



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN

**La relevancia del análisis e interpretación de
estados financieros para la óptima toma de
decisiones dentro de una empresa
comercializadora.**

TESIS

Que para obtener el Título de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

LICENCIADA EN CONTADURÍA

Presenta:

MIGUEL BAUTISTA SALAZAR

ARACELI TREJO ESPINAL

Asesor: L.C. GUSTAVO ARMANDO RODRÍGUEZ MEDINA

CUAUTITLÁN IZCALLI, ESTADO DE MÉXICO 2010.



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

Y

DEDICATORIAS

MIGUEL



AGRADECIMIENTOS

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.

Le doy gracias por el honor de pertenecer a sus filas durante ocho años ya, por la formación recibida, por los principios inculcados y por el hecho de convivir con hombres y mujeres que al igual que yo, llevaremos orgullosamente el nombre de la máxima casa de estudios.

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN-CAMPO 4.

Le agradezco el cobijo de directivos pues su labor es vital, de profesores que no dudaron en brindar sus conocimientos, de las instalaciones y empleados que suplieron todas mis necesidades y de compañeros en estudio, juegos y risas. Por la herencia recibida al pertenecer a la facultad, gracias.

AL JURADO.

A cada miembro le agradezco su disposición, tiempo y atención prestados dentro y fuera de clase así como en la revisión de esta tesis. Dueños son de mi respeto, reconocimiento y admiración.

AL L. C. GUSTAVO ARMANDO RODRÍGUEZ MEDINA.

Gracias por compartir con nosotros tus conocimientos, por brindarnos tu apoyo y exhortarnos durante todo el proceso previo a la presentación de este trabajo; porque tu respaldo se ha mantenido desde el primer momento muchas gracias.



DEDICATORIAS

A DIOS.

Al Infinito Ser, Amante Eterno, quien opaca mis coronas y a quien las rindo todas, por crear en mi un corazón sabio y encaminado hacia su voluntad. A Jesús mi hermano mayor, por clavar en la cruz todo fracaso y cancelar mi cuenta alcanzándome con su gracia tal y como soy. Al Consolador, El Espíritu Santo, amigo, consejero y guía; con tu comunión me has enseñado todas las cosas. Te amo Señor.

A MIS PADRES MIGUEL Y HORTENCIA.

Porque nunca han dejado de creer en mí y sus vidas fueron, son y serán de inspiración a la mía, pues juntos han formado un poderoso equipo que edifica, motiva y consuela, marcando el destino de su familia. Los veo luchar con fuerza y entusiasmo inagotables en base al objetivo de ver triunfar a los suyos, dando sin esperar algo a cambio. Los quiero mucho.

A MIS PASTORES MARIO Y KATHIA.

Varón sabio y mujer virtuosa, tremenda combinación, llegaron una mañana y mi ser no los olvidará. El fruto de este árbol estaría podrido sin su atinada dirección. Sin duda la mano amiga que me invita a levantarme. Comparto esto y todo con ustedes y con todo mi corazón agradezco que estén conmigo cuidándome y velando por mi alma. Los estimo mucho.

A MI AMOR CHELY.

A la mujer más importante de mi vida, culpable de motivación, fuerza y gozo en cada trabajo que desempeño. Este es uno de nuestros primeros logros fundidos en un mismo sentir y me pregunto ¿cuántos vendrán? Desconozco el número exacto pero seguro estoy de que son montones. Sin ti el sabor del triunfo no sería el mismo a mi paladar. Te amo princesa.



A MIS AMIGOS EN CRISTO.

Pues siendo muchos, somos un cuerpo y todos miembros los unos de los otros. Por animarme, apoyarme y esperarme. Su intercesión y sus palabras son claves en mí caminar. Los aprecio a todos.

A MIS HERMANAS ROCÍO, SILVIA Y SARAÍ.

Apenas tienen idea de lo importantes que son para mí, han sido mis cómplices en esta y en muchas aventuras. Mismo origen, diferentes rumbos, mismo fin.



AGRADECIMIENTOS

Y

DEDICATORIAS

ARA



AGRADECIMIENTOS

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO.

Por haberme permitido pertenecer a ella desde mi educación media superior hasta mi educación superior. Por cada momento que permanecí y disfruté en sus instalaciones, por todo lo aprendido en mi formación personal y profesional. POR DARME EL HONOR DE TENER LA SANGRE AZUL Y LA PIEL DORADA.

A LA FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN-CAMPO 4.

Al CAMPO 4, porque durante 9 semestres fue el lugar donde en cada una de sus aulas adquirí conocimientos para mi formación profesional, gracias a cada uno de mis profesores. También fue donde conocí a personas que marcaron mi vida con las cuales reí a carcajadas, lloré, me divertí, aprendí, descubrí, disfruté, además conocí al amor de mi vida y encontré el camino para llevar una nueva forma de vida.

AL JURADO.

Agradezco a cada uno de los profesores que lo integran por la dedicación con la cual realizaron la revisión de nuestra tesis, por el impulso que me brindaron en las aulas de clase y por mostrarme el patrón a seguir para lograr éxito profesional. GRACIAS.

AL L. C. GUSTAVO ARMANDO RODRÍGUEZ MEDINA.

Por la disposición que mostró desde el inicio de este gran sueño, por sus consejos, por su apoyo hasta el final de nuestra tesis. Por compartir conocimientos y tiempo, por ser parte **importante de este logro...TE LO AGRADEZCO.**



DEDICATORIAS

A DIOS.

Este logro es dedicado a TI en primer lugar, porque sé que TU eres quien me permite estar hoy aquí cumpliendo este gran sueño, porque hoy se que todo lo puedo en TI, no tengo más que agradecerte con todo mi corazón el camino que preparaste para mí. TE AMO.

A MIS PAPÁS CARLOS Y ARACELI.

Por el esfuerzo que han realizado para que pudiera llegar hasta aquí, por darme la facilidad de siempre tener lo que necesité en cada momento para cumplir paso a paso durante varios años de estudio esta meta tan grande, por impulsarme siempre a salir adelante en mi vida es que les dedico este feliz sueño alcanzado. LOS AMO.

A MIS PASTORES MARIO Y KATHIA.

Porque es de gran bendición tener a personas como ustedes en mi vida, les agradezco la gran amistad que me han brindado, por los consejos con los que he contado, por cada palabra de ánimo muchas gracias. LOS ESTIMO MUCHO.

A MI AMOR MIGUE.

Porque contigo he vivido y compartido momentos muy especiales que han **marcado mi vida, juntos iniciamos este primer gran SUEÑO "nuestra tesis"** y juntos convertimos ese gran sueño en nuestro primer gran LOGRO, eres el amor de mi vida y deseo siempre transformemos nuestros sueños en grandes logros. Estoy muy orgullosa de ti y anhelo seguir creciendo a tu lado y seguir compartiendo cada día de mi vida contigo. TE AMO BB GRACIAS POR TODO.



A MIS HERMANOS BETO Y DANIELA.

Estoy muy orgullosa de ustedes, se que cada uno ha alcanzado y alcanzará con paciencia todo lo que se propongan, nunca dejen de luchar por lo que deseen en la vida sigan como hasta ahora y cada vez más. Denis, Nonis y bb siempre estarán en mi corazón. Gracias por apoyarme. LOS AMO.

A MI FAMILIA Y AMIGAS.

A toda mi familia le agradezco el apoyo e impulso que me han ofrecido así como la confianza que han depositado en mí en todo tiempo. GRACIAS LOS QUIERO MUCHO. A mis amigas Gina, Navi, Monse, Belén, Yaz, Alma, Yes, por que se que cada una está alcanzando y sigue luchando por sus sueños al igual que yo, gracias por seguir a mi lado a pesar de la distancia. LAS QUIERO MUCHO.

A MIS AMIGOS DE LA CONGRE.

Porque en ustedes he encontrado en muy poco tiempo un apoyo incondicional, porque siempre han tenido una sonrisa y palabras sinceras para mí, porque he aprendido mucho de cada uno de ustedes. GRACIAS.



ÍNDICE.

	PÁG.
Hipótesis	12
Objetivo	13
Introducción	14
 Capítulo 1. Características y generalidades de una empresa comercializadora.	
1.1 Definición de empresa comercializadora.....	17
1.2 Reseña histórica de las empresas comercializadoras.....	17
1.3 Forma de presentación de los productos del giro.....	19
1.4 Relación de proveedores principales.....	21
1.5 Procedimiento de compra y negociación con proveedores.....	23
 Capítulo 2. Generalidades de la contabilidad y las finanzas.	
2.1 Concepto de contabilidad.....	27
2.2 Clasificación de la contabilidad.....	27
2.3 Antecedentes históricos de la contabilidad.....	29
2.4 Finanzas.....	37
 Capítulo 3. La Administración financiera.	
3.1 La administración.....	41
3.2 Proceso administrativo según Reyes Ponce Agustín.....	43
3.3 La administración financiera.....	51
3.3.1 Surgimiento de la administración financiera.....	57
3.3.2 La función financiera.....	59
3.3.2.1 Costo – Beneficio.....	60
3.3.2.2 Riesgo – Rendimiento.....	62
 Capítulo 4. Estados financieros.	
4.1 Estados financieros.....	65
4.1.1 Interpretación de estados financieros.....	75
4.1.2 Objetivos de la interpretación de estados financieros..	77
4.2 El análisis financiero.....	81
4.3 Métodos de análisis.....	82
4.3.1 Método de porcentos integrales.....	83
4.3.2 Método de razones financieras.....	84
4.3.2.1 Razones de liquidez.....	84
4.3.2.2 Razones de endeudamiento.....	85
4.3.2.3 Razones de eficiencia y operación.....	86
4.3.2.4 Razones de rentabilidad.....	88
4.3.3 Método de aumentos y disminuciones.....	90
4.3.4 Método gráfico.....	91



Capítulo 5. Caso práctico.

5.1 Antecedentes de la empresa.....	93
5.2 Conclusiones. Interpretación de estado financieros.....	117
Bibliografía.....	120



HIPÓTESIS.

La empresa Comercializadora Hossana S.A. de C.V. desea conocer la situación financiera en la que se encuentra mediante el uso de técnicas de análisis financiero, pues no acostumbra efectuar análisis e interpretación de estados financieros, identificando condiciones favorables y desfavorables, para así poder hacer una evaluación que conduzca a la toma de decisiones que en el desarrollo económico beneficien a la empresa.



OBJETIVO.

Encaminar al lector en el estudio de las finanzas, de modo que comprenda la estructura financiera de la empresa, el lugar que ocupan las finanzas en la organización de esta y la importancia de analizar estados financieros, facilitándole la elaboración de una precisa evaluación de la empresa.



INTRODUCCIÓN.

La Contabilidad se define como un sistema adaptado para clasificar los hechos económicos que ocurren en un negocio. De tal manera que, se constituya en el eje central para llevar a cabo los diversos procedimientos que conducirán a la obtención del máximo rendimiento económico que implica el constituir una empresa determinada.

Las organizaciones constituyen fuentes reales y potenciales en materia de campo de trabajo contable, tanto en el sector público como en el privado, en las ramas comercial, industrial y de servicios, lo mismo que en instituciones no lucrativas.

El desarrollo económico del país ha incrementado el número de organizaciones nacionales y extranjeras que requieren el servicio profesional del Licenciado en Contaduría y del Licenciado en Administración, por lo que la demanda actual y potencial está en aumento.

Además, el Licenciado en Contaduría y a su vez el Licenciado en Administración son el personal requerido en instituciones privadas y públicas para desempeñar el puesto de analistas de estados financieros para la correcta toma de decisiones.

También es posible el ejercicio libre de la profesión en despachos privados dedicados al diseño de sistemas contables, auditorías y análisis de estados financieros, así como en todo tipo de asesorías contables y fiscales.

La contabilidad es el arte de usar ciertos principios al registrar, clasificar y sumatizar en términos monetarios datos financieros y económicos, para informar en forma oportuna y fehaciente de las operaciones de la vida de una empresa.

La función principal de la contabilidad financiera es llevar en forma histórica la vida económica de una empresa, los registros de cifras pasadas sirven para tomar decisiones que beneficien al presente o al futuro.



También proporciona estados financieros que son sujetos al análisis e interpretación, informando a los administradores, a terceras personas y a oficinas gubernamentales del desarrollo de las operaciones de la empresa.

Aquí es donde se propone la metodología para el estudio de las relaciones que existen entre diversos rubros o cuentas de los estados financieros de una empresa así como la evolución económica de la misma para conocer si es satisfactorio o no. Para llevar a cabo este análisis e interpretación se utilizan técnicas o razones financieras las cuales nos van a servir para medir dichas relaciones de las cuentas, de los estados financieros correspondientes a un solo ejercicio, así como los cambios que se han presentado durante varios ejercicios, hasta encontrar una alternativa para administrar cualquier empresa u organización en función de los mismos.

Es de suma importancia que la persona que desea obtener buenos resultados utilizando este tipo de análisis repercuta en forma directa en el crecimiento de la empresa, lo cual se requiere en la actualidad para competir en el mercado interior así como en el mercado exterior.



CAPÍTULO

1

CARACTERÍSTICAS Y GENERALIDADES DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA.



CAPÍTULO 1. CARACTERÍSTICAS Y GENERALIDADES DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA.

1.1 Definición de empresa comercializadora.

Una empresa comercial es la unidad económica-social y una entidad jurídica creada con ánimo de lucro y es uno de los sujetos del derecho mercantil.

Los requisitos para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

Las empresas comerciales son empresas intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados.

La empresa comercializadora, será la encargada de gestionar las facturas, tramitar los contratos y gestionar reclamaciones, entre otras cosas. Es la figura del 'intermediario' entre el cliente y la empresa distribuidora.

1.2 Reseña histórica de las empresas comercializadoras.

Las primeras empresas comercializadoras de productos nacieron como un eslabón necesario entre los productores agropecuarios y el consumidor final, estas empresas operan hasta hoy día en las centrales de abasto del país.

Paralelo al desarrollo comercial del país y al crecimiento de establecimientos pequeños y medianos se incrementaron las empresas que realizan la función de facilitar el encuentro de la oferta y la demanda de bienes, ante la imposibilidad de los pequeños y medianos comerciantes de realizar compras directas a los fabricantes, principalmente por lo reducido de los volúmenes comprados que imposibilita el surtimiento directo del fabricante por los gastos de fletes y la subutilización del transporte.

Ha existido gran diversidad de tipos de empresas comercializadoras, sin embargo, todas ellas tienen el mismo propósito:

- ◇ Consolidar la demanda de distribuidores finales de bienes.



- ◇ Efectuar la compra a los fabricantes y distribuir el producto.

- ◇ Aplicar un cierto margen de utilidad a la venta realizada.

Las empresas comercializadoras generan un importante cambio industrial a base de una retroalimentación en los que se refiere a cambios necesarios como lo son:

- ◇ Diseño de producción.

- ◇ Desarrollo de nuevas tecnologías.

- ◇ Metodología de administración y calidad.

La empresa comercializadora está enfocada al mercado y va a la par de la economía mundial que ha cambiado una orientación del producto a una orientación al mercado y puede informar a esta empresa sobre la situación internacional.

Para la operación de una empresa comercializadora se requiere de vendedores (fuerza de ventas) que visite permanentemente a sus clientes, levante pedidos en forma constante y de montos preferentemente crecientes, vigile permanentemente las cuentas por cobrar de sus rutas de venta evitando la generación de cuentas incobrables.

La operación de estas empresas requiere de un alto grado de supervisión en la operación de carga y descarga de mercancías con el fin de evitar hurtos y pérdidas de mercancías. La honradez del jefe de bodega y del encargado de supervisión de embarques (checador) es fundamental. El jefe de bodega es el responsable del inventario por lo que debe recibir la bodega mediante un inventario físico que debe firmar de recibido; mínimo cada seis meses debe realizarse inventario físico de mercancías para garantizar la integridad del inventario.



Las empresas comercializadoras tienen un ámbito de acción muy amplio, pueden dedicarse a comercializar casi cualquier tipo de productos, sin embargo, se enfocan preferentemente a la atención de aquellos segmentos de mercado donde la demanda está pulverizada entre pequeños distribuidores. Las comercializadoras no atienden al comercio al menudeo su atención está dedicada a la comercialización de medio mayoreo y de grandes volúmenes de mercancías.

Las comercializadoras atienden entre otros giros a los siguientes:

- ◇ Distribución de productos alimenticios y de limpieza.
- ◇ Distribución de calzado.
- ◇ Distribución de prendas de vestir.

Las empresas comercializadoras más típicas se ubican en la distribución de productos alimenticios y de limpieza personal y del hogar. Sus clientes usuales de estas empresas son los pequeños comerciantes de abarrotes, aunque también llegan a atender a centros comerciales.

Las características de un buen producto en el giro deben ser:

- ◇ Visita permanente a sus clientes.
- ◇ Alta eficiencia de surtimiento en cantidad y oportunidad.
- ◇ Comercialización de las marcas líderes.

1.3 Forma de presentación de los productos del giro.

En la comercialización de los productos es fundamental tener las mercancías cuando el cliente las requiere, por lo que es necesario el fincar los pedidos a los proveedores antes del agotamiento de los productos, previendo el tiempo que los proveedores tardan en atender los pedidos. El tiempo de atención de pedidos es muy variable, de acuerdo al proveedor.



Para la atención del mercado se requiere el conocimiento de las preferencias del consumidor en lo general las marcas líderes ofrecen ciertas garantías de desplazamiento del producto, existen marcas líderes nacionales en: detergentes, galletas y pastas, cafés solubles, leches ultra pasteurizadas y conservas alimenticias; en otros productos los líderes son regionales, es el caso de: aceites comestibles, jabones de lavandería, harina de trigo y variedades de frijol; existen productos en los que la marca no es relevante es el caso de: el azúcar, la sal, atún y sardinas enlatadas.

En lo general debe considerarse que productos de marca desconocida pueden resultar en productos de muy lento o incluso nulos desplazamiento, por lo que se debe ser muy precavido en el manejo de marcas nuevas.

También se debe ser precavido en compras que excedan las expectativas de desplazamiento inmediato, estas compras a menudeo se realizan por la inminencia de un alza de precios ó para aprovechar ofertas del proveedor, sin embargo, en ocasiones el mercado se deprime ante alzas de precios ó estas no se dan con oportunidad, lo anterior puede afectar adversamente a la empresa.

Características de la materia prima.- Las empresas comercializadoras emplean para la prestación del servicio:

- ◊ Electricidad.
- ◊ Servicios de telefonía.
- ◊ Limpieza.

Relaciones insumo-producto.- El equipo necesario para la adecuada operación de una empresa de este tipo es:

- ◊ Muebles de oficina.
- ◊ Teléfono.



- ◇ Sistema de cómputo.
- ◇ Fotocopiado.
- ◇ Papelería.

1.4 Relación de proveedores principales.

Aunque un proveedor con un sistema de gestión de calidad implementado puede brindar mayor confiabilidad de los productos y servicios que presta, una empresa compradora no debe quedarse sólo con este criterio para seleccionar, evaluar y tomar decisiones acerca de sus proveedores; se hace necesario que las empresas implementen todo un programa de desarrollo de proveedores que incluya procesos de selección, evaluación de desempeño periódico, evaluación del sistema de gestión de calidad, seguimiento, acompañamiento y certificación de proveedores, que le aseguren en cada uno de los procesos anteriores, proveedores comprometidos a brindar productos y servicios de calidad, con mejoras en sus procesos internos reflejados en sus productos vendidos, entre otros aspectos que contribuyan a generar relaciones gana-gana entre la empresa y sus proveedores.

La selección de proveedores puede verse como una toma de decisión multicriterio, en la cual para tomar una decisión se necesitan herramientas que provean una mejor visualización de los factores que influyen en la decisión, así como de las preferencias existentes. La evaluación de desempeño del proveedor debe ser un proceso flexible, que permita evaluar las diferentes características de calidad y oportunidad de un producto o servicio prestado y la gestión de un proveedor. La evaluación del sistema de gestión de calidad del proveedor, definitivamente debe hacerse mediante la verificación del cumplimiento de los requisitos básicos de un sistema de gestión de calidad orientando al proveedor a generar planes de acción para la mejora del mismo. La empresa debe hacer seguimiento y acompañamiento a los planes de mejora que se generen de las evaluaciones hechas al proveedor, y llevar control sobre toda la información generada por



estos procesos, para tomar decisiones acerca de futuras negociaciones con los proveedores y la certificación.

Tener buenas relaciones con sus proveedores es un aspecto que toda empresa debe considerar para tener éxito en el mercado. Esto le permitirá conseguir una buena compra para su negocio, mejorar la calidad de los insumos y lograr futuros acuerdos beneficiosos para su empresa. Una correcta coordinación con los proveedores permite producir un mejor producto o servicio final, lo cual generará mayor satisfacción del cliente y, por lo tanto, mayores ventas para su negocio.

La buena relación se vuelve más crucial en el caso de empresas que dependen de un proveedor en específico: una buena relación le permitirá estar por sobre su competencia, negociar favorablemente y solucionar cualquier problema relacionado con calidad, cantidad, entrega y precio de los productos en el momento adecuado. Algunos pasos para ello son:

1. Elegir al proveedor correcto: El paso esencial para una buena relación se encuentra en elegir desde un principio al proveedor que más se acerque a sus intereses y capacidades. No se trata de encontrar al mejor y más demandado del mercado, sino al que más se adapte a sus necesidades. Un buen proveedor es capaz de comprometerse con su empresa y saber de antemano qué es lo que necesita, antes de que se lo pida. Deberá fijarse además en aspectos como la rapidez, la eficacia y la capacidad de resolver problemas de última hora.

2. Mostrar una buena imagen: Aspectos como la puntualidad, el orden, la formalidad, el comportamiento y el lenguaje utilizado frente a sus proveedores son aspectos que su empresa no puede olvidar.

Para causar una buena impresión, evite dejar mal a su competencia al momento de negociar; sea breve al detallar las características de su producto o servicio; muestre siempre una actitud positiva y abierta, así como seriedad en los negocios.



3. Cumplir con los acuerdos logrados: Así como se espera que sus proveedores sean rápidos y eficientes, es decir, capaces de entregar el producto en el tiempo pactado y en buenas condiciones, como empresario también deberá preocuparse de procesar y pagar las facturas en los plazos estipulados.

4. Mantener una comunicación constante: Toda buena relación se basa en una correcta comunicación. Lo mismo sucede en la relación con los proveedores: el contacto es fundamental. Este puede consistir en visitas a las instalaciones de cada uno, reuniones, conversaciones por teléfono, etc. Cualquier problema con los proveedores debe discutirse abiertamente y buscar soluciones mutuamente satisfactorias. La comunicación debe ser expedita entre ambas partes.

1.5 Procedimiento de compra y negociación con proveedores.

La compra de materias primas es un factor en el que concurren una serie de elementos, como la cantidad (volúmenes), la calidad, el precio y el tiempo de entrega (oportunidad de los materiales).

Compras es el área de mayor importancia dentro de la dinámica general de la empresa, en primero lugar diremos que las tareas o funciones propias de Compras son las siguientes:

- ◇ Obtener especificaciones técnicas.
- ◇ Seleccionar proveedores.
- ◇ Emitir pedidos de cotización.
- ◇ Hacer el seguimiento del cumplimiento de fechas.
- ◇ Hacer la apertura de las cotizaciones, análisis de los costos, negociación de precios y condiciones y adjudicación de pedidos.
- ◇ Asistencia técnica a proveedores.



- ◇ Control de facturas de proveedores.

Estas tareas requieren un personal altamente capacitado y conocedor tanto de los procesos internos de la empresa como de las diversas tecnologías que pueden encontrarse entre los proveedores, así como un buen conocimiento de las posibilidades del mercado. Para obtenerlo hay básicamente dos opciones:

- ◇ Seleccionar un buen negociador y darle capacitación técnica.
- ◇ Elegir un técnico y formarlo en técnicas de negociación.

De esto se deduce que los aspectos importantes de la idoneidad de un comprador se refieren, por una parte, a su capacidad de negociación, para obtener precio y condiciones mutuamente ventajosas si se busca mantener relaciones estables y prolongadas con los proveedores; y por otra, a su capacidad de evaluación de los procesos del proveedor, para asegurar la calidad.

Hay cinco decisiones básicas que Compras tiene que tomar en cualquier empresa:

- ◇ Qué comprar: Determinar cuáles son los elementos necesarios, al menor costo total (no al menor precio del elemento en sí).
- ◇ Cuánto comprar: Determinar las cantidades a comprar, de acuerdo a los requerimientos del control de inventarios.
- ◇ Cuándo comprar: Determinar la fecha de compra y de entrega, de acuerdo al cronograma de control de inventarios.
- ◇ Dónde comprar: Seleccionar a los proveedores que reúnan las condiciones de calidad, plazo de entrega y precio justo.



- ◇ Cómo comprar: Elaborar, establecer y cumplir un procedimiento adecuado para la requisición, adjudicación, adquisición y seguimiento de las compras. Es importante la selección y la negociación con los proveedores, que se deben tomar en cuenta para sincronizar la adquisición de las materias primas con el programa de producción. Un procedimiento de compra efectivo representa uno de los muchos factores que contribuyen a lograr la meta de permanencia y crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa.

Entre las principales características que se deben observar y detectar en la compra de materias primas y suministros, destacan las siguientes:

- ◇ Los proveedores deben ser líderes nacionales o regionales.
- ◇ Deben de garantizar oportunidad en la entrega.
- ◇ Deben ofrecer precios competitivos.

Generalmente el pago a proveedores se negocia a 30 días, en base a mayores volúmenes de compra o menores plazos de pago se podrán obtener mejores precios.



CAPÍTULO

2

GENERALIDADES DE LA CONTABILIDAD Y LAS FINANZAS.



CAPÍTULO 2. GENERALIDADES DE LA CONTABILIDAD Y LAS FINANZAS.

2.1 Concepto de contabilidad.

Es el conjunto de técnicas y procedimientos basados en principios, normas y reglas para el registro, clasificación y control de las operaciones de una empresa, orientado a proporcionar información financiera para la toma de decisiones.

De acuerdo con la norma de información financiera (NIF) A-1; es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente una entidad (transacciones, transformaciones internas y otros eventos) y que produce sistemática y estructuradamente información financiera.

2.2 Clasificación de la contabilidad.

Una primera clasificación puede darse dependiendo del origen de los recursos que maneja la empresa:

- ◇ Contabilidad privada: Es aquella que tiene por objeto el registro y control de las operaciones que realizan las empresas de propiedad particular. Las empresas privadas a su vez pueden ser de personas naturales y de personas jurídicas.
- ◇ Contabilidad pública: Esta contabilidad tiene por objeto el control y registración de las operaciones efectuadas por las entidades del sector público nacional.

Dependiendo del tipo de actividad que desarrolle la empresa:

- ◇ Contabilidad comercial: Es aquella que controla las operaciones que realizan las empresas dedicadas a la compra-venta de un producto o artículo determinado.



- ◇ Contabilidad industrial: Es la que controla las operaciones de las empresas dedicadas a la transformación de la materia prima en productos elaborados.
- ◇ Contabilidad de empresas extractivas: Es aquella que tiene por objeto el control de las operaciones realizadas por las empresas que explotan algún bien existente en la naturaleza para realizar su actividad económica.
- ◇ Contabilidad de servicios: Es aquella cuyo objeto es el control de las operaciones de las empresas dedicada a la prestación de servicios.

Dependiendo del tipo de información que maneja, procesa y proporciona puede ser:

- ◇ Contabilidad financiera: Su objetivo es presentar información financiera de propósitos o usos generales en beneficio de la gerencia de la empresa, sus dueños o socios y de aquellos lectores externos que se muestren interesados en conocer la situación financiera de la empresa; es decir, esta contabilidad comprende la preparación y presentación de estados financieros para audiencias o usos externos.
- ◇ Contabilidad administrativa: Está orientada a los aspectos administrativos de la empresa y sus informes no trascenderán la compañía, son estrictamente internos y serán utilizados por los administradores y propietarios para juzgar y evaluar el desarrollo de la entidad a la luz de las políticas, metas u objetivos preestablecidos por la gerencia o dirección de la empresa (cómo era), con el presente (cómo es) y mediante la aplicación de herramientas o elementos de control, prever y planear el futuro (cómo será) de la entidad.
- ◇ Contabilidad de costos: Es una rama de la contabilidad financiera que, implantada e impulsada por las empresas industriales, permite conocer el costo de producción de sus productos, así como el costo de la venta de tales artículos y fundamentalmente la determinación



de los costos unitarios; es decir, el costo de cada unidad de producción, mediante el adecuado control de sus elementos: la materia prima, la mano de obra y los gastos de fabricación o producción. Asimismo, tiene otras aplicaciones como la determinación del punto de equilibrio (el punto en que la empresa no obtiene utilidades ni pérdidas) con base en los costos fijos y variables, así como la determinación de los costos totales y de distribución.

- ◇ Contabilidad fiscal: Comprende el registro y la preparación de informes tendientes a la presentación de declaraciones y el pago de impuestos. Es importante señalar que por las diferencias entre las leyes fiscales y las normas de información, la contabilidad financiera en ocasiones difiere mucho de la contabilidad fiscal, pero esto no debe ser una barrera para llevar un sistema interno de contabilidad financiera, y de igual forma, establecer un adecuado registro fiscal.

2.3 Antecedentes históricos de la contabilidad.

Las necesidades humanas no han sido las mismas en todas las épocas ni en todas las naciones ni aun para una misma empresa en constante evolución, de ahí que la contabilidad, en cada una de sus etapas, haya tenido necesidad de adecuarse a las características particulares de la economía existente en cada momento de la humanidad.

Téngase presente que, al conocer la evolución histórica de la contabilidad, lo que pretendemos es remarcar el hecho real y fehaciente de que esta técnica como la conocemos en la actualidad, no es como el pasado ni cómo será en el futuro, pero sí la mejor y más adecuada a las necesidades presentes, manteniéndose en constante evolución.

Desde sus orígenes hasta el renacimiento.

Si partimos de que el objeto de la contabilidad es conservar un testimonio de naturaleza perene de los hechos económicos ocurridos en el pasado, tres



serán los tipos de elementos que tengamos que buscar en el acontecer histórico, para poder determinar nuestro objeto:

1. Que encontremos al hombre constituyendo una unidad social y por lo tanto vinculada a otros hombres por necesidades comunes.
2. Que concurren actividades económicas en tal número e importancia que haya sido preciso auxiliarse de un testimonio de naturaleza perenne en la conservación de su información, que sirviera de ayuda a la débil memoria humana.
3. Que exista un medio generalmente aceptado mediante el cual se pueda conservar la información sobre la narración de los hechos ocurridos en el pasado (escritura) y que sea a la vez susceptible de registrar cifras (números) y por lo tanto medida y unidad de valor.

Se puede decir que para el año 6000 a. C. se contaba ya con los elementos necesarios o indispensables para conceptuar la existencia de una actividad contable, ya que el hombre había formado grupos, inicialmente como cazadores, posteriormente como agricultores y pastores.

En la cultura egipcia es común ver en los jeroglíficos a los escribas, los cuales representan ciertamente a los contadores de aquella época, realizando su labor contable.

Con relación a Grecia, ésta práctica debió también desarrollarse de manera **importante. Tal como le deja ver la siguiente aseveración: "Se afirma que los banqueros griegos, fueron famosos en Atenas, ejerciendo su influencia en todo imperio."**

Hablar de Roma es hablar de una época muy importante en la evolución de la contabilidad.

"Expensa el Accepta" son los términos técnicos que constantemente emplearon los textos latinos al referirse a cuestiones contables.



Con relación a que si los romanos llevaban su contabilidad por partida simple o doble, han existido discrepancias, pero los estudios realizados por investigadores reconocidos concluyen ciertamente que la contabilidad de Roma fue llevada mediante un sistema de partida simple que indudablemente pudo tener doble columna.

Edad Media

Durante este periodo se inició el feudalismo, en el cual no cesó totalmente el comercio, por lo que las prácticas contables debieron de ser usuales, aun cuando esta actividad se volviese casi exclusiva del señor feudal y de los monasterios europeos.

Tres ciudades italianas dieron gran uso e impulso a la actividad contable: Génova, Florencia y Venecia, lugares donde se usaba y se alentaba la contabilidad por partida doble, tal y como se utiliza actualmente.

La Comuna Genovesa, utilizaban los términos debe y haber, así como asientos cruzados y la cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Otro avance significativo de la época fue el empleo de libros o registros de auxiliares.

La partida doble había probado ya sus beneficios y su enseñanza se había dejado en manos de los monjes, personas encargadas de transmitir la cultura.

El Renacimiento.

En 1450 con la invención de la imprenta por Gutenberg, la contabilidad tuvo fabulosos cambios, de los cuales uno fundamental transformó nuestra profesión radicalmente: la partida doble, misma que seguimos utilizando en nuestros días.



Se tienen noticias de que Benedetto Cotugli Rangeo, originario de Dalmacia, fue pionero del estudio y registro de las operaciones mercantiles por partida doble, como se aprecia en su obra Della mercatura et del mercante perfetto, terminada en 1458 e impresa en 1573.

Como ya mencionamos en líneas anteriores, la partida doble fue utilizada anteriormente a esta época, pero se rescató gracias a la obra de fray Lucca Pacioli, fraile franciscano, originario de San Sepolcro, Toscana, quien en 1494 publicó su Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita.

Resulta pertinente resaltar, como lo hace el propio Pacioli, que él no inventó la contabilidad por partida doble, si no que dejó por escrito el método que en esa época practicaban los mercaderes de Venecia.

En la Summa, Pacioli hace una serie de aportaciones importantes a la contabilidad de las cuales listaremos algunas:

- ◇ Al inicio del año o del negocio, el propietario del mismo tenía que practicar un inventario, listando sus activos y pasivos, de acuerdo con un principio de movilidad y valor, señalando así mismo, que el dinero debía ser el primero de la lista.
- ◇ El registro de las operaciones debía hacerse de manera cronológica.
- ◇ El uso de índices cruzados para identificar correctamente las cuentas en el Libro Mayor.

Con el desarrollo del mercantilismo, las nuevas rutas comerciales y mayormente las marítimas, contribuyeron definitivamente a la expansión y divulgación de la contabilidad por partida doble.



Edad contemporánea.

Abarca desde la revolución francesa, en 1789, hasta nuestros días, en los que la evolución permanente de la actividad económica conlleva una constante evolución de la contabilidad. Dentro de estos cambios podemos mencionar de manera sólo ejemplificativa los progresos tecnológicos, la Revolución Industrial, los ferrocarriles, la sociedad anónima, etc.

Influencia de la sociedad anónima.

Una de las formas de organización de negocios que mayormente ha influido sobre el pensamiento y la práctica contable los es sin duda la sociedad anónima.

Al concepto de sociedad anónima lo precedió el de continuidad empresarial, y se manifestó en la sociedad colectiva y la joint-stock company ("compañías de propiedad conjunta"); pero definitivamente la sociedad anónima fue la que mayormente satisfizo las necesidades de los inversionistas de capital, puesto que los socios poseían derechos en empresas de gran envergadura y, dada la magnitud de las mismas (en todos sentidos: capital, inversiones, activos, empleados, obreros, etc.), no podían conocer de manera directa el efecto ni el resultado de sus operaciones o de sus inversiones, como sucedía en los negocios de propiedad individual, así es que con la sociedad anónima la contabilidad también crece, ya que mediante ésta los propietarios o socios podían tener acceso a la información mediante estados financieros.

Una de las influencias importantes de la figura de la sociedad anónima es el hecho de que la empresa está en manos no de un solo propietario, sino de varios, lo cual da lugar a que nazca el concepto de **entidad**, pues en esta clase de propiedad no se rinde cuentas de una persona o varias de ellas en particular, sino de una entidad diferente con personalidad jurídica propia e independiente de los socios: la sociedad.



De igual manera, se deben rendir informes a gran diversidad de personas: a los propietarios, a los proveedores, a los acreedores y a los inversionistas anónimos; por ello, el contador ya no solamente debe informar a la gerencia de la empresa, si no a un número cada vez mayor de interesados, dentro de los cuales podemos citar también al fisco y a otras dependencias de gobierno, trayendo una novedad para la contabilidad: por una lado, debe proporcionar información financiera a lectores externos y, por otro, deben llevar la contabilidad administrativa para uso exclusivo de la gerencia.

Influencia de los cambios tecnológicos.

La Revolución Industrial fue también un aspecto que influyó definitivamente en la evolución de la contabilidad, pues al cambiar del sistema de producción manual y en poca escala, a la producción mecanizada y en masa, se hizo necesario, por ejemplo, empezar a dar cabida al concepto de depreciación de la maquinaria en el costo de los artículos terminados, y al hacer esta clase de consideraciones, la contabilidad evolucionó hacia una rama importantísima: **la contabilidad de costos**, que de una determinación histórica del costo de la producción basada en la materia prima, la mano de obra y los gastos indirectos de producción, ha desembocado en sistemas de costos predeterminados de tipo estimado o de tipo estándar, mediante los cuales el costo de los artículos no se obtiene al finalizar el proceso productivo, sino se calcula de antemano y sirve como base de control y eficiencia.

Finales del siglo XIX y principios del XX.

En este lapso persiste un proceso ininterrumpible de adecuarse, día con día, a las necesidades de información financiera de las entidades económicas. Podemos decir que algunas de las influencias de mayor importancia en este periodo fueron:

- A. El desarrollo de la enseñanza de la contabilidad y los libros de texto.



- B. La Revolución Industrial, que dio origen a la contabilidad de costos y al registro de la depreciación de la maquinaria.
- C. El desarrollo de los ferrocarriles.
- D. La regulación por parte del gobierno en aspectos fiscales.
- E. La necesidad de información para casas de bolsa y valores.
- F. La organización y desarrollo de agrupaciones de profesionales de la contaduría pública a través de colegios o institutos.
- G. El auge de la sociedad anónima y el aumento de los gigantes industriales, comerciales y financieros.
- H. La teoría económica, como la doctrina de Adam Smith en su obra La riqueza de las naciones.
- I. Las primeras expresiones de tratados comerciales entre Francia e Inglaterra.

El fin de todo registro es adecuarse a las necesidades de información de cada entidad y proporcionar, como consecuencia natural y vital, información financiera, mediante estados financieros que sean útiles para fundamentar y tomar decisiones acertadas en beneficio de la entidad, para el logro de sus objetivos.

Antecedentes históricos de la contabilidad en México.

Desde sus orígenes hasta nuestros días.

Nuestro país no ha sido ajeno al conocimiento y uso de la contabilidad. Se sabe que los aztecas llevaban un adecuado control de sus transacciones mercantiles, demostrado en la ordenada cuenta y razón que llevaban los



tributos que recibían de los pueblos a los que sojuzgaban, según lo refiere el Código Mendicino.

Además, mediante sus mayordomos, recibían los tributos y se encargaban de distribuirlos adecuadamente entre los guerreros, los sacerdotes de culto y demás personajes importantes, generalmente en especie, como alimentos y vestidos.

El maestro Alfredo Chavero dice **al respecto:** " Es curioso el estudio de este punto porque no se comprende bien cómo no existiendo una verdadera moneda, podía distribuirse los contribuyentes el pago de las rentas públicas; no cómo podían éstas percibirse, ni que método habría para emplearla en los gastos nacionales..."

Posteriormente, en la época de la conquista, en 1519 cuando se fundó el ayuntamiento de Veracruz (recuérdese que en Europa florecía el Renacimiento en esa época) se nombró contador a Don Alfonso de Ávila.

En 1536, el virrey Antonio de Mendoza establece la contabilidad de la Casa de Moneda, la cual es tenida como el libro de contabilidad más antiguo de nuestro continente.

"El 6 de octubre de 1854, en una ceremonia sencilla pero trascendental, nace el Instituto Comercial".

En lo concerniente a la apertura de la Escuela Especial de Comercio 1854-1867, se indica que el propio gobierno se ocupó de decidir la propia reapertura del Instituto Comercial.

La escuela comenzó su tercera etapa a partir del 1° de julio de 1868, durante la presidencia de Benito Juárez. En esa fecha se inauguró la Escuela Superior de Comercio y Administración, iniciándose las clases el día 15 de julio.



El 25 de mayo de 1907, fecha memorable para nuestra profesión, sustenta su examen profesional Fernando Díez Barroso, obteniendo el título de Contador de Comercio, con lo cual se convierte en el primer contador público titulado del país.

En 1929, es incorporada a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) la Escuela Nacional de Comercio y Administración.

El 21 de abril de 1959, el gobierno establece la facultad de que la opinión profesional del contador público sea considerada por las autoridades hacendarias, al emitir el decreto de creación de la Dirección de Auditoría Fiscal Federal.

En 1965, la Escuela de Comercio y Administración de la UNAM, se convierte en Facultad, al establecer los cursos de maestría y doctorado.

En 1973, la Facultad de Comercio y Administración de la UNAM cambia su denominación, para llamarse Facultad de Contaduría y Administración, nombre más acorde con la disciplina en la actualidad.

2.4 Finanzas.

Es el área en donde se estudian las técnicas y procedimientos para planear, organizar y controlar la obtención y utilización óptimas de los recursos monetarios, provenientes de fuentes internas y externas de una organización, así como la estructura y funcionamiento de los mercados financieros para lograr su mejor aprovechamiento en el cumplimiento de los objetivos de la organización.

Es la disciplina que mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho, y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtengan un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad.



Importancia de las finanzas.

Una buena administración financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores.

Finalidad de las finanzas.

La finalidad última que persigue la actividad financiera es alcanzar la productividad óptima en el uso del dinero (o el valor de recursos en especie), que puede reflejarse en utilidad o aprovechamiento. Este objetivo final puede desglosarse en los siguientes objetivos parciales:

- ◇ Tratar de obtener una mayor rotación del capital, como base principal para lograr mejorar utilidades.
- ◇ Tratar de conseguir para la empresa la situación financiera más apropiada, fijando políticas y normas respecto a amortizaciones, reinversiones, utilidades mínimas, etc.
- ◇ Coordinar el capital de trabajo.
- ◇ Coordinar inversiones.
- ◇ Coordinar resultados.
- ◇ Realizar análisis financieros.
- ◇ Aplicar la planeación financiera.
- ◇ Dar una mejor atención al establecimiento y operación de registros financieros, contables, estadísticos, etc., con la finalidad principal de utilizarlos como medio de control, y para que sirvan a la vez como base de previsión para formular pronósticos.



- ◇ Definir con precisión las responsabilidades financieras que puedan corresponder a cada jefe, señalando con precisión sus límites respecto al monto de lo que pueden decidir; la naturaleza de decisiones que pueden tomar, etc.
- ◇ Alcanzar las metas y objetivos financieros propuestos.
- ◇ Prever la captación futura de fondos y recursos financieros necesarios.

Naturaleza de las finanzas.

Hacer finanzas se refiere a una función que se realiza en entes socioeconómicos, derivada de la constante necesidad de éstos de contar con los recursos necesarios para dar continuidad a sus operaciones.

Características de las finanzas.

El carácter esencial de las finanzas se deriva de la necesidad de cuantificar las funciones básicas de la empresa, que son producir y comercializar. Así mismo, representa invariablemente la dualidad económica de cualquier operación empresarial: causa y efecto.

Es una función que se expresa utilizando como base el poder de adquisición del dinero.



CAPÍTULO

3

LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.



CAPÍTULO 3. LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

3.1 La administración.

La administración según W. Jiménez Castro: "Es una ciencia compuesta de principios, técnicas y prácticas cuya aplicación a conjuntos humanos permite establecer sistemas racionales de esfuerzo cooperativo, a través de los cuales se pueden alcanzar propósitos comunes que individualmente no se pueden lograr."

Su objeto.

La sociedad, esto es, "la unión moral de hombres que en forma sistemática coordinan sus medios para lograr un bien común" es, por lo tanto, el objeto sobre el que recae la administración. Precisamente, el elemento "coordinación sistemática de medios" es el que exige el concepto de la administración en toda sociedad.

Su finalidad

La administración busca, precisamente en forma directa la obtención de resultados de máxima eficiencia en la coordinación, y solo a través de ella se refiere a la máxima eficiencia o aprovechamiento de los recursos materiales, tales como capital, materias primas, máquinas etc.

El buen administrador no lo es precisamente por ser buen contador, buen ingeniero, buen economista, buen abogado, etc., si no por cualidades y técnicas que posee de manera específica para coordinar todos esos elementos en la forma más eficiente. Por ello, la coordinación es considerada como la esencia misma de la administración.

Su importancia.

1. La administración se da dondequiera que exista un organismo social.



2. El éxito de un organismo social depende, directa e indirectamente, de su buena administración, y sólo a través de ésta, de los elementos materiales, humanos, etc., con que ese organismo cuenta.
3. La evaluación de la productividad, quizá la preocupación de mayor importancia actualmente en el campo económico social depende, por lo dicho, de la adecuada administración de las empresas, ya que si cada célula de esa vida económico-social es eficiente y productiva, la sociedad misma, formada por ellas, tendrá que serlo.

Características de la administración.

1. Su universalidad. El fenómeno administrativo se da dondequiera que existe un organismo social, porque en él tiene siempre que existir coordinación sistemática de medios.
2. Su especificidad. Aunque la administración va siempre acompañada de otros fenómenos de índole distinta (funciones económicas, contables, productivas, etc.) el fenómeno administrativo es específico y distinto a los que acompaña. Cuanto más grande sea el organismo social la función más importante de un jefe es la administración, y disminuye la importancia de sus funciones técnicas.
3. Su unidad temporal. Aun que se distingan etapas, fases y elementos del fenómeno administrativo, este es único y por lo mismo, en todo momento de la vida de una empresa se están dando, en mayor o menor grado, todos o la mayor parte de los elementos administrativos. Así, al hacer los planes, no por eso se deja de mandar, controlar, organizar, etc.
4. Su unidad jerárquica. Todos cuantos tienen carácter de jefes en un organismo social participan, en distintos grados y modalidades, de la misma administración. Así, en una empresa forman un solo cuerpo administrativo desde el secretario general hasta el último mayordomo.



3.2 Proceso administrativo según Reyes Ponce Agustín.

Elementos de la mecánica administrativa:

a) Previsión: Consiste en determinación, técnicamente realizada, de lo que desea lograr por medio de un organismo social, y la investigación y valoración de cuáles serán las condiciones futuras en dicho organismo habrá de encontrarse, hasta determinar los diversos cursos de acción posible.

Principios:

- ◇ Principio de previsibilidad: En situaciones de certeza o certidumbre. Jamás se presentará el problema de si es o no posible hacer planes, organizar, integrar, dirigir, etc.: estas posibilidades son obvias. Pero, tratándose del conocimiento de situaciones futuras, necesitamos fijar un principio previo que nos oriente sobre la validez de nuestras previsiones, ya que, sin ésta, sería inútil hacerlas; y sobre todo que nos ayude a realizarlas con la mayor confiabilidad posible.
- ◇ Principio de objetividad: Es decir que las previsiones deben descansar en hechos más que en opiniones subjetivas.
- ◇ Principio de medición: Es decir, que las previsiones serán un tanto más seguras cuanto más puedan ser apreciadas no solo cualitativamente sino en forma cuantitativa o susceptible de medirse.
- ◇ La previsión comprende tres etapas:
 1. Objetivos: a esta etapa corresponde fijar los fines.
 2. Investigaciones: se refiere al descubrimiento y análisis de los medios con que puede contarse para alcanzar el objetivo fijado. Prevemos principalmente cuando investigamos.



3. Cursos alternativos: trata de la adaptación genérica de los medios encontrados, a los fines propuestos, para ver cuántas posibilidades de acción distintas existen. Es norma básica al respecto de la moderna administración, que ésta será tanto mejor, cuanto mejor podamos contar con diversos caminos para lograr el fin, con cursos de acción entre los que podamos escoger, o que podamos cambiar o alternar según las circunstancias.

b) Planeación: Consiste en determinación del curso concreto de acción que se habrá de seguir, fijando los principios que lo habrán de presidir y orientar, la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo, y la fijación de tiempos, unidades, etc., necesarias para su realización.

Principios:

- ◇ El principio de la precisión: consiste en que los planes no deben hacerse con afirmaciones vagas y genéricas, sino con la mayor precisión posible, porque van a regir acciones concretas.
- ◇ El principio de la flexibilidad: es decir que dentro de la precisión establecida en el principio anterior, todo plan debe dejar margen para todos los cambios que surjan en él y en razón de la parte impredecible de las circunstancias que hayan variado.
- ◇ El principio de la unidad: los planes deben ser de tal naturaleza que pueda decir que existe uno solo para cada función y todos los que se aplican dentro de la empresa deben estar de tal modo coordinados e integrados, que en realidad pueda decirse que existe un solo plan general.



Comprende por lo mismo tres etapas:

1. Políticas: principio para orientar la acción, dejando a los jefes campo para las decisiones que les corresponde tomar.
2. Procedimientos: secuencia de operaciones o métodos más eficientes para obtener los mejores resultados en cada función concreta de una empresa.
3. Programas: son planes donde se fija el tiempo requerido para realizar cada una de sus partes.

c) Organización: Se refiere a la estructuración técnica de las relaciones, que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias en un organismo social para su mayor eficacia.

Principios:

- ◇ El principio de especialización: Cuanto más se divide el trabajo dedicado a cada empleado en una actividad más limitada y concreta, se obtiene del suyo mayor eficiencia precisión y destreza.
- ◇ El principio de la unidad de mando: Para cada función debe existir un solo jefe.

Este principio establece la necesidad de que cada subordinado no reciba órdenes sobre una misma materia de dos personas distintas. Esto es esencial para el orden y la eficiencia que exige la **organización: "nadie puede servir a dos señores."**

- ◇ El principio equilibrio de autoridad-responsabilidad: Debe precisar el grado de responsabilidad que corresponde al jefe de cada nivel jerárquico, estableciéndose al mismo tiempo la autoridad correspondiente a aquella.



- ◇ El principio de dirección-control: A cada grado de delegación debe corresponder el establecimiento de los controles adecuados para asegurar la unidad de mando.

La administración no puede existir "sin alguna delegación", ya que aquella consiste en "hacer a través de otros".

En la misma definición se ven claramente las tres etapas:

1. Jerarquías: fijar la autoridad y responsabilidad correspondientes a cada nivel.
2. Funciones: la determinación de cómo deben dividirse las grandes actividades especializadas, necesarias para lograr el fin general.
3. Obligaciones: las que tiene en concreto cada unidad de trabajo susceptible de ser desempeñada por una persona.

Elementos de la dinámica administrativa:

d) Integración: Consiste en los procedimientos para dotar al organismo social de todos aquellos medios que la mecánica administrativa señala como necesarios para su más eficaz funcionamiento, escogiéndolos, introduciéndolos, articulándolos y buscando su mejor desarrollo.

Aunque la integración comprende cosas y personas, lógicamente es más importante la de las personas, y, sobre todo, la de los elementos administrativos o de mando.



Principios de la integración de Personas.

- ◇ De la adecuación de hombres y funciones: "Los hombres que han de desempeñar cualquier función dentro de un organismo social, deben buscarse siempre bajo el criterio de que reúnan los requisitos mínimos para desempeñarla adecuadamente. En otros términos: debe procurarse adaptar los hombres a las funciones, y no las funciones a los hombres".
- ◇ De la provisión de elementos administrativos: Debe proveerse a cada miembro de un organismo social, de los elementos administrativos necesarios para hacer frente en forma eficiente a las obligaciones de su puesto.
- ◇ De la importancia de la introducción adecuada: El momento en que los elementos humanos se integran a una empresa tiene especialísima importancia, y, por lo mismo, debe ser vigilado con especial cuidado.

Principio de la integración de las cosas.

- ◇ Del carácter administrativo de esta integración: Podrá parecer, ante todo, que estudiar sistemas de producción, ventas, finanzas, etc., es problema técnico, más no administrativo. Así, para la producción, parece más adecuado un ingeniero, que un administrador; para las finanzas, un contador especializado en estados financieros, etc. La realidad es que en estas funciones técnicas, se encuentran elementos **esencialmente administrativos, por que miran "a la coordinación de los elementos técnicos entre sí, y con las personas"**.
- ◇ Del abastecimiento oportuno: "Representando todos los elementos materiales una inversión, debe disponerse en cada momento de los precisamente necesarios dentro de los márgenes fijados por la planeación y organización, en forma tal que , ni falten en determinado momento, restando eficacia, ni sobren



innecesariamente, recargando costos y disminuyendo correlativamente las unidades".

- ◇ **De la instalación y el mantenimiento:** "Supuesto que la instalación y mantenimiento de los elementos materiales representa costos necesarios, pero también supone momentos directamente improductivos, debe planearse con máximo cuidado la forma sistemática de conducir estas actividades, en forma tal que esa improductividad se reduzca al mínimo".

- ◇ **De la delegación y control:** "Si toda administración supone delegación, en materia de integración de cosas-aspectos eminentemente técnico- con mayor razón delegar la Gerencia General dentro de un sistema estable, la responsabilidad para todos los detalles, estableciendo al mismo tiempo sistemas de control que la mantengan permanentemente informada de los resultados generales".

La integración de las personas abarca:

1. Selección: Técnica para encontrar y escoger los elementos necesarios.

2. Introducción: La mejor manera para lograr que los nuevos elementos se articulen lo mejor y más rápidamente que sea posible al organismo social.

3. Desarrollo: Todo elemento en un organismo social busca y necesita progresar, mejorar. Esto es lo que estudia esta etapa.

Reglas y técnicas de la integración de personas.

- ◇ Reclutamiento: Tiene por objeto hacer; de personas totalmente extrañas a la empresa, candidatos a ocupar un puesto en ella.



- ◇ Selección: Tiene por objeto escoger, entre los distintos candidatos, aquellos que para puesto concreto sean antes.
 - ◇ Introducción: Tiene por fin articular y armonizar al nuevo elemento al grupo social del que formará parte, en la forma más rápida y adecuada.
 - ◇ Desarrollo: Busca desenvolver las cualidades innatas que cada persona tiene, para obtener su máxima realización posible.
 - ◇ Dirección: Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de un organismo social, con el fin de que el conjunto de ellas realice del modo más eficaz los planes señalados.
- e) Dirección:** Elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado, por medio la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente, ya, con más frecuencia, delegando dicha autoridad, y se vigila simultáneamente que se cumplan en la forma adecuada todas las órdenes emitidas.

Principios:

- ◇ El principio de coordinación de intereses: El logro del fin común se hará más fácil, cuanto mejor se logre coordinar los intereses del grupo y aun los individuales, de quienes participan en la búsqueda de aquél.
- ◇ El principio de la impersonalidad del mando: La autoridad en una empresa debe ejercerse, más como producto de una sociedad de todo el organismo social, que como resultado exclusivo de la voluntad del que manda.



- ◇ Principios de la vía jerárquica: Al transmitirse una orden, deben seguirse los conductos previamente establecidos, y jamás saltarlos sin razón y nunca en forma constante.
- ◇ Principio de la resolución de los conflictos: Debe procurarse que los conflictos que aparezcan se resuelvan lo más pronto que sea posible.
- ◇ Principio de aprovechamiento del conflicto: Debe procurarse aun aprovechar el conflicto, forzar a la mente a buscar soluciones que sean ventajosas a ambas partes.

Comprende las siguientes etapas:

1. Mando o autoridad: Es el principio del que deriva toda administración y, por lo mismo, su elemento principal, que es la Dirección. Se estudia cómo delegarla y cómo ejercerla.
 2. Comunicación: Es como el sistema nervioso de un organismo social; lleva al centro directo todos los elementos que deben conocerse, y de éste, hacia cada órgano y célula, las órdenes de acción necesarias, debidamente coordinadas.
 3. Supervisión: la función última de la administración es el ver si las cosas se están haciendo tal como se había planeado y mandado.
- f) Control:** Consiste en el establecimiento de sistemas que nos permitan medir los resultados actuales y pasados en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, corregir, mejorar y formular nuevos planes.



Principios:

- ◇ Del carácter administrativo del control: Es necesario distinguir "las operaciones" de control, de "la función" de control.
- ◇ De los estándares: El control es imposible si no existen "estándares" de alguna manera prefijados, y será tanto mejor, cuanto más precisos y cuantitativos sean dichos estándares.
- ◇ Del carácter medial del control: Aunque parezca una cosa obvia, hay que recordar constantemente este principio. De él se deduce también espontáneamente.
- ◇ Del principio de excepción: El control administrativo es mucho más eficaz y rápido cuando se encuentra en los casos en que no se logró lo previsto, más bien que en los resultados que se obtuvieron como se había planeado.

Comprende por lo mismo tres etapas:

- ◇ Establecimiento de normas: porque sin ellas es imposible la comparación, base de todo control.
- ◇ Operación de los controles: ésta suele ser una función propia de los técnicos especialistas en cada uno de ellos.
- ◇ Interpretación de resultados: Ésta es una función administrativa, que vuelve a constituir un medio de planeación.

3.3 La administración financiera.

La empresa es una entidad que realiza una actividad encaminada a un fin socioeconómico. Por lo tanto, aquella que logre una mayor armonía y coordinación de los factores recursos productivos disfrutará de una mejor posición económica financiera.



Ha quedado establecido que un juicio confiable sobre la posición financiera y económica de un negocio sólo puede ser emitido después de determinados estudios o análisis. Dichos estudios pueden realizarse desde distintos puntos de vista y enfocarse en diversos aspectos de la empresa, tales como liquidez, créditos, operatividad, eficiencia, desarrollo y proyección, convertibilidad de factores, rendimiento, etc.

No obstante la existencia de los diversos aspectos con que cuenta la empresa para juzgar su situación, el análisis se enfoca principalmente en determinar su grado de solvencia, la fase de su desarrollo, la estabilidad de su función financiera y la rentabilidad.

Por lo tanto, según el interés de los diversos analistas, éstos dirigirán su estudio hacia diversos aspectos del negocio. Así, por ejemplo, los analistas de las instituciones de crédito se concentran en la liquidez, garantía y reciprocidad. Según el estado de la empresa, el análisis puede enfocarse en su capacidad productiva ó contributiva.

Solvencia. Capacidad de pago de la empresa para cumplir con sus obligaciones.

Significa contar con el potencial de generar los recursos necesarios o suficientes para cubrir las deudas. Mediante el estudio de la solvencia se mide la capacidad de pago que tiene el negocio para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Además, la solvencia indica, la situación de crédito presente. El análisis de solvencia de la empresa permite conocer:

- ◊ Si los recursos con que cuenta son suficientes para poder cubrir las deudas hasta un monto dado.
- ◊ El monto del capital de trabajo y adecuación del mismo.



- ◇ Si los plazos de pago que otorga están relacionados con los que le conceden.
- ◇ Si los valores realizables de inmediato alcanzan a cubrir las obligaciones exigibles o que proporción guardan entre sí.
- ◇ Si se desperdicia recursos en lugar de canalizarlos a fines productivos. Un índice de solvencia excesivamente alto, aunque incrementa la liquidez de la empresa, le resta medios de productividad.

Estabilidad. Desarrollo equilibrado y continuo de la actividad.

Situación de equilibrio que garantiza el desarrollo normal y continuo de la actividad. El análisis de la misma determina si la empresa está en condiciones de hacer frente a sus obligaciones futuras, por lo cual se dice que es una situación de crédito futura. El análisis de la estabilidad presta atención a determinar la proporción en que se invierte el capital entre los propietarios y acreedores.

Cuando el monto de las deudas es superior a los fondos que provienen de los dueños, el negocio está sujeto a presiones externas, lo cual afecta su desarrollo normal si la inversión de los acreedores es mayormente corto que a largo plazo.

La capacidad de crédito está determinada por:

- ◇ La proporción en que las utilidades han sido generadas por inversión propia o ajena. Si la inversión de capital o de las utilidades retenidas están representadas por activos realizables o fijos, la inversión apropiada.
- ◇ La proporción de capital propio y ajeno invertido en la compra de los activos de la empresa.



- ◇ La existencia de sobreinversión de algunos activos. Si su conversión en efectivo es muy lenta, puede afectar la estabilidad del negocio y, por lo tanto, su capacidad para cumplir con sus obligaciones futuras.

Rentabilidad. Capacidad de la empresa para generar utilidades.

Es la capacidad que posee un negocio para generar utilidades, lo cual se refleja en los rendimientos alcanzados. Con el estudio de la rentabilidad se mide principalmente la eficiencia de los directores y administradores de la empresa, ya que en ellos descansa la dirección de ésta. Su análisis proporciona la siguiente información:

- ◇ Capacidad de activo fijo para producir bienes y servicios suficientes para respaldar la inversión realizada.
- ◇ Si las utilidades obtenidas son adecuadas al capital del negocio.
- ◇ Si los resultados obtenidos por ventas son convenientes.
- ◇ Los rendimientos correspondientes a los recursos dispuestos, ya sean propios o ajenos.

El análisis de la rentabilidad también permite medir la eficiencia general de la dirección de la empresa. Esta información se complementa con los siguientes estudios:

1. De las condiciones de ventas a crédito, pues una sobreinversión en cuentas por cobrar puede ser consecuencia de:
 - ◇ Demasiada liberalidad para otorgar crédito.
 - ◇ Falta de registros especiales que muestren la antigüedad de los créditos.



- ◇ Falta de actividad en el área de cobranza.
2. De la rotación de mercancías o de inventarios, ya que un movimiento demasiado lento durante el ejercicio puede acarrear una inversión excesiva en inventarios, lo cual demuestra:
- ◇ Mala calidad de las mercancías compradas o producidas, o falta de planeación en las compras o en la producción.
 - ◇ Existencia de mercancías obsoletas que difícilmente se realicen.
 - ◇ Políticas de ventas carentes de competitividad, lo cual restringe las mismas.
 - ◇ Desperdicio de recursos motivados por sobreinversión.
3. De la proporción que guardan los costos y gastos en relación con las ventas, a fin de juzgar:
- ◇ El funcionamiento de la producción y el aprovechamiento de la capacidad instalada.
 - ◇ La función de vender.
 - ◇ La administración.
 - ◇ El financiamiento.

Cabe mencionar que el análisis financiero de las cifras de un negocio, para que sea realmente útil y proporcione la solidez de una opción debe ser total, ya que una empresa puede tener baja liquidez pero al mismo tiempo presentar condiciones de estabilidad y rentabilidad muy favorables.



Objetivos de la empresa.

Toda empresa debe determinar con precisión sus objetivos, así como definir los medios para alcanzarlos, tales como políticas, sistemas y procedimientos.

La fijación de objetivos es una labor compleja, ya que es el punto de partida para realizar una adecuada planeación. Sin embargo, pocos autores le dedican la atención debida, ya que sólo comentan que los mismos deben ser congruentes con la organización. Se considera que los objetivos que debe perseguir una empresa son:

- ◇ Supervivencia y crecimiento.
- ◇ Obtención de utilidades.
- ◇ Imagen de prestigio.
- ◇ Aceptación social.
- ◇ Satisfacción de necesidades colectivas.

El orden anterior indica la secuencia en que deben ordenar los objetivos para maximizar la inversión de los accionistas.

Para alcanzar los objetivos de la empresa se deben fijar claramente las metas que pretende la administración financiera, entre las cuales se pueden mencionar las siguientes:

1. Planear el crecimiento de la empresa (detectando por anticipado sus requerimientos) tanto táctica como estratégicamente.
2. Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.



3. Asignar dichos recursos de acuerdo con los planes y necesidades de la empresa.
4. Minimizar la incertidumbre de la inversión.

3.3.1 Surgimiento de la administración financiera.

La administración financiera ha sufrido cambios significativos a lo largo de los años. Cuando las finanzas emergieron por primera vez como un campo separado de estudio a principios de 1900, el énfasis se ponía sobre aspectos legales como fusiones, consolidaciones, formación de nuevas empresas y emisión de valores. Al proliferar la industrialización por todo el país, el problema crítico al que tenían que enfrentarse todas las empresas era el de la obtención de capital para la expansión; sin embargo, debido a que los mercados de capitales eran relativamente primitivos, fueron muy difíciles las transferencias de fondos entre los ahorradores individuales y los negocios. Los estados contables de utilidades y de valuación de los activos no eran confiables y las negociaciones de acciones por parte de individuos internos y manipulador hacían que los precios fluctuaran ampliamente; estos dos factores fueron la causa de que los individuos se mostrarán renuentes a comprar acciones y bonos. En este ambiente es fácil ver por que las finanzas se concentraron con tanta intensidad en aspectos legales relacionados con la emisión de valores.

El énfasis permaneció en los valores a lo largo de la década de 1920, pero ocurrieron cambios radicales durante la depresión del decenio de 1930. Los fracasos de negocios que ocurrieron durante ese periodo centraron las finanzas en la quiebra y reorganización, en la liquidez corporativa y en la regulación gubernamental de los mercados de valores. Las finanzas eran aun materia legal y descriptiva en vez de la expansión.

Durante el decenio de 1940 y el principio de 1950, las finanzas continuaron siendo enseñadas como una materia descriptiva e institucional, y se visualizaban desde el exterior, no con una perspectiva administrativa interna. Sin embargo, se desarrollaron algunos esfuerzos hacia la



presupuestación y hacia otros procedimientos de control interno, y, bajo la estimulación de los trabajos de Joel Dean, el presupuesto de capital empezó a recibir cierta atención.

Este ritmo de evolución se aceleró durante la última parte del decenio de 1950.

Mientras que el lado derecho del balance (pasivo y capital) había sido el punto de interés en la era anterior, en el decenio de 1950 se otorgó un énfasis creciente al análisis de activos. Se desarrollaron modelos matemáticos aplicables a inventarios, efectivo, cuentas por cobrar y activos fijos. Cada vez con mayor intensidad, el foco de atención de las finanzas cambiaba del punto de vista del analista externo al del interno, a medida que la toma de decisiones y los análisis financieros dentro de la empresa fueron reconocidos como los aspectos más importantes de las finanzas corporativas. Algunos materiales descriptivos e institucionales acerca de los mercados de capitales e instrumentos financieros eran aún estudiados, pero estos tópicos se consideraron dentro del más amplio contexto de la meta de maximización de utilidades.

El énfasis sobre el mejoramiento de la toma de decisiones ha continuado hasta la fecha, y los diversos aspectos de las finanzas están siendo integrados dentro de un campo que cada vez se amplía más. Primero, se ha reconocido que los procedimientos sólidos de presupuesto de capital requieren mediciones exactas del costo de capital; en consecuencia, las técnicas para cuantificar el costo de capital desempeñan hoy en día un papel fundamental dentro de las finanzas.

Segundo, los recursos de capital han mostrado una gran escasez, relegando el antiguo interés en las formas de obtener fondos y conduciendo también al estudio de las decisiones de inversión y financiamiento como un proceso simultáneo.

Tercero, ha habido un incremento en las actividades de las fusiones, lo cual ha conducido a un interés renovado por las adquisiciones de empresas.



Cuarto, el acelerado progreso en el transporte y en las comunicaciones ha unido a los países, lo cual a su vez ha concentrado la atención en las finanzas internacionales. Quinto, ha habido una conciencia creciente con respecto a los problemas sociales, como la contaminación del aire y del agua, los accidentes de trabajo, la armonía urbana y el desempeño entre las minorías; la definición del papel apropiado de la empresa, en cuanto a sus esfuerzos por resolver estos problemas, exige una proporción cada vez más grande del tiempo del administrador financiero. Finalmente, los administradores financieros han tenido que batallar con la persistente alta tasa de inflación

3.3.2 La función financiera.

Aun que los acuerdos específicos varían de acuerdo con la naturaleza de cada organización, *las funciones financieras básicas son la inversión, el financiamiento y las decisiones sobre dividendos de una organización.* Los fondos se obtienen de fuentes externas y se asignan con base en diferentes aplicaciones. El flujo de fondos que circula dentro de la empresa debe ser debidamente coordinado. Los beneficios que se acumulan para las fuentes de financiamiento adquieren la forma de rendimientos, reembolsos, productos y servicios. Estas funciones deben ser ejecutadas por las empresas comerciales, las dependencias del gobierno, así como por las organizaciones no lucrativas. *La meta del administrador financiero consiste en planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización.* Existen varias tareas involucradas en estas actividades.

Primero, durante la planeación y preparación de pronósticos, el administrador financiero interactúa con los ejecutivos que dirigen las actividades generales de planificación estratégica.

Segundo, el administrador financiero está relacionado con las decisiones de inversión y de financiamiento y con sus interacciones. Una empresa exitosa generalmente alcanza una alta tasa de crecimiento de ventas, lo cual requiere del apoyo de mayores inversiones. Los administradores financieros deben determinar una tasa sólida de crecimiento de ventas y asignar un



rango a las oportunidades alternativas de inversión. Ayudan a elaborar las decisiones específicas que se deban tomar y a elegir las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar dichas inversiones. Las variables de decisión incluyen fondos internos *versus* fondos externos, fondos provenientes de deudas *versus* fondos aportados por los propietarios y financiamiento a largo plazo *versus* corto plazo.

Tercero, el administrador financiero interactúa con otros administradores funcionales para que la organización opere de manera eficiente. Todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras.

Cuarto, el administrador financiero vincula a la empresa con los mercados de dinero y de capitales, ya que es en ellos en donde se obtiene los fondos y donde se negocian los valores de la empresa.

En suma, las responsabilidades básicas del administrador financiero se relacionan con las decisiones sobre las inversiones y con la forma en que éstas son financiadas. Al desempeñar estas funciones, las responsabilidades del administrador financiero mantienen una relación directa con las decisiones fundamentales que afectan al valor de la empresa.

3.3.2.1 Costo – beneficio.

El coste-beneficio es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana. Se supone que todos los hechos y actos pueden evaluarse bajo esta lógica, aquellos donde los beneficios superan el coste son exitosos, caso contrario fracasan.

El análisis de coste-beneficio es una técnica importante dentro del ámbito de la teoría de la decisión. Pretende determinar la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración posterior en términos monetarios de todos los costes y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto. Este método se aplica a obras sociales, proyectos colectivos o individuales, empresas privadas, planes de negocios,



etc., prestando atención a la importancia y cuantificación de sus consecuencias sociales y/o económicas.

¿Para qué sirve?

La técnica del análisis del costo/beneficio, tiene como objetivo fundamental proporcionar una medida de la rentabilidad de un proyecto, mediante la comparación de los costos previstos con los beneficios esperados en la recuperación del mismo.

Esta técnica se debe utilizar al comparar proyectos para la toma de decisiones.

Un análisis de costo/beneficio por sí sólo no es una guía para tomar una buena decisión. Existen otros puntos que deben ser tomados en cuenta, por ejemplo, la mora de los empleados, la seguridad, las obligaciones legales y la satisfacción del cliente.

La utilidad de la presente técnica es la siguiente:

- ◇ Para valorar la necesidad y oportunidad de la realización de un proyecto.
- ◇ Para seleccionar la alternativa más beneficiosa de un proyecto.
- ◇ Para estimar adecuadamente los recursos económicos necesarios, en el plazo de realización de un proyecto.

¿Cómo se elabora?

El análisis costo beneficio involucra los siguientes 6 pasos:

- ◇ Llevar a cabo una lluvia de ideas o reunir datos provenientes de factores importantes relacionados con cada una de sus decisiones.



- ◇ Elaborar dos listas, la primera con los requerimientos para implantar el proyecto y la segunda con los beneficios que traerá el nuevo sistema. Antes de redactar la lista hay que tener presente que los costos son tangibles, es decir, se pueden medir en alguna una unidad económica, mientras que los beneficios pueden ser tangibles y no tangibles, es decir, pueden darse en forma objetiva o subjetiva.
- ◇ Determinar los costos relacionados con cada factor. Algunos costos como la mano de obra, serán exactos mientras que otros deberán ser estimados.
- ◇ Determinar los beneficios en alguna unidad económica para cada decisión.
- ◇ Poner las cifras de los costos y beneficios totales en una forma de relación donde los beneficios son el numerador y los costos son el denominador.

$$\frac{\text{Beneficios}}{\text{Costos}}$$

- ◇ Comparar las relaciones de beneficios a costos para las diferentes decisiones propuestas, la mejor solución, en términos financieros, es aquella con la relación más alta.

3.3.2.2 Riesgo – Rendimiento.

Cuando un empresa desea incrementar su rentabilidad debe aumentar también su riesgo y viceversa independientemente de la forma en cómo la empresa aumente su rentabilidad mediante la administración de capital de trabajo, resulta un incremento en el riesgo indicando por el nivel del capital neto de trabajo a medida que aumenta la razón del activo circulante respecto al activo total, tanto la rentabilidad como el riesgo disminuyen. La rentabilidad se reduce por que 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 los activos circulantes respecto a los activos totales resultará en un aumento en la rentabilidad. Los activos fijos se incrementan generando mayores utilidades que el activo circulante sin embargo el riesgo aumenta.

Los activos fijos y diferidos son más rentables que los activos circulantes.

Pasivo, a medida que aumenta la razón del pasivo a corto plazo respecto del activo total, se incrementará la rentabilidad de la empresa, lo mismo sucede con el riesgo. La rentabilidad se incrementa debido a los costos relacionados con el empleo de un mayor financiamiento a corto plazo y menor a largo plazo.

Como el pasivo a corto plazo 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.

Una reducción en el índice del pasivo a corto plazo respecto al activo total disminuye la rentabilidad por ser el pasivo a largo plazo más costoso.



CAPÍTULO

4

ESTADOS FINANCIEROS.



CAPITULO 4. ESTADOS FINANCIEROS.

4.1 Estados financieros.

Por estados financieros puede entenderse "aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado presente o futuro, en situaciones normales o especiales.

Los estados financieros básicos, conocidos también como principales, son aquellos que muestran la capacidad económica de una empresa (activo total menos pasivo total), capacidad de pago de la misma (activo circulante menos pasivo circulante) o bien el resultado de operaciones obtenido en un periodo dado.

Para dirigir una empresa se requiere información financiera oportuna y adecuada, entendiéndose por tal, información financiera cuantitativa, confiable y accesible para ayudar a fortalecer el juicio y toma de decisiones.

Los estados financieros deben incluir toda información financiera complementaria necesaria para tener un conocimiento completo del ente económico.

Las características básicas de los estados financieros son:

- ◇ La utilidad: se refiere a que su contenido informativo debe ser relevante, veraz y comparable y su emisión debe ser oportuna.
- ◇ La confiabilidad: Exige que sean estables, es decir, constantes, objetivos y verificables.
- ◇ La provisionalidad: Se da por que tienen estimaciones para determinar la información correspondiente para cada periodo.



La característica esencial de los estados financieros será por lo tanto el contener la información que permita llegar al juicio para evaluar el futuro de la empresa y tomar decisiones de carácter económico, sin omitir información básica ni incluir información excesiva que los puedan hacer confusos. Por ello deberán ser objetivos e imparciales a fin de no influenciar al analista a aceptar cierto punto de vista o a la validez de cierta posición, respondiendo así a las características de confiabilidad y veracidad de la información financiera.

Los estados tienen como objetivo informar sobre la situación financiera de la empresa a una fecha determinada y sobre el resultado de sus operaciones.

Los estados financieros deben servir para:

- ◇ Medir la efectividad de las políticas y decisiones administrativas.
- ◇ Determinar la decisión de adoptar nuevas políticas y procedimientos.
- ◇ Participar a los propietarios de los resultados obtenidos.

Las cifras contenidas en los estados financieros no representan valores absolutos, consiguientemente la información que ofrecen no es la medida exacta de su situación ni de su productividad, sino es provisional. En consecuencia, la utilidad o pérdida definitiva no se conoce sino hasta el momento de la venta o liquidación total de la empresa.

Los estados financieros básicos son:

- ◇ **Estado de situación financiera.** También es conocido como balance general, muestra, en unidades monetarias, la situación financiera de una empresa o entidad económica a una fecha determinada. Tiene el propósito de mostrar la naturaleza de los recursos económicos de una



empresa así como los derechos de los acreedores y de la participación de los dueños o accionistas. Si el estado de situación financiera es comparativo, muestra además los cambios en la naturaleza de los recursos, derechos y participación de un periodo a otro. Es un estado principal y se considera estado financiero fundamental.

Este estado comprende la información clasificada y agrupada en tres categorías principales:

- Activo, la NIF A-5 lo define como: **"Es recurso controlado por una entidad, identificando, cuantificando en términos monetarios y del que se esperan fundamentalmente beneficios económicos futuros, derivado de operaciones ocurridas en el pasado, que han afectado económicamente dicha entidad."**

El activo se clasifica en:

- Circulante: Los activos para ser circulantes deben transformar los conceptos en efectivo en término no mayor a un año.
- No Circulante: Los activos no circulantes, deben transformar sus conceptos en efectivo en un término mayor a un año.

Un activo no se reconocerá en el balance general cuando ha incurrido en una erogación en la que se considera improbable el flujo de beneficios económicos más allá del periodo contable actual. En lugar de un activo tal transacción resultará en el reconocimiento de un gasto en el estado de resultados.

- Pasivo, la NIF A-5 lo define como: **"Es una obligación presente por parte de la entidad, virtualmente necesario, identificada, cuantificada en términos monetarios y que representa una**



disminución futura de beneficios económicos, derivada de operaciones incurridas en el pasado que han afectado **económicamente dicha entidad**".

Un pasivo es reconocido en el balance general cuando es probable que la salida de recursos traiga consigo beneficios económicos que resulten de la liquidación de una obligación presente, y la cantidad a la que tal liquidación ocurra puede ser medida razonablemente.

El pasivo se clasifica en:

- Circulante: Los pasivos para ser circulante deben vencer durante el próximo año.
- A largo plazo: los pasivos a largo plazo, por el contrario, tienen vencimiento a más de un año.

Los vencimientos de la deuda a largo plazo que tengan que liquidarse en el término de un año o del ciclo normal de operaciones si es mayor de un año, se convierten en pasivo a corto plazo y deben presentarse como un pasivo circulante.

- ◇ Capital contable: Es el derecho de los propietarios sobre los activos netos que surgen por aportaciones de los dueños, por transacciones y otros eventos o circunstancias que efectúan una entidad y el cual se ejerce mediante el reembolso o distribución.

Reglas de presentación.

En la presentación del estado de situación financiera o de un estado en general deben proporcionarse algunos datos y seguir algunas normas que se denominan Reglas de presentación y son:



- ◇ Nombre de la empresa.
- ◇ Título del estado financiero.
- ◇ Fechas en las que se presenta la información o periodo que cubre.
- ◇ Márgenes individuales en las que se debe conservar cada grupo y clasificación.
- ◇ Cortes de subtotales claramente indicados.
- ◇ Moneda en que se expresa el estado.

Los elementos complementarios a los estados financieros están formados por:

- ◇ Nota a los estados financieros. Son parte integrante de los mismos y su objetivo es explicar con mayor detalle situaciones especiales que afectan ciertas partidas dentro de los estados financieros. Las notas deben presentarse en forma clara, ordenada, y referencia para facilitar su identificación.
- ◇ Dictamen de un auditor independiente. Es el resultado final de una revisión a la información contenida en los estados financieros. Debido a que la información financiera es vital en el proceso de la toma de decisiones, se encuentra expuesta a manipulación, errores, incumplimiento de las normas contables, omisiones, y otras circunstancias que afectan directamente al proceso de registro y cuantificación de las operaciones.



Ejemplos de las formas y modelos de presentación.

Modelo 1.

En forma de cuenta. Es la presentación más usual. Muestra al activo al lado izquierdo, el pasivo y el capital al lado derecho. Esta forma obedece a la fórmula activo igual a pasivo más capital. Se presenta en forma horizontal.

Modelos 2.

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. Se presenta en forma vertical.

- ◇ **Estado de resultados.** El estado de resultados muestra los efectos de las operaciones de un ente económico y su resultado final en forma de beneficio o pérdida. Este modifica el capital contable del ente económico en el estado de situación financiera.

Muestra un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la entidad durante un periodo determinado.

El estado de resultados es dinámico en cuanto a que expresa en forma acumulativa las cifras de ingresos, costos y gastos resultantes en un periodo determinado.

Reglas de presentación.

- ◇ Nombre de la empresa.
- ◇ Título del estado financiero.
- ◇ Periodo que cubre.
- ◇ Márgenes individuales que deben conservar cada grupo y clasificación.



- ◇ Moneda en que se expresa el estado.

Ejemplos de formas y modelos de presentación.

1. En cuanto a etapas de formación:

Modelo 1.

De etapas múltiples. Separación de conceptos de ingresos, costos y gastos.

Modelo 2.

De una etapa. Agrupamiento de conceptos de ingresos y gastos separadamente.

2. En cuanto al concepto de valuación de inventarios:

Modelo 1.

Tradicional – costos históricos. Costos totales de producción incluidos en el costo de ventas.

Modelo 3.

Marginal – costo directo. Costos directos variables de producción incluidos en el costo de ventas, costos fijos e indirectos de producción, integradamente absorbidos por el resultado.

Modelo 4.

Predeterminados y estándar. Las variaciones entre los costos reales y predeterminados incrementan o disminuyen el costo de ventas.

3. En cuanto al análisis del costo de ventas y costo de producción:

Modelo 1.

Presentación no analizada del costo de ventas - en un solo renglón.



Modelo 5.

Presentación analizada del costo de ventas – compras e inventarios iniciales y finales.

4. En cuanto a la información de utilidades en diferentes niveles:

Modelo 1.

De etapas múltiples. Determinación de utilidades en diferentes niveles.

Modelo 2.

De una etapa. Un solo resultado.

- ◇ **Estado de variación en el capital contable.** El estado de variación en el capital contable presenta las alteraciones sufridas en el patrimonio de los socios.

El estado de variaciones en el capital contable es un estado dinámico y es el enlace entre el estado de situación financiera en lo relativo a las utilidades retenidas que forman parte del capital contable, y el estado de resultados relativo a la utilidad neta del periodo.

Este estado muestra las modificaciones que ha sufrido el patrimonio de los accionistas o la proporción que a él le corresponde durante el periodo así como las cantidades que se encuentran disponibles de las utilidades para ser repartidas en dividendos.

Reglas de presentación.

Las reglas de presentación son iguales que el estado de situación financiera y el estado de resultados, pero, con la fecha de presentación de la información al periodo que cubre por ser dinámico.



Ejemplos de formas y modelos de presentación.

Modelo 1.

Estado de variaciones en el capital contable. En forma tradicional, que se muestra los cambios sufridos en el periodo. Generalmente se presenta en forma vertical con los conceptos en el 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 aumentos y disminuciones, y la última para las cifras del fin del periodo.

Modelo 2.

Estado de utilidades retenidas. Cuando el estado de variaciones en el capital contable no incluye modificaciones en el capital social, se le denomina estado de utilidades retenidas, aquí no se muestran las cifras en el capital social, sino solamente los conceptos que forman las utilidades retenidas.

Modelo 3.

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, éste, es un estado dinámico y muestra los resultados de operación de la empresa y las modificaciones que ha sufrido el patrimonio de los socios.

- ◇ **Estado de cambios en la situación financiera.** También conocido como estado de origen y aplicación de recursos. Se formula para informar sobre los cambios ocurridos en la entidad entre dos fechas. Constituye un reordenamiento de los cambios incurridos en el estado de situación financiera y en el estado de resultados.

Este estado complementa la información de los estados financieros sobre las fuentes u origen de los recursos de la entidad así como su aplicación o



empleo durante el mismo periodo, esto es, los cambios sufridos por la entidad en estructura financiera entre dos fechas.

Este estado resulta esencial en los proyectos de expansión, programas de financiamiento y, ayuda a determinar el monto, tiempo y características para el financiamiento de nuevas inversiones. Permitiendo anticipar las necesidades futuras de fondos, revela la capacidad de la entidad para generar recursos y, en consecuencia, para liquidar adeudos.

Formas de presentación.

Sumas iguales de origen y aplicación de recursos. Separa la información de los grupos que son: recursos generados (origen) y recursos utilizados. El importe de los grupos debe ser igual.

Cambio en el capital de trabajo. Se parte del capital de trabajo generado y disminuye el capital de trabajo utilizado para obtener el aumento o disminución neta en el capital de trabajo.

- ✓ Capital de trabajo: Es considerada una medida común de la liquidez general de la empresa.

Con base en efectivo. Consiste en principiar con los recursos generados y posteriormente mostrar los recursos utilizados cuyas cifras deberán ser iguales.

- ◇ **Notas a los estados financieros.** Son explicaciones que amplían el origen y significación de datos y cifras que se presentan en dichos estados, proporcionan información acerca de ciertos eventos económicos que han afectado y podrían afectar a la entidad y dan a conocer los datos y cifras sobre la repercusión de ciertas reglas particulares, políticas y procedimientos contables.



Revelaciones generales y específicas.

La norma internacional de revelación suficiente clasifica las revelaciones en:

- ◇ Específicas: Que se refieren al balance general y estado de resultados.
- ◇ Generales: Es toda la información importante que sea necesaria para hacer claros y comprensibles los estados financieros.

Debe mostrarse el nombre, el país en el cual se constituyó, la fecha del balance general y el periodo cubierto por los estados financieros.

Revelaciones particulares.

- ◇ Reglas particulares de presentación aplicables a los estados financieros.
- ◇ Contingencias y sucesos que ocurren después de la fecha de balance.
- ◇ Partidas no usuales y de periodos anteriores y cambios en políticas de contabilidad.
- ◇ Revelación de políticas de contabilidad.
- ◇ Información financiera por áreas.

4.1.1 Interpretación de estados financieros.

Por interpretación debemos entender la "apreciación relativa de conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, basado en el análisis y la comparación" o bien: "una serie de juicios personales relativos al contenido de los estados financieros, basados en el análisis y en la comparación."



Existen 2 técnicas necesarias para interpretar los estados financieros, que son:

- Análisis, se puede entender esta técnica de las siguientes maneras, que el análisis "es la distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus elementos".

Para poder analizar el contenido de los estados financieros es necesario observar los siguientes requisitos:

1. **Clasificar** los conceptos y las cifras que integran el contenido de los estados financieros.
2. **Reclasificar** los conceptos y las cifras del contenido de los estados financieros.
3. La clasificación y la reclasificación deben de ser de cifras relativas a **conceptos homogéneos** del contenido de los estados financieros.
4. Tanto la clasificación como la reclasificación de cifras relativas a conceptos homogéneos del contenido de los estados financieros debe de hacerse **desde un punto de vista definido**, este puede ser muy variado, atendiendo a su tangibilidad, a su productividad, a su importancia relativa, a la moneda, etc. El escoger el punto de vista definido corresponde al criterio del analista de estados financieros.

El análisis puede ser interno que es cuando lo realiza un analista de estados financieros que depende directamente de la empresa, o externo, es cuando el analista actúa con el carácter de independiente, contando en este caso con los datos y estados financieros que la empresa juzga pertinente proporcionarle.

- **Comparación**, "es la técnica secundaria que aplica el analista para comprender el significado del contenido de los estados financieros y poder emitir juicios personales".



Requisitos de la comparación

- 1°. Que existan dos o más cifras y conceptos.
- 2°. Que las cifras y conceptos sean comparables (homogéneos):
 - a) En todos sus elementos descriptivos.
 - b) A excepción de aquél o aquéllos cuya desigualdad se trata de precisar.

4.1.2 Objetivos de la interpretación de estados financieros.

Los fines u objetivos que persigue el analista de estados financieros, son:

- a) Para conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa.
- b) Descubrir enfermedades de la empresa.
- c) Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios.
- d) Proporcionar información clara, sencilla y accesible a todas las personas interesadas en el contenido de los estados financieros.

El analista proporciona información adecuada y suficiente a las distintas personas interesadas en el contenido de los estados financieros, es decir, el analista interpreta lo que dicen o tratan de decir los estados financieros, en beneficio de las personas que de uno y otro modo se interesan en sí mismos.

El beneficio o utilidad que obtienen las distintas personas interesadas en el contenido de los estados financieros es:

- ◇ A los acreedores, les interesa determinar:



- a) La capacidad de pago de sus clientes nacionales o extranjeros a corto o largo plazo.
- b) La garantía que respaldan sus créditos, etc.
- ◇ A los proveedores, les interesa conocer:
 - a) La capacidad de venta de sus clientes.
 - b) La capacidad de producción de sus clientes.
 - c) La capacidad de pago de sus clientes, para determinar:
 - 1. ¿Si se les puede vender?
 - 2. ¿Cuánto se les puede vender?
 - 3. ¿Cuándo nos podrán pagar?
- ◇ A los acreedores bancarios, les es indispensable conocer:
 - a) La situación financiera de sus clientes.
 - b) Las perspectivas de crédito de sus clientes.
 - c) La cuantía y especificación de las garantías que proporcionan sus clientes, etc.
- ◇ A los propietarios, les es útil conocer:
 - a) El volumen adecuado de ingresos.



- b) Los costos de producción, administración, venta y financiamiento adecuados.
- c) Que la utilidad, dividendo, o rendimiento esté en relación con los ingresos, costos, gastos y capital invertido.
- d) Que la utilidad, dividendo o rendimiento sea:

Razonable
Adecuado y
Suficiente.

- e) Que su inversión esté asegurada, garantizada, etc.

◇ A los inversionistas, acreedores a largo plazo, tenedores de obligaciones, etc. les interesa determinar:

- a) La relación que existe entre capital invertido y los intereses obtenidos.
- b) La situación económica de sus clientes.
- c) La seguridad y garantía de la inversión, etc.

◇ A los auditores, les es útil para:

- a) Determinar la suficiencia o deficiencia del sistema de control interno con el objeto de:

1. Planear eficientemente los programas de auditoría.

2. Ver la posibilidad de aplicar la técnica del muestreo.

- b) Determinar la importancia relativa de las cuentas auditadas.



- c) Para efectos del dictamen (con o sin salvedades).
- d) Para efectos del informe de auditoría (corto o largo), etc.
- ◇ A los directivos, para conocer:
 - a) La posibilidad de obtener créditos.
 - b) Aumentar los ingresos de la empresa.
 - c) Disminuir los costos y gastos de la empresa.
 - d) Control de la situación financiera de la empresa.
 - e) Control eficiente de operaciones de la empresa.
 - f) Para efectos de información, etc.
- ◇ A la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para efectos de:
 - a) Control de impuestos y causantes.
 - b) Cálculo y revisión de impuestos.
 - c) Revisión de dictámenes de contadores públicos.
 - d) Estimación de impuestos, etc.
- ◇ A la Secretaría de Comercio, para efectos de:
 - a) Aumento de precios de artículos controlados.
 - b) Control de precios.
 - c) Estadística, etc.



- ◇ A los trabajadores, para efectos de:
 - a) Cálculo y revisión de la participación de utilidades.
 - b) Revisión de contratos colectivos de trabajo.
 - c) Prestaciones sociales, etc.
- ◇ A los consultores y asesores de empresas, para efectos de:
 - a) Información a sus clientes.
 - b) Prestaciones de servicios, etc.

4.2 El Análisis financiero.

Consiste en la aplicación de técnicas y métodos que tienen como objetivo proporcionar elementos de juicio suficientes para interpretar la situación financiera de la empresa.

A simple vista, en el estado de situación financiera o balance podrá observarse de cuánto efectivo dispone, a cuánto ascienden los inventarios, cuanto le deben sus clientes, el valor de su activo fijo, a cuánto ascienden sus obligaciones para con los proveedores, bancos, etc.

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 de administración y ventas, sus gastos financieros y cual 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, etc.?
- ◇ ¿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 qué tiempo?
- ◇ ¿Obtuvo utilidades en el ejercicio anterior? ¿En dónde fueron invertidas?
- ◇ ¿La política de ventas es la adecuada?
- ◇ ¿El cobro a clientes se realiza en el plazo de lo establecido?

4.3 Métodos de análisis.

Por método de análisis como técnica aplicable a la interpretación podemos entender "el orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros."

Existen varios métodos para analizar el contenido de los estados financieros, sin embargo, tomando como base la técnica de la comparación podemos clasificarlos como sigue:

- Método de porcentos integrales.



- Método de razones financieras.
 - ✓ Razones de liquidez.
 - ✓ Razones de endeudamiento.
 - ✓ Razones de eficiencia y operación.
 - ✓ Razones de rentabilidad.
- Método de aumentos y disminuciones.
- Método gráfico.

4.3.1 Método de porcentos integrales.

Consiste en expresar en porcentajes las cifras de un estado financiero. Un balance en porcentos integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados por los acreedores o por los accionistas de la misma.

El método de porcentos integrales aplicado al balance general asigna:

- 100% al activo total.
- 100% a la suma del pasivo y el capital contable.
- Considera que cada una de las partidas del activo, del pasivo y del capital debe representar una fracción de los totales.

El estado de resultados elaborado en porcentos integrales permite conocer cuál es el monto y el costo de las ventas, a cuánto ascienden los gastos financieros y de administración y que porcentaje representa la utilidad obtenida en relación con las ventas totales.



4.3.2 Método de razones financieras.

Las razones financieras constituyen un método para conocer los 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.

La utilización de las razones financieras nos señala los posibles puntos débiles o anomalías de la empresa, sirviendo de base para la formulación de juicios personales como puede ser la falta de solvencia, sobreinversión en cuentas por cobrar, activos fijos o insuficiencia de capital, etc.

Este método se divide en cuatro:

- ◇ Razones de liquidez.
- ◇ Razones de endeudamiento.
- ◇ Razones de eficiencia y operación.
- ◇ Razones de rentabilidad.

4.3.2.1 Razones de liquidez.

Los índices que se obtienen de estas razones miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, es decir, aquellas con vencimientos menores a un año.

Índice de liquidez. Permite conocer de cuánto se dispone para hacer frente a las obligaciones a corto plazo. El índice de liquidez se determina de acuerdo con la siguiente fórmula:

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$



Prueba de ácido. Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones menores a un año. Esta razón elimina los inventarios de los activos de pronta recuperación, en virtud de que se requiere de un tiempo mayor para poder convertirlos en efectivo. La fórmula es la siguiente:

$$\text{Prueba de ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

Capital de trabajo: Otra manera de medir la capacidad de pago de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo es mediante la determinación de su capital de trabajo neto, el cual se obtiene mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo a corto plazo}$$

Esta razón nos permite determinar si la empresa luego de solventar sus obligaciones a corto plazo, dispone de recursos para la realización continua de sus operaciones normales. El resultado representa el dinero disponible para operar después del pago de sus acreedores por sus deudas pactadas a un plazo menor a un año.

4.3.2.2 Razones de endeudamiento.

Mide la porción de activos financiados por deuda. Indica la razón o porcentaje que representa el total de deudas de la empresa con relación a los recursos de que dispone para satisfacerlos, en otras palabras, mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de una empresa.

$$\text{Endeudamiento pasivo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Endeudamiento capital contable} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}}$$



4.3.2.3 Razones de eficiencia y operación.

Las razones que conforman este grupo tienen como objetivo medir el aprovechamiento que de sus activos hace la empresa. Y las principales son:

Rotación del activo total: Este índice refleja la eficiencia con la que están siendo utilizados los activos de la empresa para generar ventas, así como las ventas que genera cada peso que se encuentra invertido en el activo. Una mayor rotación del activo significa un mejor aprovechamiento del mismo. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

Rotación de inventarios: Este índice indica que número de veces que en promedio el inventario entra y sale de la empresa, se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

$$\text{Días de inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de inventarios}}$$

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

Mide el número de días que hacen falta para vender en promedio de inventarios en un ejercicio dado.

En la manera en que la empresa minimice el número de días que mantiene inventarios, sin que con ellos genere un retraso en su producción y entrega



oportuna a sus clientes, se considerará que el nivel de inventarios es el más adecuado.

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 los largo del ejercicio. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Días de cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Si la rotación de cuentas por cobrar es baja en comparación con lo establecido en las políticas de crédito de la empresa, se deduce que los clientes no están cumpliendo oportunamente con sus pagos, lo cual puede ocasionar problemas de liquidez. Si este es el caso, será necesario que se lleve a cabo una revisión más cuidadosa de los clientes a quienes se otorga crédito, con el fin de evitar esta situación, reducir el plazo que normalmente se les otorga y supervisar estrechamente la cobranza.

Rotación de proveedores: Este indicador señala el número de veces que la empresa liquida su cuenta por concepto de compra de materia prima e insumos.

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de proveedores}}$$

$$\text{Días de proveedores} = \frac{360}{\text{Rotación de proveedores}}$$

En la medida de lo posible se debe aprovechar el plazo máximo que puedan otorgar los proveedores, sin que esto represente una carga financiera para la empresa y sin que deje de cumplir en forma oportuna con sus pagos.



Ciclo financiero: El ciclo financiero de una empresa comprende la adquisición de materias primas, el pago de proveedores, y 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 de efectivo para reiniciar el ciclo nuevamente. Es decir, es el lapso que tarda en realizar su operación normal: compra, producción, venta y recuperación. Para determinarlo se aplica la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} & \text{Rotación de cuentas por cobrar} \\ & + \text{Rotación del inventario} \\ & - \text{Rotación de proveedores} \\ \hline & = \text{Ciclo financiero} \end{aligned}$$

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

El proceso de administración del ciclo financiero trata de reducir al máximo posible la inversión de cuentas por cobrar e inventarios, sin que ello implique la pérdida de ventas por no ofrecer financiamiento o no contar con existencias (materias primas o productos terminados).

Asimismo, se trata de aprovechar al máximo los plazos concedidos voluntariamente por los proveedores, sin llegar al extremo de incurrir en mora, lo cual puede ocasionar que estos no ofrezcan los mejores precios, que dejen de considerar la empresa como cliente confiable o que surtan con retraso los requerimientos de compra de la empresa.

4.3.2.4 Razones de rentabilidad.

Estos índices buscan medir la capacidad de una empresa para generar utilidades.

Estas razones son una medida del éxito o fracaso de la administración del negocio.



Dichos índices son:

Rentabilidad de las ventas: También conocida como margen de utilidades, esta variable mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta. La fórmula para calcular este indicador es la siguiente:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

Cabe mencionar que la utilidad neta es el resultado de restar ISR y PTU a la utilidad antes de impuestos correspondiente.

Utilidad de operación: Debido a que la rentabilidad de un negocio (utilidades) es afectada por la utilización de recursos de terceros (pasivos), una forma alterna de medir la rentabilidad de la empresa consiste en analizar la razón de:

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

El índice anterior resulta útil porque permite comparar la rentabilidad de empresas distintas, independientemente de la forma en que se encuentren financiadas (sólo capital, 50% capital y 50% pasivos; 60% capital y 40% pasivos, etc.).

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 los que cuenta el negocio. Su fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \times 100$$



Rentabilidad del capital: Este índice señala la rentabilidad sobre la inversión que obtienen los dueños del negocio. Fórmula:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} \times 100$$

4.3.3 Método de aumentos y disminuciones.

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

Este procedimiento toma como apoyo los siguientes puntos:

- a) Conceptos homogéneos.
- b) Cifra comparada.
- c) Cifra base, y de variación.
- d) Variación (positiva, negativa, neutra).

Su aplicación puede enfocarse a cualquier estado financiero, sin embargo, deben cumplirse los siguientes requisitos:

- a) Los estados financieros deben corresponder a la misma empresa.
- b) Los estados financieros deben presentarse en forma comparativa.
- c) Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros que se compara.
- d) Los estados financieros dinámicos que se comparan deben corresponder al mismo periodo; es decir, si se presenta un estado de pérdidas y ganancias correspondiente a un año, debe compararse con



otro estado de pérdidas y ganancias cuya información corresponda también a un año, etc.

- e) Debe auxiliarse del estado de origen y aplicación de recursos.
- f) Su aplicación generalmente es en forma mancomunada con otro procedimiento, por ejemplo con el procedimiento de las tendencias; serie de valores; serie de índices; serie de variaciones, etc.

Este procedimiento facilita a las personas interesadas en los estados financieros la retención en su mente de las cifras obtenidas, o sean las variaciones supuesto que simplificamos las cifras comparadas y las cifras bases, concentrándose en estudio a la variación de las cifras.

4.3.4 Método gráfico.

La información comparativa seleccionada de los estados financieros se puede mostrar en forma de gráfica y a estos se le llama método gráfico.

Esta información da una mejor facilidad de percepción y el que éste realizando el análisis tiene una idea más clara debido a que las variaciones se perciben con una claridad mayor. Este método es dinámico y se puede decir que se llega a conclusiones diferentes, a las cuales se ha llegado por medio de la aplicación de otros métodos, pero tienen la ventaja de mostrar en una forma objetiva como se conforman los estados financieros o la relación entre cuentas o renglones de los mismos estados.

Tanto gráficas, esquemas y estadísticas nos permiten observar el estado de las empresas además de que nos da un punto de referencia para la toma de decisiones.



CAPÍTULO

5

CASO PRÁCTICO.



CAPÍTULO 5. CASO PRÁCTICO.

5.1 Antecedentes de la empresa.

Por motivos de seguridad el nombre real de la empresa sometida al análisis de estados financieros permanecerá oculto, denominándola por tanto:

1.- Nombre de la empresa.

Hosanna S.A. de C.V.

2.- Constitución.

Hosanna S.A. de C.V. es una sociedad legalmente mexicana constituida mediante la escritura pública No. 7293, libro 03, foja 239, volumen XVI, en la ciudad de México de fecha 16 de abril de 1989.

3.- Objeto de la empresa.

- Compra venta de artículos para el hogar, cuidado personal, electrónica, telefonía, ropa y calzado.

4.- Domicilio fiscal.

La empresa se encuentra ubicada en Deidades 1604, Pedregal de Carrasco Coyoacán, Distrito Federal 02100

5.- Accionistas.

Administrador único

Isaac Vergara Hernández

Secretario

Gady Omar Flores Delgado

Gerente general

Rodolfo Román Salas Ojeda



Accionista

Levi Moisés Ordoñez Rojas

6.- Necesidades de la empresa.

La empresa Hosanna S.A. de C.V. desea aplicar el análisis a sus estados financieros y saber cuál ha sido el comportamiento de la empresa para poder realizar futuras inversiones tomando óptimas decisiones a través de la interpretación de sus estados financieros.



Motivo por el cual se efectuara un análisis a los estados financieros al cierre de los últimos ejercicios para estar al tanto de la situación financiera y examinar las condiciones favorables y desfavorables para hacer una evaluación y poder tomar decisiones en beneficio al desarrollo económico de la empresa.

a) Método de razones financieras:

- Análisis de liquidez.
- Análisis de endeudamiento.
- Análisis de eficiencia y operación.
- Análisis de rentabilidad.

b) Método de porcentos integrales.

c) Método de aumentos y disminuciones.

d) Método gráfico.

A continuación se presentan los estados financieros de la empresa a diciembre del 2008 y 2009 respectivamente.

e) Información adicional.

- Del total de las ventas la mitad se hace al contado y el resto a treinta días.
- Del total de las compras el 40% paga al contado y el resto a treinta días.



INFORME FINANCIERO

Cuautitlán Izcalli, a 16 de abril de 2010

Ing. Rodolfo Román Salas Ojeda

Gerente General

Hosanna S. A. de C. V.

PRESENTE

Por medio de la presente le hago constar que el siguiente informe financiero de la empresa Hosanna S. A. de C. V. al 31 de diciembre del 2009, contiene la siguiente documentación:

Estado de situación financiera.

Estado de resultados.

Reporte de evaluación.

Opinión.

Recomendaciones.

Por lo que se le pide que tenga en cuenta en contenido del informe con el propósito de tomar las medidas necesarias que usted indique.

ATENTAMENTE

Bautista Salazar Miguel

Trejo Espinal Araceli



**HOSSANA S. A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009**

ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE	
CAJA	16,000	PRESTAMOS BANCARIOS A CP	5,997,647
BANCO	315,084	PROVEEDORES	6,586,037
CLIENTES	12,330,506	DOCUMENTOS POR PAGAR	862,343
DOCUMENTOS POR COBRAR	8,903,666	ACREEDORES	2,417,431
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	340,068	GASTOS ACUMULADOS	561,492
DEUDORES DIVERSOS	13,206	ANTICIPO A CLIENTES	323,806
GASTOS ANTICIPADOS	58,759	IVA TRASLADADO	317,466
ANTICIPO A PROVEEDORES	150,309	IMPUESTOS POR PAGAR	<u>1,385,239</u>
ALMACEN	11,870,467	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	<u>18,451,461</u>
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	<u>33,998,065</u>	PASIVO NO CIRCULANTE	
ACTIVO NO CIRCULANTE		PRESTAMOS A LP	<u>53,360,973</u>
MOBILIARIO Y EQUIPO	51,896,854	TOTAL PASIVO	<u>71,812,434</u>
EQUIPO ELECTRONICO	90,758,318	CAPITAL	
EQUIPO DE TRANSPORTE	70,048,516	CAPITAL SOCIAL	170,358,649
EQUIPO DE REPARTO	181,516,635	RESERVA LEGAL	6,012,363
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO	14,775,639	RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	36,599,619
DEPRECIACION EQ ELECTRONICO	33,837,987	UTILIDAD O PERDIDA	<u>5,701,446</u>
DEPRECIACION EQ TRANSPORTE	21,502,738	TOTAL CAPITAL	<u>218,672,077</u>
DEPRECIACION EQ REPARTO	67,685,794	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>290,484,511</u>
OTROS ACTIVOS	<u>68,281</u>		
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	<u>256,486,446</u>		
TOTAL ACTIVO	<u>290,484,511</u>		



HOSSANA S. A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

VENTAS				38,998,718
COSTO DE VENTAS				<u>21,707,230</u>
UTILIDAD BRUTA				17,291,488
<u>GASTOS DE OPERACIÓN:</u>				
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		7,989,014		
UTILIDAD DE OPERACIÓN				9,302,474
OTROS INGRESOS	3,197,402			
PRODUCTOS FINANCIEROS	<u>10,695,885</u>	13,893,287		
OTROS GASTOS	2,533,083			
GASTOS FINANCIEROS	3,768,051			
GASTOS Y TIENDAS	<u>7,698,747</u>	13,999,881	-	106,594
UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU				9,195,880
ISR 28%		2,574,846		
PTU 10%		<u>919,588</u>	3,494,434	
UTILIDAD DEL EJERCICIO				<u><u>5,701,446</u></u>



HOSSANA S. A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE	
CAJA	44,541	PRESTAMOS BANCARIOS A CP	4,271,493
BANCO	277,901	PROVEEDORES	5,808,817
CLIENTES	4,731,263	DOCUMENTOS POR PAGAR	760,578
DOCUMENTOS POR COBRAR	7,683,895	ACREEDORES	2,132,149
FUNCIÓNARIOS Y EMPLEADOS	144,787	GASTOS ACUMULADOS	495,230
DEUDORES DIVERSOS	11,159	ANTICIPO A CLIENTES	285,594
GASTOS ANTICIPADOS	51,831	IVA TRASLADADO	159,855
ANTICIPO A PROVEEDORES	33,656	IMPUESTOS POR PAGAR	<u>1,183,965</u>
ALMACEN	10,469,631	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	<u>15,097,681</u>
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	<u>23,448,664</u>	PASIVO NO CIRCULANTE	
ACTIVO NO CIRCULANTE		PRESTAMOS A LP	<u>27,204,175</u>
MOBILIARIO Y EQUIPO	35,303,327	TOTAL PASIVO	<u>42,301,856</u>
EQUIPO ELECTRONICO	90,758,318	CAPITAL	
EQUIPO DE TRANSPORTE	54,454,990	CAPITAL SOCIAL	170,358,649
EQUIPO DE REPARTO	181,576,635	RESERVA LEGAL	6,012,363
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO	13,031,963	RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	31,394,713
DEPRECIACION EQ ELECTRONICO	32,579,907	UTILIDAD O PERDIDA	<u>5,204,906</u>
DEPRECIACION EQ TRANSPORTE	19,547,944	TOTAL CAPITAL	<u>212,970,631</u>
DEPRECIACION EQ REPARTO	65,169,813	TOTAL PASIVO Y CAPITAL	<u>255,272,487</u>
OTROS ACTIVOS	60,180		
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	<u>231,823,823</u>		
TOTAL ACTIVO	<u>255,272,487</u>		



HOSSANA S. A. DE C.V.

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

VENTAS			33,332,238
COSTO DE VENTAS			<u>19,145,996</u>
UTILIDAD BRUTA			14,186,242
<u>GASTOS DE OPERACIÓN:</u>			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		5,899,035	
UTILIDAD DE OPERACIÓN			8,287,207
OTROS INGRESOS	2,820,076		
PRODUCTOS FINANCIEROS	<u>9,141,783</u>	11,961,859	
OTROS GASTOS	2,225,333		
GASTOS FINANCIEROS	3,279,502		
GASTOS Y TIENDAS	<u>6,349,221</u>	11,854,056	107,803
UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU			8,395,010
ISR 28%		2,350,603	
PTU 10%		<u>839,501</u>	<u>3,190,104</u>
UTILIDAD DEL EJERCICIO			<u><u>5,204,906</u></u>



MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS.

• RAZONES DE LIQUIDEZ.

➤ Índice de liquidez.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{33,998,065}{18,451,461} = 1.84$$

Interpretación: Indica que la empresa tiene \$ 1.84 de activo circulante por cada peso de pasivo circulante.

➤ Prueba de ácido.

$$\text{Prueba de ácido} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}} = \frac{33,998,065 - 11,870,467}{18,451,461} = \frac{22,127,598}{18,451,461} = 1.20$$

Interpretación: Por cada peso del pasivo circulante, la empresa cuenta con \$1.20 de activo de rápida disponibilidad.

➤ Capital neto de trabajo.

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante} = 33,998,065 - 18,451,461 = 15,546,604$$

$$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital de trabajo}} = \frac{38,998,718}{15,546,604} = 2.51$$

Interpretación: Indica que por cada peso de capital neto de trabajo se generaron \$2.51 de ventas en el periodo.



- **RAZONES DE ENDEUDAMIENTO.**

- **Endeudamiento pasivo.**

$$\text{Endeudamiento pasivo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{71,812,434}{290,484,511} = 0.25$$

Interpretación: Indica que el 25% del activo total se encuentra financiado con recursos ajenos.

- **Endeudamiento capital contable.**

$$\text{Endeudamiento capital contable} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}} = \frac{218,672,077}{290,484,511} = 0.75$$

Interpretación: Indica que el 75% de los activos totales se encuentran financiados con recursos de los propietarios.

- **RAZONES DE EFICIENCIA Y OPERACIÓN.**

- **Rotación del activo total.**

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}} = \frac{38,998,718}{290,484,511} = 0.13$$

Interpretación: Significa que por cada peso invertido en la empresa se ganaron \$0.13 en venta.

- **Rotación de inventarios.**

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}} = \frac{21,707,230}{11,870,467} = 1.83$$

- **Días de inventario.**

$$\text{Días de inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de inventarios}} = \frac{360}{1.83} = 196.72$$



Interpretación: Este índice indica que los inventarios se renuevan 1.83 veces al año, es decir, cada 197 días.

➤ **Rotación de cuentas por cobrar.**

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}} = \frac{33,998,718}{12,330,506} = 2.76$$

➤ **Días de cuentas por cobrar.**

$$\text{Días de cuentas por cobrar} = \frac{360}{2.76} = 130$$

Interpretación: Este índice nos dice que en promedio se recuperan casi 3 veces las ventas a crédito por lo que podemos decir que la cobranza es cada 130 días.

➤ **Rotación de proveedores.**

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Proveedores}} = \frac{21,707,230}{6,586,037} = 3.30$$

➤ **Días de proveedores.**

$$\text{Días de proveedores} = \frac{360}{\text{Rotación de proveedores}} = \frac{360}{3.30} = 109.09$$

Interpretación: Indica que la empresa liquida a sus proveedores 3 veces al año es decir cada 109 días.

➤ **Ciclo financiero.**

Rotación de cuentas por cobrar	2.76	130
+ Rotación del inventario	1.82	197
- Rotación de proveedores	3.3	109
= Ciclo financiero	1.28	218



Interpretación: En promedio, la empresa emplea 218 días para completar su ciclo financiero.

- **RAZONES DE RENTABILIDAD.**

- **Rentabilidad de ventas.**

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} \times 100 = \frac{5,701,446}{33,998,718} = 17\%$$

Interpretación: Los propietarios de la empresa obtienen por cada peso de ventas \$0.17 pesos de utilidad.

- **Utilidad de operación.**

$$\frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas}} \times 100 = \frac{9,302,474}{33,998,718} = 27\%$$

Interpretación: Significa que, en el supuesto caso de que el negocio se financie solo con capital generaría \$0.27 pesos de utilidad operativa por cada peso de ventas.

- **Rentabilidad de activo.**

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \times 100 = \frac{5,701,446}{290,484,511} = 2\%$$

Interpretación: Por cada peso invertido, la empresa obtiene \$0.02 pesos de utilidad neta.

- **Rentabilidad de capital.**

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}} \times 100 = \frac{5,701,446}{218,672,077} = 3\%$$

Interpretación: Por cada peso de inversión acumulada de los propietarios se obtienen \$0.03 pesos de utilidad.

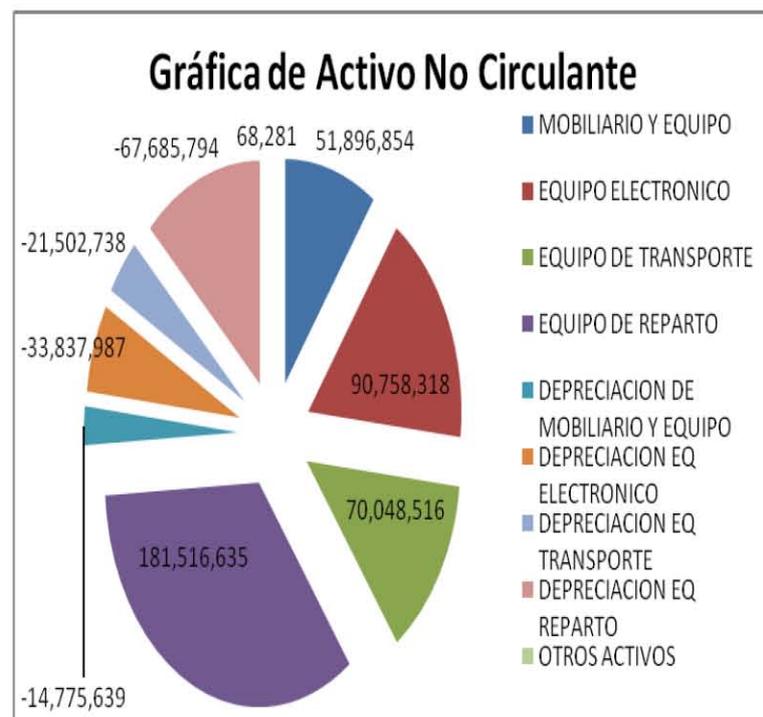
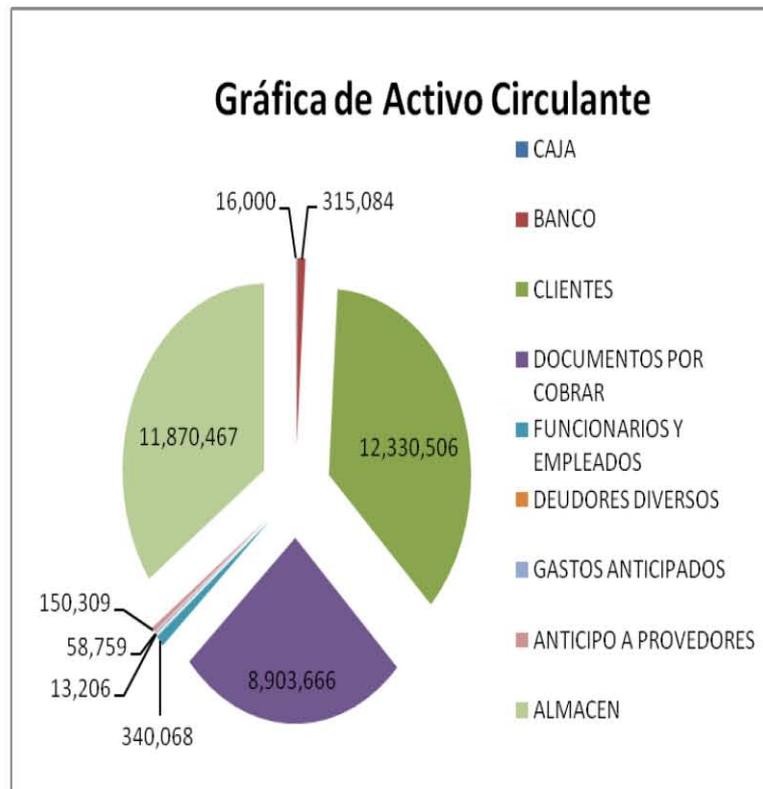


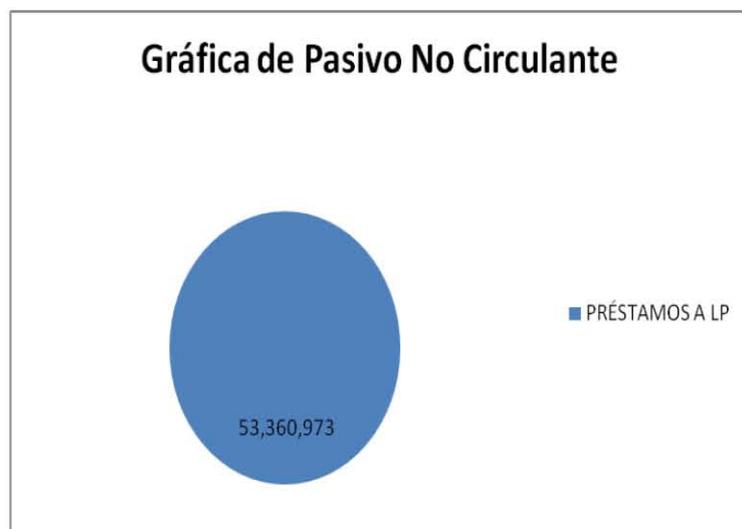
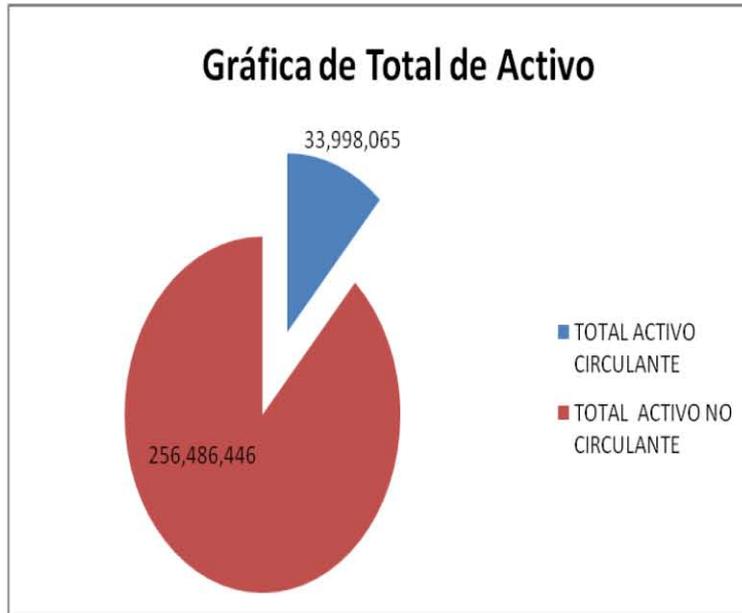
MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES.

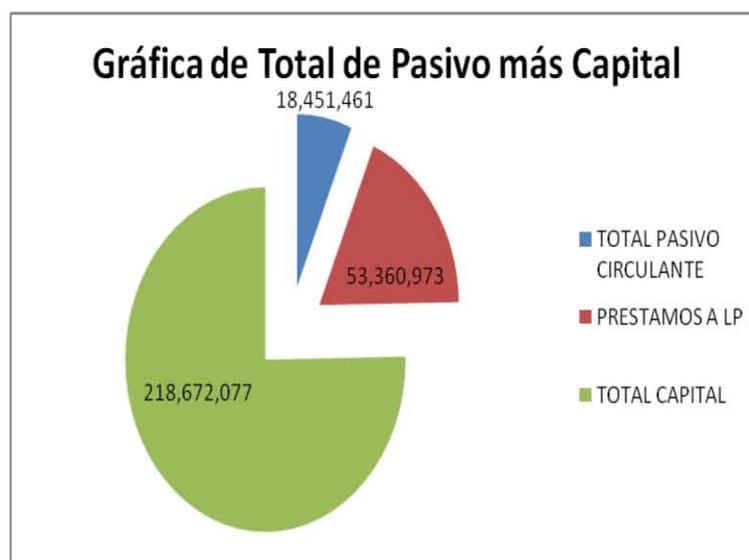
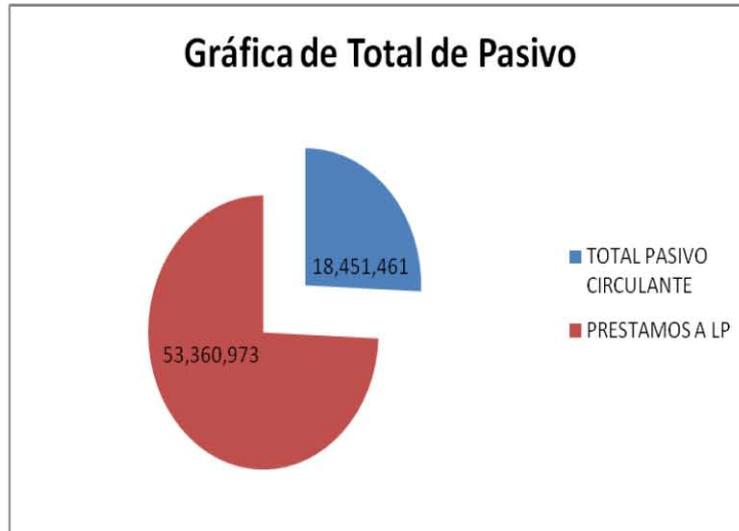
HOSSANA S. A. DE C.V.

BALANCE GENERAL POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2009.

	2009	%	2008	%
ACTIVO CIRCULANTE:				
CAJA	16,000	0.01%	44,541	0.02%
BANCO	315,084	0.11%	277,901	0.11%
CLIENTES	12,330,506	4.24%	4,731,263	1.85%
DOCUMENTOS POR COBRAR	8,903,666	3.07%	7,683,895	3.01%
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	340,068	0.12%	144,787	0.06%
DEUDORES DIVERSOS	13,206	0.00%	11,159	0.00%
GASTOS ANTICIPADOS	58,759	0.02%	51,831	0.02%
ANTICIPO A PROVEEDORES	150,309	0.05%	33,656	0.01%
ALMACEN	11,870,467	4.09%	10,469,631	4.10%
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	33,998,065	11.70%	23,448,664	9.19%
ACTIVO NO CIRCULANTE:				
MOBILIARIO Y EQUIPO	51,896,854	17.87%	35,303,327	13.83%
EQUIPO ELECTRONICO	90,758,318	31.24%	90,758,318	35.55%
EQUIPO DE TRANSPORTE	70,048,516	24.11%	54,454,990	21.33%
EQUIPO DE REPARTO	181,516,635	62.49%	181,576,635	71.13%
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO	- 14,775,639	-5.09%	- 13,031,963	-5.11%
DEPRECIACION EQ ELECTRONICO	- 33,837,987	-11.65%	- 32,579,907	-12.76%
DEPRECIACION EQ TRANSPORTE	- 21,502,738	-7.40%	- 19,547,944	-7.66%
DEPRECIACION EQ REPARTO	- 67,685,794	-23.30%	- 65,169,813	-25.53%
OTROS ACTIVOS	68,281	0.02%	60,180	0.02%
TOTAL ACTIVO NO CIRCULANTE	256,486,446	88.30%	231,823,823	90.81%
TOTAL ACTIVO	290,484,511	100.00%	255,272,487	100.00%
PASIVO CIRCULANTE:				
PRESTAMOS BANCARIOS A CP	5,997,647	2.06%	4,271,493	1.67%
PROVEEDORES	6,586,037	2.27%	5,808,817	2.28%
DOCUMENTOS POR PAGAR	862,343	0.30%	760,578	0.30%
ACREEDORES	2,417,431	0.83%	2,132,149	0.84%
GASTOS ACUMULADOS	561,492	0.19%	495,230	0.19%
ANTICIPO A CLIENTES	323,806	0.11%	285,594	0.11%
IVA TRASLADADO	317,466	0.11%	159,855	0.06%
IMPUESTOS POR PAGAR	1,385,239	0.48%	1,183,965	0.46%
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	18,451,461	6.35%	15,097,681	5.91%
PASIVO NO CIRCULANTE:				
PRESTAMOS A LP	53,360,973	18.37%	27,204,175	10.66%
TOTAL PASIVO	71,812,434	24.72%	42,301,856	16.57%
CAPITAL				
CAPITAL SOCIAL	170,358,649	58.65%	170,358,649	66.74%
RESERVA LEGAL	6,012,363	2.07%	6,012,363	2.36%
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	36,599,619	12.60%	31,394,713	12.30%
UTILIDAD O PERDIDA	5,701,446	1.96%	5,204,906	2.04%
TOTAL CAPITAL	218,672,077	75.28%	212,970,631	83.43%
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	290,484,511	100.00%	255,272,487	100.00%









MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES.

HOSSANA S.A. DE C. V.

ESTADO DE RESULTADOS POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS 2008 Y 2009

	2009	%	2008	%
VENTAS	38,998,718	100.00%	33,332,238	100.00%
COSTO DE VENTAS	<u>21,707,230</u>	55.66%	<u>19,145,996</u>	57.44%
UTILIDAD BRUTA	17,291,488	44.34%	14,186,242	42.56%
GASTOS DE OPERACIÓN:				
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	<u>7,989,014</u>	20.49%	<u>5,899,035</u>	17.70%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	9,302,474	23.85%	8,287,207	24.86%
OTROS INGRESOS	3,197,402	8.20%	2,820,076	8.46%
PRODUCTOS FINANCIEROS	10,695,885	27.43%	9,141,783	27.43%
OTROS GASTOS	2,533,083	6.50%	2,225,333	6.68%
GASTOS FINANCIEROS	3,768,051	9.66%	3,279,502	9.84%
GASTOS Y TIENDAS	<u>7,698,747</u>	19.74%	<u>6,349,221</u>	19.05%
UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU	9,195,880	23.58%	8,395,010	25.19%
ISR 28%	2,574,846	6.60%	2,350,603	7.05%
PTU 10%	<u>919,588</u>	2.36%	<u>839,501</u>	2.52%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	5,701,446	14.62%	5,204,906	15.62%





MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES.

HOSSANA S. A. DE C.V.			
BALANCE GENERAL POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008 Y 2009.			
	2009	2008	Variación
CAJA	16,000	44,541	- 28,541
BANCO	315,084	277,901	37,183
CLIENTES	12,330,506	4,731,263	7,599,243
DOCUMENTOS POR COBRAR	8,903,666	7,683,895	1,219,771
FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS	340,068	144,787	195,281
DEUDORES DIVERSOS	13,206	11,159	2,047
GASTOS ANTICIPADOS	58,759	51,831	6,928
ANTICIPO A PROVEDORES	150,309	33,656	116,653
ALMACEN	11,870,467	10,469,631	1,400,836
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	33,998,065	23,448,664	10,549,401
ACTIVO NO CURCULANTE:			
MOBILIARIO Y EQUIPO	51,896,854	35,303,327	16,593,527
EQUIPO ELECTRONICO	90,758,318	90,758,318	-
EQUIPO DE TRANSPORTE	70,048,516	54,454,990	15,593,526
EQUIPO DE REPARTO	181,516,635	181,576,635	- 60,000
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO	- 14,775,639	- 13,031,963	- 1,743,676
DEPRECIACION EQ ELECTRONICO	- 33,837,987	- 32,579,907	- 1,258,080
DEPRECIACION EQ TRANSPORTE	- 21,502,738	- 19,547,944	- 1,954,794
DEPRECIACION EQ REPARTO	- 67,685,794	- 65,169,813	- 2,515,981
OTROS ACTIVOS	68,281	60,180	8,101
TOTAL ACTIVO NO CIRCULANTE	256,486,446	231,823,823	24,662,623
TOTAL ACTIVO	290,484,511	255,272,487	35,212,024
PASIVO CIRCULANTE:			
PRESTAMOS BANCARIOS A CP	5,997,647	4,271,493	1,726,154
PROVEEDORES	6,586,037	5,808,817	777,220
DOCUMENTOS POR PAGAR	862,343	760,578	101,765
ACREEDORES	2,417,431	2,132,149	285,282
GASTOS ACUMULADOS	561,492	495,230	66,262
ANTICIPO A CLIENTES	323,806	285,594	38,212
IVA TRASLADADO	317,466	159,855	157,611
IMPUESTOS POR PAGAR	1,385,239	1,183,965	201,274
TOTAL PASIVO CIRCULANTE	18,451,461	15,097,681	3,353,780
PASIVO NO CIRCULANTE:			
PRESTAMOS A LP	53,360,973	27,204,175	26,156,798
TOTAL PASIVO	71,812,434	42,301,856	29,510,578
CAPITAL			
CAPITAL SOCIAL	170,358,649	170,358,649	-
RESERVA LEGAL	6,012,363	6,012,363	-
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	36,599,619	31,394,713	5,204,906
UTILIDAD O PERDIDA	5,701,446	5,204,906	496,540
TOTAL CAPITAL	218,672,077	212,970,631	5,701,446
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	290,484,511	255,272,487	35,212,024



En el comparativo anterior las cantidades están indicando la proporción de aumento en cada uno de los rubros.

Así el total de activo circulante respecto al año anterior muestra un aumento importante del 45%. Destacando las cuentas de clientes con un incremento del 160.62% y documentos por cobrar con un aumento del 15.87% debido a nuevas facilidades de crédito. Así mismo el almacén creció un 13.38% por un aumento en las inversiones de la empresa en los artículos.

Respecto al activo no circulante se puede observar el incremento en el mobiliario y equipo con un 47% y en el equipo de transporte con un 28.63% causados por la adquisición de bienes necesarios para continuar con el desarrollo de la empresa.

Las cuentas que sobresalieron por un aumento considerable dentro del pasivo son: préstamos bancarios a corto y largo plazo 40.41% y 96.15% respectivamente, estos aumentos se debieron a la necesidad de la empresa por capital líquido temporal y a una inversión en sus activos, para mejoras que beneficiaran a la compañía y aumentaran sus ganancias, así mismo se registro un aumento en proveedores con un 13.38% por la adquisición de un mayor volumen de mercancía comprada a crédito y acreedores aumentando 13.38% por deudas adquiridas por la reparación y mantenimientos del equipo de reparto así como por las auditorías realizadas en la empresa.

Respecto al año anterior observamos que se logro un aumento en la utilidad de la empresa del 9.54% esto se debió en gran parte a las ventas que en comparación con los años anteriores estuvieron a la alza en este periodo así como al aumento del activo total de la empresa.



MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES.

HOSSANA S.A. DE C. V.

ESTADO DE RESULTADOS POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS 2008 Y 2009

	2009	2008	Variación
VENTAS	38,998,718	33,332,238	5,666,480
COSTO DE VENTAS	<u>21,707,230</u>	<u>19,145,996</u>	2,561,234
UTILIDAD BRUTA	17,291,488	14,186,242	3,105,246
<u>GASTOS DE OPERACIÓN:</u>			
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	<u>7,989,014</u>	<u>5,899,035</u>	2,089,979
UTILIDAD DE OPERACIÓN	9,302,474	8,287,207	1,015,267
OTROS INGRESOS	3,197,402	2,820,076	377,326
PRODUCTOS FINANCIEROS	10,695,885	9,141,783	1,554,102
OTROS GASTOS	2,533,083	2,225,333	307,750
GASTOS FINANCIEROS	3,768,051	3,279,502	488,549
GASTOS Y TIENDAS	<u>7,698,747</u>	<u>6,349,221</u>	1,349,526
UTILIDAD ANTES DE ISR Y PTU	9,195,880	8,395,010	800,870
ISR 28%	2,574,846	2,350,603	224,243
PTU 10%	<u>919,588</u>	<u>839,501</u>	80,087
UTILIDAD DEL EJERCICIO	5,701,446	5,204,906	496,540



En el cuadro anterior los porcentajes están indicando la proporción de aumento en cada uno de los renglones. Así si las ventas aumentaron en un 17% con respecto a las del año anterior; en tanto que el costo de ventas sólo tuvo un aumento 13.37%, lo cual llevo a que la utilidad bruta aumentara más que proporcional al aumento habido en las ventas en un 21.89%.

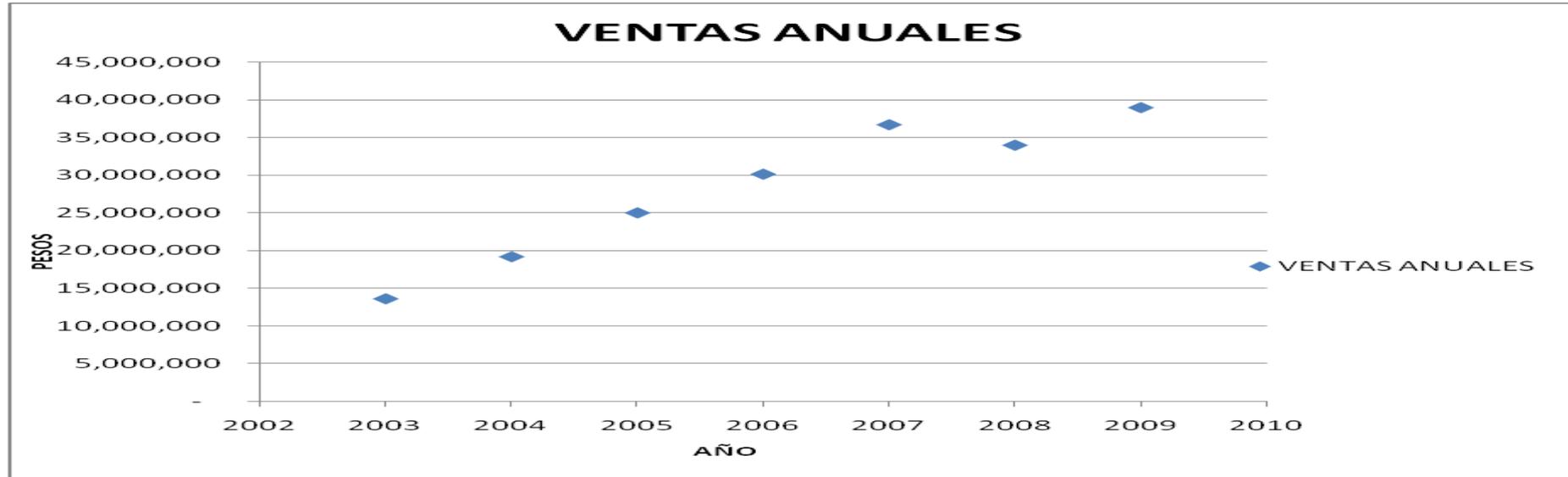
Por otro lado como los gastos de operación crecieron más que proporcionalmente al aumento registrado en las ventas ya que aumentaron 35.43%, la utilidad neta aumento sólo en un 9.54% con respecto a la utilidad obtenida en el 2008.



MÉTODO GRÁFICO.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
VENTAS ANUALES	13,567,258	19,160,410	24,999,052	30,148,961	36,721,203	33,998,718	38,998,718

Gráfico de ventas anuales y su comportamiento en cada periodo en que la empresa tuvo operaciones. Reflejando que desde el inicio de operaciones la empresa fue en aumento en relación a sus ventas, únicamente en el periodo 2008 las ventas descendieron a causa del alza inesperada de precios y de competencia en el mercado lo que origino fuga de clientes.





CONCLUSIONES.



5.2 Conclusiones. Interpretación del caso práctico.

Toda compañía busca optimizar tiempos y aumentar su productividad así como ampliar su mercado. Por lo tanto daremos una opinión respecto a la evolución practicada a la empresa Hossana S. A. de C. V. al 31 de diciembre del 2009 sobre la situación financiera de la empresa. Con lo que afirmamos la hipótesis pues efectivamente la empresa no acostumbra efectuar análisis e interpretación de estados financieros, identificando condiciones favorables y desfavorables, para así poder hacer una evaluación que conduzca a la toma de decisiones que en el desarrollo económico beneficien a la empresa.

La solvencia de la empresa es adecuada; aún podría ser más productiva ya que aparentemente está operando con una sobre-inversión en sus cuentas por cobrar e inventarios.

En cuanto a la estabilidad de la empresa encontramos que posee un buen equilibrio en su estructura financiera pues tres cuartas partes de los activos totales se encuentran financiados con recursos de los propietarios, por lo que se considera innecesario cualquier solicitud de créditos adicionales a los ya obtenidos.

El análisis del ciclo financiero muestra una situación preocupante, las compras a proveedores se liquidan en 109 días en tanto que la rotación de inventarios comprende 197 días y esto tendría como consecuencia el deterioro de las mercancías provocando que el inventario llegue a ser obsoleto con el transcurso del tiempo. La recuperación o cobro a los clientes insume 130 días, de mantenerse dicha situación la empresa desaparecerá, perderá liquidez descapitalizándose en el corto plazo. Por lo que recomendaríamos tratar de ampliar los días de crédito con proveedores; tratar de disminuir los días de la cobranza.

En cuanto a la utilidad se considera muy poco satisfactoria ya que por cada peso de inversión propia se obtuvo \$0.03 de utilidad, en cuanto al rendimiento de la empresa esta tuvo \$0.17 por cada peso de venta. Siendo poco productivo; lo que nos lleva a la conclusión de que la empresa está desperdiciando medios que podría canalizar hacia otros objetivos.



En relación al análisis de los métodos de porcentos integrales y de aumentos y disminuciones los rubros que tuvieron movimientos importantes se encuentran las cuentas por cobrar reflejando un problema ya que con respecto al año anterior aumentaron 4.24%, los inventarios aumentaron el 4.09%, los proveedores aumentaron un 2.27% y los prestamos un 20.43% por lo cual la empresa se encuentra en un gran problema para cumplir con sus obligaciones.



Con el propósito de que la empresa Comercializadora Hossana S.A. de C.V. mejore respecto a su situación financiera en un futuro inmediato se le recomienda considerar lo siguiente:

- ◇ La empresa tiene una buena solvencia, sin embargo, se le sugiere que se cobren las cuentas de clientes y deudores evitando así la generación de cuentas incobrables; esto les beneficiara, ya que podrán hacer frente a las obligaciones que tienen con sus proveedores y acreedores.
- ◇ Con respecto al almacén el trabajo de ventas no ha sido el más óptimo, por lo cual se sugiere hacer una investigación de mercado tomando en cuenta las necesidades del cliente en el cual se pueda colocar el inventario y así evitar que se convierta en obsoleto para la empresa.
- ◇ Modificar o establecer una nueva política de cuentas por pagar, para evitar que una vez que se haya colocado el inventario en el mercado se vuelvan a elevar esos rubros, logrando la disminución de tiempo para el pago a los proveedores y acreedores.
- ◇ Incrementar las ventas y controlarlas con el fin de evitar la caída de estas, así como disminuir los gastos innecesarios, lo cual nos llevará a tener éxito en la organización.
- ◇ Finalmente la empresa es solvente, pero puede mejorar su productividad ya que tiene los medios suficientes o bien, tiene la posibilidad de conseguir capital ajeno que le ayude obtener los fines esperados, sin necesidad de poner en juego los recursos propios.



BIBLIOGRAFÍA

Guajardo Cantú Gerardo. **Contabilidad financiera**. Editorial McGraw Hill. 4ª ed. México, 2006

Hernández y Rodríguez Sergio. **Administración**. Editorial McGraw Hill. 2º ed. México, 2008.

Macías Castañeda Sandra Elena. **Administración Financiera**. Editorial Trillas. 1ra ed. México, 2007.

Moreno Fernández Joaquín. **Contabilidad Básica**. Editorial Continental. 3ra ed. México, 2006.

Ochoa Setzer Guadalupe. **Administración Financiera**. Editorial McGraw Hill. 1ra ed. México, 2002.

Ortega Castro Alfonso. **Introducción a las finanzas**. Editorial McGraw Hill. 1ra ed. México, 2002.

Prieto Llorente Alejandro. **Principios de Contabilidad**. Banca y Comercio. 22 ed. México, 2000.

Reyes Ponce Agustín. **Administración Moderna**. Editorial Limusa. México, 1992.

Romero Javier. **Principios de contabilidad**. Editorial McGraw Hill. 2º ed. México, 2005.

Stanley b. Block/Geoffrey a. Hirt **Fundamentos de Administración Financiera**. Editorial McGraw Hill. Duodécima edición. México, 2008.

Zorrilla, Arena Santiago y Torres Xammar Miguel. **Guía para elaborar la tesis**. Editorial McGraw Hill. 2º ed. México, 2003.

<http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=14&guia=62&giro=0&ins=111>