



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN**

**“LA PLANEACIÓN, EL CONTROL Y
EL ANÁLISIS FINANCIERO
COMO ESTRATEGIAS INDISPENSABLES
EN EL DESARROLLO DE LAS PyME´S”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA:
RICARDO CADENA LIRA**

ASESOR: M.A. RAÚL ALFREDO DE LA PARRA ORTEGA

CUAUTITLÁN IZCALLI, ESTADO DE MÉXICO, 2011



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 darme la dicha de vivir, por estar conmigo en cada momento de mi vida, por ser la luz de mi camino, por todas las bendiciones y vivencias que me han hecho reír y llorar, y por permitirme cumplir este sueño tan anhelado.

A MIS PADRES...

Por haberme dado la vida, por todo el amor, cariño y su interminable apoyo en todo momento de mi vida, por sus enseñanzas, consejos y por su eterna paciencia.

A MIS HERMANOS...

Por el apoyo y motivación que de ellos he recibido, por su comprensión, compañía y sobre todo por su paciencia.

A LA UNAM...

Por haberme dado la oportunidad de formar parte de la máxima casa de estudios, por su compromiso y apoyo incondicional para la culminación de mis estudios profesionales.

A LA F.E.S. CUAUTITLÁN...

Por abrirme sus puertas, por todos los momentos inolvidables que pase durante mi formación profesional y sobre todo por permitirme realizar mis estudios profesionales.

A MIS PROFESORES...

Por sus consejos y por compartir desinteresadamente sus amplios conocimientos y experiencia.

A MI ASESOR...

Por su valioso tiempo, disposición, dedicación y orientación para la realización de este proyecto.



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	vi
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	ix
HIPÓTESIS	x
OBJETIVOS	x
JUSTIFICACIÓN	xi
DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO	xii
TIPO DE INVESTIGACIÓN	xii
MARCO TEÓRICO	xiii
CAPÍTULO 1. LA EMPRESA	1
1.1 Antecedentes Históricos de la Empresa	2
1.2 Características de la Empresa	3
1.3 Clasificación de la Empresa	3
1.4 Tipos de Sociedades Mercantiles	5
1.5 Áreas de Actividad (Funciones Básicas de la Empresa)	9
1.6 Recursos de una Empresa	12
1.7 Ciclo Financiero de una Empresa	13
CAPÍTULO 2. LAS PyME'S	14
2.1 Concepto de Pequeñas y Medianas Empresas (PyME'S)	15
2.2 Características de la Pequeña y Mediana Empresa	15
2.3 Financiamiento de la Pequeña y Medianas Empresa	16
CAPÍTULO 3. PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO	28
3.1 Políticas de Crédito y Cobranza	29
3.2 Procedimientos	33
3.3 Programas	34
3.4 Presupuestos	34



CAPÍTULO 4. LOS ESTADOS FINANCIEROS	41
4.1 La Información Financiera	42
4.2 Características de los Estados Financieros	42
4.3 Objetivos de los Estados Financieros	43
4.4 Clasificación de los Estados Financieros	44
4.5 Limitaciones de los Estados Financieros	56
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS FINANCIERO	57
5.1 Concepto de Análisis Financiero	58
5.2 Análisis Cualitativo	59
5.3 Análisis Cuantitativo	59
5.3.1 Porcientos Integrales	59
5.3.2 Razones Financieras	60
5.3.3 Sistema de Análisis DuPont	67
5.3.4 Punto de Equilibrio Operacional	68
5.3.5 Método de Aumentos y Disminuciones (Flujo de Efectivo)	72
5.3.6 Método Gráfico	73
CAPÍTULO 6. CASO PRÁCTICO	74
6.1 Método de Porcientos Integrales	83
6.2 Método de Razones Financieras	85
6.3 Método DuPont	91
6.4 Método de Punto de Equilibrio Operacional	93
CONCLUSIONES	xvi
MARCO CONCEPTUAL	xviii
BIBLIOGRAFÍA	xxi



“LA PLANEACIÓN, EL CONTROL Y EL ANÁLISIS FINANCIERO COMO ESTRATEGIAS INDISPENSABLES EN EL DESARROLLO DE LAS PyME´S”

INTRODUCCIÓN

La importancia que tienen las PyME´S en la economía nacional radica en que cerca del 98% de las empresas que hay en México son Pequeñas y Medianas Empresas, las cuales son generadoras de empleo del 79% de la población y generan ingresos equivalentes al 52% del Producto Interno Bruto (PIB) lo que las hace la base de la económica mexicana¹; por lo anterior, las PyME´S representan un ámbito al que es necesario prestar ayuda y estímulo, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, con las consiguientes pérdidas financieras.

La problemática financiera de las empresas se clasifica en diez categorías principalmente: recursos financieros limitados, alto nivel de endeudamiento, cartera vencida, cambios en el costo de materia prima, bajo nivel de ventas, falta de capital para invertir, dificultad para adquirir préstamos, falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y de personal especializado.

Analizando los problemas financieros en función del tamaño de la organización, existen algunas diferencias. En la gran empresa el único problema financiero que se menciona es la ausencia de control financiero; en la mediana empresa la mayor dificultad a la que se enfrentan es la cartera vencida y la falta de capital para invertir; y en la pequeña organización el principal obstáculo sigue siendo el nivel de ventas, seguido por la ausencia de control financiero.

En la pequeña empresa, la importancia y trascendencia de la función financiera no resulta evidente dado que no se cuenta con el personal especializado para la planeación, administración y toma de decisiones financieras. En su lugar, es el empresario quien toma las decisiones financieras en función de las circunstancias emergentes en un tiempo determinado.

Una de las principales características de las pequeñas empresas es que no se genera información para tomar decisiones financieras. La información que se genera es contable con la finalidad de cubrir obligaciones fiscales, lo que implica de manera indirecta que los datos contables no reflejan la situación real de la organización. En este sentido, el directivo no tiene la información mínima necesaria para tomar decisiones.

El análisis y la planeación financiera, son actividades básicas de la función financiera que son inexistentes en las pequeñas organizaciones, reflejándose en problemas que pueden llegar a representar el fracaso de una empresa.

¹ Fuente: <http://www.inegi.org.mx>



Los microempresarios difícilmente alcanzan un nivel de estabilidad financiera adecuada debido a la presión que se ejerce sobre la generación de utilidades y el incremento de ventas para fines personales y no para “inyectar” dinero a la organización con fines de ampliar el negocio, capacitar al personal, adquirir inventarios, mejorar el sistema de comercialización, invertir en publicidad, implementar sistemas de información, entre otros, que impliquen un proyecto de mejora y crecimiento de la empresa.

En el caso de la micro y pequeña empresa es muy difícil que el empresario establezca un monto fijo como su salario y ahorre el excedente porque de manera continua experimenta una escasez de recursos y cuando la empresa genera mayores flujos de efectivo y/o utilidades, destina el excedente para uso personal y no para el ahorro empresarial.

Por lo anterior la presente tesis busca dar a conocer una serie de técnicas y métodos financieros que ayuden a obtener mejores resultados en las operaciones de las PyME'S, a obtener mayores rendimientos y a incrementar sus utilidades.

En el primer capítulo se da un panorama general de lo que es la empresa, los antecedentes históricos, características, clasificación, tipos de sociedades mercantiles, áreas de actividad y los recursos con los que cuenta la empresa.

En el segundo capítulo se abordan las características de las Pequeñas y Medianas Empresas, así como las diferentes fuentes de financiamiento a las que pueden recurrir las PyME'S, para posteriormente adentrarnos en la Planeación y el Control Financiero

La planeación financiera es un proceso que implica establecer anticipadamente lo que ha de hacerse y como; por lo que en el tercer capítulo se presenta el desarrollo de políticas de crédito y cobranza que permitirán decidir los términos sobre los cuales los clientes podrán hacer sus compras, y los términos en los que se les cobrará; el desarrollo de procedimientos, programas y presupuestos los cuales se controlarán, estableciendo las medidas correctivas necesarias para evitar desviaciones en la ejecución de los planes.

En el cuarto capítulo se habla de los estados financieros, los cuales son documentos que prepara la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de la empresa a lo largo de un período, los cuales proporcionan información que debe ser analizada e interpretada con la finalidad de incrementar la rentabilidad de la empresa.

En el quinto capítulo se estudia el análisis financiero, donde se presentan los métodos de Porcientos Integrales, Razones Financieras las cuales nos ayudarán a conocer el índice de liquidez, de actividad, de endeudamiento y de rentabilidad de la empresa; el Método DuPont, el Punto de Equilibrio operacional en el que se determina el punto exacto en el cual las ventas cubren los costos; el Método de Aumentos y Disminuciones (Flujo de Efectivo) y por último el Método Gráfico que nos permite destacar información muy importante donde se muestren las tendencias o variaciones significativas de la información financiera.



Finalmente en el sexto capítulo se trata un caso práctico, donde se estudia a la empresa “Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.” donde se prueba la hipótesis a través de los Métodos de Porcientos Integrales, Método de Razones Financieras, Método DuPont y el Método de Punto de Equilibrio Operacional.



PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las pequeñas y medianas empresas, PyME'S, constituyen el centro del sistema económico de nuestro país. El enorme crecimiento de la influencia actual de estas empresas se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y los servicios, y al alto nivel de perfección logrado ya por muchas normas de dirección. Las PyME'S todo investigan, planean y someten a procedimientos y métodos exhaustivos y científicos.

Las pequeñas y medianas empresas ofrecen el campo experimental en donde se generan con mayor frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y nuevas formas de hacer las cosas.

Analizando los problemas financieros en función del tamaño de la organización encontramos que en la pequeña organización, el principal obstáculo es el nivel de ventas, seguido por la ausencia de control financiero.

Algunos estados financieros fundamentales para llevar a cabo el control financiero en una organización son, por un lado el Estado de Situación Financiera que nos ayuda a conocer la situación por la que esta pasando la empresa, ya que nos indica cual es la cantidad de dinero que la empresa posee y cual es la cantidad de dinero que debe.

Y por otro lado tenemos al Estado de Resultados, el cual muestra el resultado neto de todas las operaciones que realiza la organización durante su periodo contable.

El Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados son los elementos fundamentales para llevar a cabo el análisis financiero a través de varios métodos como el de Porcientos Integrales, Razones financieras, sistema DuPont, Punto de Equilibrio Operacional, Método de Aumentos y disminución y el Método Gráfico; los cuales permitirán ir tomando las decisiones que corrijan las partes débiles que puedan amenazar el futuro de la empresa, al mismo tiempo que se saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos.



HIPÓTESIS

Si se emplean correctamente las técnicas y métodos de análisis financieros en las PyME'S, se podría corregir su problemática financiera.

OBJETIVO GENERAL

Describir una serie de técnicas y métodos que ayuden a ejercer una correcta planeación, control y análisis sobre las finanzas de una PyME, para una correcta toma de decisiones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Conocer las principales áreas de actividad de la empresa.
2. Establecer una serie de políticas, procedimientos, programas y presupuestos que ayuden a planear y controlar mejor la actividad de la empresa.
3. Elaborar los principales Estados financieros para tener un mayor control sobre la actividad de la empresa.
4. Aplicar los principales métodos y técnicas de análisis de los estados financieros para una correcta toma de decisiones.
5. Efectuar la correcta toma de decisiones que ayuden a incrementar la rentabilidad de la empresa.



JUSTIFICACIÓN

Toda organización necesita la información financiera para fines de planeación y control sobre sus finanzas para llevar a cabo una correcta toma de decisiones y comprobar si el rendimiento obtenido fue lo planeado.

La importancia de la planeación financiera radica en que propicia el desarrollo de la empresa, reduce al máximo los riesgos, maximiza el aprovechamiento de los recursos y tiempo, pero sobretodo a que señala anticipadamente cada acción o actividad que deberá realizar

El análisis financiero constituye una herramienta indispensable en mostrar el comportamiento de la proyección realizada, en detectar las desviaciones y sus causas, así como descubrir las reservas internas para que sean utilizadas para el posterior mejoramiento de la gestión de la organización. Es necesario señalar que para que el análisis económico cumpla los objetivos planteados, debe ser operativo, sistémico, real, concreto y objetivo.

Toda organización debe de conocer los diferentes métodos o herramientas para evaluar su funcionamiento en cualquiera de los periodos de su existencia, en el pasado para apreciar la verdadera situación que corresponde a sus actividades, en el presente para realizar cambios en bien de la administración y en el futuro para realizar proyecciones para el crecimiento de la organización.

Por lo tanto, es necesario dar a conocer una serie de técnicas y métodos que ayuden a las PyME'S a establecer una correcta planeación y control sobre sus finanzas.



DELIMITACIÓN DEL ESTUDIO

1. Los datos serán tomados del último censo económico realizado por el INEGI en el año 2009, ya que este se hace cada 5 años y los resultados del censo económico fueron publicados en Julio del año 2010.
2. La Información Financiera será tomada de una comercializadora de papelería y artículos de oficina, para la elaboración de un caso práctico por los años 2005 y 2006, debido a que los años 2007 y 2008 son utilizados para comparar los resultados obtenidos por la comercializadora en el año 2009 y este a su vez es la base para presupuestar el año 2010, por lo que la comercializadora no esta en condiciones de proporcionarlos.

TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación iniciará como correlacional ya que intento demostrar la relación existente entre los estados financieros y su análisis cualitativo y cuantitativo con las deficiencias administrativas y financieras en las PyME'S



MARCO TEÓRICO

Las pequeñas y medianas empresas, PyME'S, tienen particular importancia para las economías nacionales, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, si no también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Sin embargo, las PyME'S tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño: acceso restringido a las fuentes de financiamiento; bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos; limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico; baja penetración en mercados internacionales; bajos niveles de productividad; baja capacidad de asociación y administrativa.²

Siendo la función financiera de la organización una actividad que impacta directamente en el desarrollo empresarial es importante determinar y analizar los problemas financieros a los que se enfrentan las organizaciones así como examinar las soluciones que los empresarios implementan cuando se enfrentan a este tipo de problemáticas.

Los siguientes métodos de análisis usados en los estados financieros, ayudan a resolver la problemática financiera a la que se enfrentan las PyME'S:

- a) **Porcientos Integrales**³.- Este análisis proporciona una guía a la administración de la entidad sobre lo que está sucediendo o cómo se ésta transformando los diferentes conceptos que integran la entidad económica, como resultado de las utilidades o pérdidas generadas durante el periodo de comparación.

Este análisis se lleva a cabo convirtiendo los estados financieros a porcentajes analíticos; esto es, en el Estado de Situación Financiera, porcentajes integrales de los conceptos del activo considerando éste igual a 100, y porcentajes integrales de los conceptos del pasivo y capital considerando éstos iguales a 100. De la misma forma, el Estado de Resultados se convierte a porcentajes considerando las ventas igual a 100.

- b) **Razones Financieras**.- Son las relaciones de magnitud que existe entre dos cifras que se comparan entre sí, y se denominan financieras porque se utilizan las diversas cuentas de los estados financieros principales o básicos⁴.

² Fuente: <http://www.inegi.org.mx>

³ Moreno Fernández, Joaquín A. (2007); Las Finanzas en la Empresa, Información, Análisis, Recursos, Planeación y Reestructuración de las Entidades 7ª Edición; Grupo Editorial Patria; México

⁴ Morales Castro, Arturo (2004); PyME'S Financiamiento, Inversión y Administración de Riesgos; Editorial Gasca Sicco; México.



Las razones financieras son divididas en cuatro grupos fundamentalmente o categorías⁵:

- 1) **Índices de Liquidez.-** Miden la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo conforme estas se vencen.
 - 2) **Índices de Actividad.-** Miden la velocidad con la cual varias cuentas se convierten en ventas o efectivo.
 - 3) **Índices de Endeudamiento.-** Miden el monto de dinero de terceros que se emplean para generar utilidades.
 - 4) **Índices de Rentabilidad.-** Relacionan los rendimientos de la empresa con sus ventas, activos, capital social o valor de las acciones.
- c) **Sistema de Análisis DuPont⁶.**- Este sistema tiene el fin de determinar la eficiencia con que la empresa esta utilizando sus activos, su capital y el multiplicador de capital (Apalancamiento Financiero).

El primer paso del método DuPont consiste en determinan el margen neto de utilidades, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas; y la rotación de activos totales, que indica que tan eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas.

El segundo paso consiste en determinar el rendimiento de la inversión y el rendimiento del capital social. Este último se calcula al multiplicar el rendimiento de la inversión por el multiplicador de capital social, el cual es el índice de activos totales del capital social.

- d) **Punto de Equilibrio Operacional⁷.**- Es un método para determinar el punto exacto en el cual las ventas cubrirán los costos; es decir el punto en el cual la empresa logrará la recuperación de sus costos. Pero también es útil para mostrar el tamaño de las utilidades o perdidas en que incurrirá la empresa si las ventas resultan estar por arriba o por debajo de ese punto. El análisis del punto de equilibrio es importante en el proceso de planeación porque la relación costo, volumen y utilidad puede verse muy influenciada por la magnitud de las inversiones fijas de la empresa, y los cambios de estas inversiones se establecen cuando se preparan los planes financieros.

^{5,6,7} J. Gitman, Lawrence (1999); Administración Financiera Básica 3ª Edición; Editorial OXFORD University Press; México.



- e) **Método de Aumentos y Disminuciones (Flujo de Efectivo)**⁸.- Este método muestra como resultado el aumento o disminución del efectivo e inversiones temporales. Da importancia al flujo de efectivo y separa la información en dos grupos: Efectivo proveniente “de” y efectivo utilizado “en”, no haciendo distinción si los conceptos son del ciclo financiero a corto o largo plazo.
- f) **Método Gráfico**⁹.- Este método muestra la información comparativa seleccionada de los estados financieros en forma gráfica.

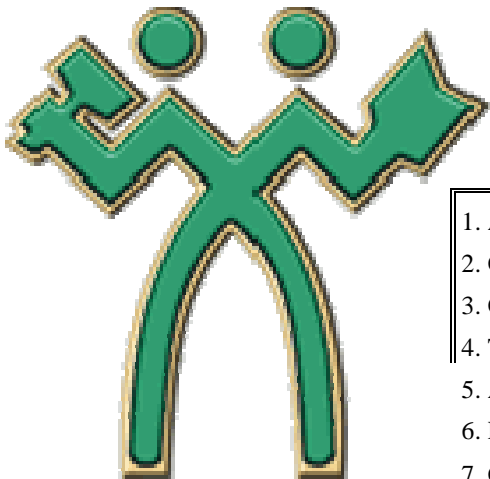
Las gráficas se hacen para destacar información muy importante donde se muestren las tendencias o variaciones significativas.

La aplicación de estas técnicas y métodos de análisis financiero tienen como objetivo transformar los datos en información útil, para conocer la realidad financiera y económica de la empresa, también son una herramienta de pronóstico de condiciones y resultados financieros futuros que puede servir para identificar las áreas débiles o con problemas y así llevar a cabo la oportuna toma de decisiones.

^{8,9} Moreno Fernández, Joaquín A. (2007); Las Finanzas en la Empresa, Información, Análisis, Recursos, Planeación y Restructuración de las Entidades 7ª Edición; Grupo Editorial Patria; México

CAPÍTULO 1

LA EMPRESA



1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA EMPRESA
2. CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA
3. CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA
4. TIPOS DE SOCIEDADES
5. ÁREAS DE ACTIVIDAD
6. RECURSOS DE UNA EMPRESA
7. CICLO FINANCIERO



CAPÍTULO 1 LA EMPRESA

1. Antecedentes Históricos de la Empresa.

➤ **El desarrollo Económico de México después de la Guerra de Independencia.**

La independencia contribuyó al crecimiento del comercio exterior de México y a incorporarse a la economía mundial. La anulación de una serie de restricciones comerciales, la reducción de aranceles y otras medidas estimularon un rápido desarrollo del comercio exterior. En 1826 el Congreso aprobó un decreto que permitía el establecimiento de relaciones comerciales en base a los principios de reciprocidad. Posteriormente en 1827, fueron firmados algunos convenios comerciales con Inglaterra, Francia, los países Bajos, Dinamarca y Hannover

En 1831 se crea el Banco de Crédito para financiar la industria nacional. Dicha institución subsidiaba la creación de una serie de industrias dedicadas a la fabricación de telas de algodón y lana, papel y a la fundición; compraba en el extranjero maquinaria, utillaje, ganado de raza y contrataba especialistas calificados.

En 1832, se ratifican acuerdos de desarrollo del comercio con Norteamérica, importante indicador del crecimiento del comercio exterior era la actividad de la Navegación.

➤ **Desarrollo Económico de México durante el Porfiriato.**

A finales del siglo XIX, y comienzos del XX México era un país agrario y se desarrollaban aquellas ramas de la agricultura cuya producción se destinaba a la exportación, como el henequén, caña, plátano, tabaco, caucho, cultivos que se producían en las plantaciones pertenecientes al capital extranjero. Se utilizaba la maquinaria agrícola y, casi no existía la agrotécnica y la irrigación.

El desarrollo industrial del país se distinguía por el predominio de la producción minera, la cual creció grandemente.

➤ **La Industrialización de México**

En México la industrialización se inició en la década de los 50', en la que surgió la actividad industrial con un sinnúmero de empresas pequeñas y medianas, no solamente a través de la integración de una infraestructura básica, sino también promoviendo inversiones industriales que permitieron disminuir las importaciones de artículos manufacturados.

En 1955 se promulgo la “Ley para el fomento de las industrias Nuevas y Necesarias”, cuyo ordenamiento permitió que se estableciera un importante número de empresas industriales, pasando de ser talleres y artesanías a pequeñas y medianas empresas.



Con objeto de sostener el desarrollo tanto de las nuevas, pequeñas y medianas empresas, como el de las ya establecidas, el Gobierno Federal instituyó mecanismos de carácter financiero que respondieran a la urgente necesidad de crédito de las pequeñas y medianas empresas.

2. Características de la Empresa.

Las características básicas de la empresa son:

- I. Es una persona jurídica, ya que se trata de una entidad con derechos y obligaciones establecidos por la ley.
- II. Es una unidad económica por que tiene una finalidad lucrativa, es decir la protección de los intereses económicos de la empresa, de sus acreedores, su dueño o sus accionistas, logrando la satisfacción de este grupo mediante la obtención de utilidades.
- III. Ejerce una acción mercantil, ya que compra para producir y produce para vender.
- IV. Asume la total responsabilidad del riesgo de pérdida, pues a través de su administración es la única responsable de la buena o mala marcha de la Entidad.
- V. Es una entidad social ya que su propósito es servir a la sociedad en la que está inmersa.

3. Clasificación de la Empresa.

➤ Actividad o Giro.

- I. **Industriales.-** La actividad principal de este tipo de empresas en la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas.
 - a) **Extractivas.-** Son aquellas que se dedican a la extracción y explotación de las riquezas naturales, sin modificar su estado original y son de dos tipos:
 - 1) **De recursos renovables.-** Son aquellas cuyas actividades se encaminan a hacer producir a la naturaleza, es decir, el hombre aprovecha las transformaciones biológicas de la vida animal y vegetal, así como la actuación de elementos naturales.
 - 2) **De recursos no renovables.-** Son aquellas cuya actividad fundamental trae consigo la extinción de recursos naturales, sin que sea posible renovarlas o reintegrarlas.



b) **Manufactureras.-** Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados y pueden ser de dos tipos:

- 1) **Empresas que producen bienes de consumo final.-** Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; estos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad.
- 2) **Empresas que producen bienes de producción.-** Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final.

II. **Comerciales.-** Son empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objeto de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando al precio de costo de adquisición un porcentaje denominado “margen de utilidad”. pueden clasificarse en:

- a) **Mayoristas.-** Son las que efectúan ventas en gran escala a otras empresas minoristas que a su vez distribuyen el producto directamente al consumidor.
- b) **Minoristas o Detallistas.-** Son las que venden productos al menudeo o en pequeñas cantidades al consumidor.
- c) **Comisionistas.-** Son las que se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

III. **De Servicio.-** Son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden tener o no fines lucrativos.

➤ Origen del Capital

I. **Publicas.-** En estas empresas el capital pertenece al Estado y generalmente, su finalidad es satisfacer necesidades de carácter social.

II. **Privadas.-** En estas empresas el capital es propiedad de inversionistas privados y la finalidad es meramente lucrativa. A su vez pueden ser:

- a) **Nacionales.-** Aquellas donde al menos el 51% del capital social le pertenece a ciudadanos mexicanos
- b) **Extranjeras.-** Aquellas donde al menos el 51% del capital social pertenece a ciudadanos extranjeros.
- c) **Mixtas:** Aquellas donde el capital social pertenece por igual a ambos tipos de orígenes nacionales.
- d) **Transnacional.-** Cuando el capital es en su mayor proporción de origen extranjero y sus utilidades se reintegran a sus países de origen.



➤ **Magnitud de la Empresa¹**

- I. **Micro.-** Son aquellas que van de uno a diez empleados en el sector Servicios; en el sector del Comercio van de uno a diez empleados y en el sector Industrial son de uno a diez empleados.
- I. **Pequeña.-** Son aquellas que tienen en el sector de Servicios de once a cincuenta empleados; en el sector del Comercio van de once a treinta empleados y en el sector Industrial de once a cincuenta empleados.
- II. **Mediana.-** Son aquellas que tienen en el sector de Servicios de cincuenta y uno a cien empleados; en el sector del Comercio tienen de treinta y uno a cien empleados y en el sector Industrial de cincuenta y uno a doscientos cincuenta empleados.
- III. **Grande** Son aquellas que tienen en el sector de Servicios de 101 empleados en adelante, en el sector del Comercio tienen de ciento un empleados en adelante y en el sector Industrial de doscientos cincuenta y un empleados en adelante.

4. Tipos de Sociedades Mercantiles.

➤ **Sociedad en Nombre Colectivo**

Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitado y solidariamente de las obligaciones sociales.²

La razón social se formará con el nombre de uno o más socios, y cuando no figuren los de todos, se le añadirán las palabras “y Compañía”, u otras equivalentes.³

La administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios administradores que podrán ser los mismos socios o personas extrañas a la sociedad.

Las responsabilidades de la administración son las siguientes:

- I. El administrador podrá otorgar poderes para la gestión de ciertos y determinados negocios sociales.
- II. Deberá rendir cuentas semestralmente y en cualquier tiempo que acuerden los socios.
- III. El uso de la razón social le corresponde a los administradores, salvo que en la escritura constitutiva se limite a uno o varios de ellos.

¹ Decreto Publicado por la Secretaría de Economía en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Diciembre del 2002. <http://www.dof.gob.mx>

² Artículo 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles

³ Artículo 27 de la Ley General de Sociedades Mercantiles



- IV. Las decisiones de los administradores se tomarán por voto de la mayoría de ellos, y en caso de empate decidirán los socios, salvo en caso de suma urgencia que ponga en grave peligro a la sociedad, podrá decidir un administrador en ausencia de los otros que estén en la imposibilidad, aun momentánea, de resolver sobre los actos de administración.

➤ **Sociedad en Comandita Simple**

Es la que existe bajo una razón social, y que se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios socios comanditados que únicamente estén obligados al pago de sus aportaciones.⁴

La razón social se formará con los nombres de uno o más comanditados, seguidos de las palabras “y compañía”, u otras equivalentes, cuando en ella no figuren los de todos. A la razón social se le agregarán siempre las palabras “Sociedad en Comandita” o sus abreviaturas “S. en C.”⁵

La administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios administradores, quienes podrán ser socios o personas extrañas a ella.

Se aplicarán a la Sociedad en Comandita los artículos 30 al 39, 41 al 44 y 46 al 50, de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Los artículos 26, 29, 40 y 45 de la Ley General de Sociedades Mercantiles, solo se aplicarán en referencia a los socios comanditados.

Los socios comanditados no pueden ejercer acto alguno de administración, ni aun con el carácter de apoderados de los administradores.

➤ **Sociedades de Responsabilidad Limitada**

Es la que se constituye por socios que están obligados al pago de sus aportaciones, sin que las partes sociales puedan estar representadas por títulos negociables a la orden o al portador, debido a que sólo se podrán ceder en los casos y con los requisitos que establece la ley General de Sociedades Mercantiles.⁶

La Sociedad de Responsabilidad Limitada existirá bajo una denominación o bajo una razón social que se formará con el nombre de uno o más socios. La denominación o la razón social irá inmediatamente seguida de las palabras “Sociedad de Responsabilidad Limitada” o sus abreviaturas “S. de R.L.”. La omisión de este requisito sujetará a los socios a la responsabilidad que establece el artículo 25 de la Ley General de Sociedades Mercantiles⁷.

⁴ Artículo 51 de la Ley General de Sociedades Mercantiles

⁵ Artículo 52 de la Ley General de Sociedades Mercantiles

⁶ Artículo 58 de la Ley General de Sociedades Mercantiles

⁷ Artículo 59 de la Ley General de Sociedades Mercantiles



La administración estará a cargo de uno o más gerentes que podrán ser socios o personas extrañas a la sociedad, designados temporalmente o por tiempo indeterminado.

Las resoluciones de los gerentes se tomarán por mayoría de votos; pero si el contrato social exige que obren, de manera conjunta, se necesitará la unanimidad, a no ser que la mayoría estime que la sociedad corre grave peligro con el retardo, pues entonces podrá dictar la resolución correspondiente.

La Sociedad llevará un libro especial de los socios, en el cual se inscribirán el nombre y el domicilio de cada uno, con indicación de sus aportaciones y la transmisión de las partes sociales.

➤ **Sociedad Anónima**

Es la que existe bajo una denominación y se compone exclusivamente de socios cuya obligación se limita al pago de sus acciones.⁸

La denominación se formará con libertad, pero será distinta de la de cualquier otra sociedad, y al emplearse irá siempre seguida de las palabras “Sociedad Anónima” o sus abreviaturas “S.A.”.⁹

La Sociedad se constituye bajo un contrato de organización que debe cumplir con los lineamientos establecidos en el capítulo de “Sociedad Anónima” que determinan:

I. Formación y Estructura del Contrato Social:

- a) El mínimo de dos socios y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos.
- b) La integración del capital social no debe ser menor de \$50,000,000.00 (Cincuenta millones de pesos 00/100 M.N.) y que debe estar totalmente suscrito.
- c) Que se exhiba el dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario.
- d) Que se exhiba de manera íntegra, el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

La Sociedad Anónima puede constituirse:

- I. Por Suscripción Pública.-** Denominada también constitución sucesiva y sólo se realiza en los casos de apertura que llevan a cabo los socios al público en general para constituir sociedades de gran envergadura y quieren contar con un capital cuantioso.
- II. Por Comparecencia ante Fedatario Público.-** De las personas que otorgan la escritura social.

⁸ Artículo 87 de la Ley General de Sociedades Mercantiles

⁹ Artículo 88 de la Ley General de Sociedades Mercantiles



Una vez que se acude ante Fedatario Público para la formalización del contrato, éste realiza un acta previa con los requisitos que establece el artículo 91 y 6º de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

- I. Cédula Hacendaria.-** El tramite que se requiere ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a fin de dar de alta a la sociedad mercantil que pretende realizar actos de comercio, es acompañar el acta previa que el Notario Público realizó con la autorización correspondiente de la Secretaría de Relaciones Exteriores.

La administración de la sociedad estará a cargo de uno o varios mandatarios temporales y revocables, quienes pueden ser socios o personas extrañas a la sociedad.

➤ **Sociedad en Comandita por Acciones**

Es la que se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.¹⁰

La sociedad en comandita por acciones podrá existir bajo una razón social que se formará con los nombres de uno o más comanditados seguidos de las palabras “y Compañía”, u otras equivalentes, cuando en ellas no figuren los de todos. A la razón social o denominación en su caso, se agregarán las palabras “Sociedad en Comandita por Acciones”, o su abreviatura “S. en C. por A.”¹¹

➤ **Sociedad Cooperativa**

La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.¹²

➤ **Sociedad de Capital Variable**

Son aquellas en las que el capital social será susceptible de aumento por aportaciones posteriores de los socios o por admisión de nuevos socios, y de disminución de dicho capital por retiro parcial o total de las aportaciones, sin modificar la escritura constitutiva.¹³

La ley General de Sociedades Mercantiles impone a las Sociedades de Capital Variable dos exigencias de publicidad: la de añadir a la razón o denominación social las palabras “de Capital Variable” y la de anunciar simultáneamente el capital mínimo y el máximo.

¹⁰ Artículo 207 de la [Ley General de Sociedades Mercantiles](#)

¹¹ Artículo 210 de la [Ley General de Sociedades Mercantiles](#)

¹² Artículo 2 de la [Ley General de Sociedades Cooperativas](#)

¹³ Artículo 213 de la [Ley General de Sociedades Mercantiles](#)



5. Áreas de Actividad (Funciones Básicas de la Empresa).

Las áreas de actividad, conocidas también como áreas de responsabilidad, departamentos o divisiones, están en relación directa con las funciones básicas que realiza la empresa a fin de lograr sus objetivos.

Las principales áreas funcionales son:

- **Producción.-** Es el departamento que formula y desarrolla los métodos más adecuados para la elaboración de productos, al suministrar y coordinar: mano de obra, equipo, instalaciones, materiales y herramientas requeridas.

Tiene como funciones:

- I. Ingeniería del Producto:**
 - a) Diseño del producto.
 - b) Pruebas de imagen.
 - c) Asistencia a Mercadotecnia.

- II. Ingeniería de la Planta:**
 - a) Diseño de Instalaciones y sus especificaciones.
 - b) Mantenimiento y control del equipo.

- III. Ingeniería Industrial:**
 - a) Estudio de Métodos.
 - b) Medida del trabajo.
 - c) Distribución de la Planta.

- IV. Planeación y Control de la Producción:**
 - a) Programación.
 - b) Informes de avances de la producción.
 - c) Estándares.

- V. Abastecimiento:**
 - a) Tráfico.
 - b) Embarque.
 - c) Compras Locales e internacionales.
 - d) Control de Inventarios.
 - e) Almacén.

- VI. Fabricación:**
 - a) Manufacturas.
 - b) Servicios.



VII. Control de Calidad:

- a) Normas y Especificaciones.
- b) Inspección de Prueba.
- c) Registros de Inspecciones.
- d) Métodos de Recuperación.

- **Mercadotecnia.-** Es el departamento que reúne los factores y hechos que influyen en el mercado, para crear lo que el consumidor quiere, desea y necesita, distribuyéndolo en forma tal, que esté a su disposición en el momento oportuno, en el lugar preciso y al precio más adecuado.

Tiene como funciones:

I. Investigación de Mercados.

II. Planeación y Desarrollo del Producto:

- a) Empaque
- b) Marca
- c) Precio
- d) Distribución y Logística.
- e) Ventas.
- f) Comunicación:
 - 1) Promoción de ventas.
 - 2) Publicidad.
 - 3) Relaciones Públicas.

- **Finanzas.-** Es el departamento que se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer con los medios económicos necesarios para cada uno de los departamentos, con objeto de que puedan funcionar debidamente.

Sus funciones principales son:

I. Financiamiento:

- a) Planeación Financiera.
- b) Relaciones Financieras.
- c) Tesorería.
- d) Obtención de Recursos.
- e) Inversiones.

II. Contraloría:

- a) Contabilidad General.
- b) Contabilidad de Costos.
- c) Presupuestos.
- d) Auditoría Interna.
- e) Estadística.
- f) Crédito y Cobranza.
- g) Impuestos.



- **Recursos Humanos.**- Es el departamento que se encarga de conseguir y conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa, a través de programas adecuados de reclutamiento, de selección, de capacitación y de desarrollo.

Sus funciones principales son:

- I. Contratación y Empleo:**
 - a) Reclutamiento.
 - b) Selección.
 - c) Contratación.
 - d) Inducción.
 - e) Promoción, Transferencias y ascensos.

- II. Capacitación y Desarrollo:**
 - a) Entrenamiento.
 - b) Capacitación.
 - c) Desarrollo.

- III. Sueldos y Salarios:**
 - a) Análisis y Valuación de puestos.
 - b) Calificación de Meritos.
 - c) Remuneración y Vacaciones.

- IV. Relaciones Laborales:**
 - a) Comunicación.
 - b) Contratos Colectivos de Trabajo.
 - c) Disciplina.
 - d) Investigación de personal.
 - e) Relaciones de Trabajo.

- V. Servicios y Prestaciones:**
 - a) Actividades Recreativas.
 - b) Actividades Culturales.
 - c) Prestaciones.

- VI. Higiene y Seguridad Industrial:**
 - a) Servicio Médico.
 - b) Campañas de Higiene y Seguridad.
 - c) Ausentismo y Accidentes.

- VII. Planeación de Recursos Humanos:**
 - a) Inventario de Recursos Humanos.
 - b) Rotación.
 - c) Auditoría de Personal.



- **Informática.-** Es el departamento que se encarga de proporcionar soporte y mantenimiento de equipos de computo, redes, conectividad, así como proveer de información a otros departamentos, realizar bases de datos, reportes, estadísticas y desarrollar diferentes programas necesarios para las actividades de la empresa.

Los niveles de aplicación dentro de una empresa son:

- I. Nivel de soporte.
- II. Nivel de Dependencia.
- III. Nivel de cambio.
- IV. Nivel Estratégico.

6. Recursos de una Empresa.

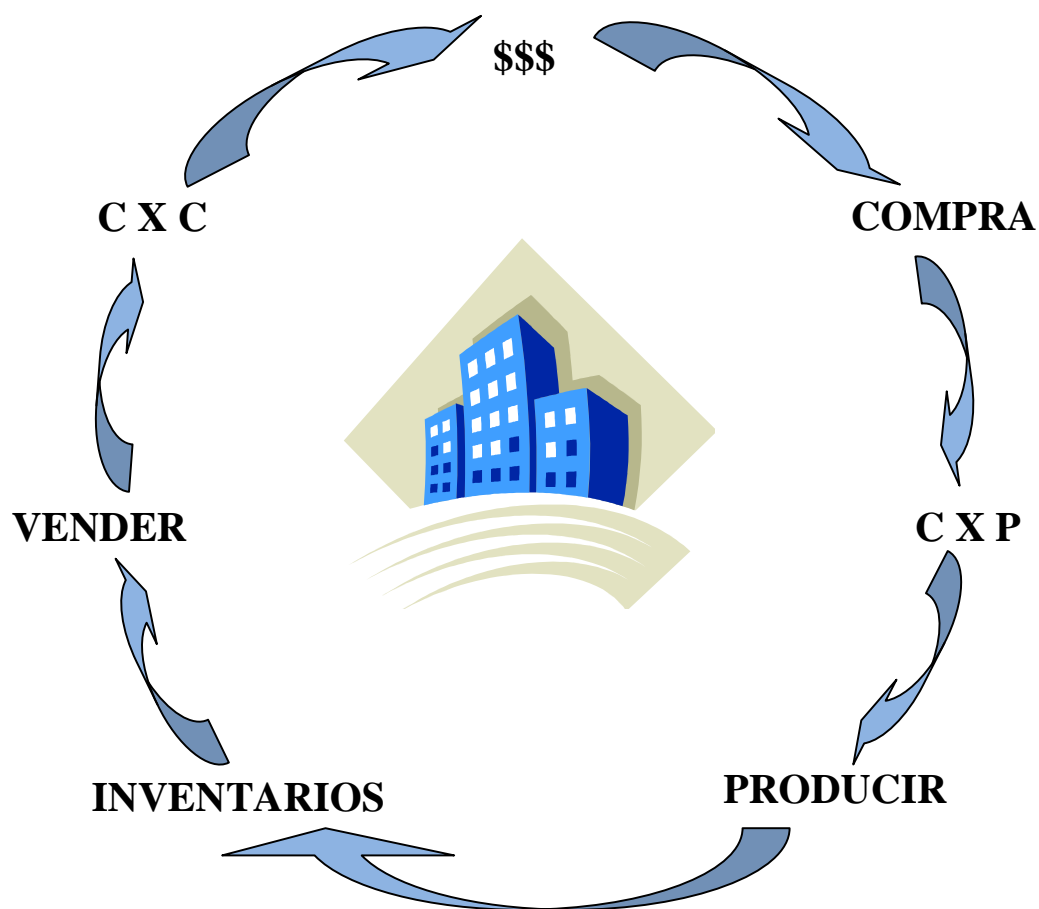
Para que una empresa pueda lograr sus objetivos, es necesario que cuente con una serie de elementos o recursos que, conjugados armónicamente, contribuyan a su funcionamiento adecuado, dichos recursos son:

- **Recursos Materiales.-** Son aquellos bienes tangibles propiedad de la empresa.
- **Recursos Tecnológicos.-** Son aquellos que sirven como herramientas e instrumentos auxiliares en la coordinación con los demás recursos.
- **Capital Humano.-** Es el activo más valioso de las organizaciones y posee características tales como: posibilidad de desarrollo, creatividad, ideas, imaginación, sentimientos, experiencia, habilidades, etc.
- **Recursos Financieros.-** Son los elementos monetarios propios y ajenos con que cuenta una empresa.



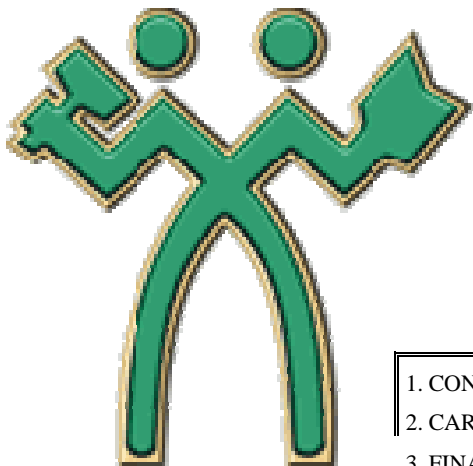
7. Ciclo Financiero de una Empresa.

El ciclo financiero de una empresa comprende la adquisición de materias primas, el pago a proveedores, la transformación de las materias primas en productos terminados, la realización de su venta, la documentación en el caso de una cuenta por cobrar y la obtención del efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente. Es decir, es el lapso que tarda en realizar su operación normal: compra, producción, venta y recuperación.



CAPÍTULO 2

LAS PyME'S



1. CONCEPTO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
2. CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
3. FINANCIAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



CAPÍTULO 2 LAS PyME'S

1. Concepto de Pequeñas y Medianas Empresas (PyME'S).

➤ **Secretaría de Hacienda y Crédito Público.**

Las PyME'S son todas aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de pesos, pero tampoco inferiores a 1 millón quinientos mil pesos.

➤ **Pierre Yves Barriere.**

Son todas aquellas empresas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico.

➤ **La Asociación de Empresas Pequeñas (SBA).**

Es aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama que opera.

2. Características de la Pequeña y Mediana Empresa.

➤ **Poca o Ninguna Especialización en la Administración.-** La dirección se encuentra a cargo de una sola persona que cuenta con muy pocos auxiliares y en la mayoría de los casos esta persona no está capacitada para llevar a cabo esta función.

➤ **Falta de Accesos al Capital.-** Este problema se presenta debido a dos causas principales: la primera es la ignorancia por parte del pequeño empresario de la existencia de fuentes de financiamiento y la forma en que estas operan; y la segunda es la falta de conocimiento acerca de la mejor manera de exponer la situación de su negocio y sus necesidades ante las posibles fuentes financieras.

➤ **Contacto Personal Estrecho del Director con Quienes Intervienen en la Empresa.-** La facilidad con que el director está en contacto directo con sus subordinados, constituye un aspecto muy positivo ya que facilita la comunicación.

➤ **Posición Poco Dominante en el Mercado de Consumo.-** La Pequeña y Mediana Empresa se limita a trabajar un mercado muy reducido, por lo que sus operaciones no repercuten en forma importante en el mercado.



- **Intima Relación con la Comunidad Local.-** Debido a sus escasos recursos, la pequeña empresa se liga a la comunidad local, de la que tiene que obtener bienes, personal administrativo, mano de obra calificada y no calificada, materias primas, equipo, etc.

3. Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa.

En las empresas el propietario o el gerente de finanzas debe reunir, analizar e interpretar la información financiera y formular un plan para obtener financiamiento a través de recursos internos y recursos externos.

➤ Recursos Internos.

I. Reinversión de Utilidades.¹

La Ley General de Sociedades Mercantiles ordena que deben separarse de las utilidades anuales netas el 5%, como mínimo para formar un fondo de reserva hasta que su importe represente la quinta parte del capital social.

Es recomendable que se retengan utilidades suficientes para su expansión, así como para obtener un sobrante suficientemente seguro para garantizar a los accionistas un dividendo que guarde relación con años anteriores y el mercado.

II. Depreciación y Amortización de Activo.²

La depreciación surge por que los activos pierden valor con el tiempo, la empresa debe generar y reportar utilidades que representen un exceso sobre el capital invertido por los accionistas, y también debe tener la capacidad de reponer sus activos para continuar con su misma capacidad de operaciones.

El gasto por depreciación no se le paga a nadie, lo que se hace es impedir que un importe igual de ventas se convierta en utilidades, de tal manera que la empresa acumule recursos que más adelante le permitirán reponer el activo.

La Amortización es la extinción gradual del valor del activo intangible o cargo diferido, como pueden ser: patentes, licencias, marcas registradas, derechos de autor, etc., por la acción del transcurso del tiempo, el uso o pérdida de su utilización económica y, al igual que la depreciación puede considerarse como una fuente de recursos.

III. Ventas de Activo fijo de la Empresa.

¹ Artículo 20 de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

² Sección II: De las Inversiones; Ley del Impuesto Sobre la Renta.



➤ **Recursos Externos.**

I. Proveedores.

Se genera mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación a corto y largo plazo.

II. Banca Comercial o Múltiple.

La banca Comercial o múltiple esta integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad.

La Banca Múltiple ofrece, entre otros los siguientes financiamientos:

a) Crédito Simple o en Cuenta Corriente.

Las instituciones de crédito otorgan préstamos para ser operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cubrir sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería.

Su principal propósito es proporcionar liquidez inmediata al acreditado.

b) Descuento de Documentos.

Este financiamiento consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, quien pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Su propósito principal es darle a la empresa una recuperación inmediata de los documentos por cobrar a clientes.

c) Préstamos Quirografarios o Préstamos Directos sin Garantías.

La institución de crédito los otorga con base en la solvencia y moralidad del solicitante. Se puede disponer del crédito de forma revolviente pero deben liquidarse a su vencimiento.

d) Préstamos de Habilitación o Avío.

Este crédito con garantía se otorga a corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de cinco años y generalmente de dos a tres años, y se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera.

El máximo del crédito no debe exceder el 75% de las compras o costos que se adquieran, pudiendo financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para que el crédito represente como máximo el 66% del valor total de las garantías.



e) Prestamos Refaccionarios.

Este crédito con garantía se emplea para financiar activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazo y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y la ganadería.

El importe del crédito no debe exceder del 75% del valor de la inversión que se ha de realizar, pudiéndose financiar el 100% si se otorgan garantías adicionales para que el crédito represente como máximo el 66% del valor total de las garantías, comprobado su valor mediante su avalúo.

Estos créditos se establecen mediante contratos de crédito en escritura pública, inscribiéndose en el Registro Público de la Propiedad.

f) Crédito Comercial en Cuenta Corriente.

Para hacer uso de este crédito se requiere establecer un contrato para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado, contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato. Puede ser revocable cuando se establezca que puede cancelarse por alguna de las partes y también puede ser irrevocable cuando se requiere para su cancelación el acuerdo de todos los relacionados en la operación.

g) Créditos Hipotecarios.

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias, puede destinarse también a apoyar el capital de trabajo.

El valor del crédito no podrá exceder del 50% del valor de las garantías otorgadas, comprobado mediante avalúo.

El contrato se instrumenta mediante escritura pública y debe inscribirse en el Registro Público de la Propiedad.



h) Préstamo Hipotecario Industrial.

Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria en primer lugar de la unidad industrial, la que incluye todos los activos tales como el efectivo, cuentas por cobrar, etc., y su destino debe ser diferente de los préstamos de habitación o avío y refaccionarios. Tampoco pueden destinarse a adquirir o construir bienes inmuebles. Se utiliza principalmente para consolidar pasivos y cuando no exista un préstamo específico al cual acudir.

El contrato debe estar previamente autorizado por el Banco de México y ratificado ante un notario o corredor público.

i) Líneas Globales.

Nacional Financiera, actuando como agente financiero del Gobierno Federal y como Banca de Fomento Industrial, tiene establecidas líneas de crédito en condiciones preferenciales con organismos y agencias gubernamentales de los principales países del mundo, con el objeto de financiar las importaciones de maquinaria, equipo, refacciones, servicios conexos y, en algunos casos insumos, provenientes del extranjero, necesarios para la operación de la planta productiva nacional.

Las líneas globales de crédito permiten que el proveedor extranjero reciba su pago de contado, lo que permite negociar mejores condiciones de precio, calidad y tiempo de entrega.

Para ser sujeto de crédito se requiere ser una empresa dedicada a la actividad industrial, y que el préstamo se destine a la adquisición de bienes nuevos con un contenido de integración acorde con las políticas del país de origen.

Es requisito que el importador utilice los bienes en su proceso industrial y tenga derecho a divisas del mercado controlado.

El monto del crédito que puede financiarse es hasta el 100% en insumos y refacciones, y hasta 85% en el caso de maquinaria, equipo y servicios conexos.

j) Arrendamiento Financiero.

Este tipo de financiamiento es muy común para inversiones de carácter permanente, teniendo como ventaja el utilizar los activos fijos sin necesidad de desembolsar inmediatamente el capital.

El financiamiento se establece por medio de un contrato, a través del cual el arrendador se obliga a entregar el uso del bien al arrendatario, a cambio del pago de una renta durante un cierto periodo, teniendo al final del plazo la opción de recibir la propiedad, volverla a rentar, o enajenarla.



III. Organizaciones Auxiliares de Crédito.

a) Almacenes Generales de Depósito.

Los almacenes Generales de Depósito tendrán por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósito y bonos de prenda.

También podrán realizar la transformación de las mercancías depositadas con el fin de aumentar el valor de éstas sin variar esencialmente su naturaleza.

b) Empresas de Factoraje.

Son aquellas que mediante contratos convienen con sus clientes el adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor, por un precio determinado en moneda nacional o extranjera.

c) Arrendadoras Financieras.

Las arrendadoras financieras mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona (física o moral), obligándose ésta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos.

d) Uniones de Crédito.

Las uniones de crédito son organismos constituidos como Sociedades Anónimas de Capital Variable con concesión de la Comisión Nacional Bancaria, formadas por un número de socios no menor a veinte, siendo éstos personas físicas o morales. Tienen la característica fundamental de tener personalidad jurídica.

e) Sociedades de Ahorro y Préstamo.

Las Sociedades de ahorro y préstamo serán personas morales con personalidad jurídica y patrimonio propio, de capital variable, no lucrativas, en la que la responsabilidad de sus socios se limita al pago de sus aportaciones.

Tendrán duración indefinida, con domicilio en el territorio nacional y su denominación deberá ir siempre seguida de las palabras “Sociedad de Ahorro y Préstamo”

Su objetivo, será la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados.



f) Casas de Cambio.

Su objeto social es exclusivamente la realización de compra, venta y cambio de divisas, billetes y piezas metálicas nacionales o extranjeras, que no tengan curso legal en el país de emisión; piezas de plata conocidas como onzas troy y piezas metálicas conmemorativas acuñadas en forma de moneda.

Otra función importante, es la de operar coberturas cambiarias; las cuales consisten en pagar en la fecha de contratación a un intermediario autorizado un “precio de cobertura” en pesos; adquiriendo el derecho de recibir de éste, si el Peso se deprecia, una cantidad en moneda nacional equivalente a la depreciación en dólares controlados, o la obligación de pagar al intermediario el equivalente a una apreciación del Peso si fuera el caso.

IV. Banco de México.

Los fondos administrados por el Banco de México en Fideicomiso son:

a) Fideicomisos Instituidos en Relación con Agricultura (FIRA).

Estos fideicomisos fueron creados para dar apoyo a ejidatarios, campesinos, colonos, pequeños propietarios y agroindustriales que administren o trabajen directamente sus tierras. Otorgan financiamientos y asistencia técnica al campo con el fin de impulsar las actividades agropecuarias, la industrialización de los productos primarios, su comercialización y el fomento de las exportaciones o la sustitución de importaciones. También tienen como fin elevar la productividad de las empresas agrícolas otorgando financiamientos, asistencia técnica, capacitación y organización para los productores.

Los principales fideicomisos que integran el FIRA son los siguientes:

- 1) **FONDO.-** El Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, otorga financiamiento a través de préstamos de habilitación o avío a corto plazo, destinados a la adquisición de semillas, insecticidas, fertilizantes, alimentos, medicinas, pagos de salarios y gastos directos.
- 2) **FEFA.-** El Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios, otorga financiamientos principalmente a través de créditos refaccionarios a largo plazo para la adquisición de maquinaria y equipo, construcción, perforación de pozos, apertura de tierras al cultivo y ganadería, ejecución de obras de riego, adquisición de ganado para el pie de cría o para animales de trabajo.



- 3) **FOPECA.-** El Fondo de Garantía y fomento para las actividades Pesqueras, tienen la finalidad de promover y financiar el desarrollo económico nacional y regional de las actividades pesqueras o afines.
- 4) **FEGA.-** El Fondo Especial de asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuario, tiene como objeto otorgar a personas físicas o morales garantías de crédito, subsidios y otros servicios para la producción, acopio y distribución de bienes y servicios de o para los sectores agropecuario, forestal y pesquero, así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines, a que se desarrollen en el medio rural.
- 5) **FOVI.-** El Fondo de operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda, administrado por la Sociedad Hipotecaria Federal S.N.C., tiene como funciones principales:
 - Financiar la construcción de viviendas de interés social.
 - Financiar la adquisición de vivienda nueva y usada, así como para la mejora de viviendas, con créditos a largo plazo, dirigidos por conducto de los Intermediarios Financieros (Instituciones de Banca Múltiple y Sociedades Financieras de objeto Limitado del ramo Inmobiliario e Hipotecario SOFOLES).

V. **Nacional Financiera.**³

Nacional Financiera administra seis programas, dos fondos y un fideicomiso, como sigue:

a) **Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).**

El objetivo del programa es promover la creación y apoyar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, que llevan a cabo actividades industriales, comerciales o de servicios, buscando su desarrollo integral y su incorporación a los procesos de la economía formal.

b) **Programa de Modernización.**

Apoya a los proyectos de inversionistas orientados a la creación de empresas o su integración, ampliaciones de capacidad, mayor eficiencia de los procesos productivos, inversiones en capital de trabajo y otros propósitos de inversión que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, el comercio y los servicios, y en general a modernizar la planta productiva y los sistemas de distribución.

³ Nacional Financiera. <http://www.nafin.com>



- c) Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial.**
Tiene como objetivo promover y apoyar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de actividades económicas, así como a impulsar la desconcentración de las industrializaciones productivas de las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales.
- d) Programa de Desarrollo Tecnológico.**
El objetivo del programa es apoyar a las empresas e inversionistas, en sus proyectos de investigación, desarrollo, asimilación, adaptación, transferencias de tecnología y su comercialización, así como la prestación de servicios técnicos que tiendan a lograr la calidad total en la organización
- e) Programa del Mejoramiento del Medio Ambiente.**
Son susceptibles de ser descontados en este programa los financiamientos concedidos por intermediarios de NAFIN a cualquier inversionista o grupo de inversionistas que lleven a cabo inversiones para la prevención, control y eliminación de los efectos contaminantes, así como para racionalizar el consumo de agua y energía.
- f) Programa de Inversión Accionaria Directa.**
Este programa tiene como objeto apoyar a la inversión privada en proyectos que generen un importante impacto económico y social en su ámbito de influencia.
- g) Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR).**
Este fondo tiene como misión servir de catalizador por atraer inversión productiva, que permita incrementar la competitividad e impulsar la participación empresarial en el sector rural, mediante la promoción de esquemas que propicien una mayor capitalización de los productos del campo y promuevan su asociación conforme al nuevo marco jurídico vigente.
- h) Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).**
Tiene como objetivo el fomentar el desarrollo y fortalecimiento de las empresas del sector turístico, mediante apoyo crediticio a través de la banca comercial, a proyectos ubicados en la República Mexicana.
- i) Fideicomiso de Fomento Minero (FIROMI).**
El objetivo de este fideicomiso es el de mejorar, ampliar y desarrollar técnicas de exploración, explotación, beneficio, industrialización y comercialización de todo tipo de minerales, con excepción del petróleo y de los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos o gaseosos, o de minerales radiactivos.



VI. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).⁴

BANCOMEXT esta encargado de impulsar la exportación de bienes y servicios no petroleros, con financiamiento adecuado y competitivo a exportadores directos e indirectos en las etapas de ciclo productivo y ventas. También apoya la inversión fija de mediano y largo plazo para incrementar la capacidad instalada, modernizar el aparato productivo y desarrollar la infraestructura, ampliando así la oferta exportable y sustituyendo importaciones en forma eficiente.

VII. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS).

Tiene por objetivo promover y financiar actividades prioritarias que realicen los gobiernos Federal, del distrito Federal, Estatales, Municipales y sus respectivas entidades públicas, paraestatales y paramunicipales en el ámbito de los sectores de desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes y de las actividades del ramo de la construcción.

VIII. Financiamiento del Sistema Bursátil.

El sistema financiero bursátil ofrece a la empresa los siguientes instrumentos de financiamiento:

- a) **Papel Comercial.-** Son operaciones de crédito a corto plazo que realizan las empresas entre sí, y se da por la necesidad de uso temporal de recursos de algunas empresas y de excedentes de efectivo de otras.

El papel comercial puede ser:

- 1) Quirografario o sin garantía
- 2) Avalado por instituciones de crédito.
- 3) Pagares a mediano plazo, con vencimiento a más de un año.

Las casas de bolsa están autorizadas a operar papel comercial extrabursátil en el mercado primario, los montos negociados en bolsa son múltiplos de \$100, y se operan a través de pagarés negociables a no más de 360 días de vencimiento. La tasa de descuento se fija entre la empresa emisora y la casa de bolsa.

Los rendimientos que estos títulos de crédito pagan están representados, por el descuento bajo el cual está autorizada la colocación. La diferencia entre el precio en que se coloca el título y el valor nominal a su vencimiento representa el costo del descuento.

⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior. <http://www.bancomext.com>



- b) **Aceptaciones Bancarias.-** Es una fuente de financiamiento a corto plazo, mediante la cual la empresa recibe financiamiento por medio de letras de cambio giradas por la misma empresa a su propia orden, las cuales son aceptadas por instituciones de Banca Múltiple y colocadas por una casa de bolsa entre el público inversionista.

El plazo máximo es de 182 días y el mínimo de 7; las aceptaciones bancarias se manejan en múltiplos de \$100 y se operan con una tasa de descuento, al igual que el papel comercial.

- c) **Pagaré con Rendimiento Liquidable al Vencimiento.-** Conocidos como los PRLV's son títulos de corto plazo emitidos por instituciones de crédito con un valor nominal de \$1 peso y un plazo de vencimiento que va de 7 a 360 días, según las necesidades de financiamiento de la empresa emisora.

El rendimiento serán los intereses que pagarán a la tasa pactada el emisor al vencimiento de los títulos.

- d) **Pagaré con Rendimiento Liquidable al Vencimiento a Plazo mayor a un Año.-** Son conocidos como los PRLV's son títulos emitidos por instituciones de crédito. El valor nominal es de \$1 peso. En el rendimiento los intereses se pagarán a la tasa pactada por el emisor al vencimiento de los títulos. La garantía es el patrimonio de las instituciones de crédito que lo emite.

- e) **Emisión y Suscripción de Obligaciones.-** Esta fuente de financiamiento puede usarse para incrementar el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular, así como para financiar inversiones permanentes adicionales requeridas para la expansión o desarrollo de las empresas.

Este recurso a largo plazo es pagadero en pesos y su costo para la empresa generalmente es más bajo que el costo real de un crédito bancario.

Las obligaciones pueden ser nominativas al portador y nominativas con cupones al portador, y han de ser por valor de \$100 o de sus múltiplos.

Las obligaciones deben de contener la denominación, el objeto y domicilio de la sociedad, su capital y el activo y pasivo que se determine según el estado de situación financiera practicado para efectuar la emisión, así como el importe de ella, señalando el número de títulos y su valor nominal, el interés, el término de pago del interés y del capital, los plazos, condiciones y forma en que van a ser amortizadas las obligaciones y el lugar de pago.



f) **Certificado Bursátil de Corto Plazo.-** Es un título de crédito clasificado como un instrumento de deuda que se coloca a descuento o a rendimiento y al amparo de un programa, cuyas emisiones pueden ser en pesos, unidades de inversión o indizadas al tipo de cambio.

g) **Certificados de Participación Inmobiliaria.-** Son títulos colocados en el mercado bursátil por instituciones crediticias con cargo a un fideicomiso cuyo patrimonio se integra por bienes inmuebles.

Tiene un valor nominal de \$100 pesos. El plazo es de tres años en adelante. Su amortización puede ser al vencimiento o con pagos periódicos, en el rendimiento pagan una sobretasa teniendo como referencia a los CETES o TIIIE.

h) **Certificados de Participación Ordinarios.-** Son títulos colocados en el mercado bursátil por instituciones crediticias con cargo a un fideicomiso cuyo patrimonio se integra por bienes muebles. Tiene un valor nominal de \$100 pesos o 100 UDIS. El plazo es de 3 años en adelante y su amortización puede ser al vencimiento o con pagos periódicos. En el rendimiento pagan una sobretasa, teniendo como referencia a los CETES o TIIIE, o tasa real.

i) **Certificado Bursátil.-** Es un instrumento de deuda de mediano y largo plazo, la emisión puede ser en pesos o en unidades de inversión. El valor nominal es de \$100 pesos o 100 UDIS. El plazo es de un año en adelante. En el rendimiento puede ser a tasa revisable de acuerdo a condiciones de mercado por mes, trimestre o semestre, etc., o rendimiento fijo determinado desde el inicio de la emisión a tasa real, etc. El pago de intereses, puede ser mensual, trimestral, semestral, etc. La garantía puede ser quirografaria, avalada, fiduciaria, etcétera.

j) **Arrendamiento Puro.-** El arrendamiento puro es el contrato por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio del pago de rentas y en el cual no es permisible que se vaya adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado.

Su empleo deberá revelarse en los estados financieros mediante un anota, por lo tanto el bien arrendado no se presenta en los estados financieros como un activo de la empresa y las obligaciones periódicas correspondientes al alquiler o renta no representa un pasivo sino hasta su vencimiento. De esta forma, el financiamiento aparece sin la intervención de los recursos de la empresa.

k) **Arrendamiento Financiero.-** Este contrato de arrendamiento prevé que el arrendatario vaya adquiriendo en propiedad los bienes arrendados; teniendo las siguientes características:



- 1) El periodo inicial del contrato es considerablemente menor que la vida útil del bien, y el arrendatario tiene la opción de renovar el contrato por el periodo de la vida útil del bien con rentas considerablemente más bajas que las iniciales.
- 2) El arrendatario tiene el derecho, durante el periodo del contrato a su término, de adquirir el activo en propiedad mediante un pago considerablemente menor que el valor que tiene el bien al momento de ejercer la opción de compra.
- 3) En muchas ocasiones los bienes arrendados son de características especiales para satisfacer necesidades específicas del arrendatario.
- 4) Durante el periodo de arrendamiento, el arrendatario paga los gastos inherentes de conservación, mantenimiento, reparación, así como impuestos, seguros, etc., que en el arrendamiento puro generalmente son cubiertos por quien es propietario del bien.
- 5) Las rentas pactadas cubren el valor del bien más los intereses y gastos; por tanto, al finalizar el contrato se adquiere el bien en propiedad.

El arrendamiento financiero es un poco más costoso, debido a que las arrendadoras cargan una tasa de interés mayor que la bancaria, además de trasladar un impuesto federal sobre el arrendamiento.

Los bienes arrendados a través del arrendamiento financiero deben tratarse contablemente como una adquisición y las obligaciones por rentas como un pasivo.

- 1) **Emisión y Suscripción de Acciones.-** Por medio de la emisión de acciones se pueden obtener recursos externos adicionales para incrementar los activos de la empresa, o bien pueden servir para cambiar la estructura financiera actual de la empresa, convirtiendo pasivos a capital.

Pueden emitirse dos clases de acciones:

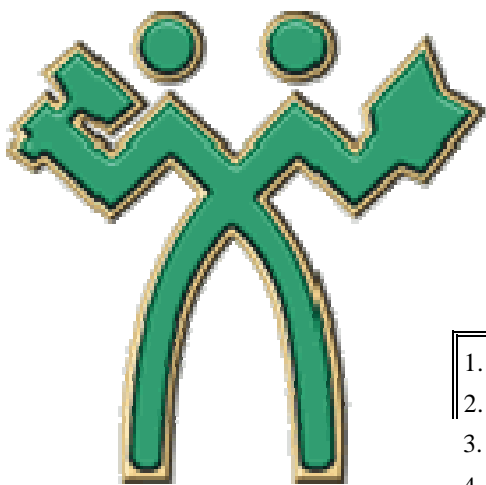
- 1) **Acciones Preferentes.-** En estas el accionista no tienen derecho a voto en las decisiones que se toman en la empresa, pero tiene prioridad en dividendos, derecho que además es acumulativo, lo que significa que si la empresa incurriera en pérdidas el dividendo de este periodo se acumularía al siguiente.
- 2) **Acciones Ordinarias.-** En estas el accionista tiene derecho a voto en las decisiones que se toman en la empresa pero sólo tiene derecho a las utilidades después de que se hayan cubierto los derechos de los trabajadores, acreedores y accionistas preferentes.

CAPÍTULO 3

PLANEACIÓN

Y

CONTROL FINANCIERO



1. POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA
2. PROCEDIMIENTOS
3. PROGRAMAS
4. PRESUPUESTOS



CAPÍTULO 3

PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO

1. Políticas de Crédito y Cobranza.

➤ **Terry G.R.**

Una política es una orientación verbal, escrita o implícita que fija la frontera proporcionada por los límites y dirección general en la cual se desenvuelve la acción administrativa.

➤ **Políticas de Crédito**

Las políticas de selección del crédito consisten en establecer los lineamientos para determinar si se extiende crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder.

Las cinco ces del crédito son el enfoque tradicional de la investigación crediticia.

Los administradores con frecuencia emplean las cinco ces del crédito a fin de determinar la solvencia de un solicitante. Estas comprenden cinco dimensiones que son:

I. Conducta.

El objetivo de evaluar la conducta es determinar la calidad moral y capacidad administrativa de los clientes mediante un análisis cualitativo del riesgo del deudor, que incluye evaluar la calidad, veracidad y oportunidad de la información del cliente, el desempeño en el pago de sus obligaciones con los bancos y/o con otros acreedores, liderazgo y las consecuencias en su operación.

La evaluación de este aspecto se realiza mediante la calificación de la conducta del deudor, donde se estudian los factores:

- a) **Grado de Evidencia en Información.-** Este factor evalúa la calidad de la información financiera del deudor presentada a los bancos donde solicita el crédito.
- b) **Experiencia de Pago.-** Este factor evalúa el comportamiento del historial de pago del deudor con los bancos en los últimos 24 meses.
- c) **Conocimiento y Experiencia del Cliente.-** Este factor analiza el comportamiento de pago del deudor con terceros (otras instituciones financieras y proveedores). La consulta del historial de pago del deudor se realiza en el Buró de Crédito.



- d) **Tipo de Administración y Estructura Organizacional.-** Mediante este análisis se determina la capacidad que tiene el deudor para eficientar la operación de sus negocios.
- e) **Toma de Decisiones, Asertividad y Visión Empresarial.-** Este factor evalúa la capacidad del cliente para construir un historial exitoso de rentabilidad y un manejo prudente de la operación de sus negocios.

II. Capacidad de Pago Histórica.

El objetivo de analizar la capacidad de pago histórica es evaluar la habilidad del cliente de haber generado en el pasado los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros mediante un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Aquí se observa el análisis de ventas netas, márgenes de utilidad y generación de flujo neto para cubrir el pago de intereses, capital, dividendos e inversiones en el pasado, sus tendencias y comparación.

- a) **Operación Histórica.-** Evalúa el comportamiento de las ventas y utilidades del cliente reflejadas en el estado de resultados. Este análisis tiene como objetivo describir tendencias significativas de las ventas y de las utilidades durante los dos últimos años.
- b) **Flujo Neto Histórico.-** Este factor evalúa el flujo neto del deudor o la capacidad de generar recursos (efectivo) provenientes de la propia actividad del negocio.

III. Capacidad de Endeudamiento.

El objetivo de este factor es medir la solidez de la estructura financiera de la empresa, evaluando la congruencia de los recursos solicitados con su giro principal. Aquí se contempla el análisis de tendencias y comparación con la industria de los índices de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia.

IV. Capacidad de Pago Proyectada.

El objetivo de este factor es analizar la capacidad que tiene un cliente para generar efectivo suficiente en el futuro para cumplir con sus compromisos financieros, basada esta capacidad en la viabilidad del negocio del deudor dentro de la industria donde participa.

- a) **Fuente Primaria de Pago.-** El indicador de fuente primaria de pago es el flujo de efectivo neto.



- b) **Fuentes Alternas de Pago.-** Las fuentes alternas de pago son un recurso adicional del deudor para hacer frente a sus compromisos financieros cuando la fuente primaria de pago resulta insuficiente.

Se reconocen como fuentes alternas de pago:

- 1) Fuentes de fondeo con otras instituciones financieras.
- 2) Fuentes de fondeo con mercados de deuda.
- 3) Aportaciones de capital.
- 4) Operaciones de factoraje.

V. **Condiciones Macroeconómicas.**

El objetivo de este factor es determinar el comportamiento de la industria en su conjunto en la que participa el deudor para determinar la influencia que tiene en la capacidad y fortaleza financiera del deudor

- a) **Riesgo País.-** Se refiere al riesgo que asumen las entidades financieras, las empresas o el estado, por el posible impago por operaciones comerciales o préstamos que realizan con el sector público o privado de otros países.
- b) **Atractividad de la Industria.-** Se determina la situación y perspectiva de crecimiento de la industria a la que pertenece el deudor dentro del contexto del perfil macroeconómico del país.
- c) **Posicionamiento de la Empresa y Participación.-** Este factor compara a la empresa dentro de su industria para determinar sus ventajas competitivas sostenibles y las desventajas frente a sus competidores.

Las **Normas de crédito** constituyen los criterios mínimos para otorgar crédito a un cliente. El enfoque aquí es determinar qué tan restrictiva es la política general de la empresa. Comprender las variables fundamentales que deben considerarse cuando una empresa se proponga ampliar o restringir sus normas de crédito.

Las variables principales que deben tenerse en cuenta cuando se evalúan los cambios propuestos en las normas de crédito son:

- I. **Volumen de Ventas.-** Si las normas de crédito se amplían se espera que las ventas de incremento; si aquéllas se restringen, éstas disminuyen; afectando positivamente a las utilidades con un incremento en las ventas, mientras que una disminución en las ventas afectaría negativamente las utilidades.
- II. **Inversión en las Cuentas por Cobrar.-** Si la empresa hace más flexible sus normas de crédito, el volumen de las cuentas por cobrar se incrementa, al igual que su costo de mantenimiento (inversión).



En tanto que restringir las normas de crédito afectaría de manera positiva las utilidades como resultado de los costos más bajos de mantener las cuentas por cobrar.

- III. Gastos por Cuentas Incobrables.-** El incremento en las cuentas incobrables, asociado con la ampliación de las normas de crédito, eleva el nivel de aquéllas, además de producir un efecto negativo sobre las utilidades. Los efectos contrarios en los gastos de las cuentas incobrables y las utilidades son el resultado de la restricción de las normas de crédito.

Las *condiciones de crédito* especifican los términos de pagos requeridos para todos los clientes con crédito.

Por ejemplo las condiciones de crédito pueden especificarse como: **2/10 neto a 30**. Esto significa que el comprador recibe 2% de descuento efectivo si la cuenta se pagó dentro de los 10 días después del comienzo del periodo del crédito; si el comprador no aprovecha este descuento, el monto total se deberá pagar dentro de los 30 días después del comienzo del periodo de crédito.

Las condiciones de crédito cubren tres aspectos:

- I. Descuento por Pronto Pago.-** A través de esta condición, los gastos por cuentas incobrables disminuirán, ya que si más clientes, en promedio, pagarán más pronto, la probabilidad de que no paguen en absoluto decrecerá. Tanto el decremento en la inversión en cuentas por cobrar como el decremento en los gastos por cuentas incobrables, deben resultar en un incremento en las utilidades. El aspecto negativo de aumento en el descuento por pronto pago es un decremento en las utilidades por unidad, pues más clientes aprovecharán el descuento y pagarán los precios reducidos.
- II. Periodo de Descuento por Pronto Pago.-** Esta condición presenta los mismos efectos que el descuento por pronto pago.
- III. Periodo de Crédito.-** Un aumento en el periodo de crédito debe elevar el nivel de ventas, pero tanto la inversión en cuentas por cobrar como los gastos por cuentas incobrables también podrían experimentar un aumento afectando de manera negativa a las utilidades; y una disminución en el periodo de crédito puede ocasionar el efecto contrario.



➤ **Políticas de Cobranza**

Las políticas de cobranza de una empresa son los procedimientos para el cobro de las cuentas pendientes cuando éstas se vencen.

Algunas técnicas de cobranza son:

- I. Notificación por Escrito.-** Después que una cuenta se atrasa cierto número de días, la empresa envía un escrito cortés, en el cual le recuerda al cliente de su compromiso.
- II. Llamadas Telefónicas.-** Si las notificaciones por escrito resultan infructuosas, se puede hacer una llamada personal al cliente para exigir el pago inmediato.
- III. Visitas Personales.-** Se hace una visita del vendedor local o del cobrador para enfrentar al cliente, pudiendo ser este método muy efectivo ya que podría efectuarse el pago en el acto.
- IV. Mediante Agencias de Cobranzas.-** La empresa puede recurrir a una agencia de cobranza o a un abogado para que éstos se encarguen de las cuentas por cobrar.
- V. Recurso Legal.-** Es el paso más extremo en el proceso de la cobranza, ya que, no solo es caro este recurso, sino también podría forzar al deudor a declararse en bancarrota, reduciéndose así la posibilidad de negociar con él en el futuro sin que garantice el pago final de las deudas vencidas.

2. Procedimientos.

➤ **Rodríguez Valencia Joaquín.¹**

Los procedimientos son un conjunto de operaciones, las que mediante una adecuada relación y encauzadas por políticas, nos permiten alcanzar un fin determinado (fabricar un bien, proporcionar información, etc.).

Los procedimientos deben basarse en hechos concretos sobre una situación en particular y no en suposiciones o deseos.

Los pasos de un procedimiento deben ser sucesivos, complementarios y en conjunto tender a alcanzar el objetivo deseado.

¹ Rodríguez Valencia, Joaquín (1994); Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas; Editorial ECASA (Ediciones Contables y Administrativas S.A.); México.



Un objetivo debe ser estable y, sin embargo, flexible.

Es aconsejable utilizar un *diagrama de flujo* en la elaboración de un procedimiento para una representación sintetizada y a base de símbolos.

3. Programas.

➤ **Rodríguez Valencia Joaquín².**

Los programas son planes que se apoyan en los objetivos, políticas y procedimientos, determinando con precisión el desarrollo de actividades en función de los elementos esenciales de tiempo y dinero.

Los programas trazan las acciones que deben emprenderse, por quién, cuándo, y dónde. Las suposiciones, obligaciones y las áreas que van a ser afectadas son fijadas por un programa.

4. Presupuestos.

➤ **Cristóbal Del Rio González.³**

Es la técnica de planeación y determinación de cifras sobre bases estadísticas y apreciación de hechos y fenómenos aleatorios.

El presupuesto consiste en sí en prever lo que habrá de acontecer bajo supuestas y establecidas condiciones.

➤ **Propósitos del Presupuesto**

- I. Establecer un plan de acción definido de la empresa así como la fijación de adecuadas áreas de responsabilidad.
- II. Determinar los límites a que deben ajustarse los gastos.
- III. Determinar qué fondos son necesarios y qué medios hay que usar para obtenerlos.
- IV. Establecer comparaciones y pruebas que muestren constantemente el período y calidad de las operaciones realizadas.
- V. Indicar cuándo y donde deben introducirse modificaciones en las operaciones establecidas para que el objetivo se alcance.

² Rodríguez Valencia, Joaquín (1994); Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas; Editorial ECASA (Ediciones Contables y Administrativas S.A.); México.

³ Del Rio González, Cristóbal (2000); El Presupuesto, 8ª edición; México; ECAFSA.



- VI. Cada unidad administrativa cooperará con sus planes con otras.
- VII. Formular proyecciones financieras para ajustarlas a las necesidades, asegurando y manteniendo así la posición adecuada.
- VIII. Controlar los gastos para que cada unidad administrativa opere dentro de lo establecido y autorizado.

► Tipos de Presupuestos.

El sistema presupuestario es la herramienta más importante con que cuenta la administración moderna para realizar sus objetivos.

Las principales técnicas financieras de planeación que se usan en los negocios son de tres categorías llamadas:

I. Presupuesto de Operación.

El presupuesto de operación comprende todos los conceptos que integran los resultados de operación de una empresa, algunos de los cuales están ligados íntimamente con conceptos que integran el presupuesto financiero.

Los conceptos que integran el presupuesto de operación son:

- a) **Presupuesto de Ventas.-** Es necesario por conocer cuál ha sido la tendencia de las ventas en años anteriores, y su comparación con la tendencia de la industria. La tendencia de las ventas está influenciada por condiciones que se encuentran dentro de las posibilidades del control de la empresa, basadas en políticas y acciones propias y condiciones de ambiente que están fuera de su control y que pertenecen a la economía en general y, por tanto afectan a todas las empresas.

Para determinar su correcta estimación, el presupuesto de ventas debe considerar los factores específicos de venta, las fuerzas económicas generales y la influencia de la administración.

- 1) **Factores específicos de venta.-** Estos factores están compuestos por.

- i. **Factores de ajuste.**

- Son factores de ajuste los que tuvieron efecto perjudicial durante el año anterior y que han sido superados.
 - Son los factores que tuvieron un efecto saludable en el año anterior y que se estima no se repetirán en el año que se está presupuestando.
 - Apertura comercial en Tratados de Libre Comercio.



ii. Factores de cambio.

- Factores de cambio en el producto
- Factores de cambio en el volumen de producción.
- Factores de cambio en el mercado.
- Factores de cambio en los métodos de venta.

iii. Factores de corrientes de crecimiento del producto.

La tendencia corriente de crecimiento del producto así como la del mercado en que opera, influirán en el volumen de venta de los próximos años.

- 2) **Fuerzas económicas generales.** Se consideran, el poder adquisitivo de la moneda, el crédito disponible, la ocupación de trabajo, el aumento de la población, la distribución del ingreso, y en general el entorno económico en que vive la empresa.
- 3) **Influencia de la administración.-** Esta influencia esta determinada en gran medida por las políticas o estrategias que se dicten y los programas que se preparen.

El presupuesto de ventas es la primera información que emana del presupuesto de operación, que servirá de base para calcular la inversión de cuentas por cobrar en el presupuesto financiero.

- b) **Presupuesto de Costos Directos de Venta.-** El presupuesto de costos directos de venta incluye las materias primas, la mano de obra y los gastos directos y variables que son generados en razón directa de los volúmenes de producción o ventas.

Para calcular el presupuesto de producción se requiere:

- 1) Conocer cuál será el inventario inicial del año que se está presupuestando, así como la rotación que la empresa haya fijado como política de inversión.
- 2) Evaluar la materia prima que se emplee en la producción al precio que se estima estará vigente al principio del año presupuestado.
- 3) Deben explotarse los requerimientos de mano de obra con el fin de conocer qué cantidad de mano de obra se requiere por operación, departamento, etc., y por otra parte hay que conocer la cantidad de mano de obra que se tienen contratada y de esta manera establecer las necesidades que de ella serán requeridas para producir las unidades del presupuesto.



PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO

Al llegar a una conclusión sobre la mano de obra requerida se debe establecer su precio, tomando en cuenta el costo actual y estimando el incremento que sufrirá durante el tiempo que cubre el puesto.

- 4) Los gastos directos y variables de manufactura deberán ser presupuestados en cantidad y precio por departamento, con base en la experiencia y el personal que se requiera en la producción.
- 5) Los gastos de fabricación o gastos indirectos de fabricación, son gastos no identificables directamente con los productos pero que forman parte importante en su operación

El presupuesto de producción y costo de ventas es la segunda información que emana del presupuesto de operación que servirá de base para calcular la inversión de inventarios en el presupuesto financiero.

- c) **Presupuesto de Gastos Generales de Venta y Administración.** Los más importantes son los relacionados con sueldos, salarios y prestaciones al personal, los cuales se requiere que sean analizados y examinados detalladamente para obtener un presupuesto realista.

También se consideran los de carácter fijo, como la depreciación, amortización, etcétera.

- d) **Otros Presupuestos de Gastos de Operación.-** Aquí se consideran los gastos de investigación y desarrollo, que es una actividad muy importante para mantener e incrementar la posición de la empresa en el mercado.
- e) **Presupuesto del Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en la Utilidad.-** Basándose en los presupuestos individuales para cada uno de los conceptos que forman el estado de ingresos y gastos, se obtendrá la utilidad antes de impuestos sobre la renta y participación de los trabajadores en las utilidades, la cual será la base para calcular dichos conceptos.
- f) **Presupuesto de la Utilidad Neta.-** Esta cifra es la más importante, ya que señala el resultado de la gestión operativa de la empresa y en la que se puede ver si satisface la inversión de los accionistas, cumple con los objetivos de la empresa y logra la función social que la empresa tiene.



II. Presupuesto de Inversiones Permanentes.

El presupuesto de inversiones permanentes, también llamado de capital, esta relacionado con la adquisición y reposición de activos fijos.

Para evaluar las inversiones permanentes existen varias formas. La más sencilla es la intuitiva, que consiste en listar todas las inversiones y sus formas de financiamiento. Otra forma está basada en la filosofía económica, la cual señala que la inversión debe ser por lo menos igual a los beneficios futuros que se obtendrían.

Cuando se hace una inversión permanente o de capital, se deben de considerar los siguientes aspectos:

- a) El resultado futuro de una decisión de inversión representará una serie de desembolsos de caja y de ingresos de caja que, combinados, representaran el flujo de fondos neto.

Este futuro flujo de fondos descontados a valor actual es el valor del rendimiento de una inversión.

- b) El flujo de fondos neto es igual a la utilidad más los desembolsos que no requieren efectivo, como son la depreciación, la amortización y el agotamiento.
- c) En épocas de una inflación alta, las cifras deben manejarse en una moneda de poder de compra constante, lo que implica en la mayor parte de los casos deflacionar las cifras futuras a poder de compra actual antes de efectuar los análisis.
- d) Al hacer una inversión se requieren fondos que pueden ser prestados o propios. Cuando son prestados se tiene que pagar un interés por el uso del dinero, cantidad que se considera como una carga financiera en la empresa. Cuando los fondos son propios no se pagan intereses, pero al usarlos se pierde la oportunidad de prestarlos o ponerlos atrabajar de alguna manera.

III. Presupuesto Financiero.

El presupuesto financiero es el que se ocupa de la estructura financiero de la empresa, esto es, de la composición y relación que debe existir entre los activos, pasivos y capital

Los grupos que tienen una importancia considerable en la composición de la estructura financiera son los siguientes:



- a) **Efectivo en Caja y Bancos e Inversiones Temporales.-** En algunas ocasiones se fijan políticas con el fin de mantener un nivel superior al normal como una previsión de oportunidad, para aprovechar en un momento dado el beneficio de emplear o invertir en condiciones favorables o de oportunidad.

Todos los excesos de efectivo o lo necesario para hacer frente a las operaciones diarias, es recomendable que se inviertan en valores de inmediata realización que produzcan un rendimiento

El nivel que ha de fijarse debe atender a los objetivos de la empresa de liquidez y rentabilidad con base en sus requerimientos de operación por periodos determinados, tomando en consideración un adecuado balance entre los beneficios y los riesgos que comprenda en los diferentes niveles de la inversión de activos líquidos.

El presupuesto de activos líquidos se establece en términos generales por un periodo de doce meses, el cual normalmente se distribuye por meses y en algunas ocasiones se secciona en periodos menores, en los que se hace un calendario de los ingresos y egresos que integran el presupuesto. De esta manera, se pueden determinar las necesidades o excedentes de efectivo en concordancia con los ciclos financieros y económicos particulares de cada empresa.

El presupuesto de efectivo o activos líquidos es la herramienta esencial para medir y valorar el objetivo de liquidez; es un intento formal de predecir por un periodo, los flujos de fondos tanto de entrada como de salida, así como los niveles de fondos que la empresa tendrá en el futuro.

- b) **Cuentas por Cobrar.-** Si se dan muchas facilidades para la venta de productos, se incrementarán las ventas y también las utilidades, pero por otra parte se comprometen los fondos en inversión de cuentas por cobrar, disminuyendo la liquidez.

Las políticas relativas al otorgamiento de crédito y los esfuerzos de cobro determinarán el monto de esta inversión en relación con las ventas realizadas o por realizar.

- c) **Inventarios.** Deben de considerar una serie de factores como son: el volumen de la producción requerida en función de las compras y ventas, el mantenimiento de un inventario de seguridad para falta de suministros, la reducción en precios en las compras por volumen o lotes, las perspectivas de alza o baja en los precios, el costo y riesgo del mantenimiento de la inversión, la duración del proceso, el tiempo en que el proveedor surte los pedidos, el tiempo de tránsito, etc., para saber el nivel de inversión óptimo en inventarios que una empresa debe tener.



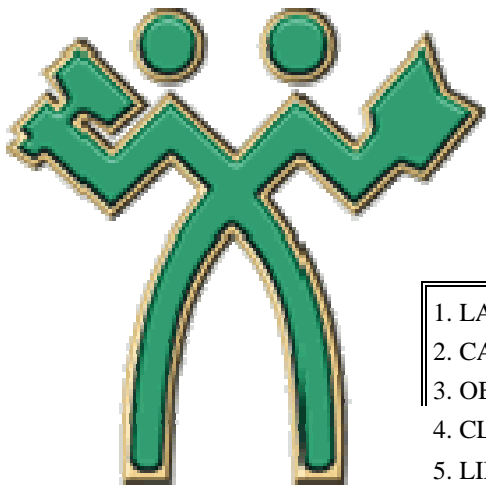
Cuanto más reducido sea el inventario, mayor será la rentabilidad de la inversión, pero si el nivel se establece muy reducido, acarrea problemas de falta de existencias y por tanto provocaría problemas de producción y subsecuentemente de ventas.

Los días de inversión para cada clase de inventarios (Materias primas, producción en proceso y Artículos terminados) se establecen tomando en consideración las experiencias obtenidas y empleando técnicas de planeación de la producción y control de inventarios, así como aplicando métodos apropiados para cada caso en particular como máximos o mínimos.

- d) **Inversiones Permanentes.-** El presupuesto esta relacionado con la adquisición y reposición de activos fijos.
- e) **Deudas a Corto y Largo Plazo.-** El presupuesto a largo plazo generalmente no presenta problemas en su estimación, debido a que su monto es estable y en particular es estudiado, analizado y planeado, tomando en consideración la estructura financiera que se requiere para cumplir con los objetivos de liquidez, solvencia financiera y productividad.
- f) **Cuentas por Pagar.-** Su comportamiento está ligado a las compras que la empresa efectúa, las cuales pueden ser estables durante el año, o bien, pueden tener fluctuaciones importantes, dependiendo esto de la actividad de la empresa y de las estrategias que haya fijado. Si se cuenta con una política establecida para efectuar las compras y hacer frente a las ventas futuras, se puede observar que su monto responde al costo de las ventas futuras.
- g) **Gastos e Impuestos Acumulados por Pagar.-** Estos conceptos son manejados y estimados mensualmente por las empresas, por lo que para su estimación se cuenta generalmente con información detallada e histórica.
- h) **Capital Social y Utilidades Retenidas.-** Los requerimientos de estos recursos deben ser analizados, estudiados y planeados tomando en consideración la estructura financiera requerida para cumplir con los objetivos de liquidez, solvencia financiera y productividad que se hayan establecido.

CAPÍTULO 4

LOS ESTADOS FINANCIEROS



1. LA INFORMACIÓN FINANCIERA
2. CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
3. OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
4. CLASIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
5. LIMITACIONES DE LOS ESTADOS FINANCIEROS



CAPÍTULO 4

LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. La Información Financiera.

La información financiera es cualquier tipo de declaración que exprese la posición y desempeño financiero de una entidad, siendo su objetivo esencial ser de utilidad al usuario general en la toma de decisiones económicas.

2. Características de los Estados Financieros.

Los estados financieros se formulan a través de las Normas de Información Financiera (NIF A-4), con la aplicación de un juicio profesional y una presentación razonable bajo características cualitativas con la finalidad de ser útil para la toma de decisiones de los usuarios generales.

Las características cualitativas primarias de la información financiera son:

- **La Confiabilidad.**- Para que el usuario la acepte y acredite, debe de tener asociadas las características secundarias que son:
 - I. **Veracidad.**- Para que la información financiera sea veraz, esta debe reflejar transacciones, transformaciones internas y otros eventos realmente sucedidos.
 - II. **Representatividad.**- Para que la información financiera sea representativa, debe existir una concordancia entre su contenido y las transacciones, transformaciones internas y eventos que han afectado económicamente a la entidad.
 - III. **Objetividad.**- La información financiera debe presentarse de manera imparcial, es decir, que no sea subjetiva, o que esté manipulada o distorsionada para beneficio de algún o algunos grupos o sectores.
 - IV. **Verificabilidad.**- Para ser verificable la información financiera debe poder comprobarse y validarse.
 - V. **Información Suficiente.**- El sistema de información contable debe incluir todas las operaciones que afectaron económicamente a la entidad y expresarse en los estados financieros de forma clara y comprensible.



- **La Relevancia.-** Tiene asociadas como características secundarias:
 - I. **Posibilidad de Predicción y Confirmación.-** La información financiera debe de contener elementos suficientes para coadyuvar a los usuarios generales a realizar predicciones, asimismo, debe servir para confirmar o modificar las expectativas o predicciones anteriormente formuladas.
 - II. **Importancia Relativa.-** La información que aparece en los estados financieros debe mostrar los aspectos importantes de la entidad que fueron reconocidos contablemente.
- **La Comprensibilidad.-** Es una cualidad esencial de la información proporcionada en los estados financieros, porque facilita su entendimiento a los usuarios generales.
- **La Comparabilidad.-** Esta característica debe permitir a los usuarios generales identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad, y con la de otras entidades, a lo largo del tiempo y debe aplicarse de conformidad al postulado básico de *consistencia* que coadyuva a la obtención de información financiera comparable.

3. Objetivos de los Estados Financieros.

Los objetivos de los estados financieros se derivan principalmente de las necesidades del usuario general, los cuales a su vez dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad y de la relación que dicho usuario tenga con esta.

Los estados financieros deben ser útiles para:

- Tomar decisiones de inversión o asignación de recursos a las entidades.
- Tomar decisiones de otorgar crédito por parte de los proveedores y acreedores.
- Evaluar la capacidad de la entidad para generar recursos financieros de la entidad; así como el rendimiento de los mismos.
- Formarse un juicio de cómo se ha manifestado la entidad y evaluar la gestión de la administración a través de un diagnóstico integral que permite conocer la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento de la entidad para formarse un juicio de cómo y en que medida ha venido cumpliendo sus objetivos.
- Conocer su capacidad de crecimiento, la generación y aplicación del flujo de efectivo, su productividad, los cambios de sus recursos, y en sus obligaciones, el desempeño de la administración, su capacidad para mantener el capital contable o patrimonio contable, el potencial para continuar operando en condiciones normales, la facultad para cumplir su responsabilidad social a un nivel satisfactorio.



4. Clasificación de los Estados Financieros.

Los Estados Financieros son documentos contables que se formulan con el objeto de suministrar información periódica a los propietarios, administradores, acreedores y público en general acerca de la situación y desarrollo financiero al que haya llegado la empresa como consecuencia de sus operaciones.

Los estados financieros básicos son:

➤ **Estado de Situación Financiera.**

El estado de situación financiera muestra, en unidades monetarias, la situación financiera de una empresa o entidad económica en una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de la empresa, así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños o accionistas

El estado de situación financiera comprende información clasificada y agrupada en tres categorías o grupos principales: activos, pasivos y patrimonio o capital.

- I. Activo.-** Es un conjunto o segmento cuantificable e identificable de partidas, de las que se esperan fundadamente, beneficios económicos futuros que son controlados por la entidad; el activo está representado por efectivo, derechos, bienes o servicios, que se derivan de transacciones, transformaciones internas o eventos económicos pasados.¹

El activo se clasifica en:

- a) **A Corto Plazo o Circulante.-** Cuya disposición se dará dentro del próximo año natural a partir de la fecha del balance general, o dentro de un plazo no mayor al próximo ciclo normal de operaciones de la entidad.
- b) **A Largo Plazo o no Circulante.-** Cuya disposición se dará después del próximo año natural a partir de la fecha del balance general, o después del próximo ciclo normal de operaciones de la entidad.

Las diferentes partidas del Activo Circulante y del No Circulante se presentan en el orden de su probable convertibilidad en efectivo.

- c) **Otros Activos.-** Son todos aquellos activos cuyo valor reside en los derechos que su posesión confiere al propietario y que no representa una reclamación contra algún individuo o negocio. No incluye propiedades físicas y se adquiere con el propósito de ser usado durante su vida útil económica en las operaciones normales del negocio; no tiene existencia material y su valor verdadero depende de su contribución a las utilidades del negocio.

¹ NIF A-5, Elementos Básicos de los Estados Financieros.



- II. Pasivo.-** Es un conjunto o segmento cuantificable de obligaciones, presentes y virtualmente ineludibles de una entidad, de transferir activos o instrumentos financieros de capital, o de proporcionar servicios en el futuro a otras entidades o personas, como consecuencia de transacciones, transformaciones internas o eventos económicos pasados.²

El pasivo se clasifica en:

- a) **A Corto Plazo o Circulante.-** Cuya exigencia se dará dentro del próximo año natural a partir de la fecha del balance general, o dentro de un plazo no mayor al próximo ciclo normal de operaciones de la entidad.
- b) **A Largo Plazo o no Circulante.-** Cuya exigencia se dará después del próximo año natural a partir de la fecha del balance general, o después del próximo ciclo normal de operaciones de la entidad.

- III. Capital Contable.-** Es la participación de los propietarios o en su caso, de los patrocinadores, en el financiamiento de los activos de la entidad.³

El capital contable de las entidades lucrativas se clasifica de acuerdo a su origen en:

- a) **Capital Contribuido.-** Se conforma por las aportaciones y donaciones de los propietarios de la entidad.
- b) **Capital Ganado.-** Corresponde al resultado tanto de las transacciones que realiza la entidad, así como a las transformaciones internas y los eventos económicos que la afectan; se conforma fundamentalmente de las utilidades no distribuidas que permanecen invertidas en la entidad o, por las pérdidas acumuladas.

El capital de las entidades no lucrativas se clasifica en:

- a) **Patrimonio Restringido Permanentemente.-** Cuyo uso por parte de la entidad, está limitado por disposiciones de los patrocinadores, que no expiran con el paso del tiempo, y no pueden ser eliminadas por acciones de la administración.

^{2,3} NIF A-5, Elementos Básicos de los Estados Financieros.



- b) **Patrimonio Restringido Temporalmente.-** Cuyo uso por parte de la entidad, está limitado por disposiciones de los patrocinadores, que expiran con el paso del tiempo o porque se han cumplido los propósitos establecidos por dichos patrocinadores.
- c) **Patrimonio sin Restricciones.-** El cual no tiene ningún tipo de restricción por parte de los patrocinadores, para que este sea usado por parte de la entidad.
- **Reglas de Presentación.-** En la presentación del Estado de Situación Financiera deben proporcionarse algunos datos y seguir ciertas normas que se denominan Reglas Generales de Presentación, y son:
 - a) Nombre de la Empresa.
 - b) Título del Estado Financiero.
 - c) Fecha en la que se Presenta la Información o Periodo que Cubre.
 - d) Márgenes Individuales que debe Conservar cada Grupo y Clasificación.
 - e) Cortes de Subtotales y Totales Claramente Indicados.
 - f) Moneda en que se Expresa el Estado.
- **Formas de Presentación del Estado de Situación Financiera.**
 - a) **En Forma de Cuenta.-** En este modelo se muestra el activo al lado izquierdo, el pasivo y el capital al lado derecho. Esta presentación obedece a la fórmula: activo igual a pasivo más capital.
 - b) **En Forma de Reporte.-** Es una presentación vertical que muestra en primer lugar el activo, posteriormente el pasivo y por último el capital. Esta presentación obedece a la fórmula: activo menos pasivo igual a capital.



➤ **Estado de Resultados.**

Es un resumen de los resultados de operación de un negocio relativos a un periodo de operaciones. Su objetivo principal es medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida periódica del negocio, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado dicho negocio durante un periodo, generalmente de un año.

Las partidas que lo conforman son:

- I. **Ventas Brutas y Ventas Netas.-** Las ventas brutas de mercancías deben mostrarse con deducciones de las devoluciones y descuentos sobre las ventas lo que da como resultado las ventas netas.
- II. **Costo de Ventas.-** En una empresa *Comercial* esta sección muestra las compras de mercancías y las devoluciones y descuentos sobre las mismas, los inventarios iniciales y finales, así como las cuentas relacionadas con las mercancías adquiridas.

En una empresa de *Servicios* el costo de ventas está integrado por el costo de los servicios que presta.

En una empresa de *Manufactura* se debe de determinar el estado de costo de producción, en el cual se determina el costo de los productos cuya producción se termino en el ejercicio.

El estado de costo de producción puede ser al mismo tiempo el estado de costo de producción y ventas, en cuyo caso la cifra del costo de ventas iría directamente al estado de resultados.

- III. **Utilidad o Pérdida Bruta.-** Se considera Utilidad Bruta cuando se tiene un excedente de las ventas netas sobre el costo de ventas; y se considera Pérdida Bruta cuando el costo de ventas fue mayor que las ventas netas.
- IV. **Gastos de Operación.-** De conformidad con la NIF-A5, se consideran gastos ordinarios todos aquellos que se identifican con la realización de las actividades propias del giro de la entidad.

Se suelen mostrar dos categorías de gastos de operación:

- a) **Gastos de Administración.-** Comprenden los gastos de supervisión y administración en general.
- b) **Gastos de Venta.-** Comprenden los gastos directamente relacionados con la venta y la entrega de mercancías.

De conformidad a la NIF-B3 la Participación de los Trabajadores en la Utilidad representa un gasto ordinario y forma parte de los gastos de operación a partir del 1 de Enero del 2007.



- V. Utilidad de Operación.-** El excedente de la Utilidad Bruta sobre los gastos de operación se denomina Utilidad de Operación. Esta cantidad representa la Utilidad generada por las operaciones normales de la compañía antes de deducir otros gastos y sumar otros ingresos.
- VI. Otros Ingresos y Otros Gastos.-** De conformidad con la NIF-A5, se consideran gastos no ordinarios, aquellos que se derivan de transacciones incidentales o son consecuencia del entorno económico, social, político, físico o ambiental.
- VII. Utilidad antes de Impuestos.-** Constituye la cifra de utilidad contable que estaría sujeta a los gravámenes fiscales
- VIII. Impuesto Sobre la Renta (ISR).-** En este renglón se presenta el importe del impuesto a cargo de la empresa.
- IX. Utilidad o Perdida Neta.-** Es la cifra resultante de deducirle a la Utilidad Antes de impuestos el Impuesto de la Renta.
- **Reglas de Presentación.**

Las reglas de presentación son iguales a las mencionadas en el Estado de Situación Financiera, con la única diferencia en el cambio de la fecha en que está cortada la información con el periodo que cubre, por ser un estado dinámico, es decir las cifras que se muestran corresponden a un año, a seis meses, etc., en vez de una fecha determinada.
 - **Formas de Presentación del Estado de Resultados.**
 - a) **Costos Absorbentes.-** Bajo este sistema, el costo unitario del producto se valoriza con la totalidad del costo de producción, por lo que el costo de ventas absorbe la totalidad del costo unitario de los artículos vendidos durante el periodo.
 - b) **Costos Directos.-** Bajo este sistema del costeo directo, cargan al costo de producción únicamente los costos directos y variables, por lo que su inventario de artículos terminados queda valorizado al costo unitario directo variable. Como consecuencia, sus costos de producción fijos e indirectos son absorbidos por los resultados.



➤ **Estado de Variaciones en el Capital Contable.**

El estado de variaciones en el capital contable es un estado financiero que se elabora para proporcionar información a los accionistas de una empresa acerca de los movimientos ocurridos durante un periodo determinado en las partidas que integran su inversión.

La importancia de este estado estriba en el interés que el accionista, socio o propietario de una empresa tiene en conocer las modificaciones que ha sufrido su patrimonio o la proporción que a él le corresponde durante el periodo. En forma secundaria, el estado tiene interés porque muestra los dividendos repartidos, las segregaciones que se hacen de las utilidades para fines generales o específicos (traspasos a las reservas de capital), así como las cantidades que se encuentran disponibles de las utilidades, para ser repartidas en forma de dividendos o para aplicarlas a fines generales específicos.

La NIF-A5 señala que el estado de variaciones en el capital contable es emitido por las entidades lucrativas, y se conforma por los siguientes elementos básicos:

- I. Los Movimientos de los Propietarios.-** Son cambios al capital contribuido o, en su caso, al capital ganado de una entidad, durante un periodo contable, derivados de las decisiones de sus propietarios, en relación con su inversión en dicha entidad.
 - II. La Creación de Reservas.-** Representan una segregación de las utilidades netas acumuladas de la entidad, con fines específicos y creadas por decisiones de sus propietarios.
 - III. La Utilidad o Pérdida Integral.-** Es el incremento del capital ganado de una entidad lucrativa, durante un periodo contable, derivado de la utilidad o pérdida neta, más otras partidas integrales. En caso de determinarse un decremento del capital ganado en estos mismos términos, existe una pérdida integral.
- **Reglas de Presentación.**
Las reglas generales de presentación del Estado de Variaciones en el Capital Contable son iguales a las mencionadas en el Estado de Situación Financiera, pero con el cambio de fecha de presentación de la información al periodo que cubre por ser un estado dinámico, es decir, las cifras que se muestran corresponden a un periodo como un año, seis meses, un trimestre, etcétera.



- **Formas de Presentación del Estado de Variaciones en el Capital Contable.**

- a) **Estado de Variaciones en el Capital Contable.-** Se presenta en forma vertical con los conceptos al lado izquierdo y cuatro columnas a la derecha, de las cuales la primera se destina para las cifras del principio del periodo; la segunda y tercera son para los aumentos y disminuciones, respectivamente, y la última es para las cifras del fin del periodo.

Las cifras iniciales representan el capital contable al principio del periodo, y las cifras finales representan el capital contable a la fecha del estado de situación financiera.

- b) **Estado de Utilidades Retenidas.-** Cuando el Estado de Variaciones en el Capital contable no incluye modificaciones en el capital social, cambia su nombre y se le denomina Estado de Utilidades Retenidas. En este caso solo se muestran los conceptos que integran las utilidades retenidas.

El estado principia con las utilidades retenidas pendientes de aplicar de periodos anteriores y se agregan o disminuyen los orígenes o causas de los aumentos o disminuciones de las utilidades pendientes de aplicar. Continúa con las utilidades retenidas aplicadas a reservas, mostrando los movimientos del periodo.

- c) **Estado Combinado de Resultados y Utilidades Retenidas.-** El estado de utilidades retenidas puede combinarse con el estado de resultados y cambia su nombre a Estado de Resultados y Utilidades Retenidas. En la utilidad neta del periodo se aumentan o disminuyen los diversos conceptos de cambio en las utilidades retenidas.



➤ **Estado de Cambios en la Situación Financiera.**

El estado de cambios en la situación financiera se formula para informar sobre los cambios ocurridos en la entidad entre dos fechas. Constituye un reordenamiento de los cambios incluidos en el estado de situación financiera y en el estado de resultados.

El estado de cambios en la situación financiera persigue dos objetivos principales:

- ✓ Informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad, mostrando la generación de recursos provenientes de las operaciones del periodo.
- ✓ Revelar información financiera completa sobre los cambios en la situación financiera de la entidad que no muestran el estado de situación financiera ni el estado de resultados.

La base para preparar el estado de cambios en la situación financiera es un estado de situación financiera comparativo que proporciona las variaciones entre una fecha y otra, así como la relación existente con el estado de resultados.

Los elementos que integran el Estado de Cambios en la situación Financiera son:

I. Origen de Recursos.

a) Aumentos del Capital Contable.

1) **Por utilidades.-** La utilidad neta que se muestra en el estado de resultados es el rendimiento de las operaciones, lo que produce un aumento en el activo neto y en el capital contable.

2) **Por aumentos del capital contable.-** Son recursos externos que producen un aumento en el activo neto y en el capital contable.

b) Aumentos de Pasivos no Circulantes.- Al recibir préstamos la empresa recibe recursos externos.

c) Disminución de Activo no Circulante: Recursos Propios.- La depreciación, la amortización y el agotamiento son fuentes de recursos autofinanciados; lo mismo las ventas de activos fijos, que deberán tomarse por su valor neto.

d) Disminución del Capital de Trabajo.- Obtención de recursos del ciclo financiero a corto plazo como resultado del cambio de la estructura financiera de la empresa.



II. Aplicación de Recursos.

a) Disminución del Capital Contable

1) **Por pérdidas.-** Las pérdidas representan una salida de recursos. La pérdida puede reflejarse en una disminución de activo, en un aumento de pasivo o en una combinación de ambos.

2) **Por utilidades repartidas. Por retiros de capital.-** Como consecuencia de decretar dividendos o amortizar en una sociedad anónima acciones con utilidades, o bien con retiro de aportaciones de socios o accionistas.

b) **Aumento de Activo no Circulante.-** Al invertir la empresa en activos no circulantes está aplicando sus recursos.

c) **Disminución de Pasivos no Circulantes.-** AL reducir los pasivos no circulantes la empresa aplica sus recursos.

d) **Aumentos del Capital de Trabajo.-** Aplicación de recursos en el ciclo financiero a corto plazo, como resultado del cambio de la estructura financiera de la empresa.

• Reglas de Presentación

El Estado de Cambios en la Situación Financiera deberá presentar todos los aspectos importantes de financiamiento e inversión que haya afectado la estructura financiera de la empresa.

• Formas de Presentar el Estado de Cambios en la Situación Financiera

a) **Sumas Iguales de Origen y Aplicación de Recursos.-** El estado separa la información en dos grupos que son:

1) Recursos generados (Origen)

- ✓ Recursos propios.
- ✓ Recursos ajenos.

2) Recursos utilizados (Aplicación)

- ✓ Aumentos en el capital de trabajo
- ✓ Aumentos en activos no circulantes
- ✓ Disminuciones de pasivos no circulantes
- ✓ Disminuciones en el capital



b) **Cambios en el Capital de Trabajo.**- El estado separa la información en dos grupos:

1) **Capital de trabajo generado.**- Está representado por los orígenes de los recursos que incluyen la utilidad neta del año, los cargos a resultados que no significaron desembolsos de efectivo, las ventas o disminuciones de activos no circulantes y los aumentos en los pasivos no circulantes y en el capital.

2) **Capital de trabajo utilizado.**- Esta representado por los recursos aplicados en aumentos de activos no circulantes, en disminuciones de pasivos no circulantes y en el capital.

Como resultado se obtiene un aumento o disminución neto en el capital de trabajo.

c) **Con Base en Efectivo.**- A esta presentación también se le conoce como *Estado de Flujo de Efectivo*.

La NIF-A5, regula al Estado de Flujo de Efectivo y Estado de Cambios en la Situación Financiera y señala que el estado es emitido tanto por las entidades lucrativas, como por las que tienen propósitos no lucrativos; ambos estados conformados por los siguientes elementos:

1) **Origen de recursos.**- Son aumentos del efectivo, durante un periodo contable, provocados por la disminución de cualquier otro activo distinto al efectivo, el incremento de pasivos, o por incrementos al capital contable o patrimonio contable por parte de los propietarios o en su caso, patrocinadores de la entidad.

Pueden distinguirse los siguientes tipos de orígenes de recursos.⁴

✓ **De operación.**- Son las que se obtienen como consecuencia de realizar las actividades que representan la principal fuente de ingresos para la entidad.

✓ **De inversión.**- Son los recursos que se obtienen por la disposición de activos de larga duración, y representan la recuperación del valor económico de los mismos.

✓ **De financiamiento.**- Son los recursos obtenidos de los acreedores financieros o, en su caso, de los propietarios o patrocinadores de la entidad, para sufragar las actividades de operación e inversión.

⁴ NIF A-5, Elementos Básicos de los Estados Financieros.



- 2) **Aplicación de recursos.-** Son disminuciones del efectivo, durante un periodo contable, provocadas por el decremento de cualquier otro activo distinto al efectivo, la disminución de pasivos, o por la disposición del capital contable, por parte de los propietarios de una entidad lucrativa.

Pueden distinguirse los siguientes tipos de aplicación de recursos.⁵

- ✓ **De operación.-** Son las que se aplican como consecuencia de realizar las actividades que representan la principal fuente de ingresos para la entidad.
 - ✓ **De inversión.-** Son las que se aplican a la adquisición de activos de larga duración.
 - ✓ **De financiamiento.-** Son las que se aplican para restituir a los acreedores financieros, y a los propietarios de la entidad, sus recursos contribuidos.
- d) **Flujo de Fondos.-** Este estado muestra los flujos de fondos provocados por los cambios en la estructura financiera que presenta la modificación de las relaciones que existen entre los ciclos financieros a corto y largo plazo.

⁵ NIF A-5, Elementos Básicos de los Estados Financieros.



➤ **Notas a los Estados Financieros.**

Las notas a los estados financieros son explicaciones que amplían el origen y significado de los datos y cifras que se presentan en dichos estados; proporcionan información acerca de la entidad y sus transacciones, transformaciones internas y otros eventos que la han afectado o podrían afectarla económicamente, así como, sobre la repercusión de políticas contables y de cambios significativos.

La NIF-A7 señala “Los estados financieros y sus notas forman un todo o unidad indispensable y por lo tanto deben presentarse conjuntamente en todos los casos”

Normalmente las notas se presentan en el siguiente orden:

- I. Declaración en la que se manifieste explícitamente el cumplimiento cabal con las Normas de Información Financiera, para lograr una presentación razonable.
- II. Descripción de la naturaleza de las operaciones de la entidad y de sus principales actividades.
- III. Resumen de las políticas contables significativas aplicadas.
- IV. Información relativa a partidas que se presentan en el cuerpo de los estados financieros básicos, en el orden en que se presenta cada estado financiero y las partidas que lo integran.
- V. Fecha autorizada para la emisión de los estados financieros y nombre(s) del(los) funcionario(s) u órgano(s) de la administración que la autoriza.
- VI. Otras revelaciones incluyendo:
 - a) Pasivos contingentes y compromisos contractuales no reconocidos.
 - b) Revelaciones de información no financiera; por ejemplo, los objetivos y políticas relativos a la administración de riesgos.
 - c) Nombre de la entidad controladora directa y de la controladora de último nivel de consolidación

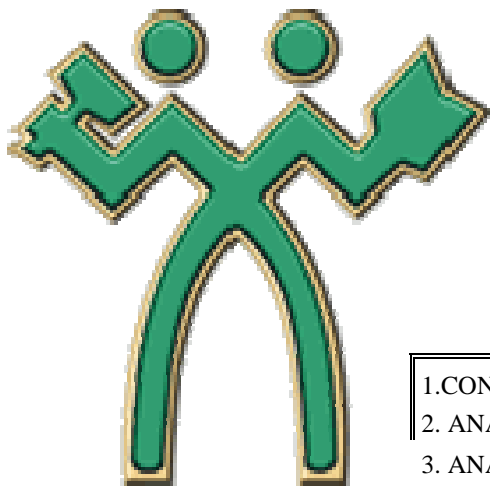


5. Limitaciones de los Estados Financieros.

- Las transacciones y los eventos económicos de la empresa son cuantificados con ciertas reglas particulares que pueden ser aplicadas de diferente manera. Los estados financieros presentarán estos eventos y transacciones de acuerdo con las reglas particulares que se hayan aplicado.
- La información contable de las transacciones y la situación financiera de la empresa hasta cierta fecha está expresada en unidades monetarias. Sin embargo, la moneda únicamente representa un instrumento de medición dentro de la contabilidad y debe considerarse que tiene un valor inestable.
- Los estados financieros no representan el valor del negocio, sino sólo el valor de los recursos y las obligaciones cuantificables para el negocio. Es decir, no cuantifican otros elementos esenciales de la empresa, como recursos humanos, producto, marca, mercado, etcétera.
- La información contable no es exacta porque los estados financieros se refieren a negocios en marcha, se basan en aspectos como estimaciones y juicios personales, y además se preparan con base en reglas particulares de valuación y presentación.

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS FINANCIERO



1. CONCEPTO DE ANÁLISIS FINANCIERO
2. ANÁLISIS CUALITATIVO
3. ANÁLISIS CUANTITATIVO



CAPÍTULO 5 ANÁLISIS FINANCIERO

1. Concepto de Análisis Financiero.

“Es una herramienta o técnica que aplica el administrador financiero, para la evaluación histórica de un organismo social, público o privado”.¹

También podemos decir que es la aplicación de técnicas y métodos que tienen como objeto proporcionar elementos de juicio suficientes para interpretar la situación financiera de la empresa.

A simple vista, en el Estado de situación financiera, podrá observarse de cuanto efectivo dispone, a cuánto ascienden los inventarios, cuánto le deben sus cliente, el valor de su activo fijo, a cuánto ascienden sus obligaciones para con los proveedores, etcétera.

Por otra parte, el Estado de Resultados le permitirá conocer cuál es el monto de sus ventas y el costo de las mismas, así como a cuánto ascienden sus gastos financieros y cuál es la utilidad generada hasta la fecha de su elaboración.

Sin embargo, si sólo observamos estas cifras difícilmente podríamos resolver cuestionamientos fundamentales para una adecuada toma de decisiones, tales como:

- ¿Las utilidades obtenidas son las mejores, de acuerdo con las inversiones realizadas?
- ¿El negocio ha progresado o está igual que cuando se fundó?
- ¿Durante este ejercicio se obtendrán los recursos suficientes para hacer frente a los gastos inmediatos como adquisición de materias primas, pago de salarios, pago de renta, luz, teléfono, etcétera?
- ¿Contará la empresa con los recursos suficientes, en caso de necesitar una nueva maquinaria o equipo, o será necesario solicitar un préstamo?
- ¿Tendrá la capacidad suficiente para cubrir tanto el capital como los intereses, y en que tiempo?
- ¿Obtuvo utilidades en el ejercicio anterior? ¿En donde fueron invertidas?
- ¿La política de ventas es la adecuada?

¹ Perdomo Moreno Abraham (2002); Elementos Básicos de Administración Financiera 10ª Edición; Editorial Thomson; México.



- ¿El cobro a clientes se realiza en el plazo establecido?

Por consiguiente es necesario hacer un análisis financiero con el fin de poder contestar a todas estas interrogantes.

2. Análisis Cualitativo.²

El análisis cualitativo de la empresa consiste en estudiar el entorno donde se desenvuelve la empresa, como las condiciones de mercado, localización de la empresa respecto a las fuentes de abastecimiento de materias primas, mano de obra, vías de comunicación, condiciones políticas tributarias, etc., que tienen una gran influencia sobre la empresa.

3. Análisis Cuantitativo.³

El análisis cuantitativo es una revisión minuciosa y detallada sobre la información financiera de una entidad económica; consiste en una serie de pruebas matemáticas y numéricas que tienen como objetivo servir como parámetro para diagnosticar la situación financiera de una empresa.

Para realizar este análisis se emplean los siguientes métodos:

- **Por cientos Integrales**

Este método consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero; en un Estado de Situación Financiera elaborado en porcentajes integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activos los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados por los acreedores o por los accionistas de la empresa.

El estado de resultados elaborado en porcentajes integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos, así como el porcentaje que representa la utilidad en relación con las ventas totales.

En el Estado de Situación Financiera se asigna el 100% al activo total, de igual manera a la suma de pasivo más capital y cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital deben representar una fracción de los totales.

De la misma manera el Estado de Resultados se convierte a porcentajes integrales considerando las ventas netas igual a 100% y cada una de las partidas que lo forman deben de representar una fracción de las ventas netas.

² Moreno Fernández, Joaquín A. (2007); Las Finanzas en la Empresa, Información, Análisis, Recursos, Planeación y Reestructuración de las Entidades 7ª Edición; Grupo Editorial Patria; México.

³ Morales Castro, Arturo (2004); PyME'S Financiamiento, Inversión y Administración de Riesgos; Editorial Gasca Sicco; México.



➤ **Razones Financieras.**

Las razones financieras constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para que el método sea eficaz las razones financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual. Así mismo debe tomarse en cuenta las tendencias que han mostrado en el tiempo.

El cálculo de las razones financieras es de vital importancia para conocer la situación real de la empresa, en virtud de que miden la interdependencia que existe entre diferentes partidas del balance general y del estado de resultados.

Aunque el número de razones financieras que se pueden calcular es muy amplio es conveniente determinar sólo aquellas que tengan un significado práctico y que ayuden a definir aspectos relevantes de la empresa.

Una razón financiera en sí misma, puede ser poco significativa, por lo que, de ser posible, debe comparársela con la de otra empresa similar o de la misma empresa en ejercicios anteriores.

Las razones financieras son divididas en cuatro grupos fundamentalmente o categorías: **Índices de Liquidez, de Actividad, de Endeudamiento y de Rentabilidad**. Con los índices de liquidez, de actividad y de endeudamiento se estima el riesgo; el índice de rentabilidad mide las utilidades. Los elementos importantes son liquidez, actividad y rentabilidad, pues éstos proporcionan la información relacionada con la operación a corto plazo de la empresa. Los índices de endeudamiento son útiles principalmente cuando el análisis está seguro que la empresa ha enfrentado con éxito el corto plazo.

I. Análisis de Liquidez.- La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo conforme estas se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa, es decir la facilidad con la cual puede cumplir con sus adeudos. Las medidas fundamentales de liquidez son:

a) **Razón Circulante.-** Indica el grado en que los derechos de los acreedores a corto plazo se encuentran cubiertos por activos que se espera se conviertan en efectivo en un periodo más o menos igual al del vencimiento de las obligaciones.

La razón normalmente aceptada es dos a uno, por cada peso que se debe se tienen dos, ya que después de cubrir las deudas se tiene la misma proporción que deudas para que trabaje la empresa.

$$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$



- b) **Razón de Prueba Rápida (“Prueba del Ácido”).**- El activo circulante menos los inventarios se conoce como el activo de inmediata realización.

Esta razón señala la capacidad de la empresa para cubrir las obligaciones a corto plazo, mide el índice de solvencia inmediata.

En muchas organizaciones se reconoce a los inventarios como uno de los activos menos líquidos, sobre todo la producción en proceso y la materia prima que son más complicados para convertirse en efectivo.

$$\text{Prueba del Ácido} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$

- c) **Capital Neto de Trabajo.**- Es el importe de activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas.

Un capital de trabajo debe de guardar una relación directa con el volumen de operaciones de la empresa, de manera que a mayor nivel de operaciones del negocio, se requiere de un capital de trabajo superior y viceversa.

A media que aumenta la razón de activo circulante respecto al activo total, tanto la rentabilidad como el riesgo disminuye. La rentabilidad se reduce porque los activos circulantes son menos rentables que los activos fijos. A su vez el riesgo de insolvencia técnica disminuye debido a un incremento en el capital neto de trabajo.

Una disminución en el índice de activos circulantes respecto de los activos totales, resultara en un aumento en la rentabilidad. Los activos fijos se incrementarán generando mayores utilidades que el activo circulante sin embargo el riesgo aumenta.

A medida que aumenta la razón de pasivo a corto plazo respecto del activo total, se incrementa la rentabilidad de la empresa, lo mismo sucede con el riesgo; la rentabilidad se incrementa debido a los costos reducidos relacionados con el empleo de un mayor financiamiento a corto plazo y menor a largo plazo. Como el primero comprende cuentas y documentos por pagar y es menos costoso que el financiamiento a largo plazo, los costos de la empresa disminuyen lo cual lleva a mayores utilidades.



Una disminución en el capital neto de trabajo implica un aumento en el riesgo total.

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo a Corto plazo}$$

- d) **Razón Margen de Seguridad.**- Esta razón nos indica la proporción que se ha invertido por los propietarios y acreedores a largo plazo en el activo circulante con respecto a los acreedores a corto plazo.

$$\text{Razón Margen de Seguridad} = \frac{\text{Capital Neto de Trabajo}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$

- II. **Análisis de Actividad o Rotación.**- Los índices de actividad son empleados para medir la velocidad con la cual varias cuentas se convierten en ventas o efectivo. Las medidas fundamentales de actividad son:

- a) **Rotación de Inventario.**- Esta razón sirve para medir la actividad o liquidez del inventario de la empresa; indica el número de veces que en promedio el inventario entra y sale de la empresa.

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Bienes Vendidos}}{\text{Inventario}}$$

La rotación de inventario puede convertirse fácilmente en un periodo de inventario promedio dividiéndola entre 360 (el número de días de un año)

$$\text{Días de Inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Cabe señalar que la rotación se puede determinar para cada uno de los diferentes tipos de inventarios: materia prima, producción en proceso y producción terminada.



- b) **Rotación de Cuentas por Cobrar.**- Esta razón indica el número de veces que en promedio la empresa ha renovado las cuentas por cobrar, es decir, las veces que se han generado y cobrado a lo largo del ejercicio. Esta razón es útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza.

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

La rotación de cuentas por cobrar puede convertirse fácilmente en un periodo de inventario promedio dividiéndola entre 360 (el número de días de un año).

$$\text{Días de Cuentas por Cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

- c) **Rotación de Cuentas por Pagar.**- Esta razón indica el número de veces que la empresa liquida sus cuentas por concepto de compras de materia prima e insumos.

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

La rotación de cuentas por pagar puede convertirse fácilmente en un periodo de inventario promedio dividiéndola entre 360 (el número de días de un año).

$$\text{Días de Cuentas por Pagar} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

- d) **Ciclo Financiero.**- Es el lapso que tarda la empresa en realizar su operación normal: compra, producción, venta y recuperación.

La determinación del ciclo financiero se aplica bajo la siguiente fórmula:

$$\begin{array}{r} \text{Días de Cuentas por Cobrar} \\ + \text{Días de Inventario} \\ - \text{Días de Cuentas por Pagar} \\ \hline = \text{Ciclo Financiero} \end{array}$$



Mientras menor sea el número de días necesarios para completar el ciclo financiero, la empresa logrará un mejor aprovechamiento de sus recursos.

- e) **Rotación de Activos Fijos.**- Esta razón mide la eficiencia con que la empresa ha administrado sus activos fijos, o ingresos para generar ventas.

$$\text{Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos}}$$

- f) **Rotación de Activo Total.**- Mide la eficiencia con la cual la empresa puede emplear todos sus activos para generar ventas.

$$\text{Rotación de Activo Total} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

III. Análisis de Endeudamiento.- Este análisis se utiliza para medir la fuerza y la estabilidad financiera de una entidad, así como la probabilidad en torno a su capacidad para hacer frente a imprevistos y mantener su solvencia en condiciones desfavorables. Las medidas fundamentales de endeudamiento son:

- a) **Índice de Endeudamiento.**- Mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de una empresa. Cuanto más alto sea este índice, tanto mayor será el monto de dinero de terceras partes que se usa para generar utilidades.

$$\text{Índice de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

- b) **Índice de Solvencia Total.**- Esta razón mide la participación de los intereses ajenos en el negocio en relación a los intereses de los propietarios.

$$\text{Índice de Solvencia Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$$



- c) **Solvencia a Corto Plazo.-** Esta razón es subsidiaria de la anterior, sin embargo comprende riesgo inmediato. Mide la participación de los acreedores a corto plazo con relación a la participación de los propietarios o accionistas.

$$\text{Solvencia a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo a Corto Plazo}}{\text{Capital Contable}}$$

- d) **Solvencia a Largo Plazo.-** Esta razón es subsidiaria del índice de solvencia total y no comprende riesgo inmediato. Mide la participación de los acreedores a largo plazo en el negocio con relación a la participación de los dueños o accionistas.

$$\text{Solvencia a Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo a Largo Plazo}}{\text{Capital Contable}}$$

- IV. **Análisis de Rentabilidad.-** Estas medidas en su conjunto permiten al analista evaluar los ingresos de la empresa en relación con un nivel determinado de ventas, de activos, de la inversión de los propietarios o del precio de las acciones.

- a) **Margen Neto de Utilidades.-** Esta razón determina el porcentaje que queda de cada peso por ventas después de deducir todos los gastos incluyendo impuestos. Debe de mantenerse siempre lo más alto posible ya que es una medida común del éxito de una empresa.

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

- b) **Margen de Utilidad de Operación.-** Representa el porcentaje de utilidades “puras” que genera la empresa por cada peso de ventas.

$$\text{Margen de Utilidad de Operación} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$



- c) **Índice de Productividad.-** Es un índice que señala la rentabilidad de la inversión de los dueños del negocio.

$$\text{Índice de Productividad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} * 100$$

- d) **Rendimientos Sobre el Activo.-** La rentabilidad del activo es un indicador que permite conocer las ganancias que se obtienen en relación con la inversión en activos, es decir, las utilidades que generan los recursos totales con que cuenta el negocio.

$$\text{Rendimiento sobre el Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} * 100$$

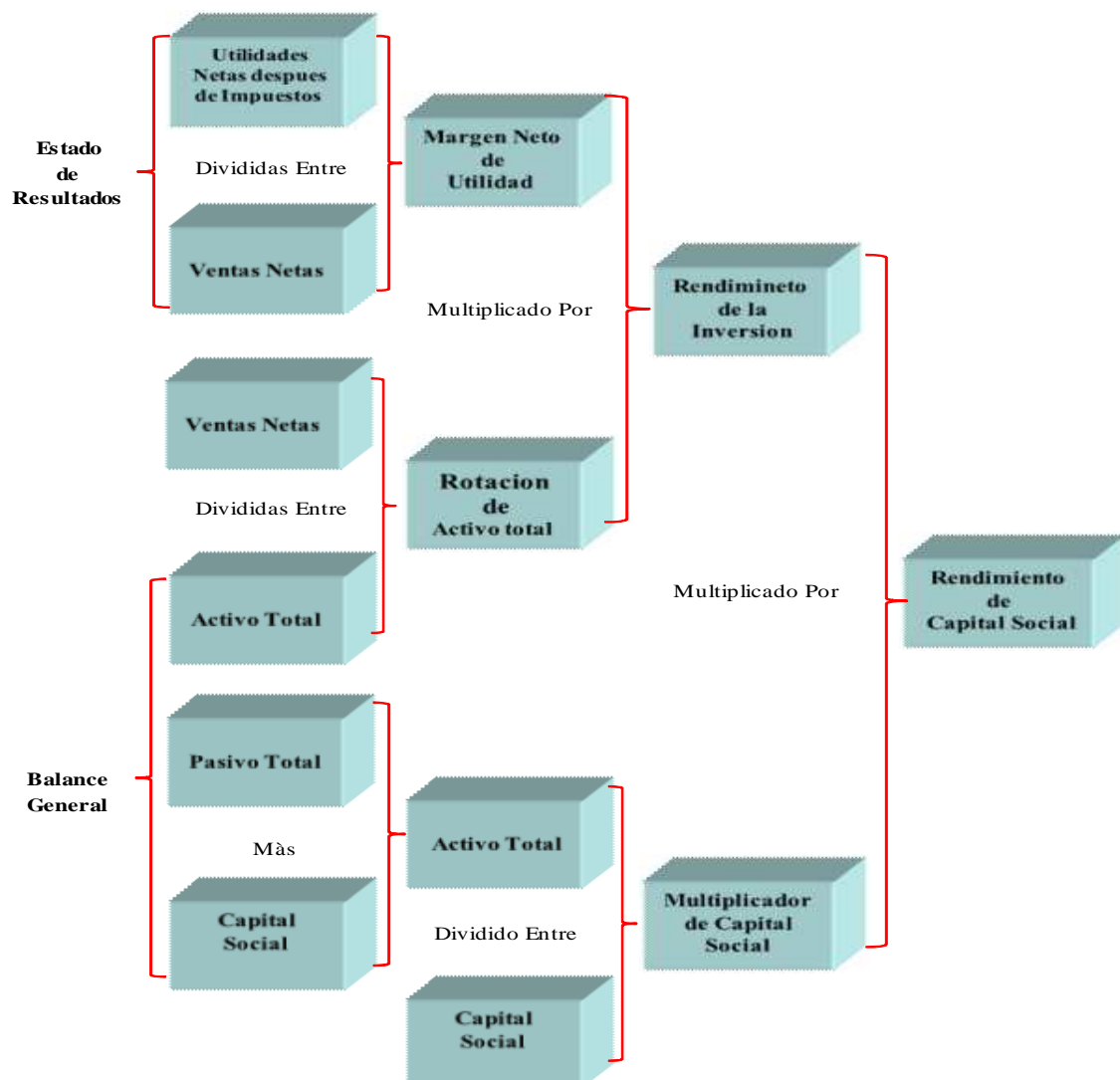


➤ Sistema de Análisis DuPont.

El sistema DuPont combina el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera o Balance General, con el fin de determinar la eficiencia con que la empresa esta utilizando sus activos, su capital y el multiplicador de capital (Apalancamiento Financiero). Estas tres variables son reconocidas como responsables del crecimiento económico de la empresa, la cual obtiene sus recursos de un margen de utilidad en las ventas o de un uso eficiente de sus activos fijos, lo que supone una buena rotación de ellos.

La Fórmula DuPont permite a la empresa dividir sus rendimientos en un componente de utilidades por ventas y otros de eficiencia en el uso de los activos.

Secuencia del Método DuPont⁴



⁴ J. Gitman, Lawrence (1999); Administración Financiera Básica 3ª Edición; Editorial OXFORD University Press; México.



➤ **Punto de Equilibrio Operacional.**

El análisis del punto de equilibrio es un método para determinar el punto exacto en el cual las ventas cubrirán los costos; es decir, el punto en el cual la empresa logrará la recuperación de sus costos. Pero también es útil para mostrar el tamaño de las utilidades o pérdidas en que incurrirá la empresa si las ventas resultan estar por arriba o por debajo de este punto. El análisis del punto de equilibrio es importante en el proceso de planeación porque la relación costo, volumen y utilidad puede verse muy influenciada por la magnitud de las inversiones fijas de la empresa, y los cambios en estas inversiones se establecen cuando se preparan los planes financieros.

Los tres tipos de costos son:

- **Costos fijos.-** Son una función del tiempo, no del volumen de ventas, y normalmente se establecen mediante un contrato. Estos costos requieren el pago de una cantidad específica en cada periodo contable.
- **Costos variables.-** Cambian en relación directa con las ventas y son una función del volumen más que del tiempo.
- **Costos semivARIABLES.-** Son aquellos en parte fijos y en parte variables.

Los métodos para calcular el punto de equilibrio son:

I. Método de Fórmula o Margen de Contribución

El uso del punto de equilibrio monetario es especialmente importante para empresas que tienen una variedad de productos, cada uno vendido a diferentes precios. En el supuesto de que la combinación de los productos de la empresa permaneciera relativamente constante, el punto de equilibrio se podría calcular en términos monetarios mediante el empleo de un margen de contribución.

El **Margen de contribución**, es el porcentaje de cada unidad monetaria de venta que resulta luego de pagar los costos variables de operación.

$$\text{Margen de Contribución} = 1 - \frac{CV}{V}$$



Al dividir el margen de contribución entre los costos fijos de operación, se obtiene el punto de equilibrio monetario:

$$PEM = \frac{CF}{\left(1 - \frac{CV}{V}\right)}$$

Donde:

PEM = Punto de Equilibrio Monetario

CF = Costos Fijos de Operación Pagados Durante el Periodo

CV = Costos Variables.

V = Ingresos por Ventas

Si se quisiera conocer el Punto de Equilibrio en Unidades, se tendría que conocer el Margen de Contribución Promedio Ponderado de cada uno de los productos.

El margen de Contribución Promedio Ponderado se obtiene multiplicando el Margen de Contribución (Diferencia entre el Precio de Venta y el Costo Variable) por el porcentaje de participación en ventas del producto.

Posteriormente se dividen los costos Fijos Totales entre el Total de Márgenes de Contribución Promedios Ponderado.

Lo anterior se representa con las siguientes fórmulas:

$$PEU = \frac{CF}{M.C.P.P}$$

$$M.C.P.P. = (M.C) * (\% \text{ De participación del producto en ventas})$$

$$M.C = PV - CV$$

Donde:

PEU = Punto de Equilibrio en Unidades

CF = Costos Fijos de Operación Pagados Durante el Periodo

M.C.P.P = Margen de Contribución Promedio Ponderado

M.C = Margen de Contribución

PV = Precio de Venta Unitario

CV = Costo Variable Unitario



Si se quisiera conocer el Punto de Equilibrio Monetario donde se requiera cierta cantidad de utilidad se tendría:

$$PEM = \frac{CF + Utilidad Deseada}{\left(1 - \frac{CV}{V}\right)}$$

Si se quisiera conocer el Punto de Equilibrio en Unidades donde se requiera cierta cantidad de utilidad se tendría:

$$PEM = \frac{CF + Utilidad Deseada}{M.C.P.P}$$

Cuando se quiere conocer el Punto de Equilibrio Monetario sobre una cierta cantidad de utilidad después de impuestos y PTU se tendría:

$$PEM = \frac{CF + \left(\frac{Utilidad Deseada}{1-t}\right)}{\left(1 - \frac{CV}{V}\right)}$$

Y por último para conocer el punto de Equilibrio en Unidades sobre una cierta cantidad de utilidad después de impuestos y PTU se tendría:

$$PEM = \frac{CF + \left(\frac{Utilidad Deseada}{1-t}\right)}{M.C.P.P}$$

Donde:

t = Tasa de Impuestos (ISR y PTU)



II. Método Gráfico del Punto de Equilibrio.

Bajo este método las unidades producidas y vendidas se muestran en el eje horizontal, y los ingresos y los costos se miden en el eje vertical. Los costos fijos se representan mediante una línea horizontal; son los mismos (fijos) independientemente del número de unidades producidas. Los costos variables totales se obtienen multiplicando, el costo variable unitario por el número de unidades producidas y vendidas; representados como una pendiente en línea recta en la gráfica. Por consiguiente, la función del costo total, que es igual a los costos fijos más los costos variables totales, se muestran en la gráfica como una pendiente en línea recta.

Todas las unidades producidas se han vendido, por tanto, se traza una tercera pendiente en línea recta, y se usa para representar los ingresos totales, los cuales se determinan multiplicando las unidades producidas y vendidas por el precio de venta unitario. El punto en el que la línea de ingresos totales se cruza con la línea de costos totales, los ingresos totales de la empresa son exactamente iguales a sus costos totales, y a ese volumen la empresa recupera sus costos. Antes de que se alcance el volumen de punto de equilibrio la empresa sufrirá pérdidas, pero en los niveles de ventas superiores a ese punto, la empresa obtiene utilidades.



➤ **Método de Aumentos y Disminuciones (Flujo de Efectivo)**

Este método permite conocer la cantidad de efectivo que requiere un negocio para operar durante un periodo determinado (semana, mes, trimestre, semestre, año) y anticipar cuándo habrá excedentes y faltantes de efectivo, para planear disposiciones, desembolsos e inversiones.

Para preparar el flujo de efectivo debe hacerse una lista en la que se estimen por adelantado todas las entradas y salidas de efectivo del periodo en que se prepara el flujo. Por lo tanto se deben dar los siguientes pasos:

- a) Establecer el periodo que se pretende abarcar. (semana, mes, trimestre, semestre, año).
- b) Hacer una lista de los ingresos probables de efectivo en ese periodo, en la cual se puedan incluir los siguientes rubros:
 - 1) Saldo del efectivo al inicio del periodo.
 - 2) Ventas al contado.
 - 3) Cobro a clientes durante el periodo.
 - 4) Préstamos a corto y largo plazo de instituciones bancarias.
 - 5) Ventas de activo fijo.
 - 6) Nuevas aportaciones de accionistas.

Después de registrar los valores de cada una de estas fuentes de ingresos, las mismas deben sumarse para obtener el total.

- c) Elaborar una lista que contenga las obligaciones que impliquen egresos de efectivo, tales como:
 - 1) Compra de materia prima al contado y a crédito.
 - 2) Gastos de fabricación (seguros, combustibles, lubricantes, etcétera.)
 - 3) Sueldos y salarios, incluidos los gastos del empresario.
 - 4) Pago de capital e intereses por préstamos obtenidos. Compras de activos fijos.
 - 5) Gastos de administración.
 - 6) Otros.
- d) Una vez que se han obtenido los totales de estas listas, se restan a los ingresos proyectados los egresos correspondientes; si el resultado es positivo, significa que los ingresos son mayores que los egresos, es decir, que existe un excedente. Ésta es una señal de que la empresa avanza en la dirección correcta, de que las decisiones que se han tomado han sido las adecuadas y de que poco a poco aumenta el patrimonio. En caso contrario, el dueño debe estudiar las medidas para cubrir los faltantes, tales como agilizar la cobranza, eliminar la adquisición de artículos no indispensables u obtener financiamiento de la entidad de fomento a su alcance, etcétera.



➤ **Método Gráfico.**

La información comparativa seleccionada de los estados financieros se puede mostrar en forma gráfica.

Generalmente las gráficas se hacen para destacar información muy importante donde se muestren las tendencias o variaciones significativas.

Cuando la información financiera se muestra de esta manera, éstas dan una facilidad al lector para entender las cifras, porcentajes, índices, etc., y así tener una idea clara de las variaciones monetarias. Este método es dinámico y tiene la ventaja de mostrar en una forma objetiva cómo se conforman los estados financieros o la relación entre cuentas o renglones de los mismos estados.

La representación gráfica de estos métodos puede ser de lo más variado, tanto como la imaginación del analista se desenvuelva, de acuerdo al método de análisis que aplique, los fines que pretenda y su predilección por la elaboración de gráficas.

CAPÍTULO 6

CASO PRÁCTICO



ESTADOS FINANCIEROS ANALIZADOS POR:

1. PORCIENTOS INTEGRALES
2. RAZONES FINANCIERAS
3. MÉTODO DUPONT
4. PUNTO DE EQUILIBRIO



CAPÍTULO 6 CASO PRÁCTICO

Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.

Dirección: Ciruelo #53 Col. San Rafael, Estado de México C.P. 54120

Teléfono: (55)5392-0470.

Fax: (55)5367-3433.

➤ **Reseña Histórica**

Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V. es una empresa familiar constituida el 23 de mayo de 1998 por la idea de los hermanos Castañeda al percatarse de que en el mercado de las papelerías y artículos de oficina existía una gran oportunidad de crecimiento como distribuidor mayorista en el estado de México.

Los fundadores de la empresa han luchado por instalar procesos de distribución rápidos y eficientes que les ha permitido suministrar los pedidos en el mismo día y si el pedido se realiza por la tarde, en la mañana siguiente el cliente tiene la mercancía en su puerta.

Entre sus principales clientes se encuentran empresas privadas, instituciones públicas, imprentas, centros de copiado y escuelas públicas y privadas.

➤ **Misión:**

Ser el proveedor preferido en papelería y artículos de oficina, con el firme propósito de satisfacer sus necesidades, basados primordialmente en la calidad y excelencia de nuestro servicio.

➤ **Visión:**

Brindar a nuestros clientes un excelente servicio y ser reconocidos como una empresa seria y responsable, que ofrece soluciones de calidad y que posee la capacidad de enfrentar los cambios que demandan las sociedades del nuevo siglo, motivando para ello a su personal a mantener un alto nivel de preparación que les permita obtener un crecimiento sostenido.



➤ **Valores:**

- **Identidad:** La organización tiene su propia filosofía de trabajo, esquema y principios, que las individualizan frente a las demás empresas y orienta sus compromisos y relaciones.
- **Trabajo en Equipo y Gerencia Participativa:** Como miembro de una comunidad se debe intensificar la búsqueda de apoyo y estar dispuesto a darlo para lograr las metas que se proponen.
- **Servicio de Calidad al Cliente:** Ser cada día más útiles, es de primordial importancia para la empresa ofrecer servicio de primera calidad.
- **Honestidad Laboral:** Se deben ejecutar responsabilidades en el tiempo útil, con rectitud y lealtad en la defensa de los intereses de la empresa.
- **Responsabilidad:** Para mantener una imagen de organización principal.
- **Creatividad:** Estimular la imagen en provecho del trabajo asumido de buscar nuevos horizontes, formas y mercados.



El siguiente caso práctico tiene como objetivo principal describir la mecánica para llevar a cabo el análisis financiero tomando como base los estados Financieros de la empresa “Comercial Papelera Tenayuca S.A de C.V” de los años 2005 y 2006, los cuales serán analizados por los siguientes métodos:

- **Método de Porcientos Integrales.**- Este método consiste en separar del contenido de los Estados Financieros sus elementos o partes integrantes con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación a un todo. Este método se hace de la siguiente manera: En el estado de situación financiera, el total del activo y la suma del pasivo más el capital contable representan el 100%, determinando posteriormente la proporción que guarda cada renglón del estado con relación a los totales. Y en el estado de resultados, el 100% corresponde a las ventas netas, determinado la proporción que guarda cada renglón que lo conforma con relación a las ventas netas.

La utilidad de este método radica en que facilita la comparación de las cifras de los Estados Financieros de dos o más periodos con el fin determinar una probable anomalía o defecto de la empresa sujeta a analizar.

- **Método de Razones Financieras.**- Este método consiste en involucrar los métodos de cálculo e interpretación de índices financieros a fin de evaluar el desempeño y posición de la empresa. Los elementos fundamentales para el análisis son el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera.

El calculo de las razones financieras es de vital importancia para conocer la situación real de la empresa, dividiéndolas en cuatro grupos fundamentales: Índices de Liquidez, de Actividad, de Endeudamiento y de Rentabilidad.

- **Método DuPont.**- Este método consiste en fusionar el Estado de Resultados y el Estado de Situación Financiera en dos medidas condensadas de rentabilidad: el rendimiento de la inversión y el rendimiento sobre el capital contable.

El primer paso del método DuPont consiste en determinar el margen neto de utilidad, que mide la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas; y la rotación de activos totales, que indica que tan eficientemente se ha dispuesto de los activos para la generación de ventas.

El segundo paso consiste en determinar el rendimiento de la inversión y el rendimiento del capital social. Este último se calcula al multiplicar el rendimiento de la inversión por el multiplicador de capital social, el cual es el índice de activos totales del capital social.



- **Método de Punto de Equilibrio Operacional.-** Este método nos permite conocer el punto exacto en el cual las ventas cubrirán los costos; es decir, el punto en el cual la empresa logrará la recuperación de sus costos. Pero también es útil para mostrar el tamaño de las utilidades o pérdidas en que incurrirá la empresa si las ventas resultan estar por arriba o por debajo de este punto.

El punto de equilibrio se puede calcular a través de fórmula o margen de contribución, en el cual se emplea una serie de ecuaciones o fórmulas que nos permiten conocer el punto exacto donde se igualan las ventas totales con los costos totales de la empresa calculándolo en unidades o monetario y para una utilidad deseada antes o después de impuestos.

También se puede calcular en forma gráfica donde las unidades producidas y vendidas se muestran en el eje horizontal, y los ingresos y los costos se miden en el eje vertical. Los costos fijos se representan mediante una línea horizontal y los costos variables totales se representan como una pendiente en línea recta en la gráfica. Por consiguiente, los costos totales, que son iguales a los costos fijos más los costos variables totales, se muestran en la gráfica como una pendiente en línea recta.

Por último los ingresos totales son representados por una tercera pendiente en línea recta, siendo el punto en el que la línea de ingresos totales se cruza con la línea de costos totales el punto donde la empresa logra igualar los ingresos totales con los costos totales.



Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.
Estado de Resultados del 01 al 31 de Diciembre del 2005

Ventas	\$22,954,905.00	
(-) Costo de Ventas	<u>\$9,209,453.00</u>	
(=) Utilidad Bruta		\$13,745,452.00
(-) Gastos de Operación		<u>\$2,668,932.00</u>
Gastos de Venta	\$1,091,382.00	
Gastos de Administración	<u>\$1,577,550.00</u>	
(=) Utilidad de Operación		\$11,076,520.00
(-) Gastos Financieros	\$20,000.00	
(+) Productos Financieros	\$6,000.00	
(=) Utilidad Antes de Impuestos		<u>\$11,062,520.00</u>
(-) ISR		\$3,318,756.00
(-) PTU		<u>\$1,106,252.00</u>
(=) UTILIDAD NETA		<u><u>\$6,637,512.00</u></u>

Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.
Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2005



Activo		Pasivo	
Circulante		Circulante	
Fondo fijo de caja	\$40,000.00	Proveedores	\$1,205,810.00
Bancos	\$29,710,522.00	Acreedores diversos	\$4,087,191.00
Clientes	\$3,737,871.00	Documentos por pagar	\$5,127,380.00
Almacén	\$3,469,931.00	Impuestos por pagar	\$6,739,644.00
Mercancías en tránsito	\$515,452.00	IVA por trasladar	\$3,360,291.00
Deudores diversos	\$3,024,361.00	Total de Pasivo Circulante	<u>\$20,520,316.00</u>
IVA por acreditar	\$4,272,224.00		
Total de Activo Circulante	<u>\$44,770,361.00</u>	No Circulante	
		Créditos bancarios	\$2,500,000.00
No Circulante		Otras obligaciones	\$1,360,000.00
Mobiliario y equipo	\$2,381,500.00	Total de Pasivo no Circulante	<u>\$3,860,000.00</u>
Dep. acum. de mob. y equipo	(\$762,080.00)		
Equipo de computo	\$989,428.00	Total de Pasivo	<u>\$24,380,316.00</u>
Dep. acum. de equipo de computo	(\$247,357.00)		
Equipo de transporte	\$4,254,788.00	Capital Contable	
Dep. acum. de equipo de transporte	(\$2,382,681.00)	Capital social	\$6,000,000.00
Total de Activo no Circulante	<u>\$4,233,598.00</u>	Reserva legal	\$1,200,000.00
		Utilidades acumuladas	\$12,634,554.00
Otros Activos		Resultado del ejercicio	\$6,637,512.00
Pagos anticipados	\$864,686.00	Total de Capital Contable	<u>\$26,472,066.00</u>
Depósitos en garantía	\$378,320.00		
Intereses por devengar	\$605,417.00	SUMA PASIVO MÁS CAPITAL	<u>\$50,852,382.00</u>
Total de Otros Activos	<u>\$1,848,423.00</u>		
TOTAL DE ACTIVO	<u>\$50,852,382.00</u>		



Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.
Estado de Resultados del 01 al 31 de Diciembre del 2006

Ventas	\$22,677,028.00	
(-) Costo de Ventas	<u>\$9,070,811.00</u>	
(=) Utilidad Bruta		\$13,606,217.00
(-) Gastos de Operación		<u>\$2,403,645.00</u>
Gastos de Venta	\$986,754.00	
Gastos de Administración	<u>\$1,416,891.00</u>	
(=) Utilidad de Operación		\$11,202,572.00
(-) Gastos Financieros	\$40,000.00	
(+) Productos Financieros	\$7,000.00	
(=) Utilidad Antes de Impuestos		<u>\$11,169,572.00</u>
(-) ISR		\$3,239,176.00
(-) PTU		<u>\$1,116,957.00</u>
(=) UTILIDAD NETA		<u><u>\$6,813,439.00</u></u>

Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.
Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre del 2006



Activo		Pasivo	
Circulante		Circulante	
Fondo fijo de caja	\$40,000.00	Proveedores	\$1,431,310.00
Bancos	\$31,614,281.00	Acreedores diversos	\$2,574,952.00
Clientes	\$3,568,933.00	Documentos por pagar	\$6,827,558.00
Almacén	\$2,376,189.00	Impuestos por pagar	\$3,521,091.00
Mercancías en tránsito	\$510,251.00	IVA por trasladar	\$3,523,859.00
Deudores diversos	\$5,056,795.00	Total de Pasivo Circulante	<u>\$17,878,770.00</u>
IVA por acreditar	\$3,828,854.00		
Total de Activo Circulante	<u>\$46,995,303.00</u>	No Circulante	
		Créditos bancarios	\$1,500,000.00
No Circulante		Otras obligaciones	\$360,000.00
Mobiliario y equipo	\$2,530,000.00	Total de Pasivo no Circulante	<u>1,860,000.00</u>
Dep. acum. de mob. y equipo	(\$863,280.00)		
Equipo de computo	\$989,428.00	Total de Pasivo	<u>\$19,738,770.00</u>
Dep. acum. de equipo de computo	(\$494,714.00)		
Equipo de transporte	\$4,254,788.00	Capital Contable	
Dep. acum. de equipo de transporte	(\$2,723,064.00)	Capital social	\$6,000,000.00
Total de Activo no Circulante	<u>\$3,693,158.00</u>	Reserva legal	\$1,200,000.00
		Utilidades acumuladas	\$19,272,006.00
Otros Activos		Resultado del ejercicio	\$6,813,439.00
Pagos anticipados	\$901,634.00	Total de Capital Contable	<u>\$33,285,445.00</u>
Depósitos en garantía	\$413,537.00		
Intereses por devengar	\$1,020,583.00	SUMA PASIVO MÁS CAPITAL	<u>\$53,024,215.00</u>
Total de Otros Activos	<u>\$2,335,754.00</u>		
TOTAL DE ACTIVO	<u>\$53,024,215.00</u>		



➤ Análisis por el Método de Porcientos Integrales

Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.				
Estado de Situación Financiera				
Activo	Año 2005	Porcentaje	Año 2006	Porcentaje
Circulante				
Fondo fijo de caja	\$40,000.00	0.08%	\$40,000.00	0.08%
Bancos	\$29,710,522.00	59%	\$31,614,281.00	60%
Clientes	\$3,737,871.00	7%	\$3,568,933.00	6.5%
Almacén	\$3,469,931.00	6.8%	\$2,376,189.00	4.5%
Mercancías en tránsito	\$515,452.00	1%	\$510,251.00	0.9%
Deudores diversos	\$3,024,361.00	6%	\$5,056,795.00	9.5%
IVA por acreditar	\$4,272,224.00	8.4%	\$3,828,854.00	7%
Total de Activo Circulante	\$44,770,361.00	88%	\$46,995,303.00	88.5%
No circulante				
Mobiliario y equipo	\$2,381,500.00	4.7%	\$2,530,000.00	4.8%
Dep acum. de mob. y equipo	(\$762,080.00)	(1.5)%	(\$863,280.00)	(1.6)%
Equipo de computo	\$989,428.00	1.9%	\$989,428.00	1.9%
Dep. acum. de equipo de computo	(\$247,357.00)	(0.6)%	(\$494,714.00)	(0.9)%
Equipo de transporte	\$4,254,788.00	8.3%	\$4,254,788.00	8%
Dep. acum. de equipo de transporte	(\$2,382,681.00)	(4.7)%	(\$2,723,064.00)	(5)%
Total de Activo no Circulante	\$4,233,598.00	8.3%	\$3,693,158.00	7%
Otros Activos				
Pagos anticipados	\$864,686.00	1.7%	\$901,634.00	1.7%
Depósitos en garantía	\$378,320.00	0.7%	\$413,537.00	0.8%
Intereses por devengar	\$605,417.00	1.2%	\$1,020,583.00	2%
Total de Otros Activos	\$1,848,423.00	3.6%	\$2,335,754.00	4.5%
TOTAL DE ACTIVO	\$50,852,382.00	100%	\$53,024,215.00	100%
Pasivo				
Circulante				
Proveedores	\$1,205,810.00	2.3%	\$1,431,310.00	2.5%
Acreedores diversos	\$4,087,191.00	8%	\$2,574,952.00	5%
Documentos por pagar	\$5,127,380.00	10%	\$6,827,558.00	13%
Impuestos por pagar	\$6,739,644.00	13%	\$3,521,091.00	6.5%
IVA por trasladar	\$3,360,291.00	7%	\$3,523,859.00	6.5%
Total de Pasivo Circulante	\$20,520,316.00	40.3%	\$17,878,770.00	33.5%
No Circulante				
Créditos bancarios	\$2,500,000.00	5%	\$1,500,000.00	2.8%
Otras obligaciones	\$1,360,000.00	2.6%	\$360,000.00	0.7%
Total de Pasivo no Circulante	\$3,860,000.00	7.6%	\$1,860,000.00	3.5%
Total de Pasivo	\$24,380,316.00	48%	\$19,738,770.00	37%
Capital Contable				
Capital social	\$6,000,000.00	12%	\$6,000,000.00	12%
Reserva legal	\$1,200,000.00	2%	\$1,200,000.00	2%
Utilidades acumuladas	\$12,634,554.00	25%	\$19,272,006.00	36%
Resultado del ejercicio	\$6,637,512.00	13%	\$6,813,439.00	13%
Total de Capital Contable	\$26,472,066.00	52%	\$33,285,445.00	63%
SUMA PASIVO MÁS CAPITAL	\$50,852,382.00	100%	\$53,024,215.00	100%



Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.				
Estado de Resultados				
	Año 2005	Porcentaje	Año 2006	Porcentaje
Ventas	\$22,954,905.00	100%	\$22,677,028.00	100%
(-) Costo de Ventas	\$9,209,453.00	40%	\$9,070,811.00	40%
(=) Utilidad Bruta	\$13,745,452.00	60%	\$13,606,217.00	60%
(-) Gastos de Operación	\$2,668,932.00	11.6%	\$2,403,645.00	10.6%
Gastos de Venta	\$1,091,382.00	4.7%	\$986,754.00	4.4%
Gastos de Administración	\$1,577,550.00	6.9%	\$1,416,891.00	6.2%
(=) Utilidad de Operación	\$11,076,520.00	48.3%	\$11,202,572.00	49.4%
(-) Gastos Financieros	\$20,000.00	0.09%	\$40,000.00	0.2%
(+) Productos Financieros	\$6,000.00	0.03%	\$7,000.00	0.03%
(=) Utilidad Antes de Impuestos	\$11,062,520.00	48.2%	\$11,169,572.00	49.2%
(-) ISR	\$3,318,756.00	14.4%	\$3,239,176.00	14.3%
(-) PTU	\$1,106,252.00	4.8%	\$1,116,957.00	4.9%
(=) UTILIDAD NETA	\$6,637,512.00	29%	\$6,813,439.00	30%



➤ **Análisis por el Método de Razones Financieras**

Análisis de Liquidez		
	Año 2005	Año 2006
$\text{Razón Circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$	2.18	2.63

Esta razón nos indica que en el año 2005 la empresa contaba con Dos pesos y dieciocho centavos para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo y para el siguiente año su liquidez ya era de Dos pesos con sesenta y tres centavos. Lo que significa que después de haber pagado sus deudas, la empresa contaba con la misma proporción y un poco más para la operación de la empresa.

	Año 2005	Año 2006
$\text{Prueba del Ácido} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$	1.99	2.47

La prueba acida nos indica que la empresa en el año 2005 contaba casi con una proporción de dos a uno, lo que significa que después de cubrir sus obligaciones a corto plazo contaba casi con la misma proporción para operar la empresa; sin embargo para el año 2006 se incremento su liquidez a Dos pesos con cuarenta y siete centavos mismos que destinaba a cubrir sus deudas a corto plazo y el resto a la administración de la empresa.

	Año 2005	Año 2006
$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo a Cortoplazo}$	\$24,250,045	\$29,116,533

El capital neto de trabajo nos indica la cantidad de recursos con los que cuenta la empresa para continuar con sus operaciones; como se observa éste aumentó del año 2005 al 2006 lo cual redujo su rentabilidad debido a que sus activos circulantes se incrementaron en el año 2006 y estos son menos rentables que sus activos fijos y a su vez disminuyo su riesgo debido a que tuvo un incremento en el capital neto de trabajo.



	Año 2005	Año 2006
$\text{Razón Margen de Seguridad} = \frac{\text{Capital Neto de Trabajo}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$	1.18	1.63

Esta razón nos indica que por cada peso que los acreedores a corto plazo invirtieron en el activo circulante, los propietarios y acreedores a largo plazo invirtieron poco más del doble, lo que la hace una buena razón ya que se recomienda que la proporción sea uno a uno; esto es que por cada peso invertido por los acreedores a corto plazo, los propietarios y acreedores a largo plazo deben de invertir cuando menos la misma proporción.

Análisis de Actividad o Rotación.		
	Año 2005	Año 2006
$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de Bienes Vendidos}}{\text{Inventario}}$	2.31 Veces	3.14 Veces

Esta razón nos indica las veces en que el inventario fue vendido y reabastecido en el año; lo que nos da como resultado en el año 2005, 2.31 veces y de 3.14 veces en el año 2006; aunque en el ultimo año subió casi un punto esta razón sigue siendo mala para la empresa ya que para ser una empresa comercial tarda demasiado en darle rotación a sus inventarios.

	Año 2005	Año 2006
$\text{Días de Inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$	156 Días	115 Días

Expresada la razón de inventario en días tenemos que en el año 2005 la empresa tardo 156 días en rotar su inventario, mientras que en el año 2006 este disminuyo a 115 días en el año, aunque sigue siendo mala esta razón ya que tardaba casi medio año en rotar el inventario.

	Año 2005	Año 2006
$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$	6.14 Veces	6.35 Veces

Esta razón nos indica las veces en que se recuperaron las ventas a crédito en el año, siendo de 6.14 veces en el año 2005 y de 6.35 veces en el año 2006. Siendo una razón mala para la empresa puesto que tardo mucho en recuperar sus ganancias y ventas



CASO PRÁCTICO

$\text{Días de Cuentas por Cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$	Año 2005	Año 2006
	59 Días	57 Días

En esta razón se puede apreciar el tiempo que la empresa tardó en recuperar sus ganancias y ventas, siendo de 59 días en el año 2005 y de 57 días en el año 2006. Esta razón nos es útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza de la empresa.

$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Cuentas por Pagar}}$	Año 2005	Año 2006
	7.64 Veces	6.34 Veces

El número de veces en que la empresa liquidó sus cuentas por concepto de compra de materia prima e insumos fue de 7.64 veces en el año 2005 y de 6.34 veces en el año 2006, siendo en este año mayor el tiempo que tardó en liquidar sus cuentas.

$\text{Días de Cuentas por Pagar} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$	Año 2005	Año 2006
	47 Días	57 Días

Expresada la razón de cuentas por pagar en días tenemos que esta fue de 47 días en el año 2005 y de 57 días en el año 2006. Comparándola con los días de cuentas por cobrar tenemos que la empresa en el año 2005 pagaba antes de recuperar sus ganancias, pero al siguiente año esta se equilibró siendo de 57 días en ambos casos.

$\begin{aligned} &\text{Días de Cuentas por Cobrar} \\ &+ \text{Días de Inventario} \\ &- \text{Días de Cuentas por Pagar} \\ &= \text{ciclo financiero} \end{aligned}$	Año 2005	Año 2006
	168 Días	115 Días

Analizando el tiempo en que la empresa tardó en realizar sus operaciones normales de compra de materia prima, ventas, cobranza y el pago de los bienes adquiridos fue de 168 días en el año 2005 y de 115 días en el año 2006, siendo menor en este año, lo que nos da un buen indicio de que aprovechó mejor sus recursos en este año; sin embargo esta razón es mala ya que tardó en promedio 4 meses en completar su ciclo financiero.



	Año 2005	Año 2006
Rotación de Activos Fijos = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Fijos}}$	5.42	6.14

Esta razón refleja la eficiencia con que la empresa utilizó sus activos fijos para generar ventas; lo que nos dice que por cada peso invertido en los activos fijos se generaron cinco pesos con cuarenta y dos centavos en el año 2005 y seis pesos con catorce centavos en el año 2006.

	Año 2005	Año 2006
Rotación de Activo Total = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos Total}}$	0.45	0.43

Esta razón nos indica la eficiencia con que la empresa utilizó su activo total para generar ventas, siendo en el año 2005 de tan solo cuarenta y cinco centavos de ventas por cada peso invertido en el activo total, y en el siguiente año disminuyó a cuarenta y tres centavos por cada peso invertido lo que indica que las operaciones de la empresa han sido financieramente ineficientes.

Análisis de Endeudamiento		
	Año 2005	Año 2006
Índice de Endeudamiento = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	0.47	0.37

Esta razón nos indica que en el año 2005 el 47% del activo total fue financiado con recursos ajenos para generar utilidades y en el siguiente año este disminuyó a 37%, lo que nos indica que en este año su apalancamiento financiero fue menor.

	Año 2005	Año 2006
Índice de Solvencia Total = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable}}$	0.92	0.59

En esta razón podemos medir la participación de los intereses ajenos en el negocio en relación a los intereses de los propietarios; lo que significa que en el año 2005 por cada peso que los socios o accionistas invirtieron en el negocio los acreedores invirtieron noventa y dos centavos; mientras que en el año 2006 esta proporción disminuyó a cincuenta y nueve centavos de participación por parte de los acreedores.



$\text{Solvencia a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo a Corto Plazo}}{\text{Capital Contable}}$	Año 2005	Año 2006
	0.77	0.54

Esta razón comprende más riesgo inmediato, lo que significa que los acreedores a corto plazo tuvieron una participación en el negocio de setenta y siete centavos por cada peso que los accionistas invirtieron en el 2005, pero esta situación se vio mejorada en el 2006 al tener los acreedores a corto plazo una participación de cincuenta y cuatro centavos por cada peso invertido por los dueños o accionistas; aunque este resultado no fue de lo más favorable puesto que la empresa estaba en manos de los acreedores a corto plazo en cuestión de financiamiento.

$\text{Solvencia a Largo Plazo} = \frac{\text{Pasivo a Largo Plazo}}{\text{Capital Contable}}$	Año 2005	Año 2006
	0.14	0.06

Esta razón es subsidiaria del índice de solvencia total, y nos indica que los acreedores a largo plazo contaban con una participación del 14% del total de la inversión en el año 2005, mientras que en el año siguiente esta participación se redujo a 6%, lo que indica que el negocio en su mayoría fue financiado por recursos propios.

Análisis de Rentabilidad		
$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} * 100$	Año 2005	Año 2006
	29%	30%

Este índice nos muestra la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta, y así tenemos que en el año 2005 por cada peso de ventas netas se generaron veintinueve centavos de utilidad. Mientras que al siguiente año se generaron treinta centavos de utilidad por cada peso de ventas.

$\text{Margen de Utilidad de Operación} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}} * 100$	Año 2005	Año 2006
	48%	49 %

Este índice nos indica que en el supuesto de que la empresa hubiera sido financiada solo con los recursos de los dueños o accionistas, esta generaría cuarenta y ocho centavos de utilidad por cada peso de ventas en el año 2005 y de cuarenta y nueve centavos en el año 2006.



CASO PRÁCTICO

$\text{Índice de Productividad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} * 100$	Año 2005	Año 2006
	25%	20%

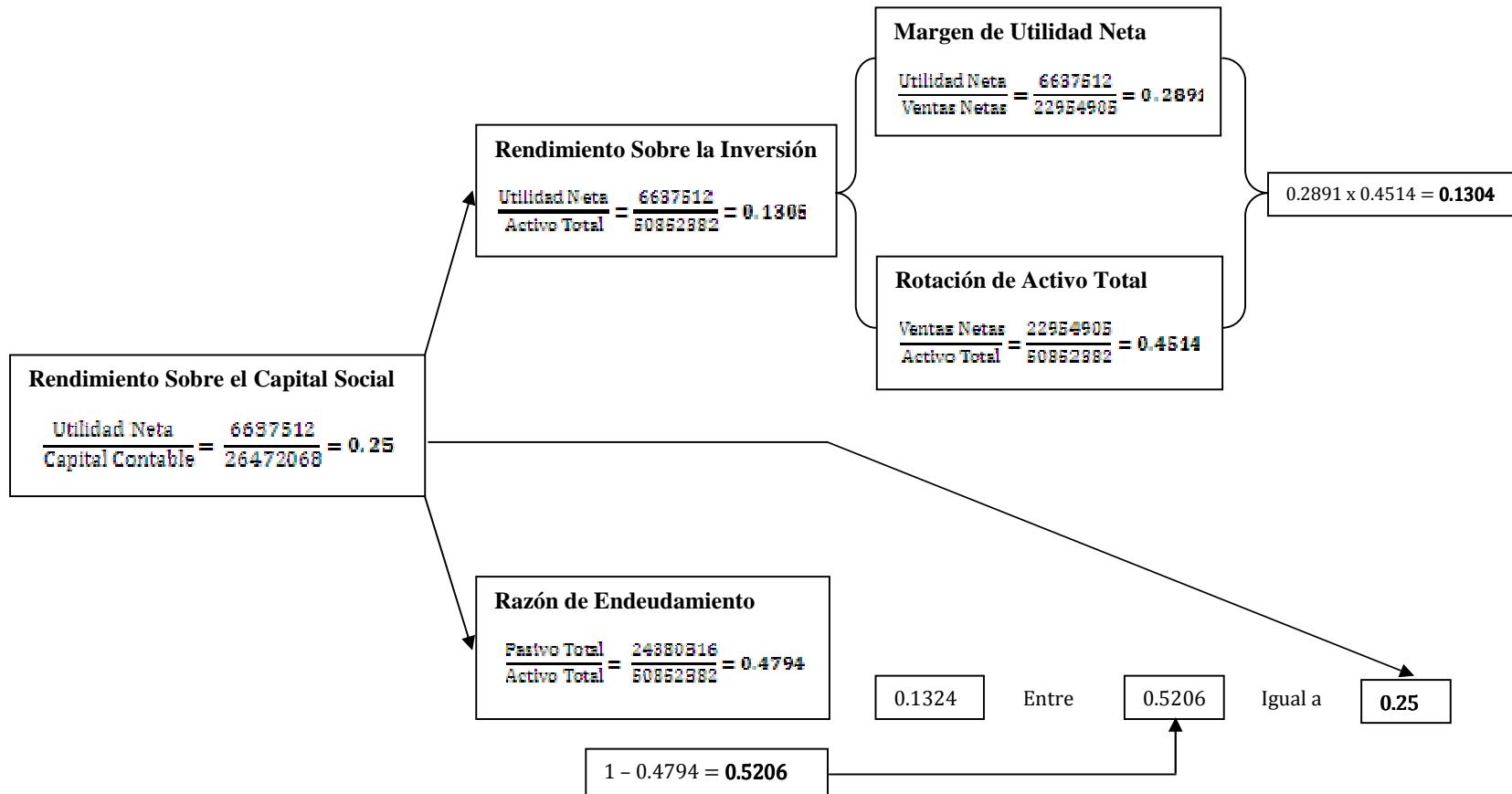
Esta razón nos indica que por cada peso que los socios o accionistas han invertido en la empresa recibieron veinticinco centavos en el 2005 y veinte centavos en el año 2006 disminuyendo su rentabilidad en ese año.

$\text{Rendimiento sobre el Activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} * 100$	Año 2005	Año 2006
	13%	12.8%

Esta razón nos permite conocer las ganancias que se obtuvieron en relación con la inversión en el activo, es decir que los recursos totales con los que contaba en el año 2005 generaron trece centavos de utilidad al igual que casi la misma proporción en el siguiente año.

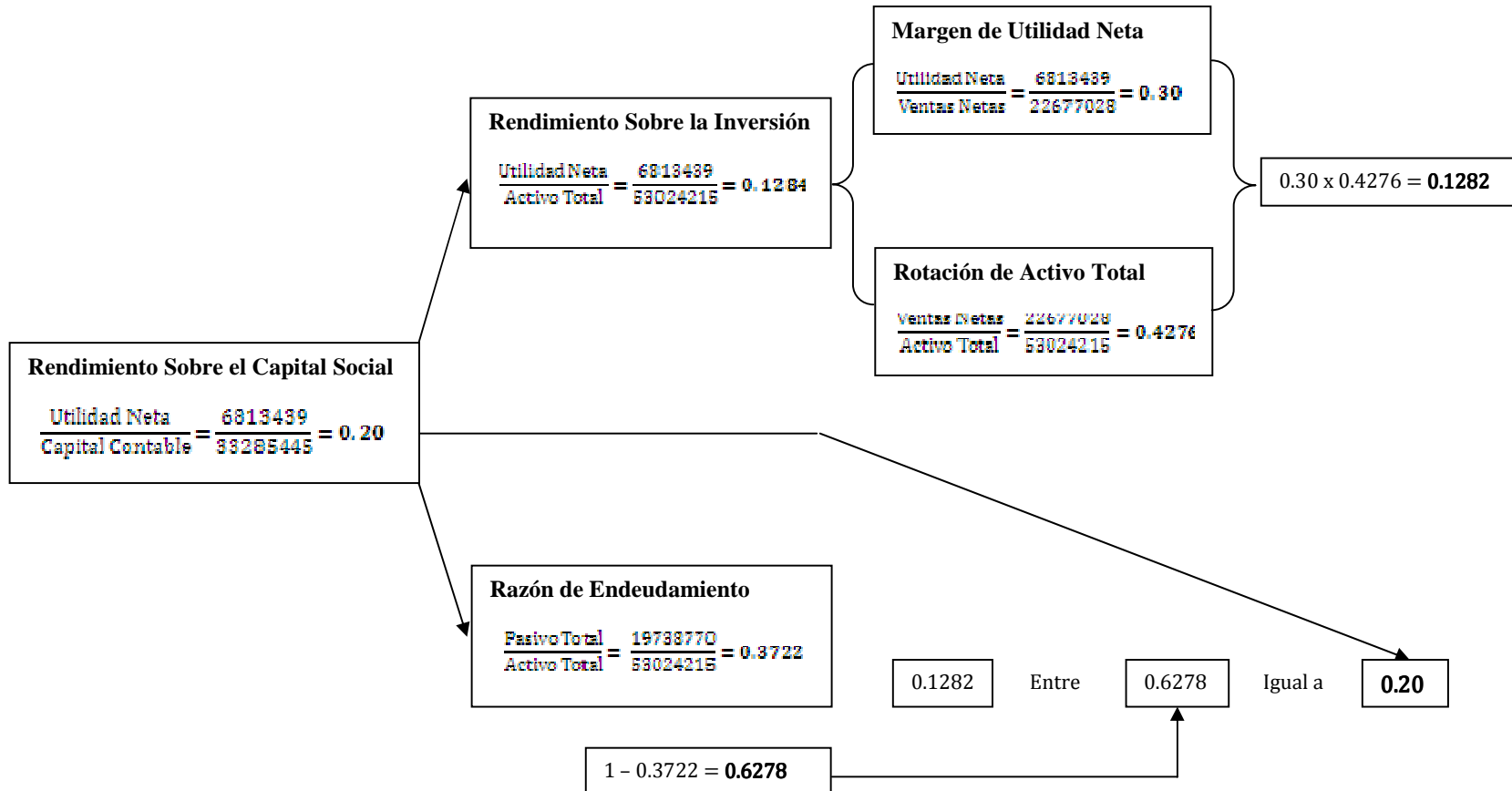


Análisis por el Método DuPont
Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V
Año 2005





Análisis por el Método DuPont
Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V
Año 2006





➤ **Análisis por el Método de Punto de Equilibrio Operacional**

**Comercial Papelera Tenayuca S.A. de C.V.
Estado de Resultados del 01 al 31 de Diciembre del 2005**

	Ventas	\$22,954,905.00
50% C.F. y 50% C.V.	(-) Costo de Ventas	<u>\$9,209,453.00</u>
	(=) Utilidad Bruta	\$13,745,452.00
	(-) Gastos de Operación	<u>\$2,668,932.00</u>
30% C.F. y 70% C.V.	Gastos de Venta	\$1,091,382.00
50% C.F. y 50% C.V.	Gastos de Administración	<u>\$1,577,550.00</u>
	(=) Utilidad de Operación	\$11,076,520.00
C.V.	(-) Gastos Financieros	\$20,000.00
C.V.	(+) Productos Financieros	\$6,000.00
	(=) Utilidad Antes de Impuestos	<u>\$11,062,520.00</u>
C.V.	(-) ISR	\$3,318,756.00
C.V.	(-) PTU	\$1,106,252.00
	(=) UTILIDAD NETA	<u>\$6,637,512.00</u>

Costo Unitario	\$13,000.00	
Total de Costos Fijos	\$5,720,916.10	25%
Total de Costos Variables	\$10,582,476.90	46%
Utilidad Neta	\$6,637,512.00	29%
Ventas Netas	\$22,954,905.00	100%

**a) Punto de Equilibrio Monetario**

$$PEM = \frac{CF}{\left(1 - \frac{CV}{V}\right)}$$

Donde:

PEM = Punto de Equilibrio Monetario

CF = Costos Fijos de Operación Pagados Durante el Periodo

CV = Costos Variables.

V = Ingresos por Ventas

Sustituyendo tenemos:

$$PEM = \frac{5,720,916.10}{\left(1 - \frac{10,582,476.90}{22,954,905.00}\right)} = \frac{5,720,916.10}{0.5390} = \mathbf{\$10,613,944.53}$$

Lo que quiere decir que teniendo ingresos por \$10,613,944.53 la empresa no tendrá pérdidas pero tampoco tendrá ganancias.

Comprobación:

Ventas Netas	\$10,613,944.53
(-) Costos Variables	\$4,893,028.43
(=) Margen de Contribución	\$5,720,916.10
(-) Costos Fijos	\$5,720,916.10
(=) Utilidad Antes de Impuestos	\$0.00



b) Punto de Equilibrio para Cierta Cantidad de Utilidades.

Si quisiéramos tener una utilidad de \$5,000,000.00 tendríamos la siguiente ecuación:

$$PEM = \frac{CF + Utilidad Deseada}{\left(1 - \frac{CV}{V}\right)}$$

Sustituyendo tenemos:

$$PEM = \frac{5,720,916.10 + 5,000,000.00}{\left(1 - \frac{10,582,476.90}{22,954,905.00}\right)} = \frac{10,720,916.10}{0.5390} = \$19,890,382.40$$

Esto significa que tenemos que generar ingresos por \$19,890,382.40 para obtener una utilidad de \$5,000,000.00

Comprobación:

Ventas Netas	\$19,890,382.40
(-) Costos Variables	\$9,169,466.30
(=) Margen de Contribución	\$10,720,916.10
(-) Costos Fijos	\$5,720,916.10
(=) Utilidad Antes de Impuestos	\$5,000,000.00
(-) Utilidad Deseada	\$5,000,000.00
(=)	\$0.00

**c) Punto de Equilibrio para Cierta Cantidad de Utilidad Después de Impuestos.**

Si se quisiera tener una utilidad de \$5,000,000.00 después de ISR y PTU se tendría la siguiente ecuación:

$$PEM = \frac{CF + \left(\frac{\text{Utilidad Deseada}}{1 - t} \right)}{\left(1 - \frac{CV}{V} \right)}$$

Donde:

$$t = 30\% \text{ de ISR} + 10\% \text{ de PTU}$$

Sustituyendo tenemos:

$$PEM = \frac{5,720,916.10 + \left(\frac{5,000,000.00}{1 - 40\%} \right)}{\left(1 - \frac{10,582,476.90}{22,954,905.00} \right)} = \frac{5,720,916.10 + 8,333,333.33}{0.5390} =$$

$$= \frac{14,054,249.43}{0.5390} = \$26,074,674.27$$

Lo cual significa que para obtener una utilidad de \$5,000,000.00 después de ISR y PTU, debemos generar ingresos por \$26,074,674.27.

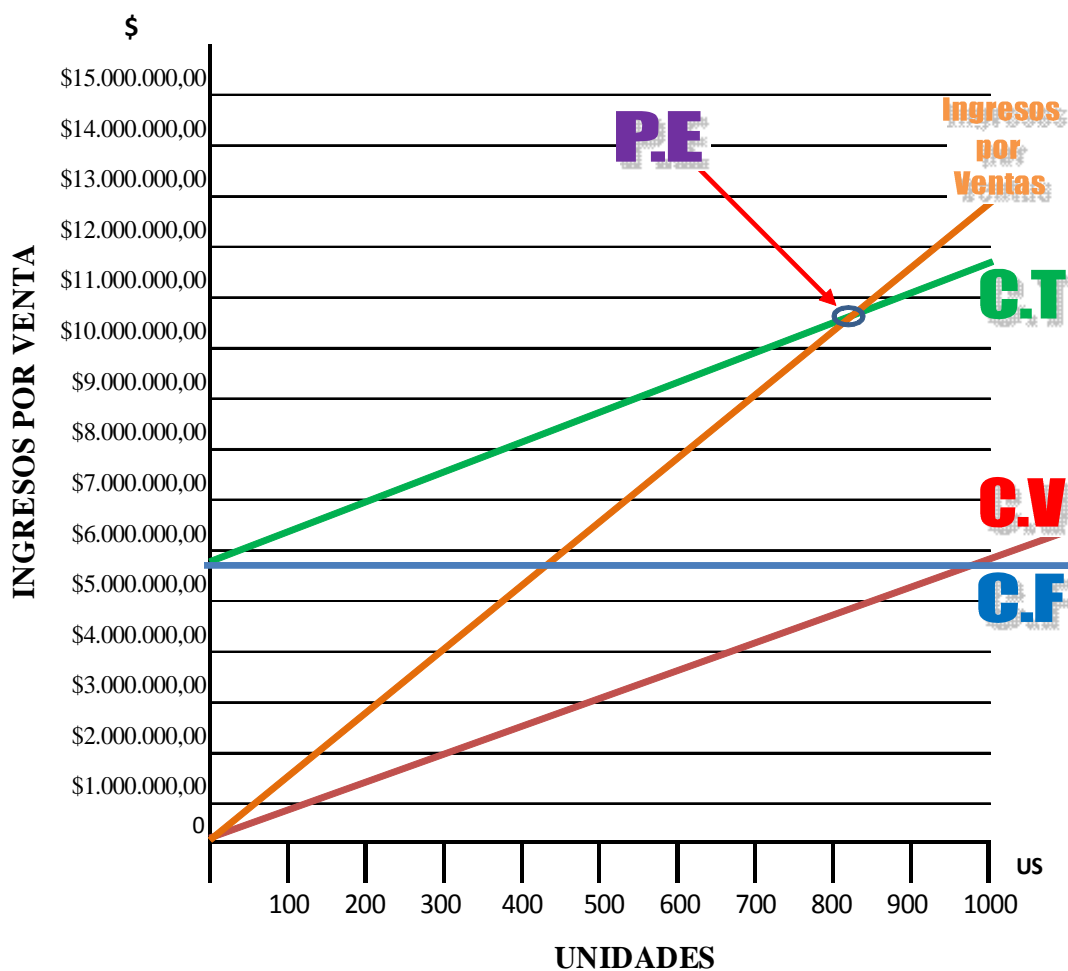
Comprobación:

Ventas Netas	\$26,074,674.27
(-) Costos Variables	\$11,950,424.84
(=) Margen de Contribución	\$14,124,249.43
(-) Costos Fijos	\$5,790,916.10
(=) Utilidad Antes de Impuestos	\$8,333,333.33
(-) ISR 30%	\$2,500,000.00
(-) PTU 10%	\$833,333.33
Utilidad Neta	\$5,000,000.00
(-) Utilidad Deseada	\$5,000,000.00
(=)	\$0.00



d) Método Gráfico del Punto de Equilibrio.

Unidades	750.00	816.45	950.00
(X) Precio de venta	\$13,000.00	\$13,000.00	\$13,000.00
(=) Ventas netas	\$9,750,000.00	\$10,613,944.53	\$12,350,000.00
(-) Costos variables	\$4,494,750.00	\$4,893,028.43	\$5,693,350.00
(=) Margen de contribución	\$5,255,250.00	\$5,720,916.10	\$6,656,650.00
(-) Costos fijos	\$5,720,916.10	\$5,720,916.10	\$5,720,916.10
(=) Utilidad antes de impuestos	-\$465,666.10	\$0.00	\$935,733.90



Punto de Equilibrio en Unidades = 816.45 Unidades

Punto de Equilibrio Monetario = \$10,613,944.53

(Diez Millones Seiscientos Trece Mil Novecientos Cuarenta y Cuatro Pesos 53/100 M.N)



CONCLUSIONES

Una vez que se hizo la obtención y recolección de la información y el procesamiento de la misma, se llegó a las siguientes conclusiones de acuerdo a los resultados obtenidos:

1. En lo referido al conocimiento de las principales áreas de actividad de la empresa, se han podido identificar y ver la relación directa que guardan con las funciones básicas que realiza la empresa con el fin de lograr sus objetivos. Dichas áreas comprenden actividades, funciones y labores semejantes.

Por lo anterior se concluye que la efectividad de una empresa no depende del éxito de un área funcional específica; sino del ejercicio de una coordinación balanceada entre las etapas del proceso administrativo y la adecuada realización de las actividades de las principales áreas funcionales de la empresa.

2. En cuanto al objetivo de establecer una serie de políticas, procedimientos, programas y presupuestos que ayuden a planear y controlar mejor la actividad de la empresa; encontramos que las políticas son un instrumento esencial que ayudan a cumplir los objetivos de la empresa, por lo que concluyo que sin las políticas no existiría un rumbo claro en la organización, lo cual sería navegar sin un rumbo fijo

Los procedimientos son de gran utilidad en la empresa ya que describen detalladamente cada una de las actividades a seguir en un proceso laboral, por medio del cual se garantiza la disminución de errores y su aplicación va a depender de cada situación en particular, son flexibles y elásticos, y pueden adaptarse a las exigencias de nuevas situaciones. Llegando a la conclusión de que el principal objetivo del procedimiento es el de obtener la mejor forma de llevar a cabo una actividad, considerando los factores del tiempo, esfuerzo y dinero.

Los presupuestos son un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, por lo que se llega a la conclusión de que su importancia radica en que ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización, por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables y sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias en la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.

3. En cuanto a elaborar los principales Estados financieros para tener un mayor control sobre la actividad de la empresa, encontramos que estos presentan los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.



Concluyendo en que dichos estados financieros proporcionan información financiera que es de interés tanto para los usuarios internos como son: Directores Generales, Gerentes, Jefes de departamento y Empleados, la cual ayuda a que se tomen las decisiones correspondientes sobre las futuras operaciones de la empresa, así como para los usuarios externos como son: Acreedores, Accionistas, Público Inversionista, Instituciones Bancarias y Dependencias Gubernamentales, a los cuales les sirve la información financiera para evaluar, valorar, predecir o confirmar el rendimiento de una inversión y el nivel percibido de riesgo implícito.

4. Al aplicar los principales métodos y técnicas de análisis de los estados financieros para una correcta toma de decisiones se encontró que la información financiera de poco sirve sino se interpreta y comprende correctamente; de allí la necesidad del análisis financiero.

Para llevar a cabo el análisis financiero existe un sin fin de técnicas y métodos de análisis financieros que tienen el fin de hacer un estudio completo cubriendo todos los aspectos y elementos que conforman la realidad financiera de toda empresa.

Por lo anterior se llega a la conclusión de que sin el análisis financiero no sería posible hacer un diagnóstico del desarrollo de la empresa, y sin ello no habría pauta para señalar cada síntoma negativo o positivo que vaya presentando la empresa en la medida en que desarrolla su actividad económica.

Es importante destacar que es preferible emplear para el análisis financiero, estados financieros que hayan sido auditados, puesto que si los estados financieros no han sido auditados, no habrá razón para creer que la información contenida refleja la verdadera condición financiera de la empresa.

También el análisis financiero es el que permite que la contabilidad sea útil a la hora de tomar las decisiones, puesto que la contabilidad sino es leída y analizada, simplemente no dice nada. Luego que el análisis financiero es imprescindible para que la contabilidad cumpla con el objetivo más importante el de servir de base para efectuar la correcta toma de decisiones que ayuden a incrementar la rentabilidad de la empresa

5. Por último se concluye en base en los hechos presentados, que las técnicas y métodos de análisis financiero presentados en dicho trabajo, ayudan a las PyME'S a ejercer una correcta planeación, control y análisis sobre sus finanzas, siendo una herramienta indispensable para obtener datos que ayudan a la correcta toma de decisiones que permiten corregir las partes débiles que puedan amenazar el futuro de la empresa, y al mismo tiempo que se saque provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos.



MARCO CONCEPTUAL

A

Accionista.- Es aquella persona natural o jurídica que es propietaria de acciones de los distintos tipos de sociedades anónimas o comanditarias que pueden existir en el marco jurídico de cada país.

Accionistas comunes.- Son aquellos accionistas que pueden votar en las decisiones que se tomen en la empresa, pero sólo pueden recibir utilidades luego de que se han cubierto los derechos de los trabajadores, acreedores y accionistas preferentes.

Accionistas preferentes.- Son aquellos que tiene prioridad sobre los dividendos pero carecen de derecho a voto.

Activo.- Representa todos los bienes y derechos que son propiedad de la empresa.

Activo circulante.- Son los elementos o partidas en efectivo disponibles y los que están en movimiento o rotación constante, que tienen como principal característica la fácil conversión o transformación en flujos de efectivo.

Activo diferido.- Es aquel que esta integrado por todos los gastos pagados por anticipado por los que la empresa recibe un servicio o beneficio no solo en el año en que se efectúan sino también en varios años posteriores. Se considera como activo porque le da a la empresa el derecho de disfrutar un servicio o beneficio equivalente al importe pagado anticipadamente.

Activo fijo.- Es el conjunto de bienes tangibles que utilicen los contribuyentes para la realización de sus actividades y que se demeriten por el uso del contribuyente y por el transcurso del tiempo.

Análisis cualitativo.- Es el estudio de todos los factores o elementos que no son medibles numéricamente, pero de tal importancia para la toma de decisiones.

Análisis cuantitativo.- Es un revisión minuciosa y detallada sobre la información financiera de una entidad económica, consiste en un serie de pruebas matemáticas y numéricas que tiene como objetivo servir como parámetro para diagnosticar la situación financiera de una empresa.

Análisis financiero.- Es el estudio de la situación económica de una empresa en un momento determinado.

C

Capital contable.- Es aquella parte que queda de los activos después de restar el total del pasivo. Representa la inversión de los accionistas o socios en el negocio y consiste en las aportaciones más las utilidades retenidas menos las pérdidas acumuladas más otro tipo de superávit.

Capital humano.- Es el activo más valioso de las organizaciones y posee características tales como: posibilidad de desarrollo, creatividad, ideas, imaginación, sentimientos, experiencia, habilidades, etc., mismas que lo diferencian de los demás recursos.

Capital neto de trabajo.- Es la diferencia entre los totales del activo y pasivo circulantes.

Capital social.- Esta representado por el número de acciones o partes sociales que han sido emitidas a los accionistas o socios como evidencia de su participación en la entidad, representa el interés de los propietarios en la sociedad. Está dividido en acciones o unidades, y se encuentra valuado según el valor nominal de estas acciones.

Costo de ventas.- Es el resultado obtenido del inventario inicial más compras o costo de producción, menos el inventario final.



E

Estado de cambios en la situación financiera.- Es un documento que presenta en forma condensada y comprensible, información sobre el manejo de efectivo, es decir, su obtención y utilización por parte de la entidad durante un periodo determinado y como consecuencia mostrar una síntesis de los cambios ocurridos en la situación financiera para que los usuarios de los estados financieros conozcan y evalúen la liquidez o solvencia de la entidad.

Estado de pérdidas y ganancias (Estado de Resultados).- Es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

Estado de situación financiera (Balance General).- Es el medio que la contabilidad ha utilizado para mostrar el efecto acumulado de las operaciones efectuadas en el pasado, los activos con los que cuenta la empresa para las futuras operaciones, así como los derechos que existen sobre los mismos, que aparecen con el nombre de pasivos y capital contable.

Estado de variaciones en el capital contable.- Es el estado que presenta las alteraciones sufridas en el patrimonio de los socios, es decir, en las diferentes clasificaciones del capital contables durante un lapso o periodo determinado.

G

Gastos de operación u ordinarios. Son todos aquellos que se identifican con la realización de las actividades propias del giro de la entidad

I

Información financiera.- Es cualquier tipo de declaración que exprese la posición y desempeño financiero de una entidad, siendo su objetivo esencial ser de utilidad al usuario general en la toma de decisiones económicas.

P

Pasivo.- Representa todas las deudas y obligaciones a cargo de la empresa.

Pasivo a corto plazo.- Lo constituyen las deudas y obligaciones a cargo de la entidad, cuyo vencimiento sea en un plazo menor a un año o menor al de su ciclo financiero a corto plazo; su principal característica es su mayor grado de exigibilidad.

Pasivo a largo plazo.- Lo constituyen las deudas y obligaciones a cargo de la empresa, cuyo vencimiento sea en un plazo mayor a un año, o incluso al de su ciclo financiero a corto plazo; su principal característica es su menor grado de exigibilidad.

Pasivo diferido.- Lo constituyen los cobros anticipados efectuados por la entidad, por los cuales se adquiere la obligación de proporcionar un servicio en un plazo mayor de un año, o mayor al de su ciclo financiero a corto plazo; su principal característica es que su valor se transforma en utilidad en el momento en que se presta el servicio, o también conforme transcurre el tiempo.

Pequeñas y Medianas Empresas.- Son todas aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en el ejercicio inmediato anterior no sean superiores a 20 millones de pesos, pero tampoco inferiores a 1 millón quinientos mil pesos.

Planeación financiera.- Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

Políticas de cobranza.- Son los procedimientos adaptados para cobrar las cuentas cuando éstas vencen.



Políticas de crédito.- Son aquellas que establecen los lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe conceder.

Presupuesto.- Es una estimación previa de las necesidades que afrontará una empresa en el futuro y la forma de satisfacerlas.

Presupuesto de inversiones permanentes (De Capital).- Es el proceso total de generar, evaluar, elegir y examinar continuamente las alternativas de desembolsos de capital.

Presupuesto financiero.- Está relacionado con la estructura financiera de la empresa, como las necesidades de capital de trabajo, los orígenes y aplicación de recursos o fondos, la generación de fondos internos, incluyendo el presupuesto de caja, la composición del capital social y utilidades retenidas en el que se debe estudiar su rentabilidad.

Presupuesto de operación.- Comprende todos los conceptos que integran los resultados de operación de una empresa, como por ejemplo el nivel de ventas, que determinará las necesidades de efectivo, también cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos.

Procedimientos.- Es un conjunto de operaciones, las que mediante una adecuada relación y encauzadas por políticas, nos permiten alcanzar un fin determinado.

Programas.- Son planes que se apoyan en los objetivos, políticas y procedimientos, determinando con precisión el desarrollo de actividades en función de los elementos esenciales de tiempo y dinero.

Punto de equilibrio financiero.- Representa el nivel de Utilidad antes de intereses e Impuestos que la empresa requiere para cubrir todos sus cargos financieros fijos.

Punto de equilibrio operativo.- Es el nivel de ventas necesarias para cubrir todos los costos de operación.

R

Razones financieras.- Es un valor que expresa la relación o proporción entre dos variables en tanto por ciento o tanto por uno.

Recursos materiales.- Son aquellos bienes tangibles, propiedad de la empresa.

Recursos financieros.- Son los elementos monetarios propios y ajenos con que cuenta una empresa, indispensables para la ejecución de sus decisiones.

Recursos tecnológicos.- Son aquellos que sirven como herramientas e instrumentos auxiliares en la coordinación de los otros recursos.

S

Sociedad mercantil.- Es la que existe bajo una denominación o razón social, mediante el acuerdo de voluntades de un grupo de personas llamadas socios, que unen sus esfuerzos y capitales para la realización de un fin común de carácter económico con propósito de lucro.

U

Utilidad neta.- Es la modificación observada en el capital contable de la entidad, después de su mantenimiento durante un periodo contable determinado, originada por las transacciones efectuadas, eventos y otras circunstancias, excepto las distribuciones de los movimientos relativos al capital contribuido.

V

Ventas netas.- Se determinan restando de las ventas totales el valor de las devoluciones y descuentos sobre ventas.



BIBLIOGRAFÍA

1. **Alanís Sierra, Rosa Gloria (2007);** Derecho de la Empresa 1; Editorial McGraw Hill; México.
2. **Fernández Arena, José Antonio (2006);** El proceso Administrativo 2ª Edición; Editorial DIANA; México.
3. **García Rendón, Manuel (1999);** Sociedades Mercantiles; Editorial Oxford University press; México.
4. **James C. Van Horne y John M. Wachowicz, JR (2002);** Fundamentos de Administración Financiera; undécima Edición; Editorial Prentice Hall; México.
5. **J. Gitman, Lawrence (1999);** Administración Financiera Básica 3ª Edición; Editorial OXFORD University Press; México.
6. **J. Gitman, Lawrence (2007);** Principios de Administración Financiera; Editorial Pearson Educación; México.
7. **Lara Flores, Elías (2006);** Primer curso de Contabilidad; Editorial Trillas; México.
8. **Morales Castro, Arturo (2004);** PyME'S Financiamiento, Inversión y Administración de Riesgos; Editorial Gasca Sicco; México.
9. **Moreno Fernández, Joaquín (1998);** Contabilidad Superior; Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C; México.
10. **Moreno Fernández, Joaquín A. (2007);** Las Finanzas en la Empresa, Información, Análisis, Recursos, Planeación y Restructuración de las Entidades 7ª Edición; Grupo Editorial Patria; México.
11. **Munch Galindo, Lourdes (2009);** Fundamentos de Administración 7ª Edición; Editorial Trillas; México D.F.
12. **Ochoa Setzer, Guadalupe Angélica (2002);** Administración Financiera; Editorial McGRAW-Hill; México.
13. **Reyes Ponce, Agustín (1998);** Administración de Empresas; Teoría y Práctica, 1ª parte; Editorial Limusa S.A de C.V. Noriega Editores; México.
14. **Rodríguez Valencia, Joaquín (1994);** Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas; Editorial ECASA (Ediciones Contables y Administrativas S.A.); México.



➤ **Direcciones Electrónicas.**

1. Diario Oficial de la Federación. <http://www.dof.gob.mx>
2. Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera (CINIF). <http://www.cinif.org.mx>
3. Nacional Financiera. <http://www.nafin.com>
4. Banco Nacional de Comercio Exterior. <http://www.bancomext.com>