



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN

EVALUACION FINANCIERA DE LA  
PEQUEÑA EMPRESA PARA DETERMINAR  
SU EXISTENCIA O DESARROLLO  
EN EPOCA DE CRISIS ECONOMICA.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A:  
VICENTA PEDRAZA ANGELES

A S E S O R:  
L. C. ALEJANDRO AMADOR ZAVALA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1996

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis 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.

**TESIS**

**COMPLETA**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVANZADA DE  
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR U.N.A.M.  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES  
CUAUTITLAN

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS



DR. JAIME KELLER TORRES  
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN  
P R E S E N T E .

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

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:

"Evaluación financiera de la pequeña empresa para determinar su existencia o desarrollo en época de crisis económica."

que presenta la pasante: Vicenta Pedraza Angeles  
con número de cuenta: 2812427-6 para obtener el TITULO de:  
Licenciada en Administración

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 14 de junio de 1996

PRESIDENTE	<u>L.A. Celia Rodríguez Chávez</u>	
VOCAL	<u>L.C. Alejandro Amador Zavala</u>	
SECRETARIO	<u>L.A. Ma. Teresa Muñoz García</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.C. Francisco Alcántara Salinas</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.A. Nestor Piliado García</u>	

A MIS PADRES :

GRACIANO Y AUREA POR SUS CONSEJOS, APOYO, COMPRENSION,  
CONFIANZA Y AMOR.

A MIS HERMANOS:

EDILBERTO, PABLO, SAMUEL Y GRACIANO  
POR SU AYUDA INCONDICIONAL Y CARIÑO SINCERO.

A P. JOSE MUÑOZ ESQUIVEL.

POR SU SENCILLEZ, AFECTO Y CALIDAD HUMANA.

AYER COMO ESTUDIANTE , HOY COMO PROFESIONISTA Y  
UNIVERSITARIA TODA LA VIDA

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO Y  
A LOS PROFESORES QUE DAN LO MEJOR PARA QUE  
CADA GENERACION SEA MEJOR.

AL ASESOR:

L.C. ALEJANDRO AMADOR ZAVALA POR SU PACIENCIA,  
ORIENTACIÓN Y POR PERMITIR APRENDER DE SU  
EXPERIENCIA.

A FAMILIARES Y AMIGOS:

POR COMPARTIR Y ESTAR PRESENTES EN TODO MOMENTO  
DESINTERESADAMENTE.

A LOS COMPAÑEROS DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS:

POR EXHORTAR A MI DESARROLLO PROFESIONAL.

## INDICE

### INTRODUCCIÓN

#### I.- ASPECTOS GENERALES.

1.1. La empresa.	2
1.1.1. Clasificación.	5
1.2. Áreas del conocimiento relacionadas directamente con las empresas.	
1.2.1. Administración.	8
1.2.2. Contabilidad.	11
1.2.3. Finanzas.	13
1.3. Estados financieros.	
1.3.1. Clasificación.	14

#### II.- ANÁLISIS FINANCIERO.

2.1. Definición	19
2.1.1 Clasificación	22
2.2. Por cientos Integrales.	23
2.2.1 Clasificación	24



2.3. Razones financieras.	26
2.4. Punto de equilibrio.	49
2.5. Comparativos.	54
2.6. Políticas y procedimientos generales.	59
2.7. Evaluación de la empresa.	62
III FINANCIAMIENTOS FACTIBLES PARA GENERAR EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA	
3.1. Financiamiento interno.	74
3.2. Financiamiento externo.	88
IV CASO PRÁCTICO.	125
CONCLUSIONES	130



## INTRODUCCIÓN:

En el entorno empresarial mexicano, las entidades económicas pueden clasificarse en función de sus recursos humanos y económicos en: Grandes, Medianas, Pequeñas y Micro empresas.

Aún cuando la mayor cantidad son micro y pequeñas empresas, estas representan una proporción muy baja de producción. Los valores que se originan de la existencia de las pequeñas empresas incluyen, entre otros, su contribución a la libertad de oportunidad, mayor eficiencia en ciertas áreas, apoyo de las empresas comerciales más grandes, aumento de la innovación y el estímulo de la competencia.

En la mayoría de las medianas y grandes empresas, el éxito radica en que tienen establecida una estructura administrativa firme. En tanto que en las pequeñas empresas se carece de administración y control formalmente establecidos.

Las pequeñas empresas no deberían enfrentar el futuro con elementos y supuestos que en el pasado les han permitido subsistir y desarrollarse (tales como estímulos fiscales, facilidades crediticias, apoyo gubernamental, fortalecimiento de la planta productiva, estabilidad económica y generación de empleos), sin embargo, podrían mediante una adecuada administración, explotar



las oportunidades generadas por los cambios que ocurren en el ambiente económico actual.

Para que la pequeña empresa pueda lograr una administración eficiente, necesita aplicar herramientas que le permitan determinar si deben continuar o cambiarse, no solo sus normas financieras y políticas administrativas, sino además comprobar su eficiencia operacional; la principal herramienta es el análisis e interpretación de la información financiera.

La presente tesis esta organizada en cuatro capítulos, el primero está dedicado a los Aspectos Generales de las Empresas, el segundo contiene los Métodos de Análisis e Interpretación de la Información Financiera, el tercero presenta las diversas Fuentes de Financiamiento que permiten oportunidades de desarrollo a la pequeña empresa, finalmente el cuarto capítulo incluye un caso ilustrativo del Análisis e Interpretación de los Estados Financieros de una pequeña empresa.

La información utilizada es verídica, sin embargo, para efectos de estudio únicamente se ha cambiado la razón social de la empresa analizada.

## I.- ASPECTOS GENERALES.

### 1.1. LA EMPRESA.

"Unidad económica social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio en que actúa". Según Isaac Guzmán Valdivia.

"La empresa es la unidad productiva o de servicio que constituida según aspectos prácticos o legales se integra por recursos y se vale de la Administración para lograr sus objetivos". Según Agustín Reyes Ponce.

"Es la unidad socioeconómica en la que se combinan y coordinan los factores de la producción con el fin de comprar y vender o comprar, transformar y vender satisfactores". Según Antonio y Javier Méndez Villanueva.

"La organización es una entidad abstracta que es dirigida por un sistema racional, de autoridad, y que la organización justifica su existencia a través del logro de sus objetivos". Según Henry Fayol.

"Una empresa es un conjunto de elementos interrelacionados... con un propósito definido". Según Sergio Hernández y Rodríguez y Nicolás Ballesteros Inda.

Es el trabajar en función del mercado al proporcionar bienes o servicios que satisfagan las necesidades existentes en un momento determinado.

El concepto holístico es aquel en el que se considera a la empresa y a sus actos como una entidad con comportamiento homogéneo. Entre otras destacan las siguientes características fundamentales:

- 1) Destaca la acción de una colectividad más que a los actores individuales en la colectividad.
- 2) Asumen patrones predeterminados de conducta racional.
- 3) Propone una clara y bien definida orientación de metas por parte de la empresa, y
- 4) Asumen que la necesidad de acción es reactiva y generadora por el medio externo, el mercado.

El concepto conductista visualiza generalmente a la empresa como la influencia de muchas corrientes interrelacionadas. En las cuales se distinguen las siguientes características:

- 1) La suposición básica de que son en sí misma, quiénes actúan.
- 2) El comportamiento del actor dentro de la empresa está condicionado tanto por los factores de la personalidad como por el medio ambiente.
- 3) Los procesos de comportamiento que suelen encontrarse en una empresa incluyen, entre otros aspectos, conocimiento, percepción, convicciones, y la personalidad de los actores individuales, y
- 4) Las recompensas o metas son, en la mayoría de las ocasiones, muy complejas y no pueden ser trazadas simple e inequívocamente.

El concepto de Sociedad Mercantil puede enfocarse de muy distintas maneras. URÍA en su libro Derecho Mercantil en su página 96, define a la sociedad mercantil como "la asociación de personas que crean un fondo patrimonial común para colaborar en la explotación de una empresa, con ánimo de obtener beneficio individual participando en el reparto de las ganancias que se obtengan".

De la definición se pueden desprender cuatro elementos esenciales de las sociedades mercantiles:

1. La asociación de personas: este elemento es la diferencia clave entre empresario individual y sociedad mercantil. La sociedad mercantil está constituida por un grupo de personas que se asocian mediante un contrato de sociedad. El artículo 2688 del código civil para el Distrito Federal, establece que: Por el contrato de sociedad, los socios se obligan mutuamente a combinar sus recursos o esfuerzos para la realización de un fin común.
2. Que crean un fondo patrimonial común: Se desprende que toda sociedad mercantil debe iniciar con un patrimonio social, el cual es originalmente aportado por los miembros de ella. Este patrimonio recibe el nombre de Capital Social.
3. Para colaborar con la explotación de una empresa: Este elemento es para mencionar que toda sociedad debe de tener un fin a realizar. Esto se conoce con el nombre de Objeto Social, y
4. Con ánimo de obtener un beneficio individual participando en el reparto de las ganancias que se obtengan: He aquí el hecho de que las personas que se asociaron, lo hicieron con el objeto de obtener beneficios personales, utilizando a la sociedad y su patrimonio como medio para obtener ganancias. Este elemento denota un fin lucrativo.

Tomando en cuenta los diversos conceptos de empresa de los autores antes citados, a continuación se tiene que es:

Es la unidad productiva o de servicio constituida legalmente, en la cual se coordinan los recursos económicos, tecnológicos, materiales y humanos con el fin de lograr un máximo rendimiento y es formada bajo las siguientes características:

1. Es un ente estructurado sistemáticamente que satisface necesidades ofreciendo un producto o servicio.
2. Se constituye legalmente a través de leyes y reglamentos que regulan su actividad.
3. Se integra con recursos con el fin de obtener rendimiento en el uso de ellos, es decir que es la congregación de los recursos económicos, tecnológicos, materiales y humanos.
4. Sus productos son servicios o bienes que se producen con la finalidad de obtener rendimiento económico.
5. Las actitudes son generadas por el personal que labora en ella.
6. Sus elementos de control son las políticas y procedimientos establecidos, por ejemplo: el sistema contable, y
7. Se apoya en la administración para llegar a su finalidad.

#### 1.1.1 CLASIFICACIÓN.

La importancia práctica de clasificación de la empresa notificada por Nacional Financiera (posteriormente NAFIN) se muestra en la siguiente lista:

Las empresas se clasifican respecto a:

- a) El número de personas que la integran : Individuales y colectivas,
  - b) La procedencia del capital: Privadas y públicas,
  - c) La actividad que desarrollan : Industriales, Comerciales o de Servicio
  - d) la finalidad que persiguen: Lucrativas o sin fines de lucro.
- Asimismo pueden clasificarse:
- Por su giro
  - Por su tamaño

Respecto a su giro:

a) Industrias primarias que abastecen a otras industrias.

- Energía eléctrica.
- Petróleo.
- Carbón.
- Extracción de minerales metálicos.
- Extracción de minerales no metálicos.
- Explotación de madera.
- Agropecuario.

b) Industrias de producción intermedia que crean demanda para múltiples industrias.

- Productos de procesados.
- Productos del carbón.
- Hierro y acero.

- Productos químicos.
- Papel y derivados.
- Materiales de construcción.
- Textiles.

c) Servicios necesarios para el desarrollo industrial.

- Comunicaciones y transportes.
- Servicios públicos.
- Bancos e instituciones financieras.
- Servicios varios.

d) Industrias de bienes terminados que crean demanda para consumo particular.

- Productos alimenticios.
- Bebidas.
- Tabaco.
- Calzado, prendas de vestir.
- Muebles y accesorios.
- Madera y corcho.
- Productos de caucho.
- Productos minerales no metálicos.
- Productos metálicos.
- Maquinaria.
- Aparatos y accesorios eléctricos.
- Equipo de transporte.
- Industrias manufactureras diversas.

Por su tamaño :

Tamaño de la empresa	Ventas anuales	Número de empleados
Micro	Hasta \$ 900 miles	Hasta 15
Pequeña	Hasta \$ 9 millones	Hasta 100
Mediana	Hasta \$ 20 millones	Hasta 250
Grande	Más de \$ 20 millones	Más de 250

La micro y pequeña empresa tiene una importancia decisiva para el desarrollo económico y social del país, a través de aprovechar insumos locales, al arraigar la mano de obra y satisfacer las necesidades de los mercados regionales y por ende del país. Así como el hecho que representa más del 80% de la fuente laboral del país.

## 1.2. ÁREAS DEL CONOCIMIENTO RELACIONADAS DIRECTAMENTE CON EL MANEJO DE LAS EMPRESAS.

### 1.2.1. ADMINISTRACIÓN.

Las definiciones de algunos autores de Administración son las siguientes:

"Administrar es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar". Henry Fayol.

"Es el arte o técnica de dirigir e inspirar a los demás, con base en un profundo y claro conocimiento de la naturaleza humana". J.D. Moonney.

"Una técnica por medio de la cual se determinan clasifican y realizan los propósitos y objetivos de un grupo humano particular". Peterson y Plowan.

"La dirección de un organismo social y su efectividad en alcanzar sus objetivos, fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes". Koontz y O'Donell.

"El empleo de la autoridad para organizar, dirigir y controlar a subordinados responsables (y consiguientemente a los grupos que ellos comandan), con el fin de que todos los servicios que se prestan sean debidamente coordinados en el logro del fin de la empresa".  
Frederik W. Taylor.

"Es el proceso a través del cual un grupo dirige las acciones de otros hacia metas comunes". Douglas McGregor

"Implica la coordinación de recursos humanos y materiales para el logro de objetivos". Kast y Rosenzweig.

"Es la coordinación de todos los recursos a través de los procesos de planeación, organización, dirección y control a fin de alcanzar los objetivos establecidos". Diccionario Harvard.

"Implica las actividades emprendidas por una o más personas con el objeto de coordinar las actividades de otros en la consecución de metas que no pueden ser logradas por una sola persona". Donnelly, Gilbson e Ivancevich.

"Es la disciplina a través de la cual, se coordinan los esfuerzos de los individuos que integran un organismo social, así como la utilización de los recursos materiales y financieros de dicho organismo para cumplir su misión con la eficiencia". Apuntes de la asignatura de Auditoría Administrativa.

"Administración es la técnica sistematizada por medio de la cual se logra la máxima eficiencia a través de planear, organizar, integrar, dirigir, y controlar los recursos cumpliéndose los objetivos comunes que se pretenden en una organización". Glosario de términos administrativos Departamento de Inventarios, Instituto Mexicano del Petróleo.

Reuniendo los elementos obtenidos de las definiciones anteriores se presenta la siguiente:

Administración es la técnica sistematizada que tiene por objeto coordinar la actividad humana de un grupo formalmente constituido, que tiene a su cargo lograr óptimos resultados de las operaciones de la empresa a través de planear, organizar, dirigir y controlar las funciones de ella. Sus características son:

- 1) Es un proceso o una serie de actividades continuas y relacionadas;
- 2) Se concreta e implica en alcanzar metas organizacionales, y
- 3) Persigue objetivos específicos por medio de recursos económicos, materiales y humanos.

### 1.2.2. CONTABILIDAD.

Contabilidad.- Es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias, de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

La definición dada en el Boletín de Terminología Contable No. 1 del Instituto Americano de contadores Públicos en 1941, especifica:

La contabilidad es el arte de:

- 1) Registrar, clasificar y resumir en una forma significativa y en términos de dinero, las transacciones y hechos que son, al menos en parte, de carácter financiero,
- 2) Interpretar los resultados de ello.

La definición de la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, en su Boletín A1 de octubre de 1973, marca:

"Es la técnica constituida por los métodos, procedimientos e instrumentos aplicables para llevar a cabo el registro, clasificación y resumen de los efectos financieros que provocan las operaciones que realiza la empresa, con el objeto de obtener la información necesaria para elaborar estados financieros".

Contabilidad administrativa es el sistema de información al servicio de las necesidades internas de la administración, con orientación programática destinada a facilitar las funciones administrativas internas de planeación y control, así como a la toma de decisiones". Antonio y Javier Méndez Villanueva.

Contabilidad financiera. Sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad económica así como ciertos acontecimientos económicos que le afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos de la organización. Guajardo

Contabilidad es la técnica de registrar, resumir en términos monetarios de los efectos financieros que surgen de las operaciones de la empresa; con el fin de proporcionar información oportuna, confiable, suficiente y de forma cuantitativa que sirva como medida de control y para la toma de decisiones.

Considerando las definiciones anteriores se tiene que:

Contabilidad Financiera es el sistema que proporciona información de las operaciones financieras y presupuestales, así como las políticas y mecanismos que permitan integrar un sistema de información y registro acorde a las necesidades de la empresa, el cual proporciona información oportuna, confiable y suficiente que sirva como medida de control, para la toma de decisiones.

### 1.2.3. FINANZAS

"Es la ciencia que tiene por objeto prever, obtener y aplicar correctamente los recursos monetarios de la entidad económica, para lograr el máximo rendimiento de las inversiones". Apuntes de la asignatura de Evaluación de las Inversiones.

"Finanzas es la técnica que estudia la óptima obtención y aplicación de recursos materiales en una entidad económica". Joaquín Moreno Fernández.

"...finanzas es la técnica sistematizada que tiene por objeto de prever la obtención y aplicación de recursos económicos para obtener el máximo rendimiento en una entidad...".

Steven E. Bollen.

Considerando las definiciones anteriores se tiene que:

Administración financiera es la técnica que tiene por objeto prever, obtener, aplicar y coordinar correctamente los recursos de una entidad económica, estableciendo y regulando políticas y procedimientos, necesarios para lograr óptimos resultados de operación eficiencia, por tanto lograr el máximo rendimiento de lo invertido.

### 1.3 ESTADOS FINANCIEROS.

"Estados Financieros son los documentos contables, básica y esencialmente numéricos, elaborados mediante la aplicación de la técnica contable, en los que se muestra ya sea la situación financiera de la empresa, los resultados de su operación u otros aspectos también de carácter financiero". Antonio y Javier Méndez Villanueva.

"Estados Financieros: Son documentos contables que se formulan con objeto de suministrar información periódica, a los propietarios, administradores y público en general a cerca de la situación y desarrollo financiero a que ha llegado la empresa". Según apuntes de la asignatura de Análisis Financiero .

"Estados financieros se pueden definir como resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; habiendo de reflejar hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de las personas que los elaboran. Los saldos de las partidas que aparecen en los estados financieros representarán el resultado de un gran número de cargos y créditos a las diferentes cuentas". Según Alberto García Mendoza.

"Son documentos que presentan información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y financiamiento partiendo de la idea de los recursos con que cuenta la empresa y deben de estar correspondidos directamente con las fuentes necesarias para adquirir dichos recursos". Según Joaquín Moreno Fernández.

\*Son aquellos documentos que muestran la situación económica de la empresa, la capacidad de pago de la misma, a la fecha determinada, presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado presente o futuro, en situaciones normales o especiales. Según Pedro Perdomo Moreno.

Se considera que los Estados Financieros son: documentos contables que tienen por objeto informar sobre la situación financiera de la empresa en una fecha determinada y sobre los resultados de sus operaciones y el flujo de fondos por un periodo determinado. Estos deben de servir para formarse un juicio sobre los resultados financieros, administración y generación de fondos, así como la toma de decisiones de inversión y crédito.

Para el manejo de la empresa se requiere de información financiera la cual deberá ser oportuna, confiable, accesible y adecuada que permita integrar los elementos de juicio necesarios para la toma de decisiones.

Las fuentes de información deberán permitir:

- a) Coordinar las actividades.
- b) Captar, medir, planear y controlar las operaciones diarias.
- c) Estudiar las fases del negocio y proyectos específicos.
- d) Contar con un sistema de información central que pueda servir a los interesados en la empresa como son: propietarios, acreedores, gobierno, empleados, posibles inversionistas o público en general

Los estados financieros pueden llamarse estados globales o estados de propósitos generales, puesto que muestran la posición financiera y los resultados de las operaciones de todo el negocio al final del período contable anual o por un período más corto. Son de naturaleza histórica.

Los estados financieros se preparan con el fin de presentar una revisión periódica uniforme acerca del progreso de la administración y tratar sobre la situación de las inversiones en el negocio y los resultados obtenidos durante el período que se estudia. Refleja una combinación de hechos registrados, convenciones contables y juicios personales

### 1.3.1. CLASIFICACIÓN.

La manera más adecuada de clasificar los estados financieros es atendiendo los siguientes aspectos:

La importancia de estos:	Básicos y Secundarios.
La información que presentan:	Normales y Especiales.
La fecha o periodo al que se refieren:	Estáticos, Dinámicos, Estáticos - Dinámicos y Dinámicos - Estáticos.
Al grado de información que proporcionan:	Sintéticos y Detallados.
La forma de presentación:	Simple y Comparativos.

La naturaleza de las cifras:

Históricos o Reales,  
Actuales y  
Proyectados o Pro - Forma.

Los estados financieros básicos o principales son aquellos que determinan la importancia de la información revelada, generalmente se consideran los siguientes:

- a) Balance General o Estado de la Situación Financiera.- Documento contable que refleja la situación financiera de una entidad a una fecha determinada, tiene por objetivo mostrar la naturaleza de los recursos financieros de la empresa, así como los derechos de acreedores y participación de dueños o accionistas; información clasificada en tres categorías: activo, pasivo y capital.
- b) Estado de Resultados.- Documento contable que muestra los ingresos obtenidos, así como las erogaciones que realiza la entidad para el desarrollo de sus actividades determinando así la utilidad o pérdida resultante en un periodo determinado.
- c) Estado de Cambio en la Situación Financiera en base a efectivo o estado de flujo de efectivo.- Documento contable que tiene como finalidad presentar de manera simplificada y comprensible información sobre el manejo del efectivo con respecto a su obtención y aplicación, ya que conjuga la información de los dos estados financieros anteriores.
- d) Estado de Variación en el Capital Contable.- Documento contable que tiene como finalidad mostrar los cambios ocurridos (aumentos y disminuciones) en los rubros del capital contable de la entidad económica.

Los estados financieros secundarios, conocidos también como anexos, son aquellos que analizan un rubro o grupo de rubros determinados de un estado financiero básico, para mostrar analíticamente como está integrado el importe que se muestra en él.

El estado de cambios en la situación financiera es una herramienta importante para el análisis financiero, teniendo como objetivo analizar, seleccionar, clasificar y resumir los cambios ocurridos en la estructura financiera de la empresa durante un periodo.

## II ANÁLISIS FINANCIERO

Los estados financieros contienen datos de importancia que deberán ser complementados con información del medio ambiente de la empresa que sirva de base para formarse una opinión de la situación financiera de la empresa como consecuencia de las operaciones realizadas; esta información deberá ser analizada e interpretada con la finalidad de conocer la empresa y poder encaminarla posteriormente hacia un estudio de las relaciones que existe entre los diversos elementos financieros, manifestado por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de las tendencias de estos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios periodos sucesivos.

### 2.1 DEFINICIÓN.

"Análisis.- Distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos". Según el Diccionario Enciclopédico Espasa Calpe.

En Matemáticas, el análisis denota el proceso por medio del cual un problema queda reducido a sus partes más simples, es decir a sus elementos.

"Análisis es la separación de los componentes de un todo hasta conocer las partes que lo forman; descomposición de lo complejo en sus elementos". Según Diccionario Enciclopédico Selecciones Reader Digest.

"Análisis es el método que parte de lo general para llegar a lo particular conociendo así la constitución de los elementos que forman un todo".

Interpretación: Explicar el sentido de una cosa específicamente.

Interpretar: Explicar o declarar el sentido de una cosa principalmente, el de textos faltos de claridad.

Tomando como base las definiciones anteriores, el análisis e interpretación de los estados financieros es el conocimiento que se obtiene de una entidad económica a través de los estados financieros, estudiados como un todo, para conocer la base de sus operaciones, que permitan obtener conclusiones para dar una opinión sobre la buena o mala política administrativa seguida por la entidad sujeta a estudio.

Antes de comenzar el análisis de los estados financieros se debe tomar en cuenta los alcances y limitaciones de la información financiera en relación a la política financiera y operacional así como las siguientes situaciones:

1. Alcance: Que se va a estudiar?
  - a) Parcial: Estudio de alguna de las funciones de la administración.
  - b) Total: Estudio total de la política administrativa de la empresa.
2. Obtención de datos de tipo económico administrativo: Que es la empresa?
3. Constitución de la Sociedad.- Extractar los principales datos de la escritura constitutiva, actas de asambleas, giro de la empresa, planes futuros (si se tienen), contratos y convenios (instituciones de crédito, proveedores, clientes, etc...), situación de la empresa en cuanto a su capacidad así como mercado presente y futuro.

4. Requisitos contables: Se toman de base los principios contables, la presentación de los estados, así como el margen de seguridad de las cifras, obtenidas del dictamen realizados a ellos.

5. Datos de terceros: clientes, proveedores, bancos y medio ambiente económico.

Como siguiente paso es necesario considerar:

1. Tomar todos los renglones de la balanza de comprobación para elaborar una cédula que tendrá las siguientes columnas;

a) Las dos primeras con los saldos que aparecen en la balanza.

b) Las siguientes dos para los ajustes derivados del propio analista.

2. Agrupar bajo un mismo rubro las cuentas de naturaleza similar

3. Reducir o simplificar las cifras eliminando unidades, decenas, centenas, según la magnitud de los importes

4. Crear el grupo de otros activos o activo diferido.

Para efectos de análisis al Estado de Situación Financiera divide de la siguiente manera:

ACTIVO	PASIVO	CAPITAL
Circulante	Flotante	Capital Social
Fijo.	Fijo	Utilidades Acumuladas
Diferido		Resultados del Ejercicio

El Estado de Situación Financiera debe ser simplificada a través de la agrupación, por el contrario el Estado de Resultados debe contener los datos más explícitos posibles.

### 2.1.1 CLASIFICACIÓN

En función análisis, los estados financieros se clasifican de la siguiente manera:

- |           |                                |  |
|-----------|--------------------------------|--|
| Estáticos | 1. Porcientos Integrales       | a) Totales y<br>b) Parciales.  |
|           | 2. Razones                     | a) Simples,<br>b) Estándar e<br>c) Índice.   |
|           | 3. Punto de Equilibrio         | a) Fórmulas y<br>b) Gráficas.  |
| Dinámicos | 1. Estados Comparativos        | a) Reales - Reales,<br>b) Reales - Presupuestados                                  |
|           | 2. Aumentos<br>y Disminuciones | a) Estado de Origen Aplicación de<br>Recursos y<br>b) Estado de Flujo de Efectivo. |
|           | 3. Método de Tendencias        |  |
|           | 4. Gráficos                    |  |

## 2.2. MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

"Es el método en cuyos casos se desea conocer la magnitud e importancia que tiene la parte de un todo en relación con su monto total", según Cesar Calvo Langarica, en su libro Análisis E Interpretación De Estados Financieros.

"Los porcentos integrales representan partes componentes de los totales siendo de forma vertical, en que se analizan los datos absolutos con el fin de simplificar las cifras y facilitar el manejo de las mismas", según Kennedy del libro Estados Financieros, Forma, Análisis E Interpretación.

"Los porcentos integrales es un método en que se manejan cifras absolutas con el fin de simplificar cifras convirtiendo estas a porcentajes". Expresado por Joaquín Moreno Fernández En El Libro Las Finanzas En Las Empresas.

"... es un método de análisis que en la mayoría de empresas es utilizado para analizar las cifras y las relaciones existentes entre los rubros y el total. La esencia de este método es reducir a por cientos ya sean analíticos o generales las cifras de los estados financieros, con la finalidad de simplificar las cifras...

...teniendo como base:

1. El todo es igual a la suma de sus partes ( axioma matemático )
2. Supone que el importe de la cantidad total es constante ( cabe señalar que se toma la cifra de) concepto que se equiparo con el 100% )..." Según Macías Pineda En El Análisis Financiero.

"...es de carácter explorativo, sirve de medio para analizar la magnitud relativa de cada una de las partes, para mostrar su distribución y facilitar las comparaciones de los estados financieros de manera específica así como general..." Según El Programa Integral De Crédito De Banco De Comercio Interior.

De las definiciones antes mencionadas se conceptualiza a los Porcientos Integrales como:

Un método estático que permite conocer la relación existente entre las cifras de los estados financieros, determinando la magnitud de cada uno de los rubros que lo componen de tal manera que simplifica y facilita su manejo.

### 2.2.1. CLASIFICACIÓN

Por la aplicación del método pueden ser parciales o totales:

1. Por cientos integrales parciales .- Este tipo de comparación solo se puede realizar en el balance general con el fin de conocer la relación que guarda cada una de las cifras de los rubros subtotales que forman el estado financiero, con el total de ellos.

Como primer paso se toma al total de grupo igualándolo al 100%, posteriormente se calculan los valores de cada uno de los rubros en cada una de las secciones del balance general, habitualmente el activo circulante, el pasivo flotante y el capital contable, se con el total de ellos.

2. Como se busca tener facilidad en el manejo de este método, se recomienda utilizar los porcentajes sin decimales.
3. Por cientos integrales totales.- Este método se utiliza básicamente en el balance general y el estado de resultados.

a) En el balance general la máxima cantidad incluida corresponderá al activo total representada por el 100%, al igual que el pasivo más el capital contable representa el 100% y se calculan los por cientos correspondientes a cada uno de los rubros; es decir señala la proporción que guardan los recursos del activo con el total de este, así como la proporción de bienes propios y ajenos, en base al total de bienes. para utilizar este método es conveniente hacer el cálculo tomando cifras sin decimales, para facilitar el manejo de los resultados.

b) En el estado de resultados las ventas netas (100%) se utilizan como la cifra control de dicho estado, tomándose las rebajas, bonificaciones, devoluciones sobre ventas y descuentos sobre ventas, como cifras mayores a las ventas netas, y disminuyendo esto las ventas totales.

### 2.3 RAZONES FINANCIERAS.

Razón es la relación que guarda una cantidad respecto a otra. Términos empleados en el análisis e interpretación de estados financieros, para designar la relación que guarda una cifra con otra, representadas por algunas de las partidas que integran dichos estados .

Tipos de razones en cuanto a su realización.

1. Razones Estáticas.- Por formarse de rubros del balance general , es un estado estático.
2. Razones Dinámicas.- Por corresponder a cuentas del estado de resultados, que es un estado dinámico.
3. Razones Estático - Dinámicas.- En las que intervienen cifras de conceptos de uno y otro estado.

En cuanto a su aplicación

Los métodos de razones pueden ser simples, estándar ó de índice:

#### a) Método de Razones Simples.

Este método consiste en relacionar cifras de conceptos homogéneos de los estados financieros y de su resultado, para obtener consideraciones que sirvan de apoyo a la interpretación acerca de la solvencia, estabilidad, productividad y actividad.

A través de este estudio se encuentran las anomalías y deficiencias que sirven de base para la formulación de juicios de los estados financieros y de la corrección de las políticas administrativas del ejercicio analizado.

b) Método de Razones Estándar.

La importancia de complementar los datos absolutos por medio de razones surge de la necesidad de establecer relaciones de las partidas entre sí. Las razones como cualquier dato estadístico, representan un medio conveniente para enfocar la atención del analista sobre relaciones específicas que requieren investigación consecutiva.

Normas de Comparación.

Los estándares de comparación deben consistir en:

Estándares de lo que se considera normal y que ha sido obtenido por medio de la experiencia u observación personal del analista.

Las razones y porcentajes basados en los registros de las actividades financieras y de operación del pasado de ese negocio individual. Las razones y porcentajes de compañías competidoras seleccionadas (en México es poco común).

Las razones estándar son la media aritmética de las razones obtenidas en la experiencia de su operación. Este tipo de razones se derivan de información financiera que ha sido preparada bajo principios contables, juicios personales y hechos en circunstancias diferentes.

Fenómenos como pérdida del valor adquisitivo y falta de estabilidad monetaria, inflación, devaluación monetaria, entre otros, influyen en la forma de interpretar las razones.

En épocas como la actual cuando la inflación es alta y es de más de un dígito, la comparación de información se dificulta debido a que está expresada en unidades monetarias de diferente poder adquisitivo, es por tal razón que este método no es del todo recomendable en México.

Las razones Estándar se dividen en:

- I) Internas.- Son basadas en datos de la propia empresa y de años anteriores, y
- II) Externas.- Se obtienen del promedio de un grupo de empresas del mismo giro o similar.

c) Método de Razones Índice.

En este método se comparan datos de la misma empresa con los de años anteriores. Se determina por diferentes procedimientos, pero se mencionará uno de ellos por su facilidad de manejo, que consiste en:

- I) Seleccionar como estándar aquellas razones simples que tengan mayor importancia para la empresa, sin que excedan de 10 razones;
- II) El conjunto de razones se iguala a 100% y se ponderan (cada una por separado).  
A cada una de ellas se le asigna un valor según la importancia que le reconozca el analista;
- III) Se suman las dos columnas ya ponderadas, y

IV) Se divide la suma de las razones simples ponderadas entre la suma de razones estándar ponderadas, siendo el resultado la razón índice de la situación general de la empresa.

Las ventajas de este método se presentan en:

- I) La determinación de los costos de producción.
- II) La elaboración de presupuestos.

En ambos casos, estas medidas de control son aplicadas a nivel de dirección. Cabe aclarar que en México este tipo de razones no son usuales.

#### a) ANÁLISIS DE SOLVENCIA

Índice de Solvencia:

La Solvencia se puede definir como situación de crédito presente, en otras palabras, se dice que una persona es solvente, cuando en ese momento es sujeta de crédito.

Índice de Solvencia Circulante.

La Solvencia se refiere a la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo así como para contraer nuevas deudas en el mismo lapso.

FORMULA:

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \text{SOLVENCIA CIRCULANTE}$$

#### FUNDAMENTACIÓN:

La base de que las deudas a corto plazo estén garantizadas con los valores del activo circulante, lo constituyen los bienes con los que se cubrirán las deudas próximas a vencer.

#### LECTURA:

Por cada peso que debemos a corto plazo tenemos \$1.50 para cubrirlo; Por consecuencia después de pagar su pasivo tiene una capacidad de endeudamiento a corto plazo por \$.50.

#### INTERPRETACIÓN

Para esta razón varios autores consideran que en la actualidad, es aceptable una relación de 1.50 a 1; tomando en cuenta el uso del crédito como auxiliar económico de las empresas, su relación puede ser menor, de acuerdo al giro de la empresa y a su situación económica.

#### ÍNDICE DE SOLVENCIA INMEDIATA

Se define como la razón del circulante con respecto a la liquidez de los componentes individuales del activo circulante y la capacidad de la empresa para convertirlos en efectivo para pagar inmediatamente a su pasivo a corto plazo.

#### FORMULA:

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \text{ÍNDICE DE SOLVENCIA INMEDIATA}$$

#### FUNDAMENTACIÓN:

Es la capacidad de la empresa de convertir sus activos circulantes a efectivo sin considerar sus inventarios, debido al tiempo que se requiere para vender las mercancías o productos terminados, convertir las materias primas y el trabajo en proceso o bien por la incertidumbre de que pueden venderse o no.

#### LECTURA:

En la actualidad es aceptable una relación de 0.85 a 1, tomando en cuenta el crédito como auxiliar económico.

#### INTERPRETACIÓN:

Esta razón representa el dinero disponible en relación con el pasivo circulante, si una empresa tiene una razón de 0.85 a 1, se considera que por cada peso que existe en deuda hay \$0.85 en dinero y documentos para hacer frente a las deudas de corto plazo.

#### ÍNDICE DE LIQUIDEZ

La Liquidez se refiere a la capacidad de cubrir sus obligaciones en el momento.

#### FORMULA:

$$\frac{\text{ACTIVO DISPONIBLE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \text{ÍNDICE DE LIQUIDEZ}$$

#### FUNDAMENTACIÓN:

Se considera la utilización de los valores fácilmente realizables como es el efectivo en caja, en bancos e inversiones de realización inmediata.

#### Lectura:

Por cada peso de activo disponible se tiene 1 peso para cubrir las deudas a corto plazo.

#### INTERPRETACIÓN:

Es un índice estático que refleja las condiciones favorables o desfavorables de liquidez de la empresa, ya que sirve para juzgar la capacidad de la empresa para pagar o contraer en efectivo.

#### CAPITAL DE TRABAJO.

Es el capital con el cual la empresa realiza sus actividades normales.

#### FORMULA:

ACTIVO CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE = CAPITAL DE TRABAJO

#### FUNDAMENTACIÓN:

Muestra la posible disponibilidad del activo circulante en exceso del pasivo circulante, representando la capacidad que tiene la empresa para realizar sus operaciones en su ciclo financiero a corto plazo, ya que es el capital que requiere la empresa a intervalos fijos para cubrir sus necesidades de trabajo y fechas de pago.

## b) RAZONES FINANCIERAS DE ESTABILIDAD.

La Estabilidad es la situación de crédito futura, es decir, que la solvencia que tiene actualmente, seguirá durante una época en iguales o mejores condiciones.

### ÍNDICE DEL ORIGEN DEL CAPITAL.

Este conjunto de razones muestran el origen de las inversiones, la proporción que guardan entre terceras personas y las propias, así como la capacidad de la empresa para cubrir las obligaciones a su vencimiento, con el fin de regular el margen de seguridad que deban tener los accionistas sobre la empresa.

### FORMULA:

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \text{ÍNDICE DE ORIGEN DEL CAPITAL...}$$

### FUNDAMENTACIÓN:

La finalidad es conocer la proporción que existe en la empresa entre el capital propio y ajeno.

### LECTURA:

Por cada \$0.71 que los acreedores han invertido en la empresa, los accionistas han invertido un peso.

**INTERPRETACIÓN:**

Se espera exista una relación de 1:1, es decir, que el capital ajeno sea igual al propio, debido a que una razón mayor provocaría un desequilibrio y habría peligro de que la empresa pasara a ser propiedad de terceras personas.

**ÍNDICE DEL ORIGEN DEL CAPITAL.**

**FORMULA:**

$$\frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \text{ÍNDICE DE ORIGEN DEL CAPITAL. A CORTO PLAZO.}$$

**FUNDAMENTACIÓN:**

Refleja la proporción que guardan terceras personas con respecto al capital propio para cubrir sus obligaciones corto plazo.

**LECTURA:**

Por cada \$ 0.46 invertido por los acreedores a corto plazo, existe \$ 1.00 que han invertido los accionistas.

**INTERPRETACIÓN:**

Del capital propio que esta manejando la empresa, una fracción se esta utilizando en el corto plazo para las actividades del ciclo financiero de la empresa.

ÍNDICE DE INVERSIÓN DEL CAPITAL EN PASIVO A LARGO PLAZO.

FORMULA:

$$\frac{\text{PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \text{ÍNDICE DE INVERSIÓN DEL CAPITAL EN PASIVO A LARGO PLAZO.}$$

FUNDAMENTACIÓN:

Relación que existe entre los pasivos a largo plazo con el capital contable.

LECTURA:

Razón 1:1. Por cada peso invertido de capital propio, tienen invertido un peso terceras personas a largo plazo.

INTERPRETACIÓN:

Esta razón muestra las inversiones de terceras personas en la empresa y la inversión propia con que se cuenta para hacer frente a las obligaciones a largo plazo. Se puede medir el margen de seguridad que tienen los accionistas en la empresa.

ÍNDICE DE INVERSIÓN DEL CAPITAL EN ACTIVO FIJO.

FORMULA:

$$\frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \text{ÍNDICE DE INVERSIÓN DEL CAPITAL EN ACTIVO FIJO.}$$

FUNDAMENTACIÓN:

Es la relación que presentan los bienes permanentes con el capital propio, así como con los préstamos a largo plazo para la adquisición de nuevos activos fijos.

LECTURA:

La relación de 1:1. Indica que cada peso invertido en activos fijos es financiado por capital de la empresa.

INTERPRETACIÓN:

Esta razón mide la capacidad del capital contable para financiar los activos fijos de la empresa, por lo que muestra la capacidad de endeudamiento a largo plazo y el cubrimiento de sus costos.

VALOR CONTABLE DEL CAPITAL.

FORMULA:

$$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{CAPITAL SOCIAL PAGADO}} = \text{VALOR CONTABLE DEL CAPITAL.}$$

FUNDAMENTACIÓN:

Son los valores provenientes de conceptos similares que varían a través del tiempo y como resultado de las operaciones realizadas por la empresa, determinándose el rendimiento obtenido, aprovechado por la compañía, o bien, el reflejo de los errores de administración.

LECTURA:

Una razón 1:1. Implica que por cada peso de capital contable se tiene \$1.00 de capital pagado.

#### FUNDAMENTACIÓN:

Es necesario analizar las ventas y tomar solo aquellas que son a crédito, después de deducir las devoluciones, rebajas, bonificaciones y descuentos de este tipo de operaciones, compararlas con el promedio real de saldos mensuales de clientes. El resultado de la razón muestra la rotación de cuentas por cobrar, se traduce en días y permite saber si el crédito concedido está de acuerdo a la política administrativa, y si es recuperando en un tiempo razonable, de forma que no afecte el ciclo económico de la empresa.

#### LECTURA:

Es la rotación de las cuentas por cobrar, o la razón de las ventas a las cuentas por cobrar, o el número de pesos de las ventas netas por peso de cuentas por cobrar que no hayan sido cobradas.

#### INTERPRETACIÓN:

Indica el resultado de la aplicación de una buena o mala política administrativa; generalmente puede decirse que mientras de un desplazamiento mayor, mejor será la política administrativa seguida, ya que señalará el uso eficiente de los valores; asimismo, mientras menor número de días resulte la duración del ciclo económico, la recuperación del efectivo en actividad tenderá a ser inmediata.

#### ÍNDICE DE ROTACIÓN INVENTARIOS

#### FORMULA:

$$\frac{\text{COSTO DE LO VENDIDO}}{\text{INVENTARIOS DE ARTÍCULOS TERMINADOS}} = \text{ÍNDICE DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE ARTÍCULOS TERMINADOS.}$$

#### INTERPRETACIÓN:

Esta razón muestra la aplicación de intereses obtenidos de futuras operaciones, por lo que una relación superior a 1:1. Indica el grado de aprovechamiento de la compañía, mientras dicha relación aumente la empresa mejora, pero si fuese inferior a 1 mostrará una situación de peligro.

#### c) Razones Financieras de Actividad

Es el conjunto de razones que juzgan la eficiencia que tiene la administración en el manejo o utilización de inversiones en activos o pasivos a través del tiempo, así como la eficiencia de las políticas en cuanto en lo estipulado y lo realizado, estas son:

##### ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

Este índice es útil para evaluar las políticas de crédito establecidas en la empresa, y poder juzgar si el departamento de crédito y cobranzas está operando de manera eficiente.

##### FORMULA:

$$\frac{\text{VENTAS NETAS O VENTAS NETAS. A CRÉDITO.}}{\text{DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES.}} = \text{ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.}$$

##### CONVERSIÓN:

$$\frac{360 \text{ DÍAS}}{\text{ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.}} = \text{PLAZO DE CRÉDITO OTORGADO A CLIENTES.}$$

CONVERSIÓN:

$$\frac{360 \text{ DÍAS}}{\text{ÍNDICE DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE ARTÍCULOS TERMINADOS}} = \text{PLAZO DE VENTA}$$

FUNDAMENTACIÓN:

Indica las veces que se desplazan los inventarios en función del costo de lo vendido, por lo que representa el promedio de ventas y los días que necesita la empresa para colocar la producción en el mercado.

LECTURA:

La rotación de los inventarios o número de veces que el inventario ha sido utilizado para realizar las ventas. Antigüedad media (en días) de los inventarios. La tendencia del número de días en existencia.

INTERPRETACIÓN:

Es la realización del movimiento de los inventarios de la empresa a través del ciclo económico; a medida de que aumenta la rotación aumenta la liquidez del inventario, en caso contrario, los inventarios son difíciles de mantener. Es un índice útil para evaluar las políticas de ventas y poder juzgar si el departamento de ventas está operando de manera eficiente.

ÍNDICE DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MATERIAS PRIMAS.

FORMULA:

$$\frac{\text{COSTO DE LA MATERIA PRIMA.}}{\text{INVENTARIO DE MATERIAS PRIMAS.}} = \text{ÍNDICE DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MATERIAS PRIMAS.}$$

CONVERSIÓN:

360 DÍAS.

----- = PLAZO ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MATERIAS PRIMAS.  
ÍNDICE DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS DE MATERIAS PRIMAS.

FUNDAMENTACIÓN:

Esta razón indica las veces que se desplaza la materia prima del total empleado en la producción.

LECTURA:

Es la rotación de los artículos, o número de veces que el inventario de artículos terminados fue repuesto durante un año.

INTERPRETACIÓN:

Esta razón representa la velocidad del movimiento del inventario de materia prima en la empresa para producir, considerando el costo que representa tener las materias primas.

ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR.

FORMULA:

COMPRAS NETAS (A CRÉDITO).

----- = ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR.

DOCUMENTOS Y CUENTAS POR PAGAR.

CONVERSIÓN:

$$\frac{360 \text{ DÍAS}}{\text{ÍNDICE DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR}} = \text{PLAZO DE PAGO.}$$

FUNDAMENTACIÓN:

Indica el número de veces que se desplazan las deudas a corto plazo por adquisición de mercancías o de materias primas en relación al monto total de las obligaciones.

LECTURA:

Rotación de las cuentas por pagar; número de días en que la empresa paga a sus proveedores.

INTERPRETACIÓN:

Indica el número de días a crédito que conceden los proveedores a la empresa, si está liquidando sus deudas, si está cumpliendo con los plazos que le han sido otorgados. Este comparado con el crédito que otorga la empresa a sus clientes, muestra si trabaja con ventajas o desventajas de crédito en relación al que le conceden los proveedores.

ÍNDICE DE ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

FORMULA:

$$\frac{\text{VENTAS NETAS.}}{\text{ACTIVO FIJO (BRUTO).}} = \text{ÍNDICE DE ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.}$$

FUNDAMENTACIÓN:

De los activos fijos existentes, de que manera han sido utilizados para generar las ventas del periodo.

**LECTURA:**

El número de veces que fue utilizado el activo fijo, si el activo fijo fue utilizado o no, la capacidad del activo fijo para desarrollar productos y generar ventas; la rotación de la planta.

**INTERPRETACIÓN:**

Los activos fijos son adquiridos conforme a la capacidad de producción que representan y en función a las ventas esperadas en la empresa.

La empresa se encuentra o no utilizando su activo fijo, si se tiene excedente de activo fijo, es decir, si la empresa tiene activos ociosos por periodos prolongados.

**ÍNDICE DE UTILIZACIÓN DEL ACTIVO TOTAL.**

**FORMULA:**

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \text{ÍNDICE DE UTILIZACIÓN DEL ACTIVO TOTAL.}$$

**FUNDAMENTACIÓN:**

Del activo de total que se requiere para una operación eficiente. Mide el importe de las ventas generado por cada peso de inversión en el activo total.

**LECTURA:**

El número de veces que el activo total es utilizado para generar las ventas.

**INTERPRETACIÓN:**

Indica la relación de los activos totales a ventas, indicando el número de veces que la empresa los utiliza para generar las ventas de los artículos que produce. Puede mostrar si existe una tendencia hacia la sobreinversión en el total del activo de operación.

**ÍNDICE DE ROTACIÓN DE UTILIZACIÓN DEL CAPITAL CONTABLE.**

**FORMULA:**

$$\frac{\text{VENTAS NETAS.}}{\text{CAPITAL CONTABLE.}} = \text{ÍNDICE DE UTILIZACIÓN DEL CAPITAL CONTABLE.}$$

**FUNDAMENTACIÓN:**

Grado de capital invertido en que está apoyando al volumen de ventas.

**LECTURA:**

Razón de 1:1. Indica que por cada peso de ventas se requiere un peso de inversión de capital contable.

**INTERPRETACIÓN:**

El grado de eficiencia de la generación de utilidades que han sido impulsadas por el volumen de ventas monetario de capital utilizado mediante el aumento del margen de utilidad de las ventas; mide las necesidades de ventas netas sobre el capital contable. A mayores ventas por peso de capital contable, mayor será el rendimiento de la inversión.

## ÍNDICE DE UTILIZACIÓN DEL CAPITAL NETO DE TRABAJO

### FORMULA:

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{CAPITAL NETO DE TRABAJO}} = \text{ÍNDICE DE UTILIZACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.}$$

### FUNDAMENTACIÓN:

Señala la productividad de la empresa en relación al capital de trabajo y las ventas netas, ya que estas dependen de la potencialidad de dicho capital.

### LECTURA:

El resultado indica que por cada peso de capital de trabajo se genera una proporción en ventas en el periodo. Dicho de otra manera, es el número de pesos de las ventas netas que la entidad obtuvo por cada peso de capital de trabajo que no fue financiado por acreedores a corto plazo.

### INTERPRETACIÓN:

Refleja el grado en que la empresa está operando. Representa el capital de trabajo que se utiliza para generar ventas en el periodo por lo que se refiere al monto de capital de trabajo en relación con las ventas. El peligro está en la declinación de las ventas debidas a circunstancias imprevistas.

#### d) Razones Financieras De Rentabilidad.

La Rentabilidad o Productividad es el rendimiento de los resultados de las operaciones de la empresa. Toda empresa sana, buscará obtener el máximo rendimiento.

##### RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE.

FORMULA:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \text{ÍNDICE DE RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL CONTABLE}$$

FUNDAMENTACIÓN:

Refleja el rendimiento que se obtiene de diferentes factores, y por ende, la eficiencia de la política administrativa. Rendimiento de acuerdo a la inversión propia.

LECTURA:

Por cada peso invertido, lo que se obtuvo de rendimiento en el periodo.

INTERPRETACIÓN:

Sirve para precisar si se está obteniendo el resultado normal de acuerdo al giro y al volumen de operaciones.

##### RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL TOTAL.

FORMULA:

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE MAS PASIVO TOTAL}} = \text{RENDIMIENTO SOBRE CAPITAL TOTAL}$$

**FUNDAMENTACIÓN:**

Rendimiento que se obtiene de recursos propios y ajenos.

**LECTURA:**

Refleja lo que se obtuvo de rendimiento de cada peso invertido de capital propio y ajeno por el uso de este.

**INTERPRETACIÓN:**

Sirve para precisar la eficiencia de la administración en la fabricación, las ventas y el financiamiento. Habilidad por la cual la administración logró convertir en utilidad una fracción de cada peso obtenido de la venta, permitiendo conocer la eficiencia con que se está financiando la empresa.

**MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN.**

**FORMULA:**

$$\frac{\text{UTILIDAD DE OPERACIÓN.}}{\text{VENTAS NETAS.}} = \text{MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN.}$$

**FUNDAMENTACIÓN:**

Determinación del rendimiento a través de las ventas netas antes de impuestos.

**LECTURA:**

Por cada peso vendido, la fracción en pesos que se obtuvo como utilidad de operación.

**INTERPRETACIÓN:**

Indica la productividad de las ventas, esto es, la productividad de las operaciones regulares de la empresa. Este importe es considerado desde el punto de vista del volumen de ventas. Esta utilidad es importante por ser el importe disponible para el pago de intereses, impuestos etc..

**MARGEN DE UTILIDAD NETA.**

**FORMULA:**

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} = \text{MARGEN DE UTILIDAD NETA}$$

**FUNDAMENTACIÓN:**

**Importancia de generar utilidad neta a través de las ventas**

**LECTURA:**

Por cada peso vendido, la utilidad neta que obtuvo la empresa.

**INTERPRETACIÓN:**

El grado de eficiencia alcanzado con la forma en que la administración logró convertir en utilidad, cada peso obtenido de las ventas. Así como, el modo de utilizar cada peso invertido en la empresa, para producir utilidad.

## MARGEN DE UTILIDAD POR ACCIÓN

### FORMULA:

UTILIDAD NETA.

----- = MARGEN DE UTILIDAD POR ACCIÓN.

NÚMERO DE ACCIONES.

### FUNDAMENTACIÓN:

Los accionistas generalmente desean ( y obtienen) un rendimiento superior al que reciben los acreedores; esto se explica por ser mayor el riesgo que corren los accionistas con la suerte de la entidad.

### LECTURA:

Por cada peso invertido en cada acción, se obtuvo un determinado rendimiento.

### INTERPRETACIÓN:

Indica el rendimiento que está obteniendo cada acción, sobre la inversión de cada una. Es la eficiencia de la generación de utilidades; la aplicación que se hace de los rendimientos ganados, los cuales puedan ser reinvertidos en el futuro, o proporcionar el rendimiento que esperan los accionistas.

#### 2.4. PUNTO DE EQUILIBRIO.

El método de punto de equilibrio, surgió como respuesta a la falta de información requerida para determinar la eficiencia de los costos totales en relación a la estructura de las utilidades, y la conveniencia de nuevas inversiones.

"El punto de equilibrio es una representación gráfica o matemática del nivel de apalancamiento. Se basa en la relación entre los ingresos totales de la empresa y el costo total, según cambia la producción. El Punto de equilibrio es el volumen de producción con el cual el ingreso total compensa exactamente los costos totales, que son la suma de los costos fijos y los variables". Definición citada en Administración Financiera de Steven Bolten.

"Técnica de análisis importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas. Es uno de los métodos más avanzados e interesantes por entrar al terreno de las estimaciones, predeterminaciones y presupuestos". Citada por Joaquín Moreno Fernández en su libro Las Finanzas En La Empresa.

"Es instrumento de rentabilidad que se utiliza generalmente en el análisis de costos e ingresos, siendo útil para la toma de decisiones administrativas, puesto que proporciona valiosa información para las decisiones relativas a los precios de venta, y la cantidad de unidades necesarias para lograr cierto margen de utilidad ". Por Louis Tawfik en La Administración De La Producción.

"Es la representación gráfica en que se presentan datos en un momento determinado donde se localizan el punto del volumen de producción que compensa los costos totales a través de los ingresos; siendo utilizado como instrumento de control en estimaciones, predeterminaciones, presupuestos planificación de utilidades y auxiliar en la toma de decisiones". Por César Calvo Langarica en El Análisis E Interpretación De Estados Financieros.

"Es la técnica de análisis marginal que estudia las relaciones existentes entre el costo fijo, el costo variable, las ventas y las utilidades. Este tipo de análisis puede asumir la forma de gráfica y tiene entre otros objetivos la determinación del punto crítico (nivel de ventas en que ni se gana ni se pierde)". Citado por A. Ortega Pérez de León en su libro La Información Financiera.

"Conocido también como punto crítico o punto neutro, es el nivel de ventas en el cual por igualarse los ingresos con los costos, la empresa no obtiene ni utilidad ni pérdida". Opinión de Jaime Redondo Hinojosa en su libro Compendio De Términos Usuales De La Administración Financiera.

Concentrando las definiciones anteriores se tiene que:

El punto de equilibrio es la herramienta financiera que está elaborada para servir de apoyo fundamental en la actividad de planear y a través de ella diseñar acciones a fin de lograr el desarrollo Integral de la organización, siendo tan eficaz que sirve de base al presupuesto, por medio de un análisis de sensibilidad mostrando el camino a seguir.

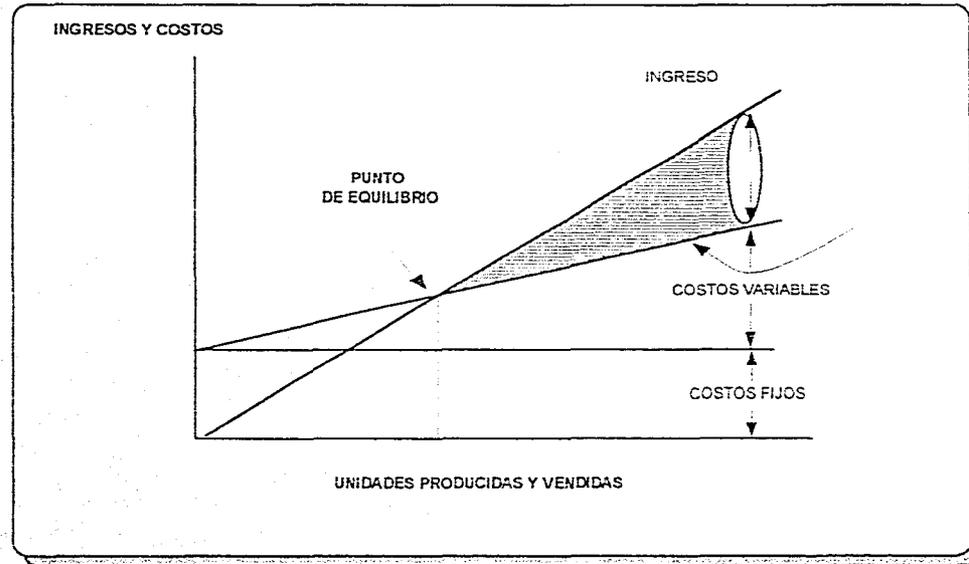
Para calcular el punto de equilibrio, es necesario tener perfectamente determinado el comportamiento de los costos, donde estos contengan a los costos y a los gastos de producción, administración, ventas, financieros y otros. Clasificando estos a su vez en costos fijos y costos variables, lo más objetivamente posible.

Los elementos del punto de equilibrio son :

**COSTOS FIJOS** siendo aquellos que permanecen constantes, independientemente de las fluctuaciones habidas en el volumen de producción y/o venta. Los costos fijos van directamente relacionados al tiempo, es decir que no sufren alteración en el periodo que se está analizando, o estas fluctuaciones son mínimas, algunos de ellos son: Rentas (de inmuebles, equipos y servicios), Depreciaciones, Gastos de Administración y de Ventas (sueldos y salarios, pagos constantes en el periodo), y Gastos Financieros (intereses con vencimientos determinados para el periodo), y

**COSTOS VARIABLES** siendo aquellos que cambian pero no en forma proporcional sino en relación a las fluctuaciones habidas en los volúmenes de producción y/o venta. Los costos variables van directamente relacionados con el volumen de ventas (producción), es decir que aumentan o disminuyen en relación a las unidades producidas y/o vendidas, algunos de ellos son materia prima (costos de artículos adquiridos para su venta), Mano de obra (cuando se trate de pago de salarios por destajo), comisiones por volumen de ventas, Gastos de administración y Ventas que no puedan determinarse específicamente por inconsistencia o la parte proporcional que se considere sufrió alteraciones fuertes en el periodo, y Gastos Financieros (intereses pagados por alteraciones o inconsistencia en el periodo).

## PUNTO DE EQUILIBRIO



En este método es necesario esencialmente conocer dos rubros:

1. Ventas .- En su forma global adicionando el número de unidades vendidas (considerando que sea la operación normal del negocio), y
2. Costos de Venta y Gastos de operación .

FORMULA

$$P.E. = \frac{C.F.}{P - C.V.}$$

$$X = \frac{V}{M.C.U.}$$

$$M.C.U. = 1 - \frac{C.V.}{V}$$

$$U.V. = \frac{C.F. \frac{U.D.D.I.}{(1-t)}}{M.C.U.}$$

$$U.V. = \frac{C.F. \frac{U.D.}{(1-t)}}{1 - \frac{C.V.}{V}}$$

C.F. = Costo Fijo

P. = Precio de Venta.

C.V. = Costo Variable

X. = Punto de Equilibrio en pesos.

M.C.U. = Margen de contribución Unitario

V. = Ventas

U.V. = Unidades a Vender

U.D. = Utilidad Deseada.

U.D.D.I. = Utilidades Deseadas Después de Impuestos.

t = Tasa de impuestos.

Las dos últimas fórmulas representan un Modelo del Punto de Equilibrio (Costos - Volumen - Utilidad), que deberán utilizar las organizaciones, así como las diversas variantes que esta presenta de acuerdo a los cambios que surjan en sus variables (Aumentos o Disminuciones), por efectos de la planeación misma o por los efectos de la inflación.

## 2.5. ANÁLISIS COMPARATIVO

Los métodos comparativos son dinámicos y sirven de base para constituir el razonamiento de evolución de la empresa. Presentando lo que ya ocurrió, comparándolo con lo que se deseaba obtener, lo cual permite interpretar el comportamiento actual y detectar las situaciones favorables y desfavorables a través de analizar los elementos de comparación; como pueden ser los siguientes:

- a) Método de aumentos y disminuciones,
- b) Tendencias, y
- c) Método gráfico.

### a) MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

"Consiste en comparar estados financieros iguales, correspondientes a dos o más años, obteniéndose la diferencia que muestre las cifras correspondientes a un mismo concepto".

Definición de César Calvo Langarica

Coincidiendo con este autor se tiene:

Es un método comparativo horizontal del mismo género de conceptos homogéneos, consecutivos con periodos de tiempo y fechas similares, se efectúa entre dos estados financieros de cifras reales.

Este método es de gran importancia ya que de él derivan los estados financieros de origen y aplicación de recursos, y el flujo de efectivo.

Estado de cambios en la situación financiera.- Es el estado financiero concentrado mediante una ordenación especial, que tiene por objeto mostrar los recursos que se han obtenido y la aplicación que se ha hecho de los mismos, obteniendo así los cambios en un periodo determinado. Este estado es también conocido como Estado de Origen y Aplicación de Recursos, o Estado de Cambios en la Posición Financiera; con una parte de este estado surgen el Estado de Fondos, el Estado de Flujo de Efectivo y el Análisis de Cambios en el Capital de Trabajo.

Los Recursos son el conjunto de medios disponibles de una empresa para que al trabajarlos se logren los objetivos deseados. Siendo un estado básico, debe elaborarse en forma obligatoria a partir de los ejercicios del 31 de diciembre de 1983, según la comisión que elaboró el boletín B11 del Colegio de Contadores Públicos.

Bases del Estado:

- a) Capacidad para generar efectivo a través de operaciones normales,
- b) Flujo neto que se produce por el manejo de inversiones o financiamiento (corto plazo y largo plazo), y
- c) Incremento o decremento neto general.

### Origen de Recursos

Son cuatro las fuentes de recursos:

- a) Utilidades obtenidas,
- b) Nuevas aportaciones,
- c) Aumento en los valores del pasivo, y
- d) Disminuciones en los valores del activo.

### Aplicación de Recursos

Son cuatro las causas de aplicación:

- a) Pérdidas en los resultados del ejercicio.
- b) Disminuciones en el capital.
- c) Disminución en los valores del pasivo, y
- d) Aumento en los valores del activo.

1) Características del estado:

- a) Movimientos individuales. Conceptos principales de entradas y salidas de efectivo.
- b) Cambios en la posición financiera en términos de efectivo.
- c) Utilidad Neta, y
- d) Utilidad de Operación.

2) Estructura:

- a) Áreas de: Operación, Financiamiento e Inversión, y
- b) Áreas de Generación Neta Operativa: Flujo libre( generación neta operativa menos erogaciones financieras y fiscales obligatorias), financiamientos.

3) Tipo de unidades de moneda: Pesos corrientes o Pesos constantes (de cierre del ejercicio).

#### OBJETIVO:

- a) Avalar la capacidad de la empresa para generar futuros flujos positivos de efectivo.
- b) Avalar la capacidad de la misma para cumplir sus obligaciones, pagar dividendos, así como sus requerimientos de financiamiento externo.
- c) Avalar las razones que determinan las diferencias entre la utilidad neta de los flujos de entrada y salida de efectivo.
- d) Avalar las repercusiones que tiene en la posición financiera de una empresa las transacciones de inversión y financiamiento, sea que impliquen o no un movimiento inmediato de efectivo, y
- e) Presentar en forma condensada y comprensible, información sobre el manejo de efectivo por parte de la empresa en un periodo determinado.

#### b) MÉTODO DE TENDENCIAS

El Método comparativo horizontal el cual determina la proporción que guardan las cifras de los estados financieros del mismo género de conceptos homogéneos consecutivos con periodos de tiempo y fechas similares; su utilidad estriba en relacionar estados financieros sucesivos, reducido a una base común, se facilita la apreciación de las relaciones existentes entre las cifras de tres o más ejercicios. Tomando como base los índices, concede un punto de vista más elevado que permite apreciar la dirección que ha seguido la empresa.

El número índice es un artificio utilizado en estadística que consiste en adoptar como base el dato correspondiente a determinado año (o periodo de que se trate), cuyo valor se iguala a 100 se considera a esta como referencia, se calculan las magnitudes relativas que representan (en relación a ella) los distintos valores correspondientes a otros ejercicios, tomando exclusivamente las proporciones.

Ventajas:

Reporta números relativos y por tanto rápidamente se tiene idea de la magnitud de los cambios.

Facilita la interpretación y representación gráfica en que se aprecia más claramente el desarrollo de la serie de años analizados.

Desventajas:

Por tratarse de números relativos es factible olvidarse de los números absolutos.

### C) MÉTODOS GRÁFICOS

Este Método queda considerado en los denominados dinámicos que muestran de forma objetiva los Estados Financieros o la relación entre cuentas o renglones de los mismos.

Esta representación gráfica es variada, se desarrolla de acuerdo a los fines que pretenda mostrar, como gráficas por medio de barras, de pastel (con porcentajes o cifras), y simbología (tomando un símbolo que se repite tantas veces como sea necesario). Este método es de uso común en las empresas por su fácil comprensión de aspectos técnicos y por ser agradables a la vista.

## 2.6 POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES.

La planeación. Consiste en señalar las metas hacia las cuales se dirigen las actividades concretas. Es fundamentalmente una labor de previsión.

En la estructura administrativa de cualquier empresa es importante la realización de planeación de operaciones, efectuada bajo técnicas ó procedimientos formales, con el fin de asegurar una estabilidad en el mercado de sus productos y posiblemente el éxito en su desarrollo.

La planeación es la función administrativa que consiste en seleccionar, entre diversas alternativas, los objetivos, las políticas los procedimientos y programas de la organización.

Las condiciones tanto internas como externas de la organización, influyen en el desarrollo de las actividades y deben de tomarse en cuenta para establecer premisas de planeación.

Las principales condiciones se enumeran a continuación:

1.- Las que se refieren a factores externos a la organización:

- a) Grados de intervención estatal ( Marco legal),
- b) Tendencias de población,
- c) Empleo y/o desempleo, salarios, nivel de precios y productividad,
- d) Características del medio económico y social, en relación con los servicios que ofrece,  
y
- e) Condiciones de adquisición de bienes y servicios como: materia prima, transporte, fuerza laboral, así como fuentes de financiamiento.

Las que comprenden los factores internos:

- a) Previsión de servicios ( con estimación general, sobre clase o tipo de productos, tasas, tarifas y precios), y
- b) Inversión de capital (con estimación de inversiones, recursos disponibles y posibilidades en el futuro).

En lo referente a los elementos de la planeación es conveniente citar los siguientes:

Los objetivos son los fines o conjunto de metas que se pretende alcanzar; ya sea tratándose de la empresa en conjunto o sus departamentos, secciones o funciones.

Las políticas son reglas o normas generales que sirven para orientar a los colaboradores respecto acciones en general, favorecen a la coordinación y el trabajo en equipo; estas se apoyan en los objetivos, los precisan y se refieren a la organización en su conjunto, a sus secciones, departamentos o funciones, indicando la manera de alcanzar dichos objetivos.

Los procedimientos son planes más concretos, que norman el criterio y la acción que debe seguirse. Se apoyan en los objetivos y políticas. Implican la elección de los medios que se han de emplear y tienen como característica fundamental el señalar la secuencia cronológica de una actividad o conjunto de actividades.

Los programas son planes completos en que se apoyan los objetivos, políticas y procedimientos señalados de antemano que determinan con la mayor precisión posible el desarrollo de las actividades en función de los elementos esenciales: tiempo y dinero. Comprenden también a la empresa en su totalidad, o alguno de sus departamentos o secciones.

La planeación no siempre es sistemática, consistente y organizada. En la mayoría de micro y pequeñas empresas la previsión es completamente empírica, o intuitiva, los objetivos son vagos, las políticas son caprichosas o contradictorias; los procedimientos puramente empíricos o inadecuados, los programas incompletos o irrealizables, dando por resultado rectificaciones constantes por: gastos innecesarios, pérdidas, desperdicios de materiales, tiempo, dinero y mano de obra.

Es por ello que en una de las etapas del proceso administrativo se realiza la planeación como una actividad sistematizada, apoyada en datos objetivos, en posibilidades reales, en estudios técnicos, para que la previsión sirva de fundamento sólido a las políticas y programas y estos a su vez, sean instrumentos eficaces y útiles para llevar una administración de acuerdo a los fines que pretende alcanzar la empresa.

La actividad administrativa requiere ser valorada en cuanto a su eficacia, de la manera en como se alcanzaron las finalidades (aún cuando estas no hayan sido establecidas de manera formal), y los objetivos establecidos.

En esta etapa se realiza una inspección, como función de medición y corrección en la ejecución de los planes, con el fin de encontrar deficiencias administrativas en el uso de los recursos.

El análisis financiero debe concluir con la revisión de los objetivos, políticas y procedimientos de la empresa, para determinar las deficiencias administrativas las causas internas o externas que las propician, así como las consecuencias que pueden tener, si no se establecen medidas correctivas.

## 2.7 EVALUACIÓN DE LA EMPRESA

En general las micro y pequeñas empresas en México carecen de una función administrativa que permita evaluar y corregir el desempeño de actividades, de forma tal que se asegure el cumplimiento de los objetivos y planes empresariales establecidos.

En la evaluación de la empresa, la obtención de resultados se logra al aplicar los métodos de análisis financiero, los cuales proporcionan los elementos básicos que norman el criterio para la toma de decisiones o la implementación de acciones correctivas. Los datos obtenidos del análisis financiero pueden utilizarse para observar el funcionamiento de la empresa a fin de buscar áreas problemáticas o que sean susceptibles de mejoras.

Basados en la evaluación de la empresa se pretende: Formar un sistema de control que identifique desviaciones con respecto a los planes, con la suficiente oportunidad para evitar que se siga incurriendo en ellas; desarrollar modelos de insumos, aportar elementos para hacer cambios en políticas y/o procedimientos, controlar la posición financiera, hacer planes de financiamiento futuro, evaluar la necesidad de incrementar la capacidad productiva y determinar la estructura del capital y los de activos, todo lo anterior, encaminados a obtener los objetivos planeados.

Con la evaluación financiera se da la pauta para determinar las condiciones en que se encuentra la empresa, se proponen posibles cambios correctivos y se determina si está en condiciones de seguir o no operando, o bien o desarrollarse.

Algunas veces las empresas tienen dificultades financieras que no son corregidas a tiempo, por lo que muchas de ellas fracasan; corresponde a la administración negociar una posición viable, siempre y cuando esta sea posible, una posición viable para empezar de nuevo y con éxito es la reestructuración, para ello es necesario analizar la situación y decidir que hacer, la fusión es quizá el método más adecuado para lograr la expansión. Una vez que se toma la decisión, se debe estudiar los posibles candidatos para negociar.

### **Reestructuración De La Empresa.**

La fusión de dos empresas implica, por lo menos, la disolución de alguna de ellas, que jurídicamente son independientes, con la subsistencia de una o la creación de otra que absorbería todos los derechos y obligaciones de las sociedades fusionadas, para formar una propiedad, dirección y entidad común .

La diferencia es de derecho, porque al fusionarse la entidad legal resultante de este proceso tendrá personalidad jurídica y por tanto, será sujeto de derechos y obligaciones.

La fusión implica la disolución de las sociedades más no su liquidación; es decir, los accionistas no recibirán los bienes o dinero que sus acciones o sus aportaciones representen, sino acciones nueva a cambio de las existentes antes de la fusión.

La fusión puede ser de dos formas;

1. Que nazca una nueva entidad distinta a las que se fusionan, disolviéndose estas últimas.
2. Que una de las sociedades que se fusionan subsista absorbiendo a la otra, la cual desaparecerá por disolución.

La fusión debe ser decidida en una junta extraordinaria de socios, formalizándose por escritura pública inscrita en el Registro Público de Comercio, en la cual se hará constar las condiciones del acuerdo relativo y los balances iniciales y finales de cada una de las entidades fusionadas, así como el número y clase de acciones de las entidades fusionadas.

Previamente a la fusión, tiene que informarse de ésta a los acreedores de las entidades que participan en ella, mediante publicaciones del diario oficial de la federación. Los artículos 222 al 228 de la Ley de Sociedades Mercantiles son aplicables a la fusión y transformación de las sociedades.

En un sentido amplio, las fusiones son básicamente una forma de expansión de los negocios y por lo tanto, desde el punto de vista de la compañía que adquiere, puede tener como objetivo: eliminar a la competencia, incrementar los rendimientos por la reducción de costos, o mejoras en la eficiencia de operación y administrativa así como de impuestos.

Desde el punto de vista de la empresa que se fusiona y desaparece, existen principalmente tres tipos de consideraciones que pueden ser la base para tomar la decisión de ser absorbida, una administración débil, disputas internas, o retiro de personal clave; esto ocurre con empresas familiares, las cuales por su estilo de mando y estructura de dirección, se derrumban cuando hace falta la persona clave, por no contar con una continuidad y vida económica propia.

La fusión debe ser decidida en una junta extraordinaria de socios, formalizándose por escritura pública inscrita en el Registro Público de Comercio, en la cual se hará constar las condiciones del acuerdo relativo y los balances iniciales y finales de cada una de las entidades fusionadas, así como el número y clase de acciones de las entidades fusionadas.

Previamente a la fusión, tiene que informarse de ésta a los acreedores de las entidades que participen en ella, mediante publicaciones del diario oficial de la federación. Los artículos 222 al 228 de la Ley de Sociedades Mercantiles son aplicables a la fusión y transformación de las sociedades.

En un sentido amplio, las fusiones son básicamente una forma de expansión de los negocios y por lo tanto, desde el punto de vista de la compañía que adquiere, puede tener como objetivo: eliminar a la competencia, incrementar los rendimientos por la reducción de costos, o mejoras en la eficiencia de operación y administrativa así como de impuestos.

Desde el punto de vista de la empresa que se fusiona y desaparece, existen principalmente tres tipos de consideraciones que pueden ser la base para tomar la decisión de ser absorbida, una administración débil, disputas internas, o retiro de personal clave; esto ocurre con empresas familiares, las cuales por su estilo de mando y estructura de dirección, se derrumban cuando hace falta la persona clave, por no contar con una continuidad y vida económica propia.

Las consideraciones relativas a la inversión son muy variadas, las más frecuentes se deben a que, en apariencia, la mejor opción es la venta del negocio para obtener un precio óptimo, por considerar que ha llegado a su valor máximo y la única alternativa sería incrementar la inversión para una mayor diversificación, teniendo predispuesta esta decisión pocas posibilidades de éxito. Otra consideración importante es el caso del accionista cuyos recursos carecen de mercado para su inversión .

Las consideraciones relativas a impuestos se refieren principalmente a la eliminación de una doble tributación de impuestos o bien a la reducción de sus tasas de rendimiento.

#### PROCESO DE REALIZACIÓN DE LAS FUSIONES

Las fusiones se van concibiendo comúnmente, por alguna de las empresas que participan en la fusión, y ella espera lograr alguna o algunas ventajas que se obtendrán del hecho.

El procedimiento más frecuente, es que una de las empresas compre en efectivo la mayoría de las acciones de la otra, con un máximo que no afecte al número mínimo de accionistas que ordena la ley, dependiendo de la clase de sociedad de que se trate, para posteriormente incorporarla o absorberla en la fusión.

Normalmente la empresa absorbida sigue sus operaciones normales en la etapa inicial de la fusión, estableciendo únicamente una relación de compañía tenedora y compañía subsidiaria. Esta relación puede continuar por tiempo indefinido hasta que la fusión tenga lugar.

Cuando las acciones no cotizan en bolsa, las correspondientes a capital minoritario generalmente se adquieren a precio arbitrario.

Empresa controladora es una entidad constituida como sociedad anónima, la cual dentro de sus actividades se limita al hecho de poseer las acciones de capital de un conjunto de empresas.

Empresa asociada es una compañía de la cual otra es propietaria por lo menos del 25% y no más del 50% de las acciones ordinarias en circulación.

Afiliadas son aquellas compañías que sin tener inversiones de importancia entre sí, tienen acciones comunes y son propietarias del 25% o más de sus acciones ordinarias.

Por las actuales condiciones de la economía, las empresas pasan por momentos difíciles, en los cuales para poder subsistir y seguir en el mercado deben competir con calidad, y buscar otros métodos y alternativas para desarrollarse. Por lo que es recomendable que las empresas se agrupen o se combinen entre sí para poder tener más fuerza con el fin de lograr:

1. Expansión comercial para obtener utilidades más atractivas.
2. Eficiencia en la productividad.

Las combinaciones comerciales son: consolidación, fusión y compañía matriz.

Una consolidación implica la combinación de dos empresas de tamaño similar, en una corporación completamente nueva.

Una fusión implica la combinación de dos empresas de tamaño desigual, donde la más grande de ellas mantiene identidad corporativa. Debido a la similitud de consolidación y fusión, se utiliza el término "Fusión" para describir cualquiera de estos tipos de combinación.

Una compañía matriz es una corporación que tiene control por participación en una o más corporaciones diferentes.

Los motivos para las combinaciones comerciales incluyen: crecimiento, efectos sinérgicos, consecución de fondos, mejores condiciones de administración, consideraciones tributarias y mayor liquidez.

Una empresa puede crecer horizontalmente, verticalmente o como conglomerado.

El crecimiento horizontal implica la adquisición de empresas en la misma línea de negocios; el crecimiento vertical implica la adquisición de otra empresa en el mismo canal de producción o distribución; El conglomerado es el resultado de la adquisición de empresas no relacionadas entre sí, para diversificar el riesgo.

Los efectos sinérgicos se manifiestan en ocasiones como economías de escala, que resultan de menores gastos de fabricación en las empresas fusionadas.

Se puede adquirir habilidad en la administración, tener beneficios tributarios por medio de pérdidas operativas trasladables a periodos posteriores, se puede incrementar la comercialización de las acciones, y la capacidad de la empresa para conseguir fondos se puede aumentar por medio de la adquisición de otra empresa. Estos motivos para la fusión no son mutuamente excluyentes y generalmente la combinación de ellos opera como justificación para una combinación comercial.

Las fusiones se pueden negociar pagando en efectivo o por medio de un intercambio de acciones. En cualquier caso, la empresa adquirida puede serlo por sus activos o como un negocio en marcha.

Si se paga en efectivo se pueden aplicar el procedimiento de presupuesto en activos fijos, en el que se utiliza el valor presente neto para determinar la factibilidad económica de la adquisición. Si la fusión cambia en forma significativa la estructura del capital de la empresa que hace la adquisición, el costo del capital debe ajustarse para tener esto en cuenta. Si se utiliza un intercambio de acciones para adquirir una empresa, se debe establecer una razón de permuta de acciones. La razón de permuta se puede enunciar como la medida del precio que se paga por las acciones de la empresa que se adquiere, al precio de mercado de la empresa que hace la adquisición.

Normalmente el precio que se paga debe ser mayor al precio de mercado de la empresa que se adquiere para hacer atractiva la fusión.

Al establecer la razón de permuta, deben pronosticarse los efectos sobre las variables financieras fundamentales de las ganancias por acción, así como del precio de mercado por acción de la empresa fusionada, tanto para el futuro inmediato como a largo plazo. Algunas veces se da atención a los dividendos por acción, en otras al valor en libros por acción, o bien, a los riesgos financieros de la empresa fusionada. Una relación fundamental que afecta las ganancias, y el precio de mercado de la empresa fusionada, es la relación entre la razón precio - utilidades que se paga por la empresa que se adquiere, y la razón precio - utilidades de la empresa que hace la adquisición. Existen esquemas analíticos para evaluar estas relaciones.

Se pueden negociar una fusión con la administración de la empresa, o directamente con sus accionistas. Las negociaciones con la administración requieren no solamente un precio favorable en efectivo o proporción de permuta, sino que también deben convenir ciertos factores no financieros. A menudo se dan ciertas garantías adicionales a la administración, como parte del precio que se paga, o para estimular el desempeño futuro positivo. Si no se puede negociar una fusión, se pueden utilizar ofertas de compra para adquirir las acciones directamente a los dueños. A menudo, las negociaciones de la fusión se vuelven bastante competitivas.

Se puede crear una compañía matriz que ejerza el control de otras empresas con una participación pequeña, como el 10 o 20% de las acciones.

Las ventajas principales de las compañías matrices son los efectos de apalancamiento, protección contra el riesgo, beneficios legales, y el hecho de que no son necesarias las negociaciones para obtener el control de una subsidiaria.

Las desventajas que se citan usualmente incluyen: la tributación múltiple, la multiplicación de pérdidas y altos costos de administración.

#### **FRACASO DE LA EMPRESA**

El fracaso de una empresa puede considerarse de varias formas y sus causas son diversas:

1. Los rendimientos bajos o negativos.- Son un tipo de fracaso de las empresas, debido a que no cubren los costos, y para los accionistas en perspectiva o existente el funcionamiento no es deseable, por tanto, el valor de la empresa en el mercado va disminuyendo. Se pueden considerar las ganancias negativas como un fracaso de la empresa, pero esto no da como resultado necesariamente la reorganización o su liquidación.
2. Cuando en el estado de resultados presenta pérdida antes de impuestos, el rendimiento de los accionistas es menor a cero.
3. Cuando por varios periodos la empresa no puede obtener un rendimiento sobre sus activos, que sea mayor que su costo de capital, se considera que ha fracasado.
4. Insolvencia.- Se presenta cuando la empresa no puede pagar sus obligaciones a medida que vencen. Se presenta cuando los activos de la empresa no son suficientes para pagar sus obligaciones, se habla de falta de liquidez.

5. Cuando la empresa puede convertir en efectivo parte de sus activos, está en posibilidad de evitar el fracaso total.

6. Quiebra.- Se presenta al exceder el valor de los activos y la empresa tiene un capital contable negativo. Por tanto la empresa no puede satisfacer las reclamaciones de los acreedores, a menos que acepten la liquidación con activos colizados con precio mayor a su valor en libros.

#### CAUSAS PRINCIPALES DEL FRACASO DE LA EMPRESA

Las principales causas de fracaso de una empresa son:

Falta de habilidad económica, Actividad económica y Madurez corporativa.

Falta de habilidad administrativa.

La falta de eficiencia administrativa, la expansión exagerada, asesoría financiera inadecuada, ventas deficientes, altos costos de producción, la falta de capital, incorrecta comercialización, la producción deficiente y los factores externos.

Actividad económica.

Las depreciaciones económicas pueden contribuir al fracaso de las empresas, debido a que las ventas pueden disminuir, los costos fijos incrementan y los rendimientos son insuficientes que impiden cubrir erogaciones fijas.

Si la recesión se prolonga, disminuye la probabilidad de supervivencia. Cabe aclarar que no todas las empresas les afecta en la misma magnitud.

#### Madurez corporativa.

El ciclo de vida de una empresa pasa por las siguientes etapas : Nacimiento, crecimiento, madurez, y declinación. La administración de la empresa debe prolongar el crecimiento por medio de adquisiciones, investigación y el desarrollo de nuevos productos para tomar la decisión de ser absorbidas

Una empresa con problemas puede celebrar convenios voluntarios con sus acreedores, afin de solucionar la situación, estos pueden ser planes de prorroga y transacción, lo que lleva a la empresa a recapitalizarse o reestructurarse.

### CAPITULO III

#### FINANCIAMIENTOS FACTIBLES PARA GENERAR EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

Antes de considerar la posibilidad de un financiamientos es conveniente recordar que este se respalda en la estructura de la empresa, y para tener una estructura sana es necesario observar las siguientes reglas:

- a) El capital de trabajo inicial de la empresa debe ser aportado por los propietarios.
- b) Al ocurrir la expansión o desarrollo de la empresa, el capital de trabajo adicional, con carácter permanente o regular, debe también ser aportado por los propietarios, generalmente reinvertiendo sus utilidades, o bien ser financiado por medio de préstamos a largo plazo. El capital de trabajo permanente o regular es aquel que se requiere para la operación de la empresa dentro del ciclo financiero de corto plazo, sin tomar en cuenta necesidades temporales de trabajo.
- c) El capital de trabajo temporal puede financiarse a través de préstamos a corto plazo y es aquel que la mayoría de las empresas requieren a intervalos fijos para cubrir necesidades de trabajo y fechas de pago. Ejemplos de ellos son las empresas con ventas estacionales, que requieren fondos adicionales en ciertas épocas del año, o bien, pagos trimestrales o semestrales de impuestos, regalías, dividendos, etc. Este financiamiento no incrementa el capital de trabajo.
- d) Las inversiones permanentes iniciales de la empresa (Activos Fijos) deben ser aportadas por los propietarios, y

e) Las inversiones permanentes adicionales requeridas por la expansión o desarrollo de la empresa, deberán también ser aportadas por los propietarios, generalmente mediante la reinversión de utilidades, o bien, pueden financiarse por medio de préstamos a largo plazo.

Estas reglas fueron expuestas por el C.P. Federico Hinojosa Zuñiga y Sergio Rivas Merino en la XII Conferencia Interamericana de Contabilidad celebrada en la ciudad de Panamá en su trabajo "Optimización de la redituabilidad en época de inflación".

Observando las reglas antes mencionadas, ninguna de estas frena el capital de trabajo; al contrario, lo apoya en caso de requerimientos de efectivo temporal y lo incrementa en el caso de expansión o desarrollo de la empresa.

Desde el punto de vista del empresario, es necesario hacer una estimación previa de la rentabilidad del dinero que se habrá de invertir en la empresa, lo cual implica establecer de antemano las características de los créditos en lo que respecta a su monto, plazo de pago y tasa de interés.

El capital para ser usado en la empresa, es proporcionado tanto por los propietarios, como por los acreedores.

La estimación de las necesidades de capital que tiene la empresa incluye requerimientos de fondos al inicio de las operaciones, y a través del ciclo económico, para ser utilizados como capital de trabajo (mencionado en el capítulo 2), así como para la adquisición de activos fijos, y cobertura de gastos.

Las operaciones que generan ganancias permiten la subsistencia de la empresa, sin embargo, se requiere de fuertes cantidades de dinero.

Financiamiento es el término comúnmente empleado para indicar la acción de recibir fondos para la operación de una empresa. En términos generales, cuando una empresa pide capital prestado para cubrir cualquier necesidad económica, se dice que esta siendo financiada; este financiamiento puede manifestarse por medio de: préstamos, aportaciones en dinero ó bienes de capital destinados a la realización de una actividad específica. Cuando una empresa no cuenta con los fondos propios suficientes para cubrir sus necesidades, debe recurrir a un financiamiento externo.

Los financiamientos varían según la etapa de desarrollo de cada empresa en particular. Cabe destacar que la mayoría de micro y pequeñas empresas se ven fuertemente afectadas por deficiencias en la administración. En particular porque carecen de habilidad, existiendo además falta de profundidad en la administración general, y puntos débiles en la planeación financiera.

Las empresas tienen la necesidad de mantener su competitividad en el mercado, mejorar su calidad, y la eficiencia de los artículos que producen, o de los servicios que prestan; ante situaciones de depresión económica las empresas tienen serios problemas de liquidez, por lo que se dificulta conservarse en el mercado. Por lo antes expuesto, las empresas tienen que buscar alternativas de financiamiento.

Dentro de las pequeñas empresas cuando se dispone de un determinado capital (sea propio o ajeno), este debe encauzarse hacia la expansión de la misma.

**Ventaja del Financiamiento:**

Se puede disponer del capital necesario y los intereses pueden cargarse como gastos financieros y reducir las utilidades gravables.

**Desventajas del Financiamiento:**

Se ocupa parte de su capacidad de endeudamiento, los intereses deben pagarse aunque no se obtengan utilidades y se tiene la obligación de amortizar los créditos en fechas fijas predeterminadas.

**Condiciones Generales para Adquirir un Financiamiento:**

Es muy importante para una empresa que va a solicitar un financiamiento el elegir la fuente de recursos que le proporcionara el capital. Para ello debe tomar en cuenta una serie de aspectos que influyen en la selección de las fuentes:

- 1) Costo del Capital.
- 2) Periodos.
- 3) Flexibilidad y restricciones.
- 4) Gastos por tramitación del Crédito.
- 5) Reciprocidad requerida (Garantías).
- 6) Rapidez en la disposición de fondos, y
- 7) Facilidad de tramitación y seguimiento.

Los financiamientos se efectúan normalmente mediante contratos en donde se establecen específicamente las condiciones de la negociación, estos contratos generalmente contienen los siguientes elementos:

- 1) Antecedentes.

- 2) Definición de términos.
- 3) Monto y límites a los que se sujetará la negociación.
- 4) Tasa de interés base.
- 5) Diferencial de interés.
- 6) Plazo de revisión de la tasa base.
- 7) Plazos de pago de interés.
- 8) Plazo de gracia.
- 9) Forma y plazos de amortización.
- 10) Personas o instituciones que intervienen en él.
- 11) Comisiones.
- 12) Intereses moratorios.
- 13) Gastos legales, y
- 14) Sanciones por incumplimiento y algunas otras.

Las formas de financiamiento pueden ser internas ó externas.

Clasificación de los Financiamientos:

FINANCIAMIENTO INTERNO	Utilidades Retenidas
	Depreciación y Amortización
	Aceleración de la cobranza
FINANCIAMIENTO EXTERNO	Crédito Comercial
	Factoraje
	Crédito Simple o en cuenta corriente
	Prestamos Quirografarios o Prestamos Directos sin Garantías
	Préstamo colateral
	Prestamos Prendarios
	Prestamos de Habilitación o Avío.
	Préstamo Hipotecario Industrial
	Créditos Hipotecarios
	Arrendamiento

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

### **3.1. Financiamiento Interno.**

El financiamiento interno se va desarrollando paulatinamente, del excedente monetario que se obtiene luego de adquirir activos fijos o aumentar su nivel de explotación.

La autofinanciación evita que la empresa se endeude en exceso, pero limita a la empresa a que se desarrolle. Una medida que puede tomar la empresa es el formar reservas con parte de los beneficios obtenidos en cada periodo (si se tienen), porque conserva a la empresa, cuyo objetivo esencial en lo que se refiere a la política financiera, es el mantenimiento de la autonomía. Este tipo de financiamiento propio no conlleva alguna carga de interés o de reembolso, evitando así los importantes gastos generados por las operaciones financieras.

A esta autofinanciación, corresponden todos aquellos fondos que genera la empresa en su actividad normal, básicamente la cobranza diaria, las utilidades retenidas, reservas, provisiones y la depreciación, representando así un medio para evitar la descapitalización.

#### **Utilidades Retenidas.**

Las utilidades retenidas constituyen la principal fuente de recursos para la expansión de las pequeñas empresas. A medida que se realizan utilidades, se vuelve a invertir en la empresa, con preferencia sobre los dividendos, tales fondos generados internamente pueden ser invertidos en instalaciones físicas o usados para incrementar el capital de trabajo.

Las utilidades retenidas son un tipo natural de expansión para la mayoría de las empresas pequeñas. Es probable que las empresas pequeñas experimenten un crecimiento de capital como efecto de las utilidades retenidas.

El financiamiento con las utilidades retenidas proporcionan un método conservador para la expansión. Los peligros de la sobre expansión, o de una expansión demasiado rápida, son evitados en su mayor parte, debido a que los fondos adicionales son del capital, la empresa no tiene acreedores que la amenacen con juicios hipotecarios ni fechas de vencimiento en que deban hacerse pagos de fondos.

La falta de cargo por intereses sobre los fondos procurados en esta forma, crea la impresión de que ningún costo está implicado en su uso. Aun cuando no hay costo evidente, existe definitivamente costo económico, tanto para estos fondos como para los prestados. Si no se retienen tales fondos, podrían invertirse en otra forma, y el ingreso que se obtendría por ellos constituye un costo de oportunidad, por utilizar los fondos en la empresa.

El uso de estos fondos permite que la expansión esté limitada por la cantidad de las utilidades generadas por el negocio. En caso de la rápida expansión de una empresa pequeña, por lo general, estos fondos son insuficientes para cubrir las grandes necesidades de capital.

## LAS RESERVAS Y PROVISIONES.

Las reservas y provisiones se deben examinar minuciosamente para incorporarlas al calculo de financiamiento interno, con el objeto de no incluir fondos durante un tiempo demasiado limitado.

Las reservas:

Las reservas constituyen los fondos acumulados por la empresa a partir de los beneficios realizados, que corresponden a una parte del excedente monetario retenido por la empresa a través de alguno de los siguientes conceptos.

**Reserva Legal.-** Prevista por la ley únicamente en caso de sociedades anónimas. Se calcula sobre los beneficios del ejercicio, y debe ser igual por lo menos al 5% de su importe como una medida de prudencia impuesta a este tipo de empresas; esta reserva debe ser dotada hasta que alcance el 10% del Capital Nominal. Para su presentación en el balance general se incorpora al capital contable, sin embargo, esta reserva no es distribuible.

**Reservas Estatutarias o Contractuales.-** Estas reservas son por contrato, y en las sociedades anónimas por estatutos, de carácter prudencial no obligatorios; se constituyen con motivo de la afectación de los beneficios, y únicamente pueden ser distribuidas por el acuerdo de la asamblea general extraordinaria.

## LAS RESERVAS Y PROVISIONES.

Las reservas y provisiones se deben examinar minuciosamente para incorporarlas al calculo de financiamiento interno, con el objeto de no incluir fondos durante un tiempo demasiado limitado.

### Las reservas:

Las reservas constituyen los fondos acumulados por la empresa a partir de los beneficios realizados, que corresponden a una parte del excedente monetario retenido por la empresa a través de alguno de los siguientes conceptos.

**Reserva Legal.-** Prevista por la ley únicamente en caso de sociedades anónimas. Se calcula sobre los beneficios del ejercicio, y debe ser igual por lo menos al 5% de su importe como una medida de prudencia impuesta a este tipo de empresas; esta reserva debe ser dotada hasta que alcance el 10% del Capital Nominal. Para su presentación en el balance general se incorpora al capital contable, sin embargo, esta reserva no es distribuible.

**Reservas Estatutarias o Contractuales.-** Estas reservas son por contrato, y en las sociedades anónimas por estatutos, de carácter prudencial no obligatorios; se constituyen con motivo de la afectación de los beneficios, y únicamente pueden ser distribuidas por el acuerdo de la asamblea general extraordinaria.

**Reservas Voluntarias.**- No son consecuencia de ninguna obligación legal, contractual o estatutaria. Son propuestas por el consejo de administración a la asamblea general de accionistas, mediante la distribución de los beneficios del ejercicio.

El remanente a cuenta nueva, constituye una fracción de los beneficios provisionalmente no distribuidos, se considera una de las modalidades del cálculo de dividendos, y se aplica comúnmente para regularizar el importe de los dividendos pagados y evitar fluctuaciones demasiado importantes de un ejercicio a otro.

Las provisiones:

Cuando una provisión tiene el objeto de hacer frente a pérdidas o cargas netamente formalizadas, la empresa podrá disponer de esos fondos únicamente durante un periodo de tiempo muy limitado, las provisiones desaparecen cuando compensa la pérdida o carga, o bien, se procede a su aplicación como beneficio.

En ocasiones las provisiones por crédito dudoso no deben ser consideradas para cálculo de financiamiento, por consiguiente también se descartan todas las provisiones por cargos a plazos.

## Depreciación y Amortización

La depreciación es el costo aplicado a un bien productivo, es uno de los costos del servicio que presta durante su vida económica útil.

Los principios de contabilidad generalmente aceptados, exigen que este costo se derrame entre los periodos de vida útil probable del bien, en forma tal, que su distribución afecte de la manera más justa posible, a aquellos periodos durante los cuales deban obtenerse servicios derivados del uso del activo.

Desde el punto de vista contable, la amortización es la extinción gradual del valor del intangible o cargo diferido por la acción de transcurso del tiempo; el uso o pérdida de su utilización económica, sin embargo, puede considerarse como una fuente de recursos igual que la depreciación.

Es prudente retener únicamente el saldo de los movimientos de cuentas de provisión distintas a las de Depreciación y Amortización ya que provienen de la valorización de una pérdida del capital, cabe señalar que en el caso de pérdida total o parcial en bienes de capital (por accidente o demolición) debe registrarse, debido al efecto que causa aumentando el efectivo, y por tanto el financiamiento interno.

Está agrupada en los activos intangibles en un sólo renglón, o bien analizados según su importancia relativa; pero deberá indicarse el concepto de la inversión, la cual puede mostrarse ya sea por su valor neto por depreciación, indicando por separado su costo de adquisición.

La depreciación se considera como una fuente de recursos (excepto terrenos o activos no sujetos a depreciación).

La distribución de la depreciación puede hacerse tomando como base el tiempo o las unidades producidas.

Hay varios métodos alternos y hay que optar por el que se considere más apropiado, tomando en cuenta las características del bien y las políticas de la entidad.

Cuando se han reconocido los efectos de la inflación en los estados financieros, se deberá revelar el método de actualización, el costo original y su depreciación acumulada, el sistema de depreciación utilizado y el monto adicional de depreciación que será registrado por la diferencia entre el costo original y su depreciación acumulada y el valor actualizado. La diferencia por la actualización de la depreciación no debe considerarse una utilidad o pérdida, sino que se registra en una cuenta transitoria, que servirá en su caso para actualizar el patrimonio de los accionistas.

Los principales elementos que se requieren, a fin de determinar el gasto por depreciación durante un periodo contable, se estiman para cada activo:

1. Vida útil del activo: Según información técnica del fabricante ó proveedor, o bien, a manera de juicio en base a la experiencia.
2. Salvamento o valor de desecho al final de su vida útil.
3. Método de depreciación: Es decir, aquel que se usará para distribuir su costo neto en fracciones a través de los periodos contables, en los cuales se espera que el activo se usará.

## Aceleración de la Cobranza

Las cuentas por cobrar pueden servir para allegarse recursos monetarios rápidamente, agilizando la recuperación efectivo, con el simple hecho de conceder un descuento por pronto pago; son descuentos ofrecidos en un cierto porcentaje del precio de venta de la mercancía, si el pago se hace dentro de los primeros días de plazo. Estos no son descuentos que se otorguen por la compra de volumen elevado.

Los porcentajes de descuento por pronto pago son normalmente del 1 al 5%, y los días para conceder descuento van desde 5 a 20 días, dependiendo del plazo otorgado en el crédito.

Ofrecer descuentos por pronto pago trae como consecuencia reducir las cuentas por cobrar, ya que los clientes buscan aprovechar el descuento.

Cuando se otorgan descuentos y no se usan, se incurre en un costo al no aprovechar el descuento, por ejemplo:

Si se tiene un plazo de pago de 30 días con 2% de descuento por pronto pago si se efectúa en los primeros 10 días y se compran N\$100.00, el descuento dentro de los 10 primeros días sería de N\$ 2.00 y tendrían que pagarse solo N\$ 98.00, pero si no se utiliza, se pagaría los N\$ 100.00 a 30 días; lo que significa usar N\$ 98.00 por 20 días, pagando un interés de N\$ 2.00, equivalente a obtener un préstamo con interés del 36.73% anual.

### 3.2 Financiamiento Externo :

Representado por el capital tomado en préstamo, que deberá pagarse adicionando una tasa establecida de interés, en una fecha dada. El prestamista no tiene riesgo directo en el retorno de los fondos e interés, ni participa en los beneficios de la empresa.

Las fuentes externas son aquellas que intervienen en la empresa pero que provienen de personas ajenas a la misma, generalmente son proveedores, acreedores, instituciones diversas de financiamiento, los accionistas de la empresa o nuevos accionistas, por incremento de capital social.

Los préstamos se suelen clasificar en tres grupos, de acuerdo con el plazo de vencimiento:

- |                             |                                     |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| 1. créditos a corto plazo   | hasta un año (capital de trabajo.)  |
| 2. créditos a mediano plazo | a cinco años (inversión fija).      |
| 3. créditos a largo plazo   | mas de cinco años (inversión fija). |

En el estudio para el financiamiento, se debe determinar la proporción de la inversión que habrá de cubrirse con capital propio de la empresa, y la que habrá de financiarse con recursos de otras fuentes. Esta decisión dependerá de las posibilidades de incorporar socios o de colocar acciones en el mercado, de su capacidad de endeudamiento, y de las condiciones bajo las cuales sea factible emitir obligaciones u obtener créditos de Instituciones financieras.

Las fuentes de financiamiento más usuales en los negocios son las que provienen de proveedores, banca, emisión de acciones y obligaciones, arrendamiento y la retención de utilidades para reinversión.

En seguida se enumeran los principales tipos de financiamiento externo.

### CRÉDITO COMERCIAL

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que más frecuentemente se utiliza. Forma parte de los créditos a corto plazo y surge de las operaciones diarias con los proveedores de bienes o servicios de la empresa.

No tiene un costo explícito. El costo lo representa la diferencia entre el precio fijado de un bien o servicio por el proveedor y el que pagaría en un plazo menor por pronto pago. Ejemplo : A la empresa Textil S.A. de C.V. un proveedor le concede crédito por 30 días o un descuento por pronto pago a 10 días por el 3%, entonces se tiene:

$$\frac{3}{100 - 3} = \frac{365}{30 - 10} = 56.44\%$$

La ecuación antes citada tiene dos partes:

$$\frac{3}{100 - 3}$$

Para obtener la tasa real que se está pagando por un crédito, se toma en cuenta el por ciento nominal ( 3%) para ser dividido entre el importe neto pagado por la operación (100 - 3 %). En este caso se obtiene la tasa de descuento por periodo anticipado de pago.

La segunda parte de la ecuación:

$$\frac{365}{30 - 10}$$

Se utiliza para obtener el número de periodos anticipados que hay en un año, de acuerdo con los plazos de la operación. En el ejemplo se tiene un 3% de descuento a 10 días, neto a 30 días esto significa que con cualquier forma de pago se dispone de 10 días sin intereses, y que su descuento se otorga por la anticipación del pago de 20 días (30 - 10). Al multiplicar ambas partes de la ecuación se obtiene la tasa anual equivalente de la operación.

Esto se puede interpretar de la siguiente manera: Por el hecho de hacer un pago anticipado, puede generar para la empresa un ahorro del 56.44% anual sobre el monto adquirido, o bien, de no utilizar este crédito el costo financiero es del 56.44%, ya que el proveedor está dispuesto a recibir un precio inferior por satisfacer de forma inmediata la deuda o a cargar en el precio del bien el costo del financiamiento por el plazo adicional utilizado.

La obtención de este crédito lo otorgan en base a la confianza previa y simple. El límite de crédito se establece conforme a los consumos periódicos de la empresa. Este tipo de crédito es a corto plazo, y generalmente tiene un vencimiento de 15, 30 y 45 días.

En épocas de inflación alta, es decir la que puede considerarse de más de un dígito anual, es necesario reconocer los efectos de la Inflación en la información financiera, y actualizar las erogaciones que habrán de ser aplicadas a gastos o costos de periodos futuros, afectándolas por un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor, para mostrar los costos no devengados en unidades monetarias del poder adquisitivo de la moneda actual.

Una de las medidas más efectivas para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores, esta operación puede tener tres alternativas, que modifican favorablemente la posición monetaria:

1. Compra de mayores inventarios activos no monetarios, lo que incrementa los pasivos monetarios, cuentas por pagar a proveedores.
2. Negociación de ampliación de los términos de pago a proveedores, obteniendo de esta manera un financiamiento monetario de un activo no monetario.
3. Una combinación de ambos.

#### **Factoraje:**

La factorización de cuentas por cobrar, implica la venta directa de estas cuentas a un factor u otra institución de factorización, la cual generalmente el factor acepta todos los riesgos de crédito relacionados con las cuentas que compra; algunos bancos comerciales o compañías financieras comerciales también factorizan cuentas por cobrar. El factor es una institución financiera que compra cuentas por cobrar a las empresas.

La factorización de cuentas por cobrar, realmente no implica un préstamo a corto plazo, pero es similar al préstamo con cuentas por cobrar con garantía.

#### **Procedimiento de Selección:**

El factor selecciona las cuentas que está dispuesto a comprar. Elige únicamente aquellas cuentas que cree que son riesgos crédito aceptables.

Un arreglo de factorización normalmente aceptado es el extender las condiciones exactas de cobro, cargos y procedimientos para la factorización. Normalmente las empresas que factorizan sus cuentas, lo hacen con base en la continuidad, vendiendo todas ellas al mismo factor.

El acuerdo de factorización ayuda en los procedimientos de selección, como a la notificación, en falta de recursos, las reservas del factor, fechas de pago, adelantos, excedentes y costos de factorización.

#### Notificación:

La factorización se hace normalmente con base en una notificación. Como el factor compra las cuentas, lo razonable es que los pagos se le hagan directamente. Así que se puede o no avisar a los clientes sobre la factorización de sus cuentas, y sólo notificarles que manden el cheque a una nueva dirección, o lo expidan en favor del factor; esto con el fin de evitar las reacciones que los clientes pudieran tener en algún momento sobre la factorización.

#### Sin Recurso:

La mayoría de las ventas de cuentas por cobrar a un factor se hacen sin recursos. Esto significa que el factor conviene en aceptar todos los riesgos de crédito, si las cuentas que haya comprado resultan ser incobrables, deberán absorber la pérdida.

### Reservas Del Factor.

Después de que un factor selecciona las cuentas por cobrar que se habrán de incluirse en un arreglo de factorización, se separa cierto porcentaje de las cuentas totales, para cubrir cualquier devolución o descuento sobre la mercancía vendida.

El factor normalmente mantiene una reserva del 5 al 10% sobre el monto factorizado, como protección contra cualquier contingencia.

### Fechas De Pago:

Un arreglo de factorización se celebra entre el factor y la empresa. El arreglo no sólo comprende las cuentas que se vayan a factorizar o el criterio para la factorización continua, sino que también indica las fechas de pago de las cuentas factorizadas. Normalmente al factor se le pide que pague a la empresa inmediatamente, y no hasta que la cuenta se haya cobrado, ni hasta que llegue el último día del periodo de crédito.

Todo esto se da según la cantidad de cuentas por cobrar que posea la empresa, determinando además, el porcentaje de cuentas incobrables según el criterio de cada empresa.

El factoraje financiero tiene como ventajas las siguientes:

1. La administración de cuentas por cobrar es más eficiente al disminuir el tiempo para desarrollar la labor de crédito y cobranza, obteniendo un ahorro en los gastos del departamento.

2. Obtención de financiamiento inmediato para hacer frente a obligaciones.
3. Disminución de cuentas incobrables al transferir estas a empresas de factoraje.
4. Permite a las empresas nivelar el flujo de efectivo entre ventas y cobranza.
5. Mayor posibilidad de negociar mejores precios con los proveedores al contar con liquidez las empresas.

#### **Crédito Simple o en Cuenta Corriente**

Es un crédito revolvente, y una derivación de éste es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la institución de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que este adquiera. Las instituciones de crédito otorgan préstamos para ser operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cubrir sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Su principal función es proporcionar liquidez inmediata al acreditado.

Este crédito se documenta con pagarés que tienen un plazo no mayor de 180 días, y se amortiza al liquidarlos en uno o varios pagos.

### **Prestamos Quirografarios o Prestamos Directos Sin Garantías**

La institución de crédito los otorga en base a la solvencia y moralidad del solicitante. se puede disponer del crédito en forma revolvente pero deben liquidarse a su vencimiento, puede requerirse de un aval y los créditos son generalmente a 90 días, pero pueden tener hasta un año de plazo. cuando estos requieren aval, se les llama préstamos con garantía colateral, entregándose como respaldo documentos o contrarecibos del cliente, siendo la amortización del cliente, a la amortización del préstamo al vencimiento de los documentos.

La tasa de interés aplicado se basa en costo porcentual promedio ( C.P.P. ), el cual es variable, más una sobretasa fijada por el banco acreditante. Se cobran los intereses anticipadamente, de modo que el cliente recibe únicamente el monto líquido, esto es, el monto autorizado del crédito menos los intereses.

### **PRESTAMOS CON GARANTÍA COLATERAL..**

Son préstamos otorgados por un porcentaje del valor comercial de las mercancías o valores que se ofrecen en garantía.

Se puede utilizar el inventario como garantía colateral, para el otorgamiento del crédito; el gravamen es el que podría hacerse sobre cualquier otro activo de la empresa, para que en caso de incumplimiento de pago por parte del deudor, el acreedor tome posesión del bien.

Cuando la garantía es el inventario, piden requisitos como:

Que los artículos sean duraderos, identificables, susceptibles de venderse al precio que tengan por lo menos en el mercado.

Es más fácil aceptar una garantía de inventario de materia prima y productos terminados.

Las condiciones de préstamo sobre inventario son negociables se acuerdan entre las partes quién pagará los gastos de inspección y almacenamiento; para aceptar el inventario debe especificarse su naturaleza para establecer el porcentaje del préstamo sobre el valor del inventario. El porcentaje será mayor cuando sea mayor la convertibilidad a efectivo de los bienes.

El porcentaje de un préstamo sobre el valor del inventario puede variar entre un 50 y un 90% por el hecho que los inventarios implican costos operativos y administrativos.

Los costos de interés son fijados por el prestamista de acuerdo a la capacidad financiera del deudor, naturaleza del inventario, porcentaje del préstamo y el monto.

Cuando se utilizan materias primas se otorga un crédito por lo general del 50% del valor nominal; las tasas de interés pueden ir del 3 al 5% encima de la tasa mínima de aceptación. (26.24% anual).

Quando el convenio de préstamo es con garantía de un recibo de depósito de inventario (se da generalmente sobre productos costosos), el financiamiento va del 80 al 100% del valor nominal; el deudor puede vender las mercancías para amortizar la deuda; el interés generalmente es del 2% o más sobre la tasa mínima de aceptación (aproximadamente 26.24% anual).

Quando la empresa guarda el inventario en un almacén de depósito, el recibo se suscribe a nombre del acreedor, otorgándose sólo un crédito del 75 al 90% del valor nominal, ya que el prestamista incurre en gastos de almacenaje, seguros y supervisión. Los intereses van del 3 al 5% adicionales sobre la tasa mínima de aceptación.

Se pueden utilizar como garantía documentos a través de un pagaré, en el que se especifica la garantía que se da como colateral y su valor, otorgando una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los títulos de crédito entregados en colateral y endosados. Y de acuerdo a la recuperación que vayan teniendo se harán los pagos parciales. Habitualmente un contrato con vigencia de 1 año, donde se fija el límite máximo de financiamiento, interés y plazo.

Para hacer uso del crédito con garantía colateral se requiere primeramente establecer un contrato, para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado, contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato. Puede ser revocable, cuando se establece que se puede cancelar por alguna de las partes; También puede ser irrevocable, cuando se requiere para su cancelación del acuerdo de todos los relacionados en la operación.

El costo de capital es la tasa de interés que se utiliza en presupuesto de capital, y que permite que la empresa acepte proyectos que incrementen su valor. La aceptación de proyectos que generen utilidades equivalentes exactamente al costo del capital, no modifica el valor de la empresa. El costo de capital se determina por el costo de los diferentes tipos de deudas y los movimientos de capital.

Para su celebración se requiere de un contrato privado inscrito en el registro público, o de una escritura pública. Generalmente el capital y los intereses se amortizan mensualmente.

#### **Prestamos Prendarios.**

Los créditos con garantía prendaria se otorgan generalmente con certificado de depósito o bonos de prenda. Los almacenes generales de depósito expiden los certificados, sobre inventarios que tienen en guarda o conservación (de bienes o mercancías). Cuando los certificados de depósito se emiten como no negociables, se les denomina bonos de prenda. Los créditos pueden tener un vencimiento hasta de diez años. Es común efectuar apelaciones a 90 días con amortización al vencimiento de los documentos.

#### **Prestamos de Habilitación o Avío.**

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

La tasa de interés se basa en el costo porcentual promedio (C.P.P.) más una sobre tasa fijada por el banco acreditante. Los intereses son cobrados sobre saldos insolutos vencidos, pudiéndose amortizar el préstamo en forma mensual, trimestral o semestral, dependiendo de las necesidades específicas del cliente.

#### **Préstamo Hipotecario Industrial**

Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria en primer lugar de la unidad industrial, la que incluye todos los activos tales como el efectivo, cuentas por cobrar, etc. y no puede destinarse a adquirir o construir bienes inmuebles.

Es un crédito a mediano o largo plazo con pagos mensuales, trimestrales o semestrales por amortización de capital más intereses, dependiendo de las necesidades específicas del acreditante. Puede existir un periodo de gracia con pago de intereses, difiriendo el pago de capital.

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

#### **Créditos Hipotecarios**

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa. El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado para la agricultura o ganadería es de 5 años, más uno de gracia; para la industria es de 15 años, pudiendo tener hasta 2 años de gracia.

La tasa de interés está basada en el costo porcentual promedio más una sobretasa fijada por el banco acreditante. Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos, mensualmente cuando se trata de empresas industriales o de servicio y semestralmente cuando son empresas agrícolas o ganaderas. El crédito se amortiza en forma mensual, trimestral o anual, dependiendo de las necesidades del solicitante, debiendo por lo general liquidar los intereses mensualmente.

### **Arrendamiento**

El arrendamiento es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (arrendador) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de bienes durante un periodo determinado, mediante el pago de una renta específica; sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes. Esta fuente de financiamiento puede tener dos acepciones, el arrendamiento puro y el arrendamiento financiero.

El arrendamiento puro es el contrato por medio del cual el arrendatario tiene derecho a utilizar los activos a cambio del pago de rentas y en el cual no es permisible que se vaya adquiriendo un derecho de propiedad sobre el bien rentado (por sus características no existe financiamiento).

Para efectos de financiamiento real se enuncia el arrendamiento financiero el cual al término del vencimiento del contrato tiene las siguientes opciones:

- a) Recibir la propiedad o bienes arrendados a un precio menor al valor de adquisición.
- b) Volver a rentar la propiedad o bienes mediante una prórroga del contrato y pagando una renta inferior.
- c) Enajenar, es decir, participar de los beneficios que se obtengan por la venta de la propiedad a una tercera persona.

Cuando el contrato de arrendamiento prevé que el arrendatario vaya adquiriendo en propiedad los bienes arrendados, generalmente tiene las siguientes características:

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

El arrendamiento como forma de financiamiento, lo utilizan las empresas para adquirir bienes e inmuebles, siendo ideal para empresas que carecen de efectivo en grandes cantidades, para hacer frente a una adquisición de esta naturaleza.

Las ventajas principales son:

1. Accesible a empresas con débil posición financiera.
2. Permite a pequeñas empresas obtener capital de trabajo para propiciar su desarrollo.
3. El arrendatario puede tener acceso a mercados internacionales, con lo cual obtiene un amplio panorama sobre los diferentes tipos de bienes existentes.
4. El apoyo de rentas es deducible de impuestos, ya que desde el punto de vista fiscal; las rentas pactadas no son deducibles, si no se tiene un régimen especial.
5. Los bienes arrendados no están sujetos a embargo.
6. Desde el punto de vista del flujo de efectivo es una ayuda importante para los recursos de la empresa debido a que no se efectúan desembolsos importantes, ni pago de enganches.
7. Al responder los bienes arrendados al cumplimiento de las obligaciones de los contratos, se dejan libres los activos de la empresa y abiertas otras fuentes de financiamiento.
8. Es posible obtener financiamiento por el 100% del costo del bien.
9. El arrendador no requiere reciprocidad de saldos en cuentas corrientes.

Las desventajas son:

1. Allos costos de interés, mayor que la tasa bancaria además de trasladar un impuesto federal sobre el arrendamiento.
2. No se tienen títulos de propiedad, hasta el final del contrato o por la aceptación de compra.

Es importante mencionar los diferentes tipos de tasas de interés.

## TASAS DE INTERÉS

Todo ahorrador que vierte sus recursos al sistema financiero tiene derecho a que se le pague un premio, es decir, un interés. Por otro lado, quienes acuden a dicho sistema en busca de recurso, estarán de acuerdo en pagar un interés como costo de esos fondos.

Se puede decir que la tasa de interés es el precio del crédito que el acreedor otorga al promotor de un proyecto, y/o el margen de ganancia que en términos porcentuales se espera obtener por el préstamo de capital.

A continuación se mencionan algunos tipos de tasas:

### Tasa activa:

Es aquella tasa que las instituciones bancarias (de acuerdo con las condiciones del mercado, así como con las disposiciones relativas del banco central o de la comisión nacional bancaria y de seguros), cobran por los distintos tipos de crédito a los usuarios de los mismos. Recibe el nombre de activa ya que, los créditos otorgados por la banca son justamente activos de la banca, es decir, recursos a favor.

### Tasa pasiva:

Es aquella tasa que las instituciones bancarias (de acuerdo tanto con las condiciones del mercado, como con las disposiciones relativas del banco central, y a la comisión nacional bancaria y de seguros), pagan a los depositantes a distintos plazos. Recibe el nombre de pasiva por constituir un pasivo o deuda de los bancos para con sus depositantes.

**Tasa de financiamiento real:**

Es la tasa de aplicada a un crédito después de descontar la inflación, puede ser positiva ó negativa y representa la ganancia o pérdida real del poder adquisitivo del capital prestado.

**Tasa preferencial:**

Es aquella que manejan algunas instituciones para préstamo de fondos de fomento. Estas tasas son manejadas por organismos multilaterales ó internacionales, tales como el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), etc. Se llama así por ser inferior a otras tasas existentes en el mercado.

**Tasa flotante:**

Quiere decir cambiante, por ejemplo, aquellos préstamos manejados con referencia a una tasa base más cierto porcentaje. Se llama tasa flotante porque cambian el día que el banco otorgante modifica su tasa de referencia.

#### IV Caso Practico

Evaluación Financiera de la Empresa.

Telas y Filamentos " X " S. A. de C.V .

A continuación se presentan Estados Financieros al 31 de diciembre, correspondientes a los ejercicios 1994 y 1995, incluyendo los anexos respectivos.

Con dicha información, así como datos complementarios, se aplicarán los métodos financieros siguientes:

Razones financieras.

Porcentos integrales: Totales y Parciales.

Punto de equilibrio.

aumentos y disminuciones (permitirá generar el Flujo de Efectivo).

Tendencias y Gráficos.

A través de la aplicación de los métodos de análisis anteriores, se determinará:

Solvencia

Estabilidad

Actividad y

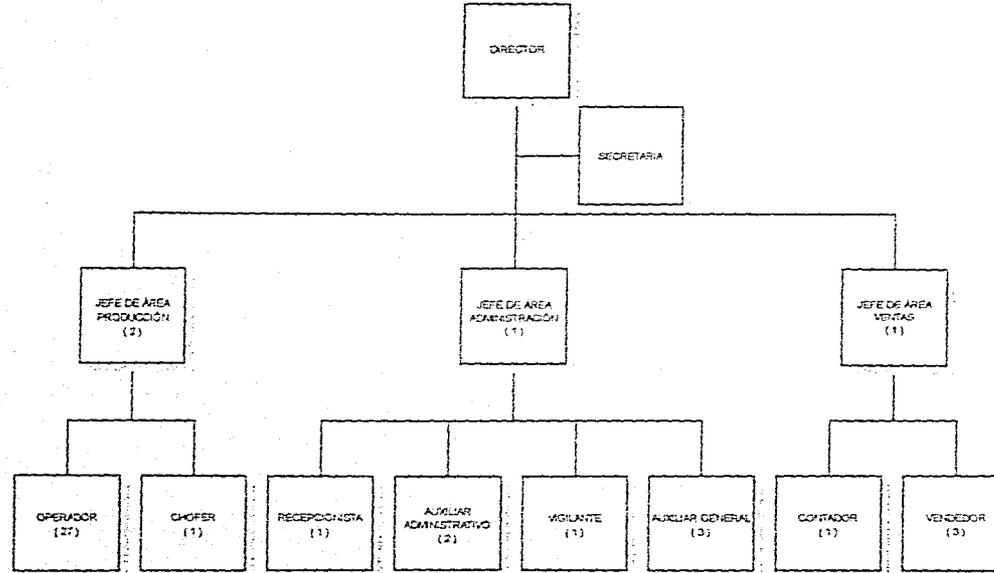
Rentabilidad.

Posteriormente, será posible hacer notar las deficiencias financieras, detectadas mediante la correcta interpretación del estudio realizado.

## TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.

FECHA	EVENTO	ACTIVIDAD	CLIENTES	PRODUCTO
1968	Fundación	Comercialización de hilos	Minoristas	Hilos de algodón
1980	Adquisición de hiladoras	Comercialización de hilos	Minoristas y Talleres	Hilos de algodón
1981	Telas en consignación y comisión	Fabricación Comercialización	Minoristas y Talleres	Hilos de algodón y Telas
1983	Adquisición de telares	Fabricación Comercialización	Mayoristas, minoristas y talleres	Hilos de algodón y Telas
1985	Adaptación de telares	Fabricación y Comercialización	Mayoristas, minoristas talleres y fabricas	Hilos de algodón y Telas
1990 / 93	Cambios Organizacionales y diversificación de productos	Fabricación y Comercialización	Mayoristas, minoristas talleres y fabricas (Zapaterias, Colchones y Tapiceria)	Hilos de algodón, sinteticos y Telas

TELAS Y FILAMENTOS " X " S. A. DE C. V.



TELAS Y FILAMENTOS EL PINGÜINO S.A. DE C.V.  
BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995

ACTIVO CIRCULANTE				PASIVO	
	NS	NS		NS	NS
BANCOS		77,799	PROVEEDORES	106,045	
CLIENTES		152,968	DOCUMENTOS POR PAGAR	58,696	
DEUDORES DIVERSOS		619	ACREEDORES DIVERSOS	405	
INVERSIONES EN VALORES		1,453	ANTICIPO DE CLIENTES	13,461	
I.V.A.		10,057	I.S.R. Y P.T.U.	26,273	
INVENTARIOS		85,821	I.V.A. POR PAGAR	1,818	
PAGOS ANTICIPADOS		1,435,136			
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b><u>1,813,862</u></b>	<b>TOTAL DE PASIVO FLOTANTE</b>		<b><u>206,698</u></b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			<b>PASIVO FIJO</b>		
TERRENOS		200,974	CREDITO INDUSTRIAL	11,633	
MAQUINARIA Y EQUIPO		165,940	<b>TOTAL DE PASIVO FIJO</b>		<b><u>11,633</u></b>
EQUIPO DE TRANSPORTE		73,118			
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINAS		20,766	<b>CAPITAL CONTABLE</b>		
DEPRECIACION ACUMULADA		32,380	CAPITAL SOCIAL	1,981,003	
REVALUACION		1,563,973	UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	56,667	
DEPRECIACION POR REVALUACION		958,408	RESERVA LEGAL	2,176	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b><u>1,023,983</u></b>	UTILIDAD DEL EJERCICIO	15,661	
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			SUPERAVIT POR REVALUACION	595,565	
GASTOS DE INSTALACION		316	<b>TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE</b>		<b>2,619,749</b>
AMORTIZACION ACUMULADA		102			
DEPOSITOS EN GARANTIA		21	<b>TOTAL DEL PASIVO MAS CAPITAL</b>		<b><u>2,838,080</u></b>
		<b><u>235</u></b>			
<b>TOTAL DEL ACTIVO TOTAL</b>		<b><u>2,938,080</u></b>			

TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.  
BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1984

ACTIVO CIRCULANTE	N\$	N\$	PASIVO	N\$	N\$
BANCOS	1,581		PROVEEDORES	43,682	
CLIENTES	148,550		DOCUMENTOS POR PAGAR	218,727	
DEUDORES DIVERSOS	8		ACREEDORES DIVERSOS	321	
INVERSIONES EN VALORES	74		ANTICIPO DE CLIENTES	1,297	
I.V.A.	480		I.S.R. Y P.T.U.	15,120	
INVENTARIOS	154,890		I.V.A. POR PAGAR	7,247	
PAGOS ANTICIPADOS	18,749				
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>		<b>324,333</b>	<b>TOTAL DE PASIVO FLOTANTE</b>		<b>287,394</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			<b>PASIVO FIJO</b>		
TERRENOS			CREDITO COMERCIAL	120,050	
MAQUINARIA Y EQUIPO	128,389				
EQUIPO DE TRANSPORTE	33,760		<b>TOTAL DE PASIVO FIJO</b>		<b>120,050</b>
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINAS	21,525				
DEPRECIACION ACUMULADA	(16,183)		<b>CAPITAL CONTABLE</b>		
REVALUACION	1,362,089		CAPITAL SOCIAL	26,087	
DEPRECIACION POR REVALUACION	(609,859)		UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	46,263	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>		<b>719,721</b>	RESERVA LEGAL	1,529	
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			UTILIDAD DEL EJERCICIO	10,952	
GASTOS DE INSTALACION	240		SUPERAVIT POR REVALUACION	552,230	
AMORTIZACION ACUMULADA	(82)				
DEPOSITOS EN GARANTIA	393		<b>TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE</b>		<b>637,161</b>
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>551</b>	<b>TOTAL DEL PASIVO MAS CAPITAL</b>		<b>1,044,605</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>1,044,605</b>			

**TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994**

	N\$	
VENTAS		105,228
DESCUENTOS Y REBAJAS SOBRE VENTAS		11,582
<b>VENTAS NETAS</b>		<b><u>93,646</u></b>
<b>GASTOS DE FABRICACION:</b>		<b>43,113</b>
MATERIAS PRIMAS		3,883
COMPRAS		3,352
<b>MATERIA PRIMA DISPONIBLE</b>		<b><u>50,347</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b><u>43,299</u></b>
<b>GASTOS DE OPERACION</b>		
GASTOS DE ADMINISTRACION		22,501
GASTOS DE VENTA		2,714
PRODUCTOS FINANCIEROS		2,585
<b>TOTAL DE GASTOS</b>		<b>22,629</b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b><u>20,670</u></b>
<b>I.S.R. Y P.T.U.</b>		<b>9,718</b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA</b>		<b>10,952</b>

**TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995**

	N\$
VENTAS	962,137
DESCUENTOS Y REBAJAS SOBRE VENTAS	10,208
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>951,929</b>
<b>GASTOS DE FABRICACION:</b>	<b>415,777</b>
MATERIAS PRIMAS	46,454
COMPRAS	40,098
<b>MATERIA PRIMA DISPONIBLE</b>	<b>502,329</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>449,600</b>
<b>GASTOS DE OPERACION</b>	
GASTOS DE ADMINISTRACION	352,000
GASTOS DE VENTA	15,972
PRODUCTOS FINANCIEROS	39,431
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>407,403</b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>42,197</b>
<b>I.S.R. Y P.T.U.</b>	<b>57,858</b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA</b>	<b>(15,661)</b>

TELAS Y FILAMENTOS "X" S.A. DE C.V.  
BALANCE GENERAL  
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994

ACTIVO CIRCULANTE	NS	POR CIENTOS	
		TOTALES	PARCIALES
BANCOS	1,581	0	0
CUENTAS POR COBRAR	140,558	30	46
INVERSIONES EN VALORES	74	0	0
I.V.A.	480	0	0
INVENTARIOS	154,890	31	48
PAGOS ANTICIPADOS	18,749	4	6
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>324,332</b>	<b>66</b>	<b>100</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			
MAQUINARIA E INMUEBLES	183,674	37	110
DEPRECIACION ACUMULADA	(16,183)	(3)	(10)
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>167,491</b>	<b>34</b>	<b>100</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			
OTROS ACTIVOS	552	0	100
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>552</b>	<b>0</b>	<b>100</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>492,375</b>	<b>100</b>	
<b>PASIVO FLOTANTE</b>			
PROVEEDORES	43,662	9	15
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	243,713	49	85
<b>TOTAL DE PASIVO FLOTANTE</b>	<b>287,395</b>	<b>58</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO FIJO</b>			
CREDITO INDUSTRIAL	120,050	24	100
<b>TOTAL DE PASIVO FIJO</b>	<b>120,050</b>	<b>24</b>	<b>100</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>			
CAPITAL SOCIAL	26,087	5	31
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	46,263	9	54
RESERVA LEGAL	1,629	0	2
UTILIDAD DEL EJERCICIO	10,952	2	13
<b>TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>84,930</b>	<b>17</b>	<b>100</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>492,375</b>	<b>100</b>	

**TELAS Y FILAMENTOS EL PINGÜINO S.A. DE C.V.**  
**BALANCE GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995**

ACTIVO CIRCULANTE	N\$	PORCIENTOS TOTALES PARCIALES	
BANCOS	77,799	3	4
CLIENTES	152,968	5	8
DEUDORES DIVERSOS	619	0	0
INVERSIONES EN VALORES	1,463	0	0
I.V.A.	10,057	0	1
INVENTARIOS	85,821	3	5
PAGOS ANTICIPADOS	1,485,136	52	82
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>1,813,863</b>	<b>64</b>	<b>100</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>			
TERRENOS	200,974	7	20
MAQUINARIA Y EQUIPO	165,940	6	16
EQUIPO DE TRANSPORTE	73,118	3	7
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINAS	20,766	1	2
DEPRECIACION ACUMULADA	(32,380)	(1)	(3)
REVALUACION	1,563,973	55	153
DEPRECIACION POR REVALUACION	(958,408)	(34)	(95)
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>1,023,983</b>	<b>36</b>	<b>100</b>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			
GASTOS DE INSTALACION	316	0	134
AMORTIZACION ACUMULADA	(102)	(0)	(43)
DEPOSITOS EN GARANTIA	21	0	9
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>235</b>	<b>0</b>	<b>100</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,838,081</b>	<b>100</b>	
<b>PASIVO</b>			
PROVEEDORES	105,045	4	51
DOCUMENTOS POR PAGAR	58,696	2	28
ACREEDORES DIVERSOS	405	0	0
ANTICIPO DE CLIENTES	13,461	0	7
I.S.R. Y P.T.U.	26,273	1	13
I.V.A. POR PAGAR	1,818	0	1
<b>TOTAL DE PASIVO FLOTANTE</b>	<b>206,690</b>	<b>7</b>	<b>100</b>
<b>PASIVO FIJO</b>			
CREDITO INDUSTRIAL	11,633	0	100
<b>TOTAL DE PASIVO FIJO</b>	<b>11,633</b>	<b>0</b>	<b>100</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>			
CAPITAL SOCIAL	1,981,003	70	76
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	56,667	2	2
RESERVA LEGAL	2,178	0	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(15,661)	(1)	(1)
SUPERAVIT POR REVALUACION	595,565	21	23
<b>TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>2,619,749</b>	<b>92</b>	<b>100</b>
<b>TOTAL DEL PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>2,838,081</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

1.1

**TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1994**

	N\$	POR CIENTOS TOTALES
VENTAS	105,228	<u>112</u>
DESCUENTOS Y REBAJAS SOBRE VENTAS	11,582	<u>12</u>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b><u>93,646</u></b>	<b><u>100</u></b>
GASTOS DE FABRICACION:	43,113	<u>46</u>
MATERIAS PRIMAS	3,883	<u>4</u>
COMPRAS	3,352	<u>4</u>
MATERIA PRIMA DISPONIBLE	<u>50,347</u>	<u>8</u>
UTILIDAD BRUTA	<u>43,299</u>	<u>92</u>
GASTOS DE OPERACION		
GASTOS DE ADMINISTRACION	22,501	<u>24</u>
GASTOS DE VENTA	2,714	<u>3</u>
PRODUCTOS FINANCIEROS	2,585	<u>3</u>
TOTAL DE GASTOS	<u>22,629</u>	<u>24</u>
UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS	<u>20,670</u>	<u>22</u>
I.S.R. Y P.T.U.	9,718	<u>10</u>
UTILIDAD O PERDIDA NETA	<u>10,952</u>	<u>12</u>

**TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995**

	N\$	POR CIENTOS TOTALES
VENTAS	962,137	<u>101</u>
DESCUENTOS Y REBAJAS SOBRE VENTAS	10,208	<u>1</u>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b><u>951,929</u></b>	<b><u>100</u></b>
GASTOS DE FABRICACION:	415,777	<u>44</u>
MATERIAS PRIMAS	46,454	<u>5</u>
COMPRAS	40,098	<u>4</u>
<b>MATERIA PRIMA DISPONIBLE</b>	<b><u>502,329</u></b>	<b><u>53</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b><u>449,600</u></b>	<b><u>47</u></b>
<b>GASTOS DE OPERACION</b>		
GASTOS DE ADMINISTRACION	352,000	<u>37</u>
GASTOS DE VENTA	15,972	<u>2</u>
PRODUCTOS FINANCIEROS	39,431	<u>4</u>
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>407,403</b>	<b><u>43</u></b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b><u>42,197</u></b>	<b><u>4</u></b>
<b>I.S.R. Y P.T.U.</b>	<b>57,858</b>	<b><u>6</u></b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA</b>	<b>(15,661)</b>	<b><u>(2)</u></b>

TELAS Y FILAMENTOS "X" S.A. DE C.V.  
BALANCE GENERAL COMPARATIVO 1994-1995

	1,995	1,994	AUMENTOS O DISMINUCIONES	ORIGEN	APLICACIONES
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>					
BANCOS	77,799	1,581	76,218	76,218	
CLIENTES	152,968	148,550	4,418	4,418	
DEUDORES DIVERSOS	619	8	611	611	
INVERSIONES EN VALORES	1,463	74	1,388	1,388	
I.V.A.	10,057	480	9,577	9,577	
INVENTARIOS	85,821	154,690	69,069		69,069
PAGOS ANTICIPADOS	1,485,136	18,749	1,466,387	1,466,387	
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>1,813,862</b>	<b>324,333</b>			
<b>ACTIVO FIJO</b>					
TERRENOS	200,974		200,974	200,974	
MAQUINARIA Y EQUIPO	165,940	128,389	37,551	37,551	
EQUIPO DE TRANSPORTE	73,118	33,760	39,358	39,358	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINAS	20,766	21,525	759		759
DEPRECIACION ACUMULADA	32,380	16,183	16,197		16,197
REVALUACION	1,563,973	1,362,088	201,885	201,885	
DEPRECIACION POR REVALUACION	968,408	809,858	158,550		158,550
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<b>1,023,983</b>	<b>719,721</b>			
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>					
GASTOS DE INSTALACION	316	240	76	76	
AMORTIZACION ACUMULADA	102	82	20		20
DEPOSITOS EN GARANTIA	21	393	372		372
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>235</b>	<b>551</b>			
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>2,838,080</b>	<b>1,044,604</b>			
<b>PASIVO</b>					
PROVEEDORES	106,045	43,682	62,363		62,363
DOCUMENTOS POR PAGAR	58,696	218,727	160,031	160,031	
ACREEDORES DIVERSOS	405	321	84		84
ANTICIPO DE CLIENTES	13,461	1,297	12,164		12,164
I.S.R. Y P.T.U.	26,273	16,120	10,153		10,153
I.V.A. POR PAGAR	1,818	7,247	5,429	5,429	
<b>TOTAL DE PASIVO FLOTANTE</b>	<b>206,698</b>	<b>287,395</b>			
<b>PASIVO FIJO</b>					
CREDITO INDUSTRIAL	11,633	120,050	108,417	108,417	
<b>TOTAL DE PASIVO FLOTANTE</b>					
<b>CAPITAL CONTABLE</b>					
CAPITAL SOCIAL	1,981,003	26,087	1,954,916		1,954,916
UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	58,667	57,215	548	548	
RESERVA LEGAL	2,176	1,629	547		547
	15,681		15,681	15,681	
SUPERAVIT POR REVALUACION	595,665	552,230	43,335		43,335
<b>TOTAL DEL CAPITAL CONTABLE</b>	<b>2,619,749</b>	<b>637,160</b>			
<b>TOTAL DEL PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>2,838,080</b>	<b>1,044,604</b>		<b>2,328,529</b>	<b>2,328,529</b>

**TELAS Y FILAMENTOS "X" S.A. DE C.V.  
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS**

	NS		NS
INVENTARIOS	69,069	BANCOS	76,218
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINAS	759	CLIENTES	4,418
DEPRECIACION ACUMULADA	16,197	DEUDORES DIVERSOS	611
DEPRECIACION POR REVALUACION	158,549	INVERSIONES EN VALORES	1,389
AMORTIZACION ACUMULADA	20	I.V.A.	9,577
DEPOSITOS EN GARANTÍA	372	PAGOS ANTICIPADOS	1,466,387
PROVEEDORES	62,363	TERRENOS	200,974
ACREEDORES DIVERSOS	84	MAQUINARIA Y EQUIPO	37,551
ANTICIPO DE CLIENTES	12,164	EQUIPO DE TRANSPORTE	39,358
I.S.R. Y P.T.U.	10,153	REVALUACION	201,884
CAPITAL SOCIAL	1,954,916	GASTOS DE INSTALACIÓN	76
RESERVA LEGAL	547	DOCUMENTOS POR PAGAR	160,031
SUPERAVIT POR REVALUACION	43,335	I.V.A. POR PAGAR	5,429
		CREDITO INDUSTRIAL	108,417
		UTILIDAD DE EJERCICIOS ANTERIORES	548
		UTILIDAD DEL EJERCICIO	15,661
<b>TOTAL</b>	<b>2,328,529</b>	<b>TOTAL</b>	<b>2,328,529</b>

**SOLVENCIA**

SOLVENCIA CIRCULANTE	8.40
INDICE DE SOLVENCIA INMEDIATA	7.99
INDICE DE LIQUIDEZ	0.01
CAPITAL DE TRABAJO	1530473
<b>RAZONES FINANCIERAS DE ESTABILIDAD</b>	
INDICE DEL ORIGEN DEL CAPITAL	0.09 VECES
INDICE DEL ORIGEN DEL CAPITAL	0.09 VECES
INDICE DE INVERSION DEL CAPITAL	
INDICE DE INVERSION DEL CAPITAL	4.21 VECES
VALOR CONTABLE DEL CAPITAL	10.26 VECES
<b>RAZONES FINANCIERAS DE ESTABILIDAD</b>	
INDICE DEL ORIGEN DEL CAPITAL	0.09 VECES
INDICE DEL ORIGEN DEL CAPITAL	0.09 VECES
INDICE DE INVERSION DEL CAPITAL	0.00 VECES
INDICE DE INVERSION DEL CAPITAL	0.36 VECES
VALOR CONTABLE DEL CAPITAL	0.00 VECES
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR	6.21 VECES
<i>PLAZO DE PAGO</i>	58 DIAS
ROTACION DE INVENTARIOS	4.05 VECES
<i>PLAZO DE PAGO</i>	89 DIAS
INDICE DE ROTACION DE INVENTARIOS DE MATERIAS PRIMAS	1.62 VECES
<i>PLAZO DE PAGO</i>	222 DIAS
INDICE DE ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR	0.24 VECES
<i>PLAZO DE PAGO</i>	86 DIAS
INDICE DE ROTACION DE ACTIVOS FIJOS	1.09 VECES
INDICE DE ROTACION DE ACTIVO TOTAL	0.36 VECES
INDICE DE UTILIZACION DEL CAPITAL CONTABLE	0.40 VECES
RAZONES FINANCIERAS DE RENTABILIDAD	0.62 VECES

**TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1995**

	N\$	
VENTAS		962,137
DESCUENTOS Y REBAJAS SOBRE VENTAS		10,208
<b>VENTAS NETAS</b>		<b>951,929</b>
GASTOS DE FABRICACION:		415,777
MATERIAS PRIMAS		46,454
COMPRAS		40,098
MATERIA PRIMA DISPONIBLE		502,329
UTILIDAD BRUTA		449,600
GASTOS DE OPERACION		
GASTOS DE ADMINISTRACION		352,000
GASTOS DE VENTA		15,972
PRODUCTOS FINANCIEROS		39,431
TOTAL DE GASTOS		407,403
UTILIDAD O PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS		42,197
I.S.R. Y P.T.U.		57,858
UTILIDAD O PERDIDA NETA		<b>(15,661)</b>

TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.

ANALISIS DE GASTOS DE ADMINISTRACION COMPARATIVO PARA EL EJERCICIO QUE  
TERMINO EL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.

	(MILES DE PESOS)
SUELDOS Y SALARIOS	180,560
HONORARIOS	20,210
PAPELERIA	39,680
DEPRECIACIONES	10,640
SEGUROS Y FIANZAS	320
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	20
CORREOS Y TELEGRAFOS	50
TELEFONOS	1,889
FLETES Y ACARREOS	171
GRATIFICACION ANUAL	1,200
CONSERVACION Y MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE TRANSPORTE	100
1% SOBRE EDUCACION	50
GRATIFICACION ESPECIAL	38,700
TRANSPORTES LOCALES	1,200
PRIMA VACACIONAL	43,334
5% INFONAVIT	1,100
S.A.R	490
I.M.S.S.	1,044
ANUNCIOS	342
VACACIONES PAGADAS	3,264
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	84
PROMOCIONES Y OBSEQUIOS	579
2% SOBRE NOMINAS	495
NO DEDUCIBLES	1,856
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	1,766
REMUNERACIONES	297
PREVISION SOCIAL	386
MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE OFICINA.	450
MATERIAL DE EMPAQUE	855
VARIOS	870
	<hr/>
	352,000

TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.

ANALISIS DE GASTOS DE VENTAS COMPARATIVO PARA EL EJERCICIO QUE  
TERMINO EL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.

(MILES DE PESOS)

SUELDOS Y SALARIOS	8,953
HONORARIOS	0
PAPELERIA	226
DEPRECIACIONES	414
SEGUROS Y FIANZAS	29
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	20
CORREOS Y TELEGRAFOS	78
TELEFONOS	1,889
FLETES Y ACARREOS	171
GRATIFICACION ANUAL	0
CONSERVACIÓN Y MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE TRANSPORTE	104
1% SOBRE EDUCACION	0
GRATIFICACION ESPECIAL	557
TRANSPORTES LOCALES	0
PRIMA VACACIONAL	46
DIVERSOS	22
5% INFONAVIT	468
I.M.S.S.	1,044
ANUNCIOS	342
VACACIONES PAGADAS	64
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	84
PROMOCIONES Y OBSEQUIOS	179
2% SOBRE NOMINAS	195
NO DEDUCIBLES	0
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	766
REMUNERACIONES	97
PREVISION SOCIAL	86
MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE OFICINA.	50
MATERIAL DE EMPAQUE	55
COMISIONES SOBRE VENTAS.	38
	<hr/>
	15,972

TELAS Y FILAMENTOS " X " S.A. DE C.V.

ANALISIS DE GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS PARA EL EJERCICIO QUE  
TERMINO EL 31 DE DICIEMBRE DE 1995.

	(MILES DE PESOS)
CONSERVACION Y MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE TRANSPORTE	145
DIVERSOS	3,202
PAPELERIA	31
SEGUROS Y FIANZAS	1,112
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	596
TELEFONOS	168
ENERGIA ELECTRICA	44
GASTOS DE VIAJE	11,448
ANUNCIOS	0
CONSERVACION Y MANTENIMIENTO DE OFICINA	0
NO DEDUCIBLES	932
ASEO Y LIMPIEZA	23
PROMOCIONES Y OBSEQUIOS	70
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	440
JUNTAS DE TRABAJO	6,049
CORREOS Y TELEGRAFOS	10
EVENTOS ESPECIALES	0
DONATIVOS	0
DEPRECIACIONES	4,506
PREVISION SOCIAL	0
IMPUESTOS Y DERECHOS	1,015
OTROS PRODUCTOS	5,300
RESIDUOS	4340
	39,431

**TELAS Y FILAMENTOS - X - S.A. DE C.V.**  
**DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

VENTAS	
TOTAL COSTOS FIJOS	NALES DE PESOS:
TOTAL COSTOS VARIABLES	952,137
	320,329
	86,494

INGRESOS EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO

X =	
COSTOS FIJOS	320,329
COSTOS VARIABLES	86,494
1- VENTAS	952,137

X =	
320,329	320,329
1- 66,494	952,137

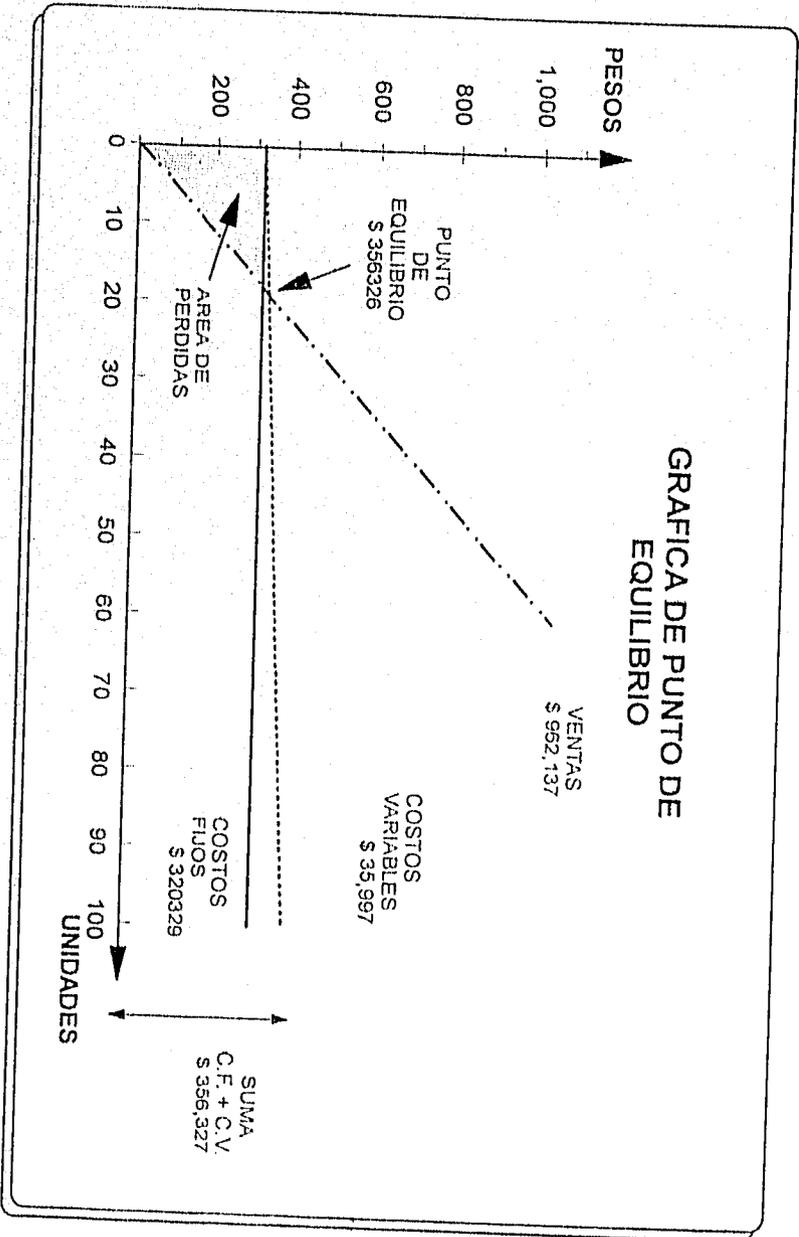
X =	
320,329	320,329
1- 1,058,972	0,852,78

X =	
320,329	320,329
1- 0,852,78	356,325,74

FOR LO TANTO NECESITA VENDER \$ 356,325,74 PARA NO PERDER NI GANAR : EN EL PERIODO 1995.

COMPROBACION :

VENTAS	
356,325,74	356,325,74
MEJOS	
COSTOS VARIABLES (12)	356,325,74
UTILIDAD MARGINAL	320,329,00
MEJOS	
COSTOS FIJOS	320,329,00
UTILIDAD NETA	0,00



94

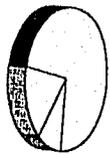
16.0% 31.1%



ACTIVO

73.2%

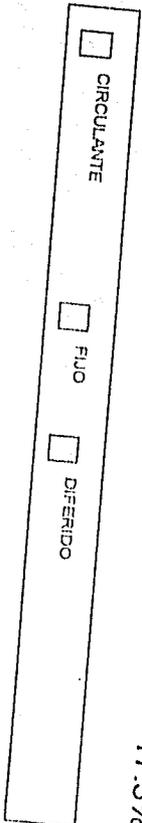
52.9%



9.5%

17.3%

95



58.5%



PASIVO

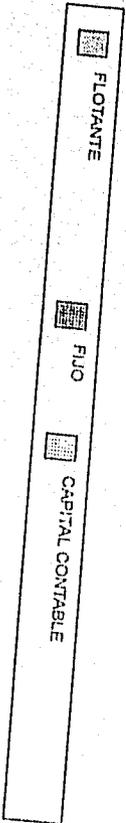
24.4%

17.1%

90.3%



0.5%



## DIAGNOSTICO :

Para efecto de análisis, las condiciones actuales se han agrupado en :

- a) Administrativas,
- b) Operativas y
- c) Laborales (generales).

A continuación se describen las principales condiciones factibles de mejora que se detectaron :

### a) Administrativas :

- No se ejerce la función de planeación.
- A pesar de que cuenta con objetivos, políticas y procedimientos establecidos, se han dejado a un lado y las actividades se realizan por intuición.
- Se detectó duplicidad de cargos y funciones , lo cual permite fuga de responsabilidades
- Elevados gastos de administración por la constante rotación de personal.
- La administración de la empresa se ejerce por 2 personas.
- Se encuentran centralizadas la autoridad, responsabilidad y la toma de decisiones.
- Selección de personal: Por amistad, simpatía o parentesco.
- Se otorgan créditos discrecionalmente (sin estudio previo).
- Se ignora si el cliente es sujeto de crédito.
- Deficiencia en pasivos
- Mala imagen ante proveedores, lo que conlleva a falta de credibilidad de la empresa hacia proveedores por lo que se tienen que hacer pagos por anticipado.

- Excesivos pagos anticipados, que se refleja en un elevado porcentaje de este con respecto al activo circulante.
- Mientras el pago a proveedores es anticipado (o pago al contado), el cobro real a clientes es de 60 días.
- No utiliza fuentes de financiamiento.
- Exceso de capital contable en relación con el pasivo.
- Los gastos financieros ocasionados por la discrepancia de plazos entre pago a proveedores y cobro a clientes, no son reflejados como financieros, sino que son absorbidos como administrativos.
- Aplicación de gastos personales de directivos como egresos de la empresa.
- Elevados pagos a contadores, etc.
- Inadecuado uso de papelería.

b) Operativas :

- Falta de cobro oportuno (inexistencia de un sistema de cuentas por cobrar).
- Facturación defasada
- Falta comunicación y coordinación entre ventas y producción para satisfacer pedidos.(incumplimiento de pedidos).
- Índice elevado de producto maltratado que es vendido como de 2ª, lo que produce pérdida.
- Se presume no existen mermas.
- Baja rotación de inventarios.
- Elevada capacidad de producción permanece ociosa, es decir, existe maquinaria que no se utiliza por periodos prolongados.

- Control de Calidad únicamente a través del análisis de pigmentación.

- Carece de precios competitivos, a pesar de ello cuenta con clientes importantes en su rama.

c) Laborales :

- Salarios mínimos respecto al mercado.

- Se otorgan únicamente las prestaciones de Ley.

- Se laboran tres turnos.

- Alta rotación de personal a causa de:

Bajos salarios.

Falta de capacitación.

Falta de objetivos particulares que seguir

- El personal trabaja sin horario de comida establecido.

## CONCLUSIONES.

La situación económica actual que se vive en nuestro país, afecta substancialmente a micro y pequeñas empresas, impidiendo su crecimiento, por tanto, se requiere tener especial control en que se lleven a cabo las políticas y procedimientos de manera sistematizada.

La empresa analizada se encuentra en etapa de expansión, por lo que debe mejorar sus resultados, para evitar el fracaso en pleno desarrollo, este lo puede prevenirlo obteniendo financiamientos de proveedores, incrementar sus ventas aprovechando el más tiempo la planta instalada, establecer políticas de crédito y cobro, disminuir los gastos no deducibles y fortalecer su proceso administrativo.

## BIBLIOGRAFÍA:

1. Análisis E Interpretación De Los Estados Financieros.

Cesar Calvo Langarica.

Editorial ECASA.

2. Análisis E Interpretación De Los Estados Financieros.

Roberto Macias Pineda.

Editorial ECASA.

3. Las Finanzas En Las Empresas.

Joaquín A. Moreno Fernández.

Editorial Mc Graw Hill.

4. Fuentes De Financiamiento.

Bibliografía de la micro y pequeña empresa.

Editorial NAFIN e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.

5. Planeación Estratégica De Las Fuentes De Financiamiento Empresarial.

Luis Haime Levy.

Editorial EFISA.

6. Estados Financieros.

Ralph Dale Kennedy, Stewart Y y McMullen.

Editorial Uteha.

7. Administración Financiera.

Lawrence Shall, C. W. Halley

Editorial Mc Graw Hill.

8. Fundamentos De Administración Financiera.

G.C. Philippatos.

Editorial Mc Graw Hill.

9. Fundamentos De Administración Financiera.

Weston / Brigman.

Editorial Iberoamericana.

10. Administración Financiera.

Steven Bolten.

Editorial Limusa.

11. Compendio De Términos Usuales En La Administración Financiera.

Jaime Redondo Hinojosa.

Editorial Instituto de Contadores Públicos, A.C.

12. Financiamiento Y Administración De Empresas.

Charles W. Gerstemberg.

Editorial CECSA.

13. Diccionario De Términos Financieros.

Rafael Barandiarán.

Editorial Trillas.

14. Fundamentos De Administración.

Lourdes Münch Galindo y José García Martínez.

Editorial Trillas.

15. Principios Fundamentales de la Administración de Empresas.

Samuel Romero Betancour.

Editorial Limusa.