir, para pagar sus cuentas). En la medida en la que una empresa tenga un flujo de efectivo suficiente, estará en condiciones de evitar el incumplimiento con respecto a sus obligaciones financieras y, de tal modo, evitará tener que recurrir a una reorganización financiera. La liquidez contable mide la solvencia a corto plazo y frecuentemente se asocia con el capital de trabajo neto, la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos a corto plazo. Recuérdese que los pasivos a corto plazo son deudas que vencerán dentro de un año contado a partir de la fecha del estado de posición financiera. La fuente básica para el pago de estas deudas son los activos circulantes.

Las medidas de liquidez contable que se usan con mayor frecuencia son la razón circulante y la razón rápida.

Razón circulante. Para obtener la razón circulante, se deben dividir activos circulantes entre los pasivos a corto plazo. En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Corto Plazo}} = \frac{\$10,724,378.59}{5,406,341.26} = 1.98$$

Como se puede observar, la empresa durante este ejercicio no muestra problema alguno de liquidez ya que cuenta con una razón muy buena pues dispone de \$1.98 de activo circulante para pagar cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo, con esto se encuentra en los márgenes que varios analistas mencionan.

Si una empresa experimenta dificultades financieras. Es posible que no pueda pagar sus cuentas a tiempo o puede necesitar ampliar su crédito bancario. En consecuencia, los pasivos circulantes pueden aumentar más rápido que los activos circulantes y la razón circulante puede disminuir. Esto puede ser el primer signo de problemas financieros. Desde luego, la razón circulante de una empresa debe calcularse a lo largo de varios años para obtener una perspectiva financiera, y debe compararse con las razones circulantes de otras empresas que tengan actividades operativas similares.

Prueba del ácido. La prueba del ácido se calcula sustrayendo los inventarios de los activos circulantes y dividiendo la diferencia (denominada activos rápidos) por los pasivos a corto plazo En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

Activo	Circulante	-	\$	
	Inventarios		3,253,068.35	
		=	\$	= 0.60
	Pasivo Corto Plazo		5,406,341.26	

En esta razón observamos como los inventarios son una fuerte garantía para la empresa ya que sin ellos solo se cuenta con \$0.60 de activo circulante para cubrir cada \$1.00 de obligaciones a corto plazo, lo cual nos indica que en realidad la empresa no cuenta con muy buena liquidez ya que depende en gran cantidad de la venta de inventarios.

Los activos rápidos son aquellos activos circulantes fácilmente convertibles en efectivo. Los inventarios son el activo circulante menos líquido. Muchos analistas financieros consideran que es importante determinar la capacidad de una empresa para liquidar los pasivos a corto plazo sin tener que recurrir a la venta de los inventarios.

ACTIVIDAD

Las razones de actividad tienen como propósito medir la eficacia con la cual se administran los activos de una empresa. El nivel de la inversión de una empresa en activos depende de muchos factores. Por ejemplo, la empresa PROFISA SA DE CV podría tener un inventario muy cuantioso durante un periodo de alta actividad; sin embargo, en el mes de poca actividad, el mismo inventario sería indeseable. Por ello una manera adecuada para medir el nivel

apropiado de las inversiones en activos consiste en comparar los activos con las ventas realizadas durante el año para determinar la rotación. La idea consiste en descubrir la eficacia con la cual se usan los activos para generar ventas.

Rotación de las cuentas por cobrar. La razón de rotación de las cuentas por cobrar se calcula dividiendo las ventas por las cuentas por cobrar promedio observadas durante el periodo contable sujeto a análisis. Si el número de días del año (365) se divide por la razón de rotación de las cuentas por cobrar, se puede determinar el periodo promedio de cobranza. Para este cálculo se usa el valor neto de las cuentas por cobrar.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

$$\begin{array}{rcl} \text{Ventas Netas} & \$64,294,001.20 & \\ \hline \text{Promedio de Ctas. Y Doc.} & \$ & = 29.55 \\ \text{X Cob.} & 2,175,653.55 & \end{array}$$

Periodo promedio de cobranza:

$$\begin{array}{rcl} 360 \text{ días} & 360 & \\ \hline \text{Rotación de cuentas por} & & = 12.18 \text{ días} \\ \text{cobrar} & 29.55 & \end{array}$$

Esta razón nos muestra que la empresa tal como contestaron en la encuesta realizada, no tiene dificultades en el cobro de sus deudas pues observamos que estas se recuperan aproximadamente cada doce días, por lo tanto sus políticas de crédito les arrojan buenos resultados.

La razón de rotación de las cuentas por cobrar y el periodo promedio de cobranza proporcionan alguna información con relación al éxito de la empresa al administrar su inversión en cuentas por cobrar. El valor real de estas razones refleja la política de crédito de la empresa. Si ésta tiene una política de crédito flexible, la cuantía de sus cuentas por cobrar será más alta que la que tendría de otra manera. Otra regla empírica muy popular que usan los analistas financieros es la que afirma que el periodo promedio de cobranza de una empresa no debe exceder en más de 10 días al tiempo permitido para el pago en virtud de los términos de crédito.

Rotación del inventario. La razón de rotación del inventario se calcula dividiendo el costo de los productos vendidos por el inventario promedio. Toda vez que el inventario siempre se expresa en términos del costo histórico, debe dividirse por el costo de los productos vendidos en lugar de dividirse por las ventas (las ventas incluyen un cierto margen para las utilidades y no se encuentran conmensuradas con el inventario). El número de días en el año dividido por la razón de rotación de inventario proporciona la razón de días de inventario.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}} = \frac{\$51,537,215.00}{6,954,552.73} = 7.41$$

$$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}} = \frac{360}{7.41} = 48.58$$

El resultado de aplicar esta razón es que en la empresa los inventarios se cambian aproximadamente cada mes y medio esto es debido a la mercancía que manejan ya que al ser equipos tan grandes no es muy rápida su venta.

El método de valuación del inventario puede afectar de manera significativa a las razones de inventarios que se hayan calculado. De tal modo, los analistas financieros deben estar conscientes de los diferentes métodos de valuación del inventario y de la manera en la cual éstos podrían afectar a las razones calculadas.

Rotación de Cuentas por Pagar a Proveedores. Esta razón al contrario de las cuentas por cobrar nos mide la frecuencia con que pagamos las deudas originados por las compras, nos sirve para poder tomar decisiones con respecto a promociones que el proveedor pusiera y así poder aprovecharlas.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

Compras Netas	\$51,537,215.00		
Prom. de Ctas. Y Doc. X =			= 11.64
Pag..	\$ 4,427,049.49		
360 días	360		
Rotación de cuentas por			= 30.92
cobrar	11.64		

El resultado arrojado nos permite observar como la empresa en este año ha realizado sus pagos aproximadamente cada mes, lo cual nos muestra que no toma ningún tipo de descuento.

APALANCAMIENTO FINANCIERO

El apalancamiento financiero se relaciona con la medida en la cual una empresa recurre al financiamiento por medio de deudas en lugar de recurrir a la emisión de instrumentos de capital contable. Las medidas del apalancamiento son herramientas que permite determinar la probabilidad de que la empresa incurra en incumplimientos con relación a sus contratos de crédito. Mientras más deudas tenga una empresa, mas probable será que no pueda cumplir con sus obligaciones contractuales. Dicho de otra manera, una cantidad excesiva de deudas puede conducir a una probabilidad más alta de insolvencia y de dificultades financieras.

Razón de endeudamiento. La razón de endeudamiento se calcula dividiendo los pasivos totales por los activos totales. Las razones de endeudamiento proporcionan información acerca de la protección que tienen los acreedores contra la insolvencia y contra la libertad de las empresas para obtener financiamientos adicionales encaminados a aprovechar las oportunidades de inversión potencialmente atractivas. Sin embargo, el pasivo se presenta en el Estado de Posición Financiera simplemente como un saldo no pagado. En consecuencia, no se hace ningún ajuste según el nivel actual de las tasas de interés (que pueden ser más altas o más bajas que cuando la deuda fue originalmente emitida) o por el riesgo. De tal modo. El valor en libros del pasivo puede diferir sustancialmente de su valor de mercado.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

	\$		
Pasivos Totales	5,406,341.26	=	= 0.38
<hr/>			
Activos Totales	\$14,270,388.14		

Se puede observar que la empresa tiene garantizada la deuda con los acreedores pues solamente representan el 38% de los activos con que cuenta la empresa, esto es una buena señal en el caso de que solicite préstamos bancarios.

Cobertura de los intereses. La razón de cobertura de los intereses se calcula dividiendo las utilidades (antes de intereses y de impuestos) por los intereses. Esta razón pone de relieve la capacidad de la empresa para generar una cantidad suficiente de ingresos capaz de cubrir los gastos de intereses.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

	\$		
Utilidad de Operación	3,685,783.40	=	= 9.03
<hr/>	\$		
Intereses pagados	407,991.75		

Como se mostró en la razón anterior la empresa no se encuentra muy apalancada por los acreedores por tal motivo la razón de cobertura de interés pues es realmente buena ya que se obtienen \$9.03 para pagar cada \$1.00 de interés que se genere.

Los gastos por intereses son un obstáculo que la empresa debe superar si verdaderamente desea evitar la posibilidad de incurrir en incumplimientos. La razón de cobertura de intereses está directamente relacionada con la capacidad de la empresa para el pago de los intereses. Sin embargo, al calcular esta razón, tendría sentido añadir la depreciación al ingreso e incluir otros gasto de financiamiento, como los pagos de principal.

Una elevada carga de deudas representa un problema tan sólo cuando el flujo de efectivo de la empresa es insuficiente para hacer los pagos necesarios para el servicio de la deuda, lo cual está relacionado con la incertidumbre de los flujos futuros de efectivo. Frecuentemente se dice que las empresas que tienen flujos de efectivo predecibles tienen una mayor capacidad de endeudamiento que las empresas que tienen flujos de efectivo cuantiosos e inciertos. Por consiguiente, es importante calcular la variabilidad de los flujos de efectivo de la empresa. Una forma posible de hacerlo consiste en calcular la desviación estándar que mantienen los flujos de efectivo con respecto al flujo de efectivo promedio.

RENTABILIDAD

Uno de los atributos de las empresas más difíciles de conceptualizar y de medir es la rentabilidad. En general, las utilidades muestran la diferencia entre los ingresos y los costos. Es lamentable, pero no existe una forma completamente precisa de saber en qué momento una empresa es rentable. En el mejor de los casos, un analista financiero puede medir la rentabilidad contable actual o histórica. Sin embargo, muchas oportunidades de negocios implican el sacrificio de las utilidades actuales a cambio de las utilidades futuras. Por ejemplo, todos los productos nuevos requieren de fuertes inversiones iniciales para el arranque y, en consecuencia, producen utilidades iniciales muy bajas. De tal modo, las utilidades actuales pueden representar una consideración muy vaga de la verdadera rentabilidad futura. Otro problema con las medidas de rentabilidad basadas en datos contables es que ignoran el riesgo. Sería falso concluir que dos empresas con utilidades actuales idénticas son igualmente rentables si el riesgo de una fuera mayor que el de la otra.

El problema conceptual más importante de las medidas contables de la rentabilidad es que no proporcionan un punto de referencia para hacer comparaciones. En general, una empresa es rentable en sentido económico tan sólo cuando su rentabilidad es mayor que la que los inversionistas podrían lograr por su propia cuenta en los mercados de capitales.

Margen de utilidad. Los márgenes de utilidad se calculan dividiendo las utilidades entre los ingresos operativos. De tal modo, expresan las utilidades netas como un porcentaje del ingreso total de operación.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos Operativos}} = \frac{\$ 3,331,007.88}{\$64,294,001.20} = 0.05$$

Por medio de esta razón al igual que mediante el método de por cientos integrales podemos observar que el margen de utilidad es de el 5% en comparación con los ingresos obtenidos en la operación, lo que nos dice que tal vez para los socios es muy recomendable analizar bien si en verdad vale la pena tener inversión en esta empresa.

En general, los márgenes de utilidad reflejan la capacidad de la empresa para producir un producto o servicio a un costo muy bajo o a un precio muy alto.

Rendimiento sobre los activos. Una medida común del desempeño administrativo es la razón de la utilidad a los activos totales promedio, tanto antes como después de impuestos.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de 2007 es:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales Promedio}} = \frac{\$ 3,331,007.88}{\$ 13,700,000.00} = 0.23$$

Activos Totales \$14,270,388.14

Con esta razón podemos ver como el rendimiento que se obtiene sobre la inversión en Activos es bueno ya que se recupero durante este año el 23% de dicha inversión

Rendimiento del capital. Esta razón se define como la utilidad neta dividida por el capital contable promedio de los accionistas comunes.

En el caso de PROFISA SA DE CV, la cifra correspondiente al año de

	\$		2007
Utilidad Neta	3,331,007.88		
_____ =	\$	= 0.38	
Capital Contable	8,864,046.88		Con esta

razón podemos ver como el rendimiento que obtienen los socios sobre su inversión es bueno ya que se recupero durante este año el 38% de dicha inversión, la cual simplemente ningún banco le puede otorgar, por lo tanto tomando en cuenta esta razón podemos decir que la empresa es rentable.

6.4 PRESENTACION DE ESTADOS FIANCIEROS 2008

ESTADO DE RESULTADOS 2008

PROFISA SA DE CV		
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008		
EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 2008		%
VENTAS	67,952,594.00	
INGRESOS X SERVICIOS	756,234.13	
TOTAL INGRESOS	68,708,828.13	100.00
COSTO DE VENTAS	\$54,249,700.00	78.96
UTILIDAD BRUTA	14,459,128.13	
GASTOS DE OPERACIÓN		
GASTOS DE VENTA	5,070,998.00	7.38
GASTOS DE ADMINISTRACION	4,012,565.56	5.84
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	9,083,563.56	
UTILIDAD DE OPERACIÓN	5,375,564.57	
OTROS INGRESOS Y GASTOS		
OTROS INGRESOS	\$ 345,356.00	0.50
OTROS GASTOS	\$ -	
TOTAL OTROS INGRESOS Y GASTOS	\$ 345,356.00	
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO		
GASTOS FINANCIEROS	1,286,456.12	1.87
PRODUCTOS FINANCIEROS	25,456.12	0.04
TOTAL COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	- 1,261,000.00	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	4,459,920.57	6.49
		6.49

ESTADO DE POSICION FINANCIERA 2008

PROFISA SA DE CV			
ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008			
(EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 2008)			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	742,098.04	PROVEEDORES	595,623.60
INSTRUMENTOS FIN DISP	6,961.00	ACREEDORES DIVERSOS	2,178,463.21
CLIENTES	1,256,845.23	IMPUESTOS POR PAGAR	54,213.56
DEUDORES DIVERSOS	400,874.00	DOCUMENTOS POR PAGAR	130,456.23
INVENTARIOS	9,083,562.70		
IMPUESTOS A FAVOR	1,542,245.23	TOTAL CORTO PLAZO	2,958,756.60
TOTAL CIRCULANTE	13,032,586.20	A LARGO PLAZO	
NO CIRCULANTE		ACREEDORES BANCARIOS	1,000,000.00
TERRENOS	350,000.00	ACREEDORES DIVERSOS	1,000,000.00
EDIFICIOS	665,000.00	TOTAL A LARGO PLAZO	2,000,000.00
DEP. DE EFICIOS	- 518,585.00	TOTAL PASIVO	4,958,756.60
MAQUINARIA	399,538.00	CAPITAL CONTABLE	
DEP DE MAQUINARIA	- 308,512.00	CAPITAL SOCIAL	3,000,000.00
EQUIPO DE TRANSP.	3,864,315.00	APORTACIONES DE CAPITAL	-
DEP DE EQUIPO TRANSP	- 2,351,370.00	UTILIDADES ANTERIORES	2,500,000.00
EQUIPO DE COMPUTO	406,341.00	PERDIDAS ANTERIORES	- 292,564.00
DEP DE EQUIPO COMPUTO	- 380,591.00	RESERVA LEGAL	548,599.03
MOBILIARIO Y EQUIPO	159,672.00	UTILIDAD DEL PERIODO	4,459,920.57
DEP EQUIPO DE OFICINA	- 143,682.00	TOTAL CAPITAL CONTABLE	10,215,955.60
TOTAL NO CIRCULANTE	2,142,126.00	TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	15,174,712.20
TOTAL ACTIVO	15,174,712.20		0.00

6.5 COMPARATIVO DE RAZONES FINANCIERAS 2007 VS 2008

SOLVENCIA A CORTO PLAZO				
NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2007	2008
Razón Circulante	Activo Circulante	=	1.98	4.40
	Pasivo Corto Plazo			
Prueba del Acido	Activo Circulante - Inventarios	=	0.60	1.33
	Pasivo Corto Plazo			

Como podemos observar en este comparativo, en el ejercicio 2008 la empresa tiene una mejor situación financiera en cuanto a la solvencia a corto plazo, ya que en este ejercicio adquirió un crédito bancario a largo plazo con el cual comenzó a pagar sus deudas a corto plazo y pudo comprar mas inventarios, también utilizo parte de las utilidades para pagar estos proveedores, por lo tanto

sus proveedores y acreedores a corto plazo no tienen mayor preocupación para que sean cubiertas sus cuentas, sin embargo seguimos observando que la empresa cuenta en gran cantidad con los inventarios porque sin ellos solo tiene el 130% para cubrirlo.

ACTIVIDAD				
NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2007	2008
Razón de Rotación de Cuentas por Cobrar	$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio de Ctas. Y Doc. X Cob.}}$	=	29.55	24.69
Periodo Promedio de Cobranza	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$	=	12.18	14.58
Razón de Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de Inventarios}}$	=	7.41	6.55
Razón de días de inventario	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}}$	=	48.58	54.93

	Rotación de Inventarios			
Razón de Rotación de cuentas x pagar a provee.	compras	=	11.64	14.05
	Prom. De ctas x pag a prov			
Razón de días de pago	360 días	=	30.92	25.62
	Rotación de ctas x paga a prov			

En relación con la actividad se nota que a raíz de el aumento en los inventarios y en las ventas se detiene un poco la buena rotación que se tenía en los inventarios, pero la disminución no es grande así que sigue continuando con una buena actividad lo cual es prueba de que el aumento en las compras le cayo bien a la empresa pues fue considerable el aumento en las ventas para el 2008 y en realidad no afecto en gran cantidad las razones de actividad, fue una buena decisión. Con respecto a las cuentas por pagar se nota claramente que disminuyo el tiempo en el que liquidan sus deudas, esto debido a los pagos fuertes que realizo al final de año.

APALANCAMIENTO FINANCIERO				
NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2007	2008
Razón de Endeudamiento	Pasivos Totales	=	0.38	0.33
	Activos Totales			
Razón Cobertura de Intereses	Utilidad de Operación	=	9.03	4.18
	Intereses pagados			

Con relación al apalancamiento financiero en este año la empresa solo lo realizo en poca cantidad con la finalidad de observar que resultados iba a obtener, pero al endeudarse a largo plazo le pago algo a los proveedores y acreedores de mayor exigencia por ello la razón endeudamiento sufre una disminución minima ya que si embargo se espera que para el próximo año si

haya un cambio significativo, ahora bien, por lo que respecta a la cobertura de intereses, ahí si disminuyo aproximadamente en un 50%, sin embargo aun así continua generando una utilidad capaz de cubrir en cuatro veces los intereses.

RENTABILIDAD				
NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2007	2008
Razón Margen de Utilidad	Utilidad Neta	=	0.05	0.06
	Ingresos Operativos			
Razón Rendimiento sobre los Activos	Utilidad Neta	=	0.23	0.29
	Activos Totales			
Razón Rendimiento del Capital	Utilidad Neta	=	0.38	0.44
	Capital Contable			

Para este año la rentabilidad presento un aumento no muy notable ya que la decisión de financiamiento fue a finales del ejercicio y en poca cantidad, pero por ello vamos a realizar una proyección considerando un financiamiento mayor y poder obtener una mejor rentabilidad, claro con esto no quiero decir que este año resulto malo para los socios solo podrá mejorar.

6.6 ANALISIS DEL CRÉDITO COMERCIAL OFRECIDO POR EL PROVEEDOR

CASO 1.- PAGAR ANTES DE DIEZ DIAS, DESCUENTO DE 4%

$$\text{TASA ANUALIZADA DEL DESCUENTO} = \left[\frac{\text{TASA DEL DESCUENTO}}{1 - \text{TASA DEL DESCUENTO}} \times \frac{\text{DIAS DEL PERIODO}}{\text{DIAS DE VENCIMIENTO} - \text{DIAS DE DESCUENTO}} \right] 100$$

OPCION A

$$\text{TASA ANUALIZADA DEL DESCUENTO} = \left[\frac{0.04}{1 - 0.04} \times \frac{360}{30 - 10} \right] 100$$

OPCION A

$$\text{TASA ANUALIZADA DEL DESCUENTO} = \left[\frac{0.04}{0.96} \times \frac{360}{20} \right] 100$$

$$\text{TASA DE RENDIMIENTO DEL DESCUENTO} = \left[\text{TASA ANUALIZADA DE DESCUENTO} - \text{COSTO PORCENTUAL PROMEDIO} \right]$$

$$\text{TASA DE RENDIMIENTO DEL DESCUENTO} = \left[75.00 - 14.5 \right] 60.50$$

RENDIMIENTO DE TOMAR EL DESCUENTO	=	$\frac{\text{IPA} * (\text{DVE} - \text{DDE}) * \text{TRD}}{\text{DIAS DEL PERIODO}}$	=	$\frac{\$66,403,900 * (30 - 20) * 0.047}{360}$	=	$\frac{\$ 803,487,189.40}{360}$	=	\$ 2,231,908.86
IPA		IMPORTE DEL PAGO ANUAL		\$66,403,900				
DVE		DIAS DE VENCIMIENTO		30				
TRD		DIAS DEL DESCUENTO		10				
TRD		TASA DE RENDIMIENTO DEL DESC.		0.047				

PAGO A PROVEEDORES ANUAL	\$ 66,403,900.00
DESCUENTO POR PRONTO PAGO	\$ 2,231,908.86
TASA IETU 2009 17%	\$ 0.17
IETU A PAGAR	\$ 379,424.51

CASO 2.- PAGAR ANTES DE VEINTE DIAS, DESCUENTO DE 3%

$$\text{TASA ANUALIZADA DEL DESCUENTO} = \left[\frac{\text{TASA DEL DESCUENTO}}{1 - \text{TASA DEL DESCUENTO}} \times \frac{\text{DIAS DEL PERIODO}}{\text{DIAS DE VENCIMIENTO} - \text{DIAS DE DESCUENTO}} \right] 100$$

OPCION A

$$\text{TASA ANUALIZADA DEL DESCUENTO} = \left[\frac{0.03}{1-03} \times \frac{360}{30 - 20} \right] 100$$

OPCION A

$$\text{TASA ANUALIZADA DEL DESCUENTO} = \left[\frac{0.03}{0.97} \times \frac{360}{10} \right] 100$$

$$\text{TASA DE RENDIMIENTO DEL DESCUENTO} = \left[\text{TASA ANUALIZADA DE DESCUENTO} - \text{COSTO PORCENTUAL PROMEDIO} \right]$$

$$\text{TASA DE RENDIMIENTO DEL DESCUENTO} = \left[111.34 - 14.5 \right] 96.84$$

RENDIMIENTO DE TOMAR EL DESCUENTO	=	$\frac{\text{IPA} * (\text{DVE}-\text{DDE}) * \text{TRD}}{\text{DIAS DEL PERIODO}}$	=	$\frac{\$66,403,900*(30-20)*.9684}{360}$	=	$\frac{\$ 643,056,736.27}{360}$	=	\$ 1,786,268.71
IPA		IMPORTE DEL PAGO ANUAL		\$66,403,900				
DVE		DIAS DE VENCIMIENTO		30				
TRD		DIAS DEL DESCUENTO		20				
TRD		TASA DE RENDIMIENTO DEL DESC.		0.9684				

PAGO A PROVEEDORES ANUAL	\$	66,403,900.00
DESC X PRONTO PAGO	\$	1,786,268.71

Analizando las dos opciones de crédito comercial ofrecidas por el proveedor, la empresa decide pagar dentro de los primeros diez días ya que es mayor el beneficio que se obtiene, por lo tanto los estados financieros están considerando que se toma la primer opción.

Mediante este análisis se muestra claramente el beneficio significativo que tiene aprovechar el crédito mercantil y esto se hace mejor puesto que la empresa pudo conseguir un financiamiento no muy caro y así poder aprovechar tales ofertas.

6.7 EEFF PROYECTADOS A 2009 SIN CRÉDITO COMERCIAL

ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS PRO-FORMA DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009			
			%
EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 2009			
VENTAS	75,332,245.71		
INGRESOS X SERVICIOS	838,361.16		
TOTAL INGRESOS		76,170,606.86	100.00
COSTO DE VENTAS		\$60,141,217.42	78.96
UTILIDAD BRUTA		16,029,389.44	
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS DE VENTA	5,286,515.42		6.94
GASTOS DE ADMINISTRACION	4,183,099.60		5.49
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		9,469,615.01	
UTILIDAD DE OPERACIÓN		6,559,774.43	
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
OTROS INGRESOS	\$ -		0.00
OTROS GASTOS	\$ -		
TOTAL OTROS INGRESOS Y GASTOS		\$ -	
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO			
GASTOS FINANCIEROS	1,341,130.51		1.76
PRODUCTOS FINANCIEROS	26,538.01		0.03
TOTAL COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO		- 1,314,592.50	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		5,245,181.93	6.89
			6.89

ESTADO DE POSICION FINANCIERA 2009

PROFISA SA DE CV			
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009			
(EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 200)			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	2,841,025.11	PROVEEDORES	6,640,390.00
INSTRUMENTOS FIN DISP	6,961.00	ACREEDORES DIVERSOS	435,692.64
CLIENTES	1,523,412.14	IMPUESTOS POR PAGAR	-
DEUDORES DIVERSOS	400,874.00	DOCUMENTOS POR PAGAR	130,456.23
INVENTARIOS	15,346,245.23		
IMPUESTOS A FAVOR	1,488,031.67	TOTAL CORTO PLAZO	7,206,538.87
TOTAL CIRCULANTE	21,606,549.15	A LARGO PLAZO	
NO CIRCULANTE		ACREEDORES BANCARIOS	-
TERRENOS	350,000.00	ACREEDORES DIVERSOS	-
EDIFICIOS	665,000.00	TOTAL A LARGO PLAZO	-
DEP. DE EFICIOS	- 551,835.00		
MAQUINARIA	399,538.00	TOTAL PASIVO	7,206,538.87
DEP DE MAQUINARIA	- 348,465.80		
EQUIPO DE TRANSP.	3,864,315.00	CAPITAL CONTABLE	
DEP DE EQUIPO TRANSP	- 3,317,448.75	CAPITAL SOCIAL	3,000,000.00
EQUIPO DE COMPUTO	406,341.00	APORTACIONES DE CAPITAL	-
DEP DE EQUIPO COMPUTO	- 406,340.00	UTILIDADES ANTERIORES	6,959,920.57
MOBILIARIO Y EQUIPO	159,672.00	PERDIDAS ANTERIORES	- 292,564.00
DEP EQUIPO DE OFICINA	- 159,649.20	RESERVA LEGAL	548,599.03
		UTILIDAD DEL PERIODO	5,245,181.93
TOTAL NO CIRCULANTE	1,061,127.25	TOTAL CAPITAL CONTABLE	15,461,137.53
TOTAL ACTIVO	22,667,676.40	TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	22,667,676.40
			0.00

6.8 EEFF PROYECTADOS A 2009 CON CREDITO COMERCIAL

ESTADO DE RESULTADOS 2009

PROFISA SA DE CV			
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009			
EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 2009			%
VENTAS	75,332,245.71		
INGRESOS X SERVICIOS	838,361.16		
TOTAL INGRESOS		76,170,606.86	100.00
COSTO DE VENTAS		\$60,141,217.42	78.96
UTILIDAD BRUTA		16,029,389.44	
GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS DE VENTA	5,286,515.42		6.94
GASTOS DE ADMINISTRACION	4,183,099.60		5.49
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN		9,469,615.01	
UTILIDAD DE OPERACIÓN		6,559,774.43	
OTROS INGRESOS Y GASTOS			
OTROS INGRESOS	\$ 2,656,156.00		3.49
OTROS GASTOS	\$ -		
TOTAL OTROS INGRESOS Y GASTOS		\$ 2,656,156.00	
RESULTADO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO			
GASTOS FINANCIEROS	1,776,130.51		2.33
PRODUCTOS FINANCIEROS	26,538.01		0.03
TOTAL COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO		- 1,749,592.50	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		7,466,337.93	9.80
			9.80

ESTADO DE FUJOS DE EFECTIVO

PROFISA SA DE CV		
ESTADO DE FUJOS DE EFECTIVO PROYECTADO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009		
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Cobro a clientes	\$	75,904,039.96
Cobro a deudores		
Pago a proveedores	-\$	60,072,802.02
Pago a acreedores	-\$	11,212,385.58
Disminución de Inventarios	-\$	6,262,682.53
Obtención de descuentos x pronto pago	\$	2,656,156.00
<i>Partidas relacionadas con actividades de inversión</i>		
Depreciación	\$	1,080,998.75
Flujos netos de efectivo de actividades de operación	\$	2,093,324.58
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Flujos netos de efectivo de actividades de inversión	\$	-
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Obtención de prestamos a largo plazo	\$	1,000,000.00
Intereses pagados	-\$	1,749,592.50
Flujos netos de efectivo de actividades de financiamiento	-\$	749,592.50
INCREMENTO NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES A EFECTIVO	\$	1,343,732.08
EFFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIDO	\$	742,098.04
EFFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	\$	2,085,830.12

ESTADO DE POSICION FINANCIERA

PROFISA SA DE CV			
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009			
(EXPRESADO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO AL MES DE DICIEMBRE DE 2009)			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		A CORTO PLAZO	
EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	2,085,830.12	PROVEEDORES	664,039.00
INSTRUMENTOS FIN DISP	6,961.00	ACREEDORES DIVERSOS	435,692.64
CLIENTES	1,523,412.14	IMPUESTOS POR PAGAR	-
DEUDORES DIVERSOS	400,874.00	DOCUMENTOS POR PAGAR	130,456.23
INVENTARIOS	15,346,245.23		
IMPUESTOS A FAVOR	1,488,031.67	TOTAL CORTO PLAZO	1,230,187.87
TOTAL CIRCULANTE	20,851,354.15	A LARGO PLAZO	
NO CIRCULANTE		ACREEDORES BANCARIOS	3,000,000.00
TERRENOS	350,000.00	ACREEDORES DIVERSOS	-
EDIFICIOS	665,000.00	TOTAL A LARGO PLAZO	3,000,000.00
DEP. DE EFICIOS	- 551,835.00		
MAQUINARIA	399,538.00	TOTAL PASIVO	4,230,187.87
DEP DE MAQUINARIA	- 348,465.80		
EQUIPO DE TRANSP.	3,864,315.00	CAPITAL CONTABLE	
DEP DE EQUIPO TRANSP	- 3,317,448.75	CAPITAL SOCIAL	3,000,000.00
EQUIPO DE COMPUTO	406,341.00	APORTACIONES DE CAPITAL	-
DEP DE EQUIPO COMPUTO	- 406,340.00	UTILIDADES ANTERIORES	6,959,920.57
MOBILIARIO Y EQUIPO	159,672.00	PERDIDAS ANTERIORES	- 292,564.00
DEP EQUIPO DE OFICINA	- 159,649.20	RESERVA LEGAL	548,599.03
		UTILIDAD DEL PERIODO	7,466,337.93
TOTAL NO CIRCULANTE	1,061,127.25	TOTAL CAPITAL CONTABLE	17,682,293.53
TOTAL ACTIVO	21,912,481.40	TOTAL PASIVO MAS CAPITAL	21,912,481.40
			0.00

6.9 COMPRATIVO DE RAZONES FINANCIERAS A ESTADOS FIANCIEROS

2009

SOLVENCIA A CORTO PLAZO				
NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2009 SC	2009 CC
Razón Circulante	Activo Circulante	=	3.00	16.95
	Pasivo Corto Plazo			
Prueba del Acido	Activo Circulante - Inventarios	=	0.87	0.76
	Pasivo Corto Plazo			

ACTIVIDAD				
NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2009 SC	2009 CC
Razón de Rotación de	Ventas Netas	=	23.04	23.04

Cuentas por Cobrar	Promedio de Ctas. Y Doc. X Cob.			
Periodo Promedio de Cobranza	360 días Rotación de cuentas por cobrar	=	15.63	15.63
Razón de Rotación de Inventarios	Costo de Ventas Promedio de Inventarios	=	4.92	4.92
Razón de días de inventario	360 días Rotación de Inventarios	=	73.12	73.12
Razón de Rotación de cuantas x pagar a provee.	compras Prom. De ctas x pag a prov	=	13.48	34.28
Razón de días de pago	360 días Rotación de ctas x paga a prov	=	26.70	10.50

APALANCAMIENTO FINANCIERO

NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2009	2009
			SC	CC
Razón de Endeudamiento	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$	=	0.32	0.19
Razón Cobertura de Intereses	$\frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Intereses pagados}}$	=	4.89	3.69

RENTABILIDAD

NOMBRE DE RAZON	FORMULA		2009	2009
			SC	CC
Razón Margen de Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ingresos Operativos}}$	=	0.07	0.10

Razón Rendimiento sobre los Activos	Utilidad Neta	=	0.23	0.34
	Activos Totales			
Razón Rendimiento del Capital	Utilidad Neta	=	0.34	0.42
	Capital Contable			

6.10 COMENTARIO DEL EFECTO FISCAL AL TOMAR EL CREDITO

MERCANTIL

Aunque este trabajo lleva un enfoque directamente financiero, ya que ese es el objeto principal de un negocio, no pude pasar por alto el mencionar que se debe tener el conocimiento de que así como esta empresa, para poder aprovechar el crédito mercantil, necesito de un financiamiento que aunque no le salio muy caro debe hacer un desembolso para cubrir los intereses, y estos no son deducibles para el Impuesto Empresarial a Tasa Única, que inicio en el ejercicio 2008 y que para ciertos sectores a sido un golpe fuerte, a diferencia del Impuesto Sobre la Renta que si nos permite hacer deducible este desembolso.

Por ello a grandes rasgos ejemplifico que impacto tiene el IETU, directamente en la ganancia obtenida por el crédito comercial, pues este será directamente la base.

PAGO A PROVEEDORES	
ANUAL	\$66,403,900.00
DESCUENTO POR PRONTO	\$
PAGO	2,231,908.86
TASA IETU 2009	17%
	.17
	\$
IETU A PAGAR	379,424.51

Este ejemplo se puede ver muy drástico ya que no considera deducciones pero como lo mencione, es solo para mostrar que también debemos considerar dicho pago de impuestos claro que ya al aplicarlo a toda la operación pues quizá no pagaríamos al tener mayores deducciones en el ejercicio.

CONCLUSIONES

CONCLUSION CASO PRACTICO.

Al llegar al final de los análisis elaborados a los estados financieros de la empresa PRODISA SA DE CV, puedo concluir que es mejor para su funcionamiento aprovechar el crédito comercial mejor conocido como descuento por pronto pago que le ofrece su proveedor, ya que mediante una diversidad de herramientas financieras comparamos las dos opciones que tiene la empresa para el ejercicio 2009 que son tomar o no dicho beneficio, y los resultados obtenidos son que tiene un rendimiento anual aproximado de \$2,231,910.00, y paga \$435,000.00 de intereses por el préstamo, lo que nos deja una ganancia de \$1,796,910.00 de lo que pagaríamos un ISR de \$503,1340.00 nos dejaría una utilidad total de \$1,293,774.00 y el IETU aquí no afectaría ya que el ISR es mayor, entonces la mejor decisión es aprovechar el crédito mercantil.

En el ultimo comparativo de razones financieras que se presentan se puede observar como se refleja mucho mayor el beneficio en cuanto a la liquidez y la rentabilidad no se modifica en gran proporción, sin embargo considerando que el monto de operaciones aumentara, esta seria mucho mejor, aunque ya así es una opción muy favorable para los socios, pues le genera mucho mas que cualquier banco le ofrece por realizar una inversión de esta magnitud.

Ahora bien en este análisis se tomaron en cuenta los ejercicios 2007, 2008 y se proyectó 2009, lo que significa que es muy recomendable que la empresa conforme vaya avanzando el ejercicio 2009 este revisando las proyecciones para poder realizar algún cambio necesario, ya que considerando la crisis económica en la que se encuentra el país no es nada confiable quedarnos solo con esta evaluación y planeación, necesitamos cada año revisar bien las cifras para que todo marche bien.

CONCLUSION GENERAL

Elaborar este trabajo no fue nada sencillo, ya que implica de mucho esfuerzo y apoyo de profesores y se complica aun más cuando dejamos pasar mucho tiempo en retomarla y concluirla porque le perdemos interés, pero ahora que he logrado finalizarla me doy cuenta lo valioso que es hacerla pues llevamos a cabo una comprobación de los conocimientos obtenidos y aprendidos pues es de suma importancia que sean datos verídicos pues quien nos dio oportunidad de indagar en su empresa puede optar por llevar a cabo nuestras sugerencias.

En esta ocasión el análisis fue dirigido a una mediana empresa comercial, sin embargo no quiere decir que solamente en este tipo de sociedades se pueda llevar a cabo, por ello recomiendo que este tipo de promociones que llegan a realizar los proveedores no se deben dejar pasar es necesario que se analicen y los resultados pueden ser muy satisfactorios para los propietarios tanto de empresas familiares como de grandes empresas.

Me queda una gran satisfacción al concluir este trabajo, pues demuestro que en realidad todo lo que aprendemos durante nuestra formación profesional es necesario en el campo laboral y que no hay ninguna cosa por simple que sea a la que no debemos prestar atención, ya que esta puede significar el fracaso o el triunfo.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- La empresa y su medio. Glosó, Raymond E. Iberoamericana, 1987
- 2.- Acerca de la planificación de la pequeña y mediana empresa. Laris Casillas, Francisco Javier, Limusa, 1990
- 3.- Diccionario de Administración y Finanzas. Rosenberg, JM Barcelona, Océano, 1999
- 4.- Finanzas Avanzadas. Delano, William H. IMEF-ITESM, 1997
- 5.- Las nuevas Finanzas en México. Mansell Carstebbs, Catherine. Milenio, 1992, r2001
- 6.- Las Fianzas en la empresa. Moreno Fernández Joaquín, IMCPAC, 1995
- 7.- Finanzas en Administración. Weston J. Fred. McGraw Hill, 1997
- 8.- Administración Financiera. Van Horne James. Prentice-Hall, 1997
- 9.- Administración Financiera del Capital de Trabajo. Perdomo Moreno Abraham. ECASA, 1993
- 10.- Administración Financiera de Inventarios. Perdomo Moreno Abraham. Thompson, 2000
- 11.- Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. 20 a. edición.