



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

"FINANZAS CORPORATIVAS"

"ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO
EN UNA EMPRESA DE TRANSFORMACION"

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

ALDO SERGIO LAGUNA MONTES DE

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

ASESOR: C.P. JORGE LOPEZ MARIN

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO

EXAMENES
DEPARTAMENTO DE
EXAMENES Y SIGUALES
2002



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

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



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
PRESENTE

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



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario

"Finanzas Corporativas"

"Administración del Capital de Trabajo en una Empresa de Transformación"

que presenta el pasante: Aldo Sergio Laguna Montes de Oca
con número de cuenta: 9406412-8 para obtener el título de
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 11 de Julio de 2002

MODULO	PROFESOR	FIRMA
<u>I</u>	<u>M.A. Rafael Mejía Rodríguez</u>	<u>[Firma]</u>
<u>III</u>	<u>C.P. Jorge López Marín</u>	<u>[Firma]</u>
<u>IV</u>	<u>C.P. Cesar Galo Ramírez Herrera</u>	<u>[Firma]</u>

DEDICATORIAS

A MIS PADRES

Gracias, por estar siempre conmigo, ofreciéndome incondicionalmente todo su amor, apoyo y consejos, ya que en los momentos mas difíciles me alentaron a seguir adelante y por perdonar mis errores.

Hoy se ven culminados todos sus esfuerzos iniciándose así una nueva etapa en mi vida en la que siempre estarán en mi corazón.

A EDITH

Gracias, por llegar a mi vida, porque tu eres la ilusión que siempre llevo en mi corazón, porque con tu amor y comprensión me das la fuerza y confianza de seguir adelante y enfrentar los retos que se me presentan.

A MIS HERMANOS

Por todos los momentos difíciles y hermosos que hemos vivido juntos, consideren este logro como suyo también.

AGRADECIMIENTOS

A DIOS

Por permitirme estar vivo para que haya
logrado cumplir con un gran sueño.
Gracias por dejarme compartir este
sueño con mis seres queridos.

A LA UNAM

Por darme la oportunidad de ser parte de ella
y hacer que haya logrado formar una carrera
universitaria en donde he crecido tanto
personal como profesionalmente.

A LA F.E.S. CUAUTITLAN

Por permitirme hacer uso de sus instalaciones
y sentirme orgullosamente universitario
y haber encontrado en ella grandes motivos
para seguir luchando día a día en los obstáculos
que se presentan en mi vida.

A MI ASESOR

Por toda su atención, paciencia y apoyo
para hacer posible el presente trabajo.

ÍNDICE

OBJETIVOS	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO 1 GENERALIDADES	
1.1. La información financiera	12
1.1.1. Características	13
1.1.2. Importancia	14
1.1.3. Objetivos	15
1.1.4. Usuarios	15
1.2. Administración financiera	16
1.2.1. Concepto	16
1.2.2. Objetivos	18
1.2.3. Análisis financiero	19
1.3. Planeación financiera	20
1.3.1. Concepto	20
1.3.2. Etapas de la planeación financiera	21
1.3.3. Proceso de la planeación financiera	22
CAPÍTULO 2 ELEMENTOS DEL CAPITAL DE TRABAJO	
2.1. Capital de trabajo	25
2.1.1. Concepto	25
2.1.2. Administración del capital de trabajo	25

2.2. Efectivo y valores	30
2.2.1. Concepto	30
2.2.2. Determinación del efectivo mínimo para las operaciones	32
2.2.3. Estrategias de administración del efectivo	32
2.2.4. Valores negociables	33
2.2.4.1. Características	34
2.2.4.2. Motivos para mantener valores negociables	35
2.2.5. Políticas de efectivo e inversiones temporales	36
2.2.6. El control del efectivo y las inversiones temporales	37
2.3. Cuentas por cobrar	39
2.3.1. Concepto	39
2.3.2. Importancia	39
2.3.3. Las políticas de crédito	40
2.3.4. Las condiciones de crédito	42
2.3.5. Las políticas de cobro	43
2.3.6. El control de las cuentas por cobrar	44
2.4. Inventarios	46
2.4.1. Concepto	46
2.4.2. Importancia	47
2.4.3. Políticas de inventarios	47
2.4.4. Control de inventarios	49
2.4.5. Costos de inventarios	50

2.5. Cuentas por pagar	52
2.5.1. Concepto	52
2.5.2. Importancia	53
2.5.3. Nivel de financiamiento con cuentas por pagar	54
2.5.4. Políticas de financiamiento	55
2.5.5. Control de cuentas por pagar	56
2.5.6. Financiamientos a corto plazo	57

CAPÍTULO 3 MÉTODOS DE ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO

3.1. Método de porcentos integrales	59
3.2. Método de razones simples	62

CAPÍTULO 4 CASO PRÁCTICO

Análisis del capital de trabajo en una empresa de transformación	70
--	----

CONCLUSIONES	104
--------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	105
--------------	-----

OBJETIVOS

- Conocer cada uno de los elementos que afectan al capital de trabajo para llevar un control eficiente de ellos y así poder presentar información financiera correcta para la toma de decisiones.
- Evaluar el activo y pasivo circulante de una empresa de transformación para mejorar y mantener la liquidez y solvencia financiera acordes a las políticas de la empresa.

INTRODUCCIÓN

Generalmente, las empresas operan con la finalidad de mantener un equilibrio específico entre los activos y pasivos circulantes, entre las ventas y cada categoría de los activos circulantes. Siempre que se mantenga el equilibrio fijado como meta, los pasivos circulantes podrán ser pagados a su vencimiento, los proveedores continuarán entregando bienes y reabasteciendo los inventarios y éstos serán suficientes para satisfacer la demanda de ventas. Sin embargo, si la situación financiera se aleja del equilibrio programado, surgirán y se multiplicarán los problemas, la compañía podrá verse envuelta en una espiral descendente que la lleve a la quiebra.

De aquí se desprende la importancia de una adecuada administración del capital de trabajo dentro de cualquier empresa, ya que éste es la diferencia entre los activos y pasivos circulantes, y en aquellos casos en los que los pasivos superan en importe a los activos, se corre el riesgo de no poder cubrir los pagos en los vencimientos, ocasionando crisis dentro de la empresa.

Sin embargo, si se cuenta con un buen control del capital de trabajo, se logrará que la empresa siga creciendo de manera eficiente, lo cual traerá como consecuencia generar beneficios para la propia empresa, para sus trabajadores, clientes, proveedores, y en general para el medio en el que se encuentra.

En el primer capítulo de este trabajo se desarrolla el tema de la administración financiera, estableciendo la importancia que tiene la información emitida por la contabilidad para la toma de decisiones dentro de la empresa,

logrando con esto una planeación financiera que busca el mejor desarrollo de la empresa.

El segundo capítulo trata sobre cada uno de los elementos del capital de trabajo, como son: el efectivo, las inversiones en valores, las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar, señalando las características y el control que se debe seguir en cada uno de ellos.

El tercer capítulo abarca los métodos de análisis que se utilizan para interpretar el capital de trabajo de una empresa, tales como el método de porcentajes integrales, método de razones simples, estableciendo en cada caso el procedimiento que se sigue y la interpretación de los resultados para una buena administración del capital de trabajo.

El último capítulo presenta un caso práctico de la administración del capital de trabajo enfocado a una empresa de transformación, mostrando las características específicas de los elementos del capital de trabajo de la empresa y realizando un análisis de la administración que la entidad tiene sobre ellos.

CAPÍTULO 1

GENERALIDADES

CAPÍTULO I

GENERALIDADES

1.1. LA INFORMACIÓN FINANCIERA

“La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente 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 objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.”¹

La contabilidad al producir información expresada en unidades monetarias, debe de satisfacer las necesidades internas y está dirigida en primer término a los administradores de la empresa para que puedan tomar decisiones y lograr las metas propuestas, en segundo término a los interesados que no se encuentran involucrados directamente con la administración y por último cubrir las necesidades fiscales. Es decir la información financiera está compuesta por todos los informes y reportes escritos que provienen únicamente del sistema general de contabilidad.

¹ Principios de contabilidad generalmente aceptados. Boletín A-1, 11 ed. IMCP, México, 1997.

1.1.1. CARACTERÍSTICAS

La información financiera tiene las siguientes características:

- Debe ser útil, para serlo debe ser oportuna y significativa.

La oportunidad de la información contable es muy importante, pues debe llegar al usuario en el tiempo adecuado para poder ser la base para la toma de decisiones.

La significación de la información quiere decir que se puede representar simbólicamente en palabras y cantidades, la situación financiera de una empresa, así como los resultados de operación de la misma.

- Debe ser confiable, para que el usuario la acepte y la utilice para tomar decisiones basándose en ella.
- Debe estar ordenada de tal manera que cuantifique las actividades y se puedan interrelacionar entre ellas, de modo que puedan analizarse los resultados dependiendo de las características de cada empresa, orientada hacia los mercados, clientes y productos con que participa.
- Debe servir de base para ejercer un control sobre las operaciones de la entidad.

1.1.2. IMPORTANCIA

El área de finanzas se encarga del manejo correcto de los recursos de una entidad, mediante la planeación y el control de las operaciones, buscando incrementar el rendimiento sobre la inversión de los dueños.

De lo anterior podemos decir que la información financiera adquiere una gran importancia, ya que se usa en las etapas de la planeación y el control financiero.

La planeación es el considerar todas las alternativas que se pueden presentar en una situación específica, eligiendo la más conveniente para la empresa.

El control es comparar los resultados reales obtenidos con lo planeado.

Para la toma de decisiones es necesario que la información financiera sea analizada de manera detallada, con el objetivo de que pueda ser interpretada de manera adecuada al obtener los datos necesarios buscando que con dichas decisiones se obtengan todos los beneficios posibles.

La información financiera es la base sobre la cual se determina la toma de decisiones financieras que repercutirán en el desarrollo de la empresa.

1.1.3. OBJETIVOS

“Los objetivos establecen que la información financiera debe proporcionar datos:

- ✓ Que ayuden a los inversionistas, los acreedores y otros usuarios actuales y futuros a tomar decisiones racionales en materia de inversiones, créditos y otros asuntos similares.
- ✓ Que ayuden a los inversionistas, los acreedores y otros usuarios actuales y futuros a estimar el importe, las fechas de cobro y la incertidumbre de las posibles entradas de efectivo provenientes del pago de dividendos o intereses y del producto de la venta, liberación o vencimiento de valores o préstamos.”²

1.1.4. USUARIOS

Los usuarios de la información financiera se dividen en dos grupos que la utilizan para satisfacer sus distintas necesidades de información, y son:

- Usuarios internos:

- a) Los accionistas necesitan la información para conocer y evaluar la situación de la empresa y el riesgo que corren al invertir en ella, con lo cual pueden tomar la decisión de vender, conservar o incrementar su participación dentro de la misma.

² Kieso Donald. *Contabilidad Moderna*, 2ed., Ed. Limusa, México, 1992.

b) A los empleados les interesa conocer las utilidades generadas por la empresa y la distribución de éstas entre los trabajadores, así como la situación en que se encuentra para saber la estabilidad que puede tener en cuanto a empleos.

• Usuarios externos:

a) Las instituciones de crédito requieren esta información para determinar los préstamos que se pueden otorgar a la empresa.

b) Los proveedores necesitan esta información para saber si la empresa podrá cubrir los adeudos que tiene con ellos.

c) A los clientes les interesa saber la estabilidad de la empresa para planear si seguirá contando con la compra de sus productos.

d) El gobierno requiere la información para determinar los impuestos que la empresa debe pagar.

1.2. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

“Es la fase de la administración general que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, para su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo,

inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación de información para facilitar la toma de decisiones acertadas.”³

La administración financiera es la adecuada obtención de recursos para maximizar el valor de la empresa y proporcionar beneficios a la sociedad. Es considerada como la responsabilidad del ejecutivo financiero, al cual le corresponde escoger las decisiones financieras adecuadas de entre las diversas alternativas que se den en cada caso; por esto la administración financiera es para el ejecutivo financiero la maximización del patrimonio de los accionistas de la empresa a través de la correcta consecución, manejo y aplicación de los recursos financieros que necesita la entidad.

La administración financiera se concentra en políticas de decisión y acciones que tienden a optimizar el valor de la empresa y su contribución al medio socioeconómico en el que se encuentra, lo cual significa:

- Establecer normas que dirijan y orienten las actividades en materia financiera.
- Maximizar el valor actual de la empresa: que se refieren a la capacidad de generar utilidades futuras.
- Contribuir al desarrollo socioeconómico del medio, es decir crecer de manera eficiente para ayudar al desarrollo de sus empleados y de su entorno geográfico.

³ PERDOMO Moreno, Abraham. Elementos básicos de la administración financiera, 6 ed., Ed. ECAFSA, México, 1997.

La administración financiera se divide en tres áreas de decisión:

- a) Decisiones de inversión: Se refieren a la reubicación de recursos cuando un activo deja de ser rentable. Contestan a la pregunta ¿dónde invertir los fondos y en qué proporción?
- b) Decisiones de financiamiento. Consiste en determinar las mejores fuentes de financiamiento que ayuden a maximizar el valor de la empresa. Contestan a la pregunta ¿dónde invertir los fondos y en qué proporción?
- c) Decisiones de políticas de dividendos. Estas decisiones determinan la proyección de utilidades que serán pagadas a los accionistas como dividendos. Contestan a la pregunta ¿cómo se remunerará a los accionistas de la empresa?

1.2.2. OBJETIVOS

- “Maximizar el capital contable, patrimonio o valor de la empresa a largo plazo.
- Pagar el mejor salario a trabajadores.
- Conforme al poder adquisitivo de consumidores.
- Estrategias y políticas de la competencia nacional e internacional.
- Preservar el medio ambiente.
- Y las necesidades del estado para proporcionar servicios públicos eficientes y oportunos a la colectividad.”⁴

⁴ PERDOMO Moreno, Abraham. Administración financiera del capital de trabajo. 3 ed., Ed. ECAFPSA, México, 1997.

1.2.3. ANÁLISIS FINANCIERO

“El análisis financiero es una técnica de la administración financiera, que tiene por objeto estudiar y evaluar el pasado económico y financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.”⁵

Resulta necesario que este análisis esté apoyado por información o recopilación de antecedentes, datos numéricos, conceptos relevantes, oportunos, veraces, fehacientes y suficientes.

Las características del análisis financiero son:

- ✓ Es una herramienta financiera.
- ✓ Debe ser aplicado por un administrador financiero.
- ✓ No pierde de vista su objetivo principal de separar en sus partes la información para poder evaluarla.
- ✓ Puede ser aplicado a cualquier empresa.

Es muy importante clasificar y separar el análisis financiero en cualitativo y cuantitativo.

En la parte cualitativa de una empresa se analiza la parte legal (acta constitutiva, actas de asamblea, juntas de consejo), el control interno de sus procedimientos y políticas de compras, almacenamiento, procesos, administración de recursos, ventas, etc.

⁵ PEZDOMO Moreno, Abraham. Administración financiera del capital de trabajo. 3 ed., Ed. ECAFSA, México, 1997.

El análisis cuantitativo de los estados financieros se aplica normalmente en la elaboración de los Estados de Cambios en la Situación Financiera y cálculos de razones, con el objeto de evaluar el funcionamiento pasado, presente y futuro de la empresa.

El conocer los patrones históricos de una empresa permite al administrador financiero diagnosticar y planear las necesidades futuras, y facilitar el cumplimiento de los objetivos principales de incrementar el valor de una empresa, reflejada en su personal, en su estructura financiera y en el valor del precio de las acciones.

1.3. LA PLANEACIÓN FINANCIERA

1.3.1. CONCEPTO

“ Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.”⁶

El análisis y la planeación financieros tienen tres objetivos principales: transformar la información financiera de modo que pueda utilizarse para estar al tanto de la posición financiera de la empresa; evaluar los requerimientos de producción y hasta qué punto es posible satisfacerlos; y determinar si se habrá de requerir financiamiento adicional.

⁶ MORENO Fernández, Joaquín. *Las finanzas en la empresa*, 2 ed., IMCP, México, 1996.

1.3.1. ETAPAS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

La planeación financiera se compone de cuatro etapas importantes, las cuales se deben seguir para alcanzar los objetivos establecidos.

La primera etapa es la organización, la cual se define como “un requisito indispensable dentro de la planeación, en esta etapa se identifican y enumeran las actividades que se requieren para lograr los objetivos de la empresa, agrupándolas en razón de unidades específicas de dirección y control, a las que se debe definir claramente su grado de autoridad y responsabilidad.”⁷

En esta etapa es donde se definen los caminos a seguir para la consecución de los objetivos, estableciendo las responsabilidades de cada elemento, así como los canales de comunicación para lograr una coordinación entre todos los elementos de la empresa.

La segunda etapa es la de ejecución, en donde se deberán definir los recursos con los que contará el personal de la empresa para realizar sus actividades, como son: instalaciones, tecnología, etc., además de establecer los lineamientos para lograr el buen desempeño del personal, tales como reclutamiento, selección, capacitación, etc.

Durante esta etapa será necesario aplicar la dirección, por medio de la cual se encauzarán los esfuerzos de las personas para alcanzar los objetivos que se han establecido.

⁷ MORENO Fernández, Joaquín. *Las finanzas en la empresa*, 2 ed., IMCP, México, 1996.

Y por último se encuentra la etapa de control de las actividades, durante la cual se determinará si éstas se están llevando a cabo de acuerdo con lo planeado, para lo cual es necesario realizar una comparación entre lo que se tiene previsto y los resultados obtenidos hasta el momento. Esto es de gran utilidad, puesto que permite tomar acciones correctivas para conseguir igualar lo planeado con lo real.

1.3.2. EL PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

La planeación financiera es un proceso en el cual tienen que ser considerados ciertos aspectos como:

- Determinar las alternativas de inversión y financiamiento a las cuales tiene acceso la empresa.
- Elaborar una proyección de las consecuencias que traería la toma de decisiones.
- Elegir la alternativa que convenga más a los intereses de la empresa.
- Comparar los resultados reales con los proyectados.

La función principal de la planeación financiera consiste en orientar las acciones de la empresa para el cumplimiento de objetivos a corto, mediano y largo plazo, es decir, que la planeación es una guía de las actividades que la empresa debe realizar para el logro de los objetivos establecidos.

El proceso de planeación financiera inicia con la elaboración de los planes financieros a largo plazo, los que a su vez orientan la elaboración de los planes y presupuestos a corto plazo.

a) Planes financieros a largo plazo: Son las actividades financieras que se realizarán a largo plazo, así como la consideración de las consecuencias que se presentarán. Estos planes abarcan períodos mayores a un año. "Los planes financieros a largo plazo forman parte de un plan estratégico integrado que, junto con los planes de producción, comercialización y otros, se basan en una serie común de supuestos y objetivos para dirigir a la empresa hacia el cumplimiento de sus metas estratégicas."⁸

b) Planes financieros a corto plazo: Los planes financieros a corto plazo son las actividades financieras planeadas para realizarse en poco tiempo, así como el impacto financiero anticipado de las mismas.

Estos planes abarcan un período no mayor de un año, y los principales planes de este tipo son los pronósticos de ventas, así como los presupuestos operativos, como son el presupuesto de caja y los estados financieros pro-forma.

⁸ GITMAN J. Lawrence. *Fundamentos de Administración Financiera*. 3 ed., Ed. Harla, México, 1986.

CAPÍTULO 2

ELEMENTOS DEL CAPITAL DE TRABAJO

CAPÍTULO 2

ELEMENTOS DEL CAPITAL DE TRABAJO

2.1. EL CAPITAL DE TRABAJO

2.1.1. DEFINICIÓN

"El capital de trabajo representa el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, que se puede definir como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación convertida en efectivo. El principio de contabilidad de período contable señala la necesidad de conocer los resultados de operación y la situación financiera de la entidad en períodos convencionales de un año."⁹

El importe del capital de trabajo se obtiene de restar al activo circulante el pasivo circulante. Este valor representa el excedente entre los bienes y derechos que pueden estar disponibles en efectivo en un plazo menor a un año, menos los pasivos que deben ser cubiertos en el mismo plazo.

2.1.2. ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

La administración del Capital de Trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa, las cuales comprenden los activos circulantes y los pasivos a corto plazo.

⁹ MORENO Fernández, Joaquín. *La administración financiera del capital de trabajo*. 2 ed., IMCP, México, 1998.

Una empresa debe de mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo. El activo circulante debe ser lo suficientemente grande para cubrir el pasivo a corto plazo.

El objetivo de este tipo de administración consiste en manejar cada uno de los activos y pasivos a corto plazo de la empresa de manera que se alcance un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo.

Los principales activos circulantes son:

- Efectivo o caja.
- Los valores negociables.
- Las cuentas por cobrar.
- Los inventarios.

Cada uno de estos activos debe manejarse eficientemente para conservar la liquidez de la empresa.

Los pasivos a corto plazo de mayor importancia son:

- ✓ Las cuentas por pagar.
- ✓ Los documentos por pagar a corto plazo.
- ✓ Las contribuciones por pagar.

Cada una de estas fuentes de financiamiento a corto plazo debe manejarse con mucho cuidado para asegurar su obtención y su empleo adecuado.

La administración del capital de trabajo tiene una participación fundamental en la estructura financiera de la empresa y de los resultados de ésta en los períodos convencionales anuales, es de vital importancia el mantener a la empresa en un grado tal de liquidez que permita el desarrollo continuo de las operaciones.

La liquidez se mide con lo que se conoce como la razón circulante que representa las veces que el pasivo circulante cabe dentro del activo circulante o dicho de otra forma las veces que el activo circulante es más grande que el pasivo circulante, la que se obtiene dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante.

La razón circulante es el medio más usual para medir el margen de seguridad que la empresa mantiene para cubrir las necesidades de flujo de efectivo, que se generan a través de su ciclo operativo de corto plazo, compra de materiales, transformación de los mismos, ventas y recuperación en efectivo, modificándose para ello las cuentas de activo y pasivo circulantes.

Razón circulante

Casos

Concepto	A	B	C	D
Activo circulante	100	100	100	100
Pasivo Circulante	50	80	100	125
Capital de trabajo	50	20	0	(25)
Índice de liquidez	2	1.25	1	0.80

El caso A muestra un capital de trabajo de \$50 y la liquidez es de 2, porque el activo circulante representa 2 veces el pasivo circulante. En el caso B el capital de trabajo es de 20 y la liquidez es de 1.25. En el caso C la liquidez es de 1, pero no hay capital de trabajo porque el pasivo circulante es igual al activo circulante, y, por último, en el caso D se tiene un capital de trabajo de (25) en virtud de que el pasivo circulante es mayor que el activo circulante, por lo que el índice de liquidez es de 0.80, el que representa que se tienen 80 centavos de activos circulantes por cada peso de pasivo circulante.

El capital de trabajo representa la inversión que los accionistas tienen destinada para producir ingresos futuros a través de las ventas, existiendo la razón de ventas netas a capital de trabajo, que mide las necesidades de las ventas netas sobre el capital de trabajo. Al dividir las ventas netas entre el capital de trabajo, se obtienen las veces de ventas netas que producen un peso de capital de trabajo.

Ventas netas a capital de trabajo

Casos

Concepto	A	B	C	D
Ventas netas	100	100	100	100
Capital de trabajo	50	20	0	(25)
Veces	2	5	0	(4)

El caso A muestra que el capital de trabajo genera dos veces de ventas netas; para vender un peso se necesitan 50 centavos de capital de trabajo. En el caso B se generan cinco veces de ventas o se necesitan 20 centavos para vender un peso. En el caso C, en donde no existe capital de trabajo porque todo el activo circulante está financiado por el pasivo circulante, la generación de ventas no requiere de inversión de capital de trabajo. Por último, en el caso D muestra un monto negativo de capital de trabajo y genera ventas de cuatro veces.

El capital de trabajo también representa los recursos netos propiedad de los accionistas, destinados a las operaciones normales de la empresa y se mide con la razón de capital de trabajo al capital contable.

Capital de trabajo a capital contable

Casos

Concepto	A	B	C	D
Capital de trabajo	50	20	0	(25)
Capital contable	100	100	100	100
Porcentaje	50%	20%	0%	25%

Esta razón representa el porcentaje de capital contable que está requiriendo el capital de trabajo. Es una medida interesante, ya que el capital de trabajo muestra la habilidad de la administración sobre la inversión que requiere la empresa de activos circulantes y su financiamiento, que a excepción de préstamos no le cuesta a la empresa.

Las políticas sobre el capital de trabajo establecen las guías que regulan la administración de los conceptos que lo integran, ya sea en forma directa o indirecta, con objeto de mantener un nivel óptimo y así ayudar a mantener la liquidez y mejorar la rentabilidad de la empresa.

2.2. EFECTIVO Y VALORES

2.2.1. CONCEPTO

"El efectivo está constituido por moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de una entidad y disponible para la operación, tales como: depósitos bancarios en cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales, monedas extranjeras y metales preciosos amonedados.

Las inversiones temporales están representadas por valores negociables o por cualquier otro instrumento de inversión, convertibles en efectivo en el corto plazo, y tienen por objeto normalmente obtener un rendimiento hasta el momento en que estos recursos sean utilizados por la entidad. Los valores negociables son aquellos que se cotizan en bolsas de valores o son operados a través del sistema financiero."¹⁰

El efectivo y los valores negociables son los activos más líquidos de la empresa, pueden constituir a la larga la capacidad de pagar las cuentas en el momento de su vencimiento, estos activos líquidos pueden funcionar también como una reserva de fondos para cubrir los desembolsos inesperados,

¹⁰ Principios de contabilidad generalmente aceptados, Boletín C-1, 11 ed., IMCP, México, 1997.

reduciendo así el riesgo de una crisis de solvencia. Se debe tomar en cuenta que los otros activos circulantes (cuentas por cobrar e inventarios) se convertirán finalmente en efectivo mediante la cobranza y las ventas.

Los valores negociables son instrumentos de inversión a corto plazo que la empresa utiliza para obtener rendimientos sobre fondos temporalmente ociosos, utilizando una parte del efectivo como un instrumento generador de intereses. Ciertos sistemas de obtención de intereses altamente líquidos permiten a la empresa percibir utilidades sobre el efectivo ocioso, sin que por ello sacrifiquen parte de su liquidez.

El renglón de efectivo y las inversiones temporales es el concepto más importante del capital de trabajo. La empresa que no genera flujo de efectivo en su operación tendrá que desaparecer. Las empresas con alta generación de efectivo tienen éxito y penetran en el mercado con cierta facilidad.

Las estrategias básicas para una buena administración del efectivo son las siguientes:

- a) Cubrir las cuentas por pagar lo más tarde posible sin dañar la posición crediticia de la empresa, pero aprovechando cualquier descuento en efectivo que resulte favorable.
- b) Utilizar el inventario lo más rápido posible, a fin de evitar existencias que podrían resultar en el cierre de la línea de producción o en una pérdida de ventas.

c) Cobrar las cuentas pendientes lo más rápido posible, sin perder ventas futuras debido a procedimientos de cobranza demasiado apremiantes.

2.2.2. DETERMINACIÓN DEL EFECTIVO MÍNIMO PARA LAS OPERACIONES

Dado que la empresa debe aprovechar las oportunidades que surjan para invertir o pagar sus deudas a fin de mantener un saldo efectivo, la meta debe ser entonces operar de manera que se requiera un mínimo de dinero efectivo. Debe planearse la cantidad de dinero que permita a la empresa cumplir con los pagos programados de sus cuentas al momento de su vencimiento, así como proporcionar un margen de seguridad para realizar pagos no previstos, o bien, pagos programados, cuando se disponga de las entradas de efectivo esperadas. Dicho efectivo puede mantenerse en forma de depósitos a la vista (saldo en cuenta de cheques) o en algún tipo de valor negociable que produzca intereses.

Dentro de las diversas técnicas para determinar saldos óptimos de caja encontramos el presupuesto de caja, o el establecer el nivel mínimo de caja como un porcentaje de las ventas.

2.2.3. ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO

a) Retraso de las cuentas por pagar. Es importante observar que aunque ésta es una estrategia financiera atractiva, trae consigo un conflicto de tipo ético, pues puede ocasionar problemas para la empresa en el acuerdo con su proveedor. Es claro que éste no tendrá una buena imagen de un cliente que deliberadamente pospone el pago.

b) Administración eficiente del inventario. Esto es mediante un aumento de rotación del inventario (incrementar la rotación de materia prima, disminuir el ciclo de producción, aumentar la rotación de productos terminados pronosticando con más exactitud la demanda).

c) Aceleración de la cobranza. Estas cuentas son un costo necesario para la empresa, ya que la extensión de créditos a los clientes normalmente permite a la empresa alcanzar niveles más altos de ventas que los que alcanzaría operando sobre una base estrictamente de efectivo.

d) Combinación de las estrategias. La aplicación de las estrategias deberá maximizar las utilidades con respecto al empleo del dinero. No obstante, cuando se pongan en práctica debe procurarse no dañar la reputación crediticia de la empresa al retrasar demasiado el pago de las cuentas, ni detener la producción a costa de mantener un inventario demasiado pequeño. Hay que evitar la pérdida de ventas debido a condiciones y políticas de crédito o cobranza demasiado restrictivas.

2.2.4. VALORES NEGOCIABLES

Los valores negociables se dividen en dos grupos: emisiones gubernamentales y emisiones particulares.

a) Emisiones gubernamentales. Los valores a corto plazo emitidos por el gobierno federal son los Certificados de la Tesorería (CETES), que son emitidos

en forma de documento al portador, existe un fuerte mercado secundario, se venden con descuento a partir del valor nominal con el que se recibieron a su vencimiento, dado que son emisiones del gobierno, se consideran virtualmente libres de riesgo. Son los valores negociables más solicitados.

b) Emisiones privadas. Entre las más importantes tenemos:

- **Certificados de depósito negociables.** Esta clase de valores son instrumentos que evidencian el depósito de cierto importe en un banco comercial.
- **Papel comercial.** Son documentos promisorios sin garantía, a corto plazo, emitidos por una empresa de alta reputación crediticia.
- **Acepciones bancarias.** Surgen de un arreglo crediticio a corto plazo efectuado por las empresas para financiar transacciones.
- **Fondos de inversiones del mercado monetario (fondos monetarios).** Son de fácil adquisición, proporcionan liquidez inmediata, al igual que una cuenta de ahorros o de cheques, los inversionistas obtienen rendimientos que son mayores especialmente durante períodos de altas tasas de interés.

2.2.4.1. CARACTERÍSTICAS

a) **Un mercado accesible.** Con amplitud que se determina por la cantidad de miembros y una profundidad del mercado como la capacidad para absorber la compra o venta de una gran cantidad de valores.

b) Probabilidad mínima de pérdida del valor. Si el precio de mercado recibido cuando se liquida un valor difiere significativamente de la cantidad invertida, no solo debe venderse con prontitud, sino debe recuperarse la cantidad invertida. Sólo aquellos valores que puedan convertirse con facilidad en efectivo sin experimentar ninguna reducción en el capital son candidatos para la inversión a corto plazo.

2.2.4.2. MOTIVOS PARA MANTENER VALORES NEGOCIABLES

Los valores negociables son instrumentos del mercado monetario a corto plazo que pueden convertirse fácilmente en efectivo. Suelen incluirse entre los activos líquidos de la empresa. Existen tres motivos para mantener liquidez, cada motivo se basa en la premisa de que una empresa debe intentar ganar un rendimiento sobre fondos temporalmente ociosos.

a) Motivo de transacciones. Los valores negociables se convertirán en efectivo para realizar algún pago estimado futuro. La fecha de vencimiento coincide con la fecha de pago estipulada.

b) Motivo de seguridad. Se compran para fondos que se necesitarán, aunque no se sepa cuando.

c) Motivo especulativo. Tales valores se mantienen por motivos especulativos hasta que la empresa no halle un empleo conveniente para este dinero.

2.2.5. POLÍTICAS DEL EFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES

Las políticas del efectivo y los valores deben tener como objetivo mantener recursos suficientes para la operación de la empresa.

Las políticas para la administración de las necesidades de efectivo residen en el establecimiento de procedimientos adecuados para la planeación y control de este recurso, para prever las necesidades o disposiciones futuras de efectivo y de esta manera determinar las posibles fuentes de obtención o las posibles inversiones para su utilización.

Esta planeación y control se hace por medio de la elaboración del presupuesto anual de flujo de efectivo, y su control se hace a través de revisiones y correcciones mensuales al mismo.

La administración de la tesorería de la empresa tiene que fijar las políticas, siendo las principales:

a) Mantener el efectivo suficiente para las necesidades de operación de la empresa. Una tesorería que cuenta con recursos tiene la oportunidad de obtener descuentos de pronto pago o pago anticipado que, dependiendo del giro del negocio y de la situación económica del país donde opera la empresa, pueden ser importantes. Cuando la empresa tiene recursos suficientes para cubrir a tiempo sus obligaciones contraídas, crea una buena imagen ante sus proveedores.

b) Obtener rendimientos óptimos en la inversión del efectivo y en las inversiones temporales de inmediata realización. Para tener óptimos rendimientos de las inversiones temporales de inmediata realización se debe participar en el mercado en forma permanente para tomar las mejores opciones.

c) Vigilar la exposición de la empresa ante la inflación y devaluación de la moneda. El efectivo y las inversiones temporales de inmediata realización en moneda nacional son activos monetarios que están expuestos a la inflación, y las representadas en moneda extranjera están además expuestas a las fluctuaciones de la moneda. La exposición a la inflación produce pérdidas derivadas por el poder adquisitivo de la moneda y la exposición a la devaluación en moneda extranjera produce utilidades.

2.2.6. EL CONTROL DEL EFECTIVO Y LAS INVERSIONES TEMPORALES

"El control del efectivo se divide en dos partes:

a) Fondos fijos que representan dinero en efectivo para anticipos, compras y gastos menores que se requieren en la operación de la empresa. Se establece un monto máximo para pagos en efectivo. El monto del fondo deberá ser el necesario para cubrir las necesidades de la operación.

b) Cuentas de cheques con firmas mancomunadas para disponer de los recursos que la empresa tiene en los bancos. Los ingresos deben depositarse intactos tal como fueron recibidos y los cheques deben expedirse en forma nominativa."¹¹

¹¹ MORENO Fernández, Joaquín. *La administración financiera del capital de trabajo*. 2 ed., IMCP, México, 1997.

Las transacciones que se realizan con inversiones temporales deben hacerse a través de cuentas de cheques y casas de bolsa.

La dirección de la empresa debe asegurarse del control que se ejerce del efectivo y de las inversiones temporales de inmediata realización, y para ello debe contestar una serie de preguntas, todas ellas encaminadas a proporcionar información suficiente sobre si el efectivo y las inversiones temporales de inmediata realización están siendo administradas en forma eficiente.

El sistema de control debe incluir:

- a) Un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades.
- b) Un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuados que provea un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos.
- c) Procedimientos de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización, las cualidades y conocimientos que deberá reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones.

2.3. CUENTAS POR COBRAR

2.3.1. CONCEPTO

“Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.”¹²

Las cuentas por cobrar se clasifican atendiendo a su origen, por ejemplo a cargo de clientes, de compañías afiliadas, a empleados, etc., separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan otro origen.

Los derechos que se pueden exigir por los conceptos anteriores que forman parte del Capital de Trabajo, son aquellos que tienen vencimientos a corto plazo, por lo que se consideran aquellos cuyo cobro es igual o menor a un año.

Las cuentas por cobrar representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformarán en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.

2.3.2. IMPORTANCIA

Las cuentas por cobrar constituyen uno de los conceptos más importantes del activo circulante. La importancia está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia.

¹² Principios de contabilidad generalmente aceptados, Boletín C-3, 11 ed., IMCP, México, 1997.

En las tiendas de autoservicio no tienen importancia debido a que la venta en este giro de negocios se efectúa de contado.

En tiendas departamentales su importancia depende de la orientación que la administración le dé a las operaciones del negocio. Algunos operan básicamente en operaciones de contado, otros tienen una mezcla de contado y crédito y existen otros negocios que su venta principal es a crédito.

Dependiendo del giro del negocio y la competencia se otorga el crédito a los clientes, el cual representa el tiempo que transcurre entre la fecha de la venta y la fecha en que se cobra, o se recibe en efectivo el importe de la venta. Por lo tanto, las ventas a crédito se transforman en cuentas por cobrar representando generalmente en la empresa una importante inversión del activo circulante.

2.3.3. LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO

Las políticas de crédito deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión.

Para evaluar el crédito los administradores deben considerar la solvencia moral del acreditado, la capacidad financiera de pago, las garantías específicas y las condiciones generales de la economía o del mercado en que opera.

El volumen principal de las ventas a crédito de bienes de consumo se hace a través de la práctica comercial de cuenta abierta. Al cliente se le abre una

cuenta en donde se registran sus transacciones sin pedir un reconocimiento formal de sus deudas.

La responsabilidad de fijar las políticas de crédito recae en la dirección financiera en coordinación con la dirección de ventas. La dirección general debe conocerlas y aceptarlas.

“La administración de cuentas por cobrar tiene que fijar las políticas siendo las más importantes:

- a) Reducir al máximo la inversión de cuentas por cobrar en días cartera, sin afectar las ventas y comercialización de las mercancías o servicios. Al reducir los días cartera se maximiza la inversión, transformándose las cuentas por cobrar en efectivo.
- b) Administrar el crédito que se otorga a los clientes con procedimientos ágiles y términos competitivos que permitan a la empresa obtener un valor agregado. Para lo anterior se requiere de un sistema de información con todos los datos necesarios actualizados, que permita tomar decisiones firmes y ágiles. El cliente debe sentirse confiado y seguro con las relaciones comerciales.
- c) Evaluar el crédito en forma objetiva que dé como resultado una mínima pérdida por cuentas incobrables. El mercado en que opera la empresa es un factor muy importante. Mercados muy competitivos dan lugar a resultados con pérdidas altas. La evaluación del crédito debe ser estudiada tomando en cuenta: el monto, el tiempo del crédito y el mercado en que participa la empresa.

d) Mantener la inversión en cuentas por cobrar al corriente. La inversión en cuentas por cobrar debe ser vigilada en cada cliente en particular, de conformidad a lo pactado o acordado tomando acción sobre la cartera vencida.

e) Vigilar la exposición de las cuentas por cobrar ante la inflación y devaluación de la moneda. Las cuentas por cobrar son activos monetarios que están expuestos a la inflación y las cuentas por cobrar en moneda extranjera están además expuestas a la devaluación de la moneda. Este concepto del activo circulante tiene generalmente una influencia muy importante en las utilidades o pérdidas monetarias que reportan las empresas.”¹³

2.3.4. LAS CONDICIONES DE CRÉDITO

Las condiciones de crédito especifican el periodo del crédito, los descuentos normales por pago de contado o pago anticipado.

La responsabilidad de fijar las condiciones de crédito recae en la dirección financiera, en coordinación con la dirección de ventas.

Una vez fijadas las condiciones del crédito, la dirección de finanzas, a través del departamento de crédito y cobranza, es la encargada de administrar las políticas.

¹³ MORENO Fernández, Joaquín. *La administración financiera del capital de trabajo*. 2 ed., IMCP, México, 1998.

Si un prospecto de cliente no reúne las condiciones del crédito, se debe rechazar la solicitud.

Un buen administrador de crédito debe mantenerse al tanto de los factores externos que afectan a los negocios de los clientes y debe estar en comunicación constante con las cuentas importantes.

Si las ventas son estacionales se deben establecer condiciones especiales por la venta de temporada, según las condiciones específicas de cada negocio.

En ventas de exportación las condiciones de crédito varían de las condiciones de ventas locales. Generalmente las ventas se hacen a través de cartas de crédito y en créditos a mediano plazo. Son hechas generalmente a través de contratos privados avalados por instituciones nacionales de los países.

2.3.5. LAS POLÍTICAS DE COBRO

Las políticas de cobro se refieren a la forma que debe administrarse la cobranza cuando el cliente no paga su adeudo en términos del crédito otorgado.

El proceso de cobro puede ser costoso pero se requiere de firmeza para no prolongar la gestión de cobro y reducir al máximo las pérdidas por cuentas incobrables.

Cuando los clientes conocen sobre la firmeza de la empresa para aplicar la política establecida, generalmente cumplen sus compromisos con más oportunidad.

Debe tomarse en cuenta el costo de la cobranza tramitada a través de procedimientos legales o con arreglos a que se puedan llegar para que el cliente liquide su adeudo.

Los costos de morosidad son altos, además inmovilizan recursos que tienen un costo de oportunidad y que podrían estar generando beneficios en otra parte de la estructura financiera de la empresa.

En el caso de que el cliente se atrase en su pago, deben conocerse las razones reales de la morosidad. Si el cliente tiene capacidad de pago hay que emplear procedimientos de cobro enérgicos.

No debe concederse más crédito a un cliente que deje de cumplir sólo porque se pensó que era un riesgo aceptable.

2.3.6. EL CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR

La vigilancia constante de las cuentas por cobrar es una medida efectiva para mantener las cuentas al corriente. No se debe esperar que el cliente pague, es necesario que el departamento de crédito y cobranzas tenga comunicación con el cliente y se requiere la firmeza para hacer valer los acuerdos en términos del crédito otorgado.

La administración de la cobranza se realiza a través de un informe conocido como análisis de antigüedad de saldos, en el que aparecen todas las cuentas por cobrar analizadas por su antigüedad.

Con el análisis de antigüedad de saldos se tendrá información importante para poder juzgar y establecer la provisión para cuentas de cobro dudoso, y así poder presentar una valuación adecuada de las cuentas por cobrar de conformidad a principios de contabilidad.

La dirección de la empresa debe asegurarse del control de las cuentas y documentos por cobrar que existe dentro de ella y para esto debe contestar una serie de preguntas, todas ellas encaminadas a proporcionar información suficiente sobre si las cuentas y documentos por cobrar están siendo administrados en forma eficiente.

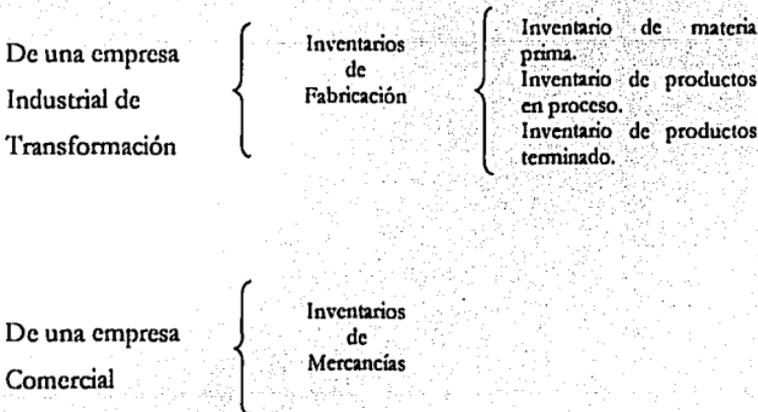
El sistema de control debe incluir lo siguiente: un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades, un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuados que provea un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos; procedimientos de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización, las cualidades y conocimientos que deberá reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones.

2.4. INVENTARIOS

2.4.1. CONCEPTO

“Los inventarios constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materias primas, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancías o las refacciones para mantenimientos que se consuman en el ciclo normal de operaciones.”¹⁴

A continuación se presenta una clasificación del inventario según el tipo de empresa:



¹⁴ Principios de contabilidad generalmente aceptados, Boletín C-4, 11 ed. IMCP, México, 1997.

2.4.2 IMPORTANCIA

La administración de los inventarios es de significativa importancia, primero por el monto de la inversión que generalmente se requiere, así como la complejidad y el grado de dificultad que implica una administración financiera efectiva, la que tendrá como fin principal mantener y/o aumentar la productividad de la empresa pues no habiendo inventario no hay ventas y pérdida de mercado, y no habiendo ventas no hay utilidad y esto en cierto plazo llevaría al cierre del negocio.

Los inventarios forman un enlace entre la producción y la venta de un producto. Una compañía manufacturera debe mantener cierta cantidad de inventario durante la producción, el cual es conocido como producción en proceso. Aunque otros tipos de inventarios como los de materias primas y artículos terminados no son necesarios en el sentido más estricto, proporcionan flexibilidad a la compañía.

El inventario de materias primas proporciona flexibilidad a la empresa en sus compras y el inventario de artículos terminados, permite a la organización mayor flexibilidad en la programación de su producción y en su mercadotecnia.

2.4.3. POLÍTICAS DE INVENTARIOS

Las políticas para administrar los inventarios deben ser formuladas conjuntamente por las áreas de ventas, producción y finanzas. Estas políticas consisten principalmente en la fijación de parámetros para el control de la

inversión, mediante el establecimiento de niveles máximos de inventarios que produzcan tasas de rotación aceptables y constantes. Los niveles máximos se establecen en días de producción para las materias primas y producción en proceso y en días de venta para los productos terminados, fijándose los días que se juzgen apropiados de acuerdo con las circunstancias. Debe tenerse cuidado pues esta política no es susceptible de establecerse con parámetros fijos o rígidos cuando hay variaciones estacionales, drásticas y marcadas.

Las políticas de inventarios deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado.

Algunas de las principales políticas de inventarios que se pueden fijar son las siguientes:

- Reducir al máximo la inversión de inventarios en días de inversión sin afectar la demanda del mercado y al proceso productivo.
- Obtener el máximo financiamiento sin costo a través de los proveedores.
- Fijar el nivel aceptable de surtido de producción en los pedidos de los clientes.
- Vigilar la exposición de los inventarios ante la inflación y la devaluación de la moneda.

2.4.4. CONTROL DE INVENTARIOS

Este método consiste en efectuar un análisis de los inventarios estableciendo capas de inversión o categorías con objeto de lograr un mayor control y atención sobre los inventarios, que por su número y monto merecen una vigilancia y atención permanente.

La mayoría de las empresas manufactureras confrontan artículos de diferente inventario. Muchos de estos artículos son relativamente de bajo costo en tanto que otros son bastantes costosos y representan gran parte de la inversión de la empresa.

Algunos artículos de inventario, aunque no son esencialmente costosos, rotan lentamente y en consecuencia exigen una inversión considerable; otros artículos aunque tienen un costo alto por unidad, rotan con suficiente rapidez para que la inversión necesaria sea relativamente baja.

Una empresa que tenga gran número de artículos de inventario debe analizar cada uno de ellos para determinar la inversión aproximada por unidad.

Una empresa que utilice el sistema ABC de control de inventarios lo divide en tres grupos A, B y C. Los artículos "A" son aquellos en los que la empresa tiene la mayor inversión. Este grupo consiste del 20% de los artículos de inventario que absorben el 90% de la inversión de la empresa. Estos son los más costosos o los que rotan más lentamente en el inventario. El grupo "B" consiste en artículos correspondientes a la inversión siguiente en términos de costo. El

grupo "B" consiste en el 30% de los artículos que requieren más o menos el 8% de la inversión. El grupo "C" consiste normalmente en un gran número de artículos correspondientes a la inversión más pequeña. El grupo "C" consiste aproximadamente en el 50% de todos los artículos del inventario pero corresponde sólo aproximadamente el 2% de la inversión de la empresa en el inventario.

El dividir el inventario en artículos A, B y C permite que la empresa determine el nivel y los tipos de procedimiento de control de inventarios necesarios. El control de los artículos "A" del inventario debe de ser muy intensivo por razón de la inversión considerable que es necesaria. Las técnicas más sofisticadas de control de inventario deben aplicarse a estos artículos. Los artículos "B" se pueden controlar, utilizando técnicas menos sofisticadas y su nivel se puede revisar con menos frecuencia que el de los artículos "A". Los artículos "C" pueden recibir un mínimo de atención.

2.4.5 COSTOS DE INVENTARIOS

El incrementar el nivel de los inventarios es una de las prácticas o decisiones administrativas más comunes en los negocios.

Hay empresas que fabrican o compran materiales o mercancías en lotes mayores a los que necesitan para sus necesidades inmediatas.

Un costo importante dentro de los inventarios es el costo de mantenimiento del inventario el cual para determinarlo se deben considerar las

ventas anuales, la distribución que éstas tienen durante el año, la cantidad técnica de producción y lo perecedero del producto.

Si las ventas anuales fueran de 1,200 unidades y éstas fueron adquiridas o producidas en un lote, los costos del mantenimiento del inventario serían altos ya que las existencias se iniciarían en 1,200 unidades y promediarían 600 unidades durante el año. Se tendría una inversión promedio con un producto y un mantenimiento del inventario de 600 unidades.

El costo del mantenimiento del inventario incluye principalmente almacenamiento, el seguro, el deterioro del producto y el costo de oportunidad del dinero.

Por lo contrario, si fueran producidas en lotes de 100 unidades mensuales se reducirían en forma significativa los costos de mantenimiento del inventario, ya que habría como máximo un promedio de 150 unidades de inventario.

Los costos de mantenimiento del inventario aumentan al aumentar la cantidad que se recibe en cada pedido porque en cada compra se tiene más inventario disponible que se debe almacenar, asegurar y financiar.

Es importante determinar el costo de mantenimiento por unidad, el cual se puede calcular multiplicando el porcentaje determinado como costo de mantenimiento del inventario por el costo del producto.

Otro tipo de costo es el costo de pedido en el cual se incluyen los gastos fijos de oficina para colocar y recibir un pedido, o sea, el costo de preparación de una orden de compra, procesamiento de papeleo que se produce y su recibo y verificación contra la factura. Los costos de pedido normalmente se formulan en términos de gastos por pedido.

El costo de oportunidad es el componente de costo financiero, es el costo de los rendimientos a los cuales se ha renunciado para tener la inversión corriente en inventario. El costo total de inventario se define como la suma del pedido y de los costos de inventario.

2.5. CUENTAS POR PAGAR

2.5.1. CONCEPTO

“Los documentos y cuentas por pagar representan obligaciones presentes provenientes de las operaciones de transacciones pasadas, tales como la adquisición de mercancías o servicios o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo.”¹⁵

De los adeudos que se mencionan en el concepto anterior sólo los que tienen vencimientos a corto plazo y que por lo tanto se tiene la obligación de liquidarlos en el término de un año forman parte del capital de trabajo.

Las cuentas por pagar a proveedores representan financiamientos que recibe la empresa que no tiene para ésta costo alguno.

¹⁵ Principios de contabilidad generalmente aceptados. Boletín C-9, 11 ed. IMCP, México, 1997.

2.5.2. IMPORTANCIA

Parte de la administración de las cuentas por pagar tiene gran importancia dentro del capital de trabajo ya que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de pagos a corto plazo, mediante el manejo óptimo de recursos obtenidos para ser liquidados en el transcurso de un año.

Una medida importante es conocer el financiamiento que se recibe de proveedores que tienen como origen la adquisición de inventarios para la producción o venta. Es necesario contar con información relativa a los pasivos relacionados con proveedores para aplicar la siguiente fórmula:

Financiamiento de proveedores

$$\frac{\text{Pasivos de proveedores}}{\text{Inventarios}} = \frac{4,182}{8,320} = 50.30$$

El resultado de 50.30 representa el financiamiento sin costo que se ha recibido de los proveedores sobre la inversión en inventarios.

Para una buena administración de las cuentas por pagar es necesario contar con información veraz y oportuna de la empresa que permita tomar decisiones todos los días, esta información puede ser:

1. Presupuesto operativo de la empresa.

2. Programas globales de pago modificados mensualmente, una vez que se conozcan los datos reales del mes anterior.
3. Informe sobre las cuentas que han dejado de pagarse por problemas diversos como calidad, surtidos incompletos, aumentos de precios sin autorización, etc.
4. Informe de días de inventarios financiados por proveedores.
5. Informe periódico a tesorería de los saldos por pagar que deben liquidarse.

2.5.3. NIVEL DE FINANCIAMIENTO CON CUENTAS POR PAGAR

Este nivel se encuentra determinado en forma importante por el monto de las compras de inventarios pues son éstos los que fijan las erogaciones que deben hacerse en los días o meses siguientes.

El nivel de las cuentas por pagar se verá afectado en forma muy importante por la acción de la tesorería de la empresa, ya que es la que decide el monto de lo que debe o puede pagarse según los fondos de efectivo con que se cuente.

El objetivo de los financiamientos con cuentas por pagar es obtener mayor financiamiento y en algunas ocasiones se obtienen créditos especiales con proveedores, mediante negociaciones de recibir mayor plazo de crédito en compras particularmente grandes.

El nivel de cuentas por pagar debe vigilarse en razón de la solvencia de la empresa la que debe tener una relación del monto del pasivo al valor del capital contable de la organización.

2.5.4. POLÍTICAS DE FINANCIAMIENTO

Las políticas para la administración de cuentas por pagar deben ser formuladas por las áreas de finanzas y compras con el conocimiento y aceptación de la dirección general. El establecimiento y seguimiento de estas políticas es importante para la eficiencia de la administración de este financiamiento, que influye directamente en el monto de este financiamiento.

La buena o mala administración de las cuentas por pagar afecta directamente la liquidez de la empresa y su flujo de efectivo.

A continuación se mencionan algunas de las principales políticas que se pueden fijar en la administración de cuentas por pagar:

- Elevar al máximo el financiamiento que no tiene costo para la empresa como el de proveedores.
- Aprovechamiento de los descuentos por pronto pago o anticipado.
- Vigilar el nivel de endeudamiento de la empresa.
- Vigilar la exposición de las cuentas por pagar ante la inflación y la devaluación de la moneda.

2.5.5. CONTROL DE LAS CUENTAS POR PAGAR

El sistema de control interno contable debe asegurar la captación exacta de las operaciones realizadas. Se apoya en forma importante en la dualidad económica de las operaciones tomando en cuenta la base en que se sustenta, que es la partida doble en donde un pasivo aumenta con un aumento de activo o una disminución de capital o de otro pasivo y los pasivos disminuyen por una disminución del activo o por un aumento de capital o de otro pasivo.

De acuerdo a lo anterior al recibirse una mercancía en almacén enviada por un proveedor se tiene un aumento de activo por la mercancía recibida y un aumento de pasivo a favor del proveedor por el importe de la mercancía.

Un principio básico es que exista un registro del pasivo por las compras de los bienes o servicios, aun cuando se paguen de contado, así como que en todos los pagos se cancelen las facturas o documentos que amparan el pago indicándose el número de cheque expedido.

Todos los pagos que deba realizar la empresa deben ser previamente registrados a través de pasivo con el fin de que la empresa tenga registro de las transacciones y se pueda consultar en caso de ser necesario. Si se efectúan pagos y su registro se hace directamente a gastos a través de las cuentas de cheques, se pierde con gran facilidad la transacción y el control de ésta.

2.5.6. FINANCIAMIENTOS A CORTO PLAZO

Los financiamientos a corto plazo representan en muchas empresas un pasivo circulante significativo. En épocas de inflación, cuando la moneda pierde su poder de compra, la empresa tiene que acudir a este financiamiento para financiar el capital de trabajo.

Los financiamientos a corto plazo en el pasivo circulante incluyen: los préstamos contratados a corto plazo, la porción de la deuda a largo plazo que vence durante el ciclo financiero a corto plazo y los intereses derivados de la deuda que vence durante el mismo ejercicio.

Para conocer la relación que tienen los financiamientos a corto plazo con el capital de trabajo, se aplica la siguiente fórmula:

Deuda corto plazo a capital de trabajo

$$\frac{\text{Deuda a corto plazo}}{\text{Capital de trabajo}} = \frac{92,448}{106,728} = 86.60\%$$

El resultado del 86.60% representa la dependencia que el capital de trabajo tiene con los financiamientos a corto plazo y es una buena medida para conocer la influencia que tienen los financiamientos a corto plazo en la estructura financiera del capital de trabajo.

CAPÍTULO 3

MÉTODOS DE ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO

CAPÍTULO 3

MÉTODOS DE ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO

3.1 MÉTODO DE PORCIENTOS INTEGRALES

El procedimiento de porcentos integrales consiste "en la separación del contenido de los estados financieros correspondiente a una misma fecha o un mismo período, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada uno de ellos en relación con el todo."¹⁶

Su aplicación puede enfocarse a estados financieros estáticos, dinámicos, básicos o secundarios, etc., tales como Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, Estado de Cambios en la Situación Financiera, etc., el procedimiento facilita la comparación de los conceptos y las cifras de los estados financieros de una empresa, con los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares correspondientes a la misma fecha o al mismo período.

Se pueden aplicar dos fórmulas en este procedimiento:

$$1) \text{ Porciento integral} = \left[\frac{\text{Cifra parcial}}{\text{Cifra base}} \right] 100$$

(Porciento integral es igual a cifra parcial sobre cifra base por cien.)

¹⁶ PERDOMO Moreno, Abraham. *Elementos básicos de Administración Financiera*. 6 ed., Ed. ECAFPSA, México, 1977.

$$2) \text{ Factor constante} = \left[\frac{100}{\text{Cifra base}} \right] \text{ Cifra parcial}$$

(Factor constante es igual a cien sobre cifra base por cada cifra parcial.)

Cualquier fórmula puede aplicarse indistintamente a determinada clase de estado financiero.

Ejemplo:

Reducir a porcentos integrales y obtener conclusiones del siguiente estado financiero dinámico:

Empresa S.A. de C.V.

Estado de Resultados del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2001.

Concepto	Absolutos	Porcentos
Ventas netas	400,000	100%
Costo de ventas netas	<u>180,000</u>	45%
Utilidad bruta	220,000	55%
Gastos de operación	<u>100,000</u>	25%
Utilidad de operación	120,000	30%
Provisiones	<u>40,000</u>	10%
Utilidad neta	<u><u>80,000</u></u>	20%

Del ejemplo anterior se puede concluir lo siguiente:

- 1.- Por cada 1.00 peso de ventas netas, 0.45 centavos corresponden al costo de lo vendido, es decir, lo que a la empresa le cuesta 0.45 centavos lo vende a 1.00 peso.
- 2.- Por cada 1.00 peso de ventas netas, la empresa obtiene 0.55 de utilidad bruta.
- 3.- Por cada 1.00 peso de ventas netas 0.25 centavos corresponden a los costos de distribución, o bien, para vender 1.00 es necesario desembolsar 0.25 por concepto de costos de administración, costos de venta y costos financieros.
- 4.- Por cada 1.00 peso de ventas netas la empresa obtiene 0.30 centavos de margen o utilidad de operación.
- 5.- Por cada 1.00 peso de ventas netas, la empresa provee, para impuesto sobre la renta y participación de utilidades a los trabajadores, la cantidad de 0.10 centavos.
- 6.- Por cada 1.00 peso de ventas netas, la empresa obtiene una utilidad neta de 0.10 centavos.

3.2 MÉTODO DE RAZONES SIMPLES.

“Este procedimiento consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geoméricamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.”¹⁷

Las razones simples pueden clasificarse como sigue:

- a) Razones estáticas
- b) Razones dinámicas
- c) Razones estáticos-dinámicas
- d) Razones dinámico-estáticas

II. Por su significado o lectura:

- a) Razones financieras
- b) Razones de rotación
- c) Razones cronológicas

III. Por su aplicación u objetivos:

- a) Razones de rentabilidad
- b) Razones de liquidez
- c) Razones de actividad
- d) Razones de solvencia y endeudamiento

¹⁷ PERDOMO Moreno, Abraham. Elementos Básicos de Administración Financiera. 6 ed., Ed. ECAFPSA, México, 1997.

Son razones estáticas, cuando el numerador y denominador, emanan o proceden de estados financieros estáticos, como el Balance General.

Son razones dinámicas, cuando el numerador y denominador, emanan de un estado financiero dinámico, como el Estado de Resultados.

Las razones financieras, son aquellas que se leen en dinero, es decir, en pesos, etc.

Las razones de rentabilidad, son aquellas que miden la utilidad, dividendos, réditos, etc., de una empresa.

Las razones de liquidez, son aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo o en documentos cobrables de una empresa, etc.

Las razones de actividad, son aquellas que miden la eficiencia de las Cuentas por Cobrar y por Pagar, la eficiencia del consumo de materiales de producción, ventas, activos, etc.

Las razones de solvencia y endeudamiento, son aquellas que miden la porción de activos financiados por deuda de terceros, miden asimismo la habilidad para cubrir intereses de la deuda y compromisos inmediatos.

El número de razones simples que pueden obtenerse de los estados financieros de una empresa, es ilimitado, algunas con significado práctico, otras sin ninguna aplicación esto corresponde al criterio y sentido común del analista

determinar el número de razones simples con significado práctico, para poder establecer puntos débiles de la empresa, probables anomalías de la misma, etc.

A continuación presentaré algunas razones que en general consideré de importancia mencionando que no son las únicas que pueden emplearse, ni tampoco que deban aplicarse en su totalidad al mismo tiempo y en la misma empresa.

Razón del capital de trabajo:

$$\text{R.C.T.} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{R.C.T.} = \frac{3,100}{1,240} = 2.5$$

Lo anterior significa que la empresa dispone de 2.5 pesos de activos circulante para pagar cada 1.00 peso de obligaciones a corto plazo.

Esta razón representa la capacidad de pago a corto plazo de la empresa y el índice de solvencia de la empresa.

Razón del margen de seguridad:

$$\text{R.M.S.} = \frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{R.M.S} = \frac{1,860}{1,240} = 1.50$$

Lo anterior significa que por cada 1.00 peso de inversión en el pasivo circulante de los acreedores a corto plazo, los propietarios y acreedores a largo plazo invierten 1.5 pesos.

Esta razón nos muestra la realidad de las inversiones tanto de los acreedores a corto plazo como de los acreedores a largo plazo y propietarios.

Razón de la prueba del ácido:

$$\text{R.P.A.} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{R.P.A.} = \frac{800,000 - 440,000}{400,000} = 0.90$$

Lo anterior significa que por cada 1.00 peso de obligaciones a corto plazo, la empresa cuenta con 0.90 centavos de activos rápidos.

La diferencia que existe entre el activo circulante y los inventarios, se conoce con el nombre de activo rápido y también, con el nombre de activo de inmediata realización.

Razón del Índice de Rentabilidad

$$\text{R.I.R.} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

$$\text{R.I.R.} = \frac{1,200,000}{8,000,000} = 0.15$$

Lo anterior significa que por cada 1.00 peso de inversión acumulada (capital pagado mas el superávit) de los propietarios, se obtiene 0.15 de utilidad o beneficio.

Esta razón nos indica el índice (%) de productividad que produce la empresa a los propietarios de la misma.

Razón de rotación de cuentas y documentos por cobrar a clientes:

$$\text{R.C.C.} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de ctas. y doctos. por cobrar a clientes}}$$

$$\text{R.C.C.} = \frac{24,000,000}{\left(\frac{6,000,000 + 2,000,000}{2} \right)} = 6$$

Lo anterior significa que las cuentas y documentos por cobrar se han recuperado 6 veces en el ejercicio a que se refieren las ventas netas.

Esta razón nos indica el número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa, es decir, el número de veces que se completa el círculo comercial en el período a que se refieren las ventas netas.

Razón de Rotación de Inventarios de Productos Terminados:

$$\text{R.R.I.P.T.} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio de inventarios de Productos Terminados a precio de costo}}$$

$$\text{R.R.I.P.T.} = \frac{20,000,000}{\left(\frac{4,500,000 + 3,500,000}{2} \right)} = 5$$

Lo anterior significa que 5 veces se han vendido los inventarios de productos terminados en el período a que se refiere el costo de ventas.

Esta razón nos indica la rapidez de la empresa en efectuar sus ventas.

Razón de rotación de cuentas y documentos por pagar de proveedores:

$$\text{R.C.P.} = \frac{\text{Compras Netas}}{\text{Promedio de ctas. y doctos. por pagar a proveedores}}$$

$$\text{R.C.P.} = \frac{8,000,000}{\left(\frac{2,500,000 + 1,500,000}{2} \right)} = 4$$

Lo anterior significa que 4 veces se han pagado las cuentas y documentos por pagar de proveedores en el período a que se refieren las compras netas.

Esta razón nos indica el número de veces que se renueva el promedio de cuentas y documentos por pagar de proveedores, en el período o ejercicio a que se refieren las compras netas.

CAPÍTULO 4

CASO PRÁCTICO

CAPÍTULO 4

CASO PRÁCTICO

ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO EN UNA EMPRESA DE TRANSFORMACIÓN

ANTECEDENTES

La empresa "LA TRANSFORMADORA, S.A. de C.V. inicia operaciones en 1985, en un principio la Planta se encontraba en Naucalpan de Juárez. En 1993, se cambiaron las instalaciones a Atizapán de Zaragoza.

La efectividad del negocio es reducir continuamente los costos, manteniendo la mejor calidad como recurso primario para el crecimiento futuro, reclutar y desarrollar personas sobresalientes a través de delegar en ellas con un entrenamiento adecuado y ofreciendo sistemas de remuneración competitivos, dentro de un ambiente comprometido hacia la excelencia y el éxito en el mercado.

LA TRANSFORMADORA es una empresa nacional que se dedica a la venta de artículos para la limpieza del hogar (excluyendo detergentes para el lavado de la ropa).

La compañía cuenta con su propia fuerza de ventas, misma que está comercializando los productos de LA TRANSFORMADORA a lo largo de la República Mexicana a través de sus diferentes canales de distribución.

Su punto estratégico se centra en las cinco categorías principales: Lavandería, Limpiadores, Lavavajillas, Cuidado personal y de salud y Cuidado del hogar que en conjunto representan el total de ingresos netos de la empresa.

El rubro Cuidado del hogar representa el 20% de los ingresos netos y comprende pesticidas y Aromatizantes de ambientes.

Alrededor del 23% de los ingresos netos de la empresa proviene de los limpiadores, que incluyen principalmente Limpiadores Antibacteriales, Limpiadores de Inodoro y Limpiadores especiales.

Cuidado personal y de salud, este rubro que representa el 13% de los ingresos netos comprende tanto el Cuidado Personal como el emergente mercado de los medicamentos de venta libre.

Una de las categorías más importantes que representan el 14% de los ingresos netos es el rubro de lavavajillas.

El rubro de Lavandería es el más importante de la empresa con el 30% de los ingresos netos y comprende productos para Lavandería, Ablandadores de aguas y productos para prendas delicadas.

El objetivo de LA TRANSFORMADORA es lograr un crecimiento rentable que supere el promedio de la industria a través de:

- ✓ Lograr el posicionamiento de sus marcas mediante innovaciones e inversiones permanentes.
- ✓ Expandir geográficamente la cartera.
- ✓ Realizar adquisiciones selectivas.
- ✓ Optimizar los márgenes para financiar reinversiones en marcas claves y en el crecimiento de las utilidades.

Tiene como visión tener el liderazgo absoluto en el mercado mexicano en los próximos 10 años con marcas líderes generando un crecimiento superior en ganancias, dividendos y precio de acciones.

La misión de la compañía es “Entregar, apasionadamente, mejores soluciones para la limpieza del hogar y para el cuidado personal y de la salud con el propósito final de cumplir con las necesidades del consumidor final”.

La compañía parte de 4 principios fundamentales para servir y satisfacer las necesidades de sus clientes que son:

- Logros
- Espíritu Emprendedor
- Trabajo en equipo
- Compromiso

ORGANIGRAMA

Se cuenta con seis áreas que reportan a la Dirección General. Presentaré las funciones y responsabilidades de cada una de ellas.

**Dirección General.**

Su función es coordinar los esfuerzos de cada una de las áreas, para obtener la eficiencia administrativa y productiva.

Operaciones.

Está encargada de fabricar todos los productos en las cantidades y calidades requeridas y a tiempo, bajo las estrategias de costo que permitan tener productos rentables comercialmente.

Ventas.

Su esfuerzo en el mercado permite la venta y colocación de los productos en los diferentes canales de distribución, para hacerlos accesibles al público consumidor, para lograr mayores y mejores desplazamientos mediante una constante excelencia en el servicio a través de las políticas de comercialización de la empresa.

Finanzas.

Realiza operaciones administrativas y contables para mantener un eficiente control de los recursos de la empresa, lo que permite contar con la información exacta y oportuna que facilita la planeación estratégica y la toma de decisiones de la organización.

Sistemas.

Sus funciones primordiales son: establecer normatividad en sistemas de informática a nivel empresa, coordinar el desarrollo de sistemas de información brindando el apoyo humano y tecnológico para su manejo y elaborar e implementar los procedimientos y métodos en todas las áreas.

Mercadotecnia.

Su principal responsabilidad es la de mantener vigentes las marcas y productos actuales en la preferencia de los consumidores, así como vigilar las actividades de la competencia para proteger los mercados, y sobre todo, desarrollar productos innovadores de alta calidad, a precios competitivos que satisfagan las necesidades del público consumidor.

Recursos Humanos.

Se preocupa constantemente por ofrecer a su personal las mejores condiciones de trabajo, remuneraciones justas y de acuerdo al mercado y sus necesidades, inducir a la empresa a su recurso humano, a ser mejores cada día a través de la capacitación constante y de una búsqueda firme y decidida de la excelencia en cada una de las actividades.

PRINCIPALES POLÍTICAS FINANCIERAS

- a) Las ventas son a crédito, el crédito que ofrece a sus clientes es a 30, 60 y 90 días.
- b) Manejar niveles de inventarios de materias primas de 45 días, de inventarios en producción en proceso de 30 días e inventarios de productos terminados de 30 días, su método de valuación de inventarios es Últimas Entradas Primeras Salidas y su Sistema de Costos es el Estándar por costeo absorbente. No hay reserva de inventario Obsoleto.
- c) El crédito que los Proveedores nos ofrecen es a 30 y 60 días.
- d) Se realizan presupuestos de gastos anuales, y cada tres meses se realiza una revisión.
- e) Sus Estados Financieros son dictaminados por un despacho Contable.
- f) Sus Estados Financieros se actualizan de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

PROBLEMÁTICA

La empresa presenta utilidades tanto en el período 2000 como 2001, pero tiene un problema de falta de efectivo, por esto presenta un atraso considerable en sus pagos a proveedores, esta situación no se había presentado en ejercicios anteriores al 2000, la compañía se ha comprometido y había cumplido con los proveedores en respetar el plazo de crédito que le están concediendo y pagar al cumplimiento de dicho plazo, por esta razón no se ha presentado la falta de abastecimiento de materia prima.

Sin embargo el problema se tiene y se está acrecentando y es necesario determinar el por qué de esta problemática, ya que si no se analiza esta situación correremos el riesgo de que los proveedores detengan las entregas de materiales y por ende el proceso de producción se vea afectado seriamente ocasionando pérdidas importantes para la compañía.

Por lo anterior la empresa ha decidido realizar un análisis del CAPITAL DE TRABAJO en los ejercicios 2000 y 2001, esto con el objeto de tomar decisiones en el ámbito de Dirección y conseguir una estabilidad financiera que permita el desarrollo continuo y la mejora de la compañía.

Para realizar dicho estudio la compañía presenta la siguiente información financiera:

- a) Estado de Situación Financiera al cierre de los ejercicios 2000 y 2001.
- b) Estado de Resultados de los ejercicios 2000 y 2001.
- c) Estado de Costo de Producción y Ventas de los ejercicios 2000 y 2001.
- d) Reporte de Antigüedad de Saldos de Clientes de los ejercicios 2000 y 2001.
- e) Reporte de Antigüedad de Saldos de Proveedores de los ejercicios 2000 y 2001.

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA DE LOS EJERCICIOS 2000 Y 2001

CONCEPTO	2000		2001	
ACTIVO CIRCULANTE				
BANCOS	426,714	3.47%	457,162	3.26%
CLIENTES	5,381,014	43.71%	6,476,857	46.17%
DEUDORES DIVERSOS	26,905	0.22%	32,385	0.23%
INVENTARIOS	<u>2,825,032</u>	22.95%	<u>3,216,780</u>	22.93%
	8,659,665		10,183,184	
ACTIVO FIJO				
MAQUINARIA Y EQ. INDUSTRIAL	2,356,469	19.14%	2,561,219	18.26%
MOBILIARIO Y EQ. DE OFICINA	315,000	2.56%	330,750	2.36%
EQ. DE CÓMPUTO	157,500	1.28%	165,375	1.18%
EQ. DE TRANSPORTE	1,200,000	9.75%	1,308,000	9.32%
DEPRECIACIÓN ACUM.	<u>-529,200</u>	-4.30%	<u>-657,541</u>	-4.69%
	3,499,769		3,707,803	
ACTIVO DIFERIDO				
SEGUROS PAGADOS X ANT.	24,444	0.20%	23,025	0.16%
GASTOS INSTALACIÓN	<u>126,000</u>	1.02%	<u>113,400</u>	0.81%
	150,444		136,425	
TOTAL ACTIVO	<u>12,309,878</u>	100.00%	<u>14,027,412</u>	100.00%
PASIVO CIRCULANTE				
PROVEEDORES	4,558,978	37.04%	4,640,053	33.08%
ACREDORES DIVERSOS	564,536	4.59%	602,209	4.29%
CONTRIBUCIONES POR PAGAR	<u>41,580</u>	0.34%	<u>45,738</u>	0.33%
	5,165,094		5,288,000	
PASIVO FIJO				
FINANCIAMIENTOS A LARGO PLAZO	<u>738,531</u>	6.00%	<u>538,531</u>	3.84%
	738,531		538,531	
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	3,573,531	29.03%	3,681,837	26.25%
RESERVA LEGAL	12,650	0.10%	14,716	0.10%
RESULTADOS EJERC. ANT.	1,446,677	11.75%	2,623,235	18.70%
RESULTADO DEL EJERC.	<u>1,373,395</u>	11.16%	<u>1,881,093</u>	13.41%
	6,406,253		8,200,881	
TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u>12,309,878</u>	100.00%	<u>14,027,412</u>	100.00%

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
ESTADO DE RESULTADOS DE LOS EJERCICIOS 2000 Y 2001

	2000		2001	
INGRESOS PROPIOS DE LA ACTIVIDAD	16,696,110		20,050,017	
VENTA DE ACTIVOS FIJOS	0		0	
OTROS INGRESOS	0		0	
TOTAL DE INGRESOS	16,696,110		20,050,017	
DEVOLUCIONES S/VENTAS	553,069		619,437	
VENTAS NETAS	16,143,041	100.00%	19,430,580	100.00%
COSTO DE VENTAS	10,954,919	67.86%	12,915,799	66.47%
UTILIDAD BRUTA	5,188,122	32.14%	6,514,781	33.53%
GASTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS DE ADMÓN	1,230,209	7.62%	1,454,429	7.49%
GASTOS DE VENTA	1,348,865	8.36%	1,411,814	7.27%
UTILIDAD EN OPERACIÓN	2,609,048	16.16%	3,648,538	18.78%
OTROS INGRESOS	0		0	
PROD. FINANCIEROS	189,876	1.18%	160,243	0.82%
GASTOS FINANCIEROS	301,842	1.87%	388,612	2.00%
	-111,966	-0.69%	-228,369	-1.18%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	2,497,082	15.47%	3,420,169	17.60%
I.S.R.	873,979	5.41%	1,197,059	6.16%
P.T.U.	249,708	1.55%	342,017	1.76%
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS	1,373,395	8.51%	1,881,093	9.68%

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

"LA TRANSFORMADORA, S.A. DE C.V."
ESTADO DE COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA DE LOS EJERCICIOS 2000 Y 2001

	2000	2001
INVENTARIO INICIAL DE M.P.	765,253	1,145,659
COMPRAS M.P.	8,808,581	10,387,914
MATERIAS PRIMAS DISPONIBLES	9,573,834	11,533,573
INVENTARIO FINAL DE M.P.	1,145,659	1,316,444
COSTO DE MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS	8,428,175	10,217,129
MATERIAS PRIMAS INDIRECTAS	60,054	71,739
COSTO DE MATERIAS PRIMAS DIRECTAS	8,368,121	10,145,390
MANO DE OBRA DIRECTA	1,513,501	1,503,740
TOTAL MANO DE OBRA	1,888,601	2,002,487
MANO DE OBRA INDIRECTA	<u>375,100</u>	<u>498,747</u>
COSTO PRIMO	9,881,622	11,649,130
CARGOS INDIRECTOS	2,023,859	1,487,632
COSTO DE PRODUCCIÓN	11,905,481	13,136,762
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCCIÓN EN PROCESO	205,354	606,917
COSTO TOTAL DE LA PROD. PROCESADA DISPONIBLE	12,110,835	13,743,679
INVENTARIO FINAL DE PRODUCCIÓN EN PROCESO	606,917	950,298
COSTO DE LOS ARTÍCULOS TERMINADOS	11,503,918	12,793,381
INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTO TERMINADO	523,457.00	1,072,456
COSTO TOTAL DE LOS ARTÍCULOS TERM. DISPONIBLES	12,027,375	13,865,837
INVENTARIO FINAL DE PRODUCTO TERMINADO	1,072,456	950,038
COSTO DE LO VENDIDO	<u>10,954,919</u>	<u>12,915,799</u>

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
 ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE CLIENTES AL 31 DE DIC DEL 2000.

CLIENTE	CREDITO	30 DIAS	60 DIAS	90 DIAS	MAS DE 120 DIAS	TOTAL	%
COMERCIAL MEXICANA S.A. DE C.V.	30	78,979	209,668		201,564	490,211	9.11%
TIENDAS WAL MART S DE R.L DE C.V.	30		246,093			402,890	7.49%
GIGANTE S.A. DE C.V.	30		212,372		145,879	358,251	6.46%
ORGANIZACIÓN SAGUAYO S.A. DE C.V.	60			78,979		159,168	2.96%
EL TIGRE DE LA CENTRAL	30	89,479			49,857	139,336	2.59%
SORIANA	90	56,978		156,979		213,957	3.98%
EL TIGRE ABARROTERO	30		31,873	56,979	78,944	167,796	3.12%
FERRERASTONES DE PUEBLA	30		99,921	42,365	56,797	199,083	3.70%
GRUPO ZORRO ABARROTERO	30			75,897	49,500	125,397	2.33%
LIZ ABARROTERA	90	75,075		201,231		276,306	5.13%
CARREFOUR DE MEXICO S.A. DE C.V.	60			224,536	101,258	325,794	6.05%
DISTRIBUIDORA BRUSENO	30		22,612			22,612	0.42%
IMSS (TIENDA)	90	56,979		101,258		158,237	2.94%
ISSSTE (TIENDA)	90	156,978		75,894		232,872	4.31%
CHEDERAHUI	30	78,979	198,564			401,241	7.46%
SANBORN S.A. DE C.V.	60			103,978	123,698	232,872	4.31%
SAM'S CLUB S.A. DE C.V.	60	85,479		256,879	89,456	431,814	7.94%
COST CO DE MEXICO	30		201,365		116,100	317,465	5.87%
CONSUPHARMA	30		176,638	95,623	86,597	358,858	6.57%
WALDOS S.A. DE C.V.	60	110,236			95,879	206,115	3.79%
ABARROTERA EL PUMA	60			54,675	99,386	154,061	2.82%
CENTRO DE ABASTO SCORPION	60	23,659			45,325	68,984	1.26%
TOTAL	56	812,821	1,999,105	1,525,273	1,643,815	5,981,014	100.00%
		15.11%	26.00%	28.35%	30.55%		100.00%

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE CLIENTES AL 31 DE DIC DEL 2001.

CLIENTE	CRÉDITO	30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS	MÁS DE 120 DÍAS	TOTAL	%
COMERCIAL MEXICANA S.A. DE C.V.	30	65,159	232,771	279,326	302,603	880,459	11.99%
TIENDAS WAL MART S DE RL DE C.V.	30	223,721	290,838	243,185	757,744	1,515,488	11.70%
GIGANTE S.A. DE C.V.	60	83,000	193,065	154,452	241,331	671,848	10.37%
ORGANIZACIÓN SAGUAYO S.A. DE C.V.	60		22,282		46,502	68,784	0.72%
EL TIGRE DE LA CENTRAL	30		56,000	44,800	60,872	161,672	2.50%
SORIANA	90				123,775	123,775	1.94%
EL TIGRE ABARROTERO	30		24,975			24,975	0.45%
FERREBASTONES DE PUEBLA	30	98,740	90,838	72,670		262,248	4.05%
GRUPO ZORRO ABARROTERO	30		45,000			45,000	0.69%
LIZ ABARROTERA	90	68,250			74,188	142,438	2.20%
CARREFOUR DE MEXICO S.A. DE C.V.	60			158,800	172,616	331,416	5.12%
DISTRIBUIDORA BRUSENO	90			20,556		20,556	0.33%
IMSS (TIENDA)	90	150,822				150,822	2.33%
ISSTE (TIENDA)	90	110,538				110,538	1.71%
CHEDERAHUI	30	85,000	234,000	304,200	269,100	892,300	13.78%
SANBORNS S.A. DE C.V.	60			67,463	73,332	140,794	2.17%
SAM'S CLUB S.A. DE C.V.	60			213,500	232,075	445,575	6.88%
COST CO DE MEXICO	30		265,744		212,595	478,339	7.39%
CONSUPHARMA	30	67,850	160,580	128,464		356,894	5.51%
WALDOS S.A. DE C.V.	60				53,822	53,822	0.83%
ABARROTERA EL PUMA	60	34,650			73,045	107,695	1.66%
CENTRO DE ABASTO SCORPION	60	144,790			120,658	265,448	4.10%
TOTAL	56	909,399	1,530,694	1,757,549	2,279,415	6,476,857	100.00%
		14.04%	23.63%	27.13%	35.19%	100.00%	

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
 ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE PROVEEDORES AL 31 DE DIC DEL 2000.

PROVEEDOR	CRÉDITO	30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS	MÁS DE 120	TOTAL	%
CLARANT DE MEXICO S.A. DE C.V.	30	45,971	94,575	141,863	185,239	467,648	10.90%
COGNIS DE MEXICO S.A. DE C.V.	60		69,289	110,862	136,421	316,572	6.97%
BAYER DE MEXICO S.A. DE C.V.	60				237,512	237,512	5.33%
MAQUILAS INDUSTRIALES S.A. DE C.V.	30		27,692	35,393	28,936	92,021	2.03%
ETIQUETAS RODAK S.A.	60			110,603	143,784	254,387	5.60%
GREEN CORPORATION S.A.	30	103,317	107,244	107,244	68,273	278,834	6.14%
INDUSTRIAS LLAVE S.A. DE C.V.	60	11,428	95,114	59,750	92,692	258,984	5.71%
HOUSELD TECHNOLOGIES	60	79,477		36,164	63,870	179,511	3.95%
BRIGAPLAST CO.	60				87,636	87,636	1.93%
VANDERBILT CO.	30			105,490	111,714	217,204	4.79%
WILL & BAUMER DE MEXICO S.A. DE C.V.	30			63,310	94,962	158,272	3.49%
TMP TECHNOLOGIES	30		32,156		132,091	164,247	3.62%
MENDOZA GALEAN ALFONSO	30	50,371				50,371	1.11%
CORRUGADOS LA COLMENA S.A. DE C.V.	30		76,367	47,729		124,096	2.73%
GRUPO LITOGRAFICO JILMAN	30	32,507		49,869		82,376	1.81%
ENPAQUES PLASTICOS	60		88,079	77,046	60,166	225,291	4.98%
¡EYES LIMITED CO.	60		133,813	108,933		242,746	5.35%
REGIOPLAST S.A. DE C.V.	60	87,794		82,676	102,673	273,143	6.02%
ANA MARGARITA GONZALEZ	30		82,346			82,346	1.81%
FLETES MODERNOS SAGO	30		32,434		101,380	133,814	2.95%
APLETON ELECTRIC S.A. DE C.V.	60			41,304	66,086	107,390	2.37%
AEROBAL S.A. DE C.V.	30	87,924				87,924	1.94%
QUEST INTERNATIONAL	60		72,140	115,424	173,136	360,700	7.95%
ZAPATA HNOS. SUCS.	30	55,953				55,953	1.23%
TOTAL	45	554,742	804,005	1,293,660	1,886,571	4,538,978	100.00%
		12.22%	17.71%	28.50%	41.56%	100.00%	

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
 ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE PROVEEDORES AL 31 DE DIC DEL 2001.

PROVEEDOR	CRÉDITO	30 DÍAS	60 DÍAS	90 DÍAS	MÁS DE 120	TOTAL	%
CLARIANT DE MEXICO S.A. DE C.V.	30	50,085	103,038	154,557	201,814	509,494	10.98%
COGNIS DE MEXICO S.A. DE C.V.	60		75,489	120,782	39,680	235,951	5.09%
BAYER DE MEXICO S.A. DE C.V.	60				258,764	258,764	5.8%
MAQUILAS INDUSTRIALES S.A. DE C.V.	30	30,170		38,560	31,526	100,256	2.16%
ETIQUETAS RODAK S.A.	60			120,500	156,650	277,150	5.97%
GREEN CORPORATION S.A.	30	112,562		74,382	303,784	655%	6.55%
INDUSTRIAS LLAVE S.A. DE C.V.	60	12,451	103,625	32,412	46,512	195,000	4.20%
HOUSELD TECHNOLOGIES	60	86,589		39,400	69,585	195,574	4.21%
BRIGAPLAST CO.	60				95,478	95,478	2.06%
VANDERBILT CO.	30			114,929	121,710	236,639	5.10%
WILL & BAUMER DE MEXICO S.A. DE C.V.	30			68,975	103,459	172,434	3.72%
TMP TECHNOLOGIES	30		35,034		143,910	178,944	3.86%
MENDOZA GALEAN ALFONSO	30	54,879				54,879	1.18%
CORRUGADOS LA COLMENA S.A. DE C.V.	30		83,200	52,000		135,200	2.97%
GRUPO LITOGRAFICO JILMAN	30	35,412		54,332		89,744	1.93%
EMPAQUES PLASTICOS	60		95,960	83,940	65,550	245,450	5.29%
JEYES LIMITED CO.	60		145,787	118,680		264,467	5.70%
REGIOPLAST S.A. DE C.V.	60	95,650		35,600	57,387	188,637	4.07%
ANA MARGARITA GONZALEZ	30		89,714			89,714	1.93%
FLETES MODERNOS SAGO	30		35,337			35,337	0.77%
APLETON ELECTRIC S.A. DE C.V.	60			45,000	72,000	117,000	2.52%
AEROBAL S.A. DE C.V.	30	95,781				95,781	2.06%
QUEST INTERNATIONAL	60		78,595		188,628	392,975	8.47%
ZAPATA HNOS. SUCS.	30	60,949				60,949	1.31%
TOTAL	45	604,358	875,949	1,322,239	1,837,487	4,640,033	100.00%
		13.02%	18.88%	28.50%	39.60%		

Partiendo de la información financiera proporcionada anteriormente se presenta un análisis a través del Método de Razones Financieras.

Razón de Circulante

	2000	2001
<u>Activo Circulante</u>	<u>8,659,665</u>	<u>10,183,184</u>
Pasivo a Corto Plazo	5,165,094	5,288,000
Resultado	<u>1.68</u>	<u>1.93</u>

El resultado significa que la empresa dispone para el período 2000 1.68 pesos de Activo Circulante para pagar cada 1.00 peso de obligaciones a corto plazo, y para el año 2001 cuenta con 1.93 pesos.

Esta razón representa la capacidad de pago a corto plazo de la empresa y el índice de solvencia de la empresa. La tendencia a la alza que se observa en los períodos 2000 y 2001 ha ido mejorando pero debemos tener cuidado de no tener excesos tanto en el Activo Circulante como en el pasivo a Corto Plazo.

Si tenemos excesos en activos circulantes, corremos el riesgo de no aprovechar inversiones que generen rendimientos. Por otro lado si existen excesos en el pasivo a corto plazo puede llegar el momento en que no se tenga liquidez para pagar las deudas.

Razón Ácida o Inmediata

	2000	2001
<u>Activo Circulante - Inventario</u>	<u>5,834,633</u>	<u>6,966,404</u>
<u>Pasivo a Corto Plazo</u>	<u>5,165,094</u>	<u>5,288,000</u>
Resultado	<u>1.13</u>	<u>1.32</u>

El resultado significa que la empresa dispone para el período 2000 1.13 pesos de Activos disponibles rápidamente por cada 1.00 peso de obligaciones a Corto Plazo, y para el año 2001 cuenta con 1.32 pesos.

Esta razón determina la suficiencia e insuficiencia de la empresa para cubrir sus obligaciones a Corto Plazo. La tendencia es a la alza se está en un nivel bueno ya que la relación de esta razón es de 1 a 1 lo que da lugar que el otro peso en esta alternativa correspondería a las sumas de los inventarios de la empresa.

Con la aplicación de estas dos razones nos damos cuenta que la empresa tiene solvencia, por lo que seguirán realizando análisis para determinar el por qué existe falta de efectivo.

Razones de Apalancamiento

	2000	2001
<u>Pasivo Total</u>	<u>5,903,625</u>	<u>5,826,531</u>
<u>Activo Total</u>	<u>12,309,878</u>	<u>14,027,412</u>
Resultado	<u>0.48</u>	<u>0.42</u>

El resultado representa el por ciento de endeudamiento total que tiene la empresa, se observa que el grado de endeudamiento externo ha ido disminuyendo considerablemente y se debe tener un control sobre este punto para aprovechar financiamientos externos.

Al observar el Estado de Posición Financiera, se encontró que en las adquisiciones de Activo Fijo no se han aprovechado financiamientos a largo plazo, pues éstos han disminuido de un período a otro.

	2000	2001
<u>Capital Contable</u>	<u>6,406,253</u>	<u>8,200,881</u>
<u>Activo Total</u>	<u>13,048,409</u>	<u>14,348,412</u>
Resultado	<u>0.49</u>	<u>0.57</u>

El resultado muestra que por cada peso de Activo Total, en el 2001 0.49 centavos son propiedad de accionistas y en el 2001 es de 0.57 centavos.

El resultado muestra que no hay endeudamiento externo alarmante, esta razón nos indica el por ciento de tenencia total que tienen en la empresa los accionistas se observa que hay una tendencia a la alza, debido al incremento al Capital Social y a que los accionistas prefieren acumular sus utilidades en la empresa.

	2000	2001
<u>Pasivo Total</u>	<u>7,380,687</u>	<u>6,806,642</u>
Capital Contable	5,667,722	7,541,769
Resultado	<u>1.30</u>	<u>0.90</u>

El resultado es complemento del anterior, ya que mide el grado de participación de los acreedores de la empresa con respecto a la participación de los accionistas, se observa que hay una tendencia a la baja.

Esto puede interpretarse de la siguiente forma: por cada peso de los accionistas hay un endeudamiento de 1.30 pesos con acreedores en el período 2000, mientras que en el período 2001 es sólo de 0.90 centavos con acreedores.

Razones de Rendimiento

Razón de rendimiento sobre la inversión

	2000	2001
<u>Resultado del período</u>	<u>1,373,395</u>	<u>1,881,093</u>
Capital Contable	6,406,253	8,200,881

Resultado	<u>0.21</u>	<u>0.23</u>
-----------	-------------	-------------

Razón de rendimiento sobre las ventas

	2000	2001
<u>Resultado del período</u>	<u>1,373,395</u>	<u>1,881,093</u>
Ventas Netas	16,696,110	20,050,017

Resultado	<u>0.08</u>	<u>0.09</u>
-----------	-------------	-------------

Para los accionistas de la empresa, las razones miden el rendimiento o utilidades generadas en relación con su inversión y con las ventas realizadas.

El resultado de la razón "Rendimiento sobre la inversión" indica que por cada peso que los accionistas invierten obtienen una utilidad del 0.21 y 0.23 respectivamente.

El resultado de la razón "Rendimientos sobre las ventas" indica que por cada peso que se vendió en el período 2000, se obtuvo una utilidad de 0.08 centavos, y en el período 2001 de 0.09 centavos.

Los resultados obtenidos muestran un comportamiento similar y con tendencia a la alza, por lo que no se tienen problemas de rentabilidad.

A continuación se presenta el análisis de cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

ANÁLISIS DE CUENTAS POR COBRAR

Razón de Rotación de Cuentas por Cobrar

	2000	2001
Ventas Netas	16,696,110	20,050,017
Promedio de ctas. por cobrar	5,183,399	5,928,936
Resultado	<u>3.22</u>	<u>3.38</u>

Concepto	Importe
* Saldo al 1 de enero de 2000	4,985,785
Saldo al 31 de diciembre de 2000	5,381,014
Saldo al 31 de diciembre de 2001	6,476,857

* Nota. El saldo al 1 de enero de 2000 fue tomado del Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 1999.

Se observa que el resultado para el período 2000 de 3.22 es el número de veces que se renueva el promedio de clientes de la empresa, es decir el número de veces que se completa el círculo comercial en el período a que se refieren las

ventas netas, el mismo concepto es para el período 2001 que se tiene un resultado de 3.38.

Rotación de Cuentas por Cobrar

Concepto	2000	2001
Ventas netas a crédito	16,696,110	20,050,017
Promedio cuentas por cobrar	5,381,014	6,476,857
Rotación de cuentas por cobrar	3.22	3.38
Número de días del ejercicio	360	360
Plazo Promedio de cobros	111.80	106.51

Antigüedad de saldos	2000	2001
30 días	812,821	909,399
60 días	1,399,105	1,530,694
90 días	1,525,273	1,757,349
Más de 120 días	1,643,815	2,279,415
Promedio de cuentas por cobrar	5,381,014	6,476,857

Se observa que el concepto de plazo promedio de cobros se obtuvo un resultado en el período 2000 de 111.80 y para el período 2001 fue de 106.51, esto nos indica que la empresa tarda 112 y 107 días respectivamente en términos redondos en cobrarle a sus clientes, este resultado es preocupante tomando en cuenta que la empresa como máximo en sus créditos otorga 90 días a sus clientes, y es importante señalar que la empresa otorga 90 días de crédito solamente a 4 clientes.

ANÁLISIS DE INVENTARIOS

Razón de Rotación de Inventarios

Materia prima	2000	2001
<u>Materiales consumidos</u>	<u>8,368,121</u>	<u>10,145,390</u>
Promedio de inventario M.P.	955,456	1,231,051
Resultado	<u>8.76</u>	<u>8.24</u>
Producción en proceso	2000	2001
<u>Costo de producción</u>	<u>11,905,481</u>	<u>13,136,762</u>
Promedio de inventario de P. P.	406,135	778,607
Resultado	<u>29.31</u>	<u>16.87</u>
Producto terminado	2000	2001
<u>Costo de Ventas</u>	<u>10,954,919</u>	<u>12,915,799</u>
Promedio de inventarios P. T.	797,956	1,011,247
Resultado	<u>13.73</u>	<u>12.77</u>

El resultado representa el número de veces que los inventarios caben dentro del costo de ventas, podemos decir que en el período 2000, se han consumido 8.76 veces los inventarios promedio de materia prima, 29.31 veces los de producción en proceso y 13.73 veces los de producto terminado de la empresa y 8.24, 16.87 y 12.77 veces respectivamente en el período 2001.

Antigüedad de Saldos

INVENTARIOS	Rotación Esperada	Al corriente	45 días	60 días	TOTAL
Materia Prima	45 DÍAS	1,316,444	0	0	1,316,444
Producción en proceso	30 DÍAS	950,298	0	0	950,298
Producto terminado	30 DÍAS	950,038	0	0	950,038
TOTAL		3,216,780	0	0	3,216,780

Rotación de Inventarios

Concepto	2000	2001
Materia Prima:		
Costo de materias Primas utilizadas	8,368,121	10,145,390
Promedio de inventarios M. P.	955,456	1,231,052
Rotación de inventarios	8.76	8.24
Días año	360	360
Días de inventario promedio	<u>41</u>	<u>44</u>
Producción en proceso:		
Costo de producción	11,905,481	13,136,762
Promedio de inventarios P. P.	406,136	778,608
Rotación de inventarios	29.31	16.87
Días año	360	360
Días de inventario promedio	<u>12</u>	<u>21</u>
Producto terminado:		
Costo de ventas	10,954,919	12,915,799
Promedio de inventarios P. T.	797,957	1,011,247
Rotación de inventarios	13.73	12.77
Días año	360	360
Días de inventario promedio	<u>26</u>	<u>28</u>

Observamos que la tendencia de la rotación es hacia la alta, lo que representa que en el período 2000 pasaban 41 días para renovar los inventarios de materia prima, 12 días para producción en proceso y 26 días para producto terminado, mientras que para el 2002, los días para renovación aumentan a 44, 21 y 28 días respectivamente.

Aunque los días de rotación han aumentado, esta situación no es alarmante, ya que la diferencia es mínima y la empresa ha buscado no sobrepasar las políticas establecidas para consumos de inventarios, que son 45 días para materia prima y 30 días para producción en proceso y producto terminado.

ANÁLISIS DE CUENTAS POR PAGAR

Razón de Rotación de Cuentas por Pagar

	2000	2001
Compras Netas	8,808,581	10,387,914
Promedio de Cuentas por pagar	4,057,884	4,599,516
Resultado	<u>2.17</u>	<u>2.26</u>

Concepto	Importe
* Saldo al 1 de enero de 2000	3,556,789
Saldo al 31 de diciembre de 2000	4,558,978
Saldo al 31 de diciembre de 2001	4,640,053

* Nota. El saldo al 1 de enero de 2000 fue tomado del Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 1999.

Rotación de Cuentas por Pagar

Concepto	2000	2001
Compras netas	8,808,581	10,387,914
Promedio de cuentas por pagar	4,057,884	4,599,516
Rotación de cuentas por pagar	2.17	2.26
Número de días del ejercicio	360	360
Plazo Promedio de pagos	165.90	159.29

Antigüedad de saldos	2000	2001
30 días	554,742	604,358
60 días	804,005	875,949
90 días	1,293,660	1,322,259
Más de 120 días	1,886,571	1,837,487
Promedio de cuentas por pagar	4,538,978	4,640,053

Se observa que en el concepto de Plazo Promedio de pagos se obtuvo un resultado en el período 2000 de 165.90 y para el período 2001 fue de 159.29, esto nos indica que la empresa tarda 166 y 159 días respectivamente en pagarles a sus proveedores, este resultado de un período a otro bajó en promedio 7 días pero la empresa se encuentra en problemas ya que se tiene una cartera muy vencida y se puede correr el riesgo de que los proveedores más importantes detengan la entrega de materiales y se vea afectado nuestro proceso de producción.

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA DEL EJERCICIO 2001

SALDO INICIAL DE EFECTIVO		426,714
---------------------------	--	---------

ORÍGENES

UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,881,093	
PROVEEDORES	81,075	
ACREEDORES DIVERSOS	37,673	
CONTRIBUCIONES POR PAGAR	4,158	
CAPITAL SOCIAL	108,306	
RESERVA LEGAL	2,066	
SEGUROS PAG. POR ANTICIPADO	1,419	
GASTOS DE INSTALACIÓN	12,600	
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	<u>128,341</u>	2,256,731

APLICACIONES

CLIENTES	-1,095,843	
DEUDORES DIVERSOS	-5,480	
INVENTARIOS	-391,748	
MAQUINARIA Y EQUIPO	-204,750	
MOBILIARIO Y EQUIPO	-15,750	
EQ. DE CÓMPUTO	-7,875	
EQ. DE TRANSPORTE	-108,000	
FINANCIAMIENTOS A LARGO PLAZO	-200,000	
PAGO DE DIVIDENDOS	<u>-196,837</u>	-2,226,283

SALDO FINAL EFECTIVO		<u>457,162</u>
----------------------	--	----------------

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
ANÁLISIS DEL CAPITAL DE TRABAJO DE LOS EJERCICIOS 2000 Y 2001

	2000	2001	ORIGEN	APLICACIÓN
ACTIVO CIRCULANTE				
Disponible en Bancos	426,714	457,162		30,448
Inventarios	2,825,032	3,216,780		391,748
Clientes	5,381,014	6,476,857		1,095,843
Deudores Diversos	26,905	32,385		5,480
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	8,659,665	10,183,184		1,523,519
PASIVO CIRCULANTE				
Proveedores	4,558,978	4,640,053	81,075	
Acreedores Diversos	564,536	602,209		262,327
Contribuciones por pagar	41,580	45,738	4,158	
TOTAL A CORTO PLAZO	5,165,094	5,288,000	85,233	262,327
CAPITAL DE TRABAJO	3,494,571	4,895,184	385,233	1,785,846
AUMENTO DE CAPITAL DE TRABAJO		1,400,613		1,400,613

"LA TRANSFORMADORA S.A. DE C.V."
CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DEL EJERCICIO 2001

COSTOS FIJOS		COSTOS VARIABLES	
Gastos Admón.	1,454,429	Costo Variable	12,915,799
Gastos Venta.	911,814	Gastos de Venta	500,000
Total Costos Fijos	2,366,243	Total Costo Variables	13,415,799

Costos Fijos	2,366,243
P. Unitario Costo Variable	20.71
P. Unitario Precio Venta	30

Donde

Ventas Netas del Ejercicio 2001	<u>19,430,580</u>	Total Costos Variables	<u>13,415,799</u>
Entre: P Unitario Venta	30	Entre: Unidades Vendidas	647,686
Igual: Unidades Vendidas	647,686	Igual: P Unitario Costo Variable	20.71

Punto de Equilibrio:

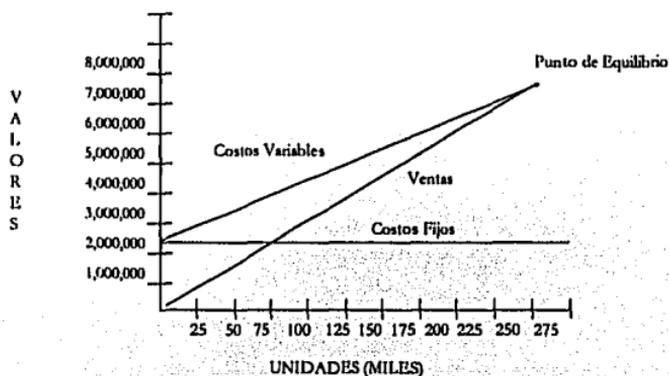
$$\frac{2,366,243}{1 - \frac{20.71}{30}}$$

Igual 7,640,435 Pesos

Ahora bien para saber las unidades que se tendrían que vender para llegar a los 7,640,435 pesos solamente dividiríamos este importe entre el precio de venta, y para saber el importe de los costos variables tendríamos que multiplicar el P. Unitario Variable por las unidades vendidas.

Al llegar al punto de equilibrio quiere decir que en ese momento las ventas absorben los costos y gastos sin haber utilidad, por lo que en ese instante si se detuviera el movimiento evolutivo de la compañía, ésta vería que no ha obtenido ganancia alguna, pero tampoco ha sufrido pérdida.

GRÁFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO DEL EJERCICIO 2001



Las ventas promedio mensuales de la empresa son de 1,619,215, por lo que se requiere saber en que mes se alcanza las ventas que indica el punto de equilibrio.

ENERO	1,619,215
FEBRERO	3,238,430
MARZO	4,857,645
ABRIL	6,476,860
MAYO	8,096,075
JUNIO	9,715,290
JULIO	11,334,505
AGOSTO	12,953,720
SEPTIEMBRE	14,572,935
OCTUBRE	16,192,150
NOVIEMBRE	17,811,365
DICIEMBRE	19,430,580

Como observa el punto de equilibrio se alcanza en el mes de mayo.

COMENTARIOS FINALES DEL CASO PRÁCTICO

Al realizar el análisis del Capital de Trabajo, se observa que existe un aumento considerable de éste de un período a otro. Sin embargo, como se menciona en la problemática de la empresa, existe una limitación en el pago a proveedores causada por la falta de efectivo. Es por esto que aunque se presente este incremento en el Capital de Trabajo, es necesario estudiar los conceptos más importantes del activo circulante y pasivo a corto plazo para poder determinar cuál de ellos es el que está generando este problema.

En el Estado de Cambios en la Situación Financiera del ejercicio 2001, se corrobora cómo realmente hubo poca generación de efectivo, ya que el importe obtenido por los orígenes de recursos se ve compensado casi en su totalidad con las aplicaciones de los mismos.

En el análisis de inventarios, no se encontraron problemas, pues aunque existe una cantidad de dinero importante invertida en ellos, no hay estancamiento de éstos, ya que no sobrepasan la política de rotación establecida, esto quiere decir que lo que se compra se convierte fácilmente en producto terminado, y se puede vender sin problema.

Sin embargo, no pasa lo mismo con las cuentas por cobrar a clientes, ya que como se ha mencionado, la empresa tardó 112 días en cobrar en el período 2000 y 107 días en el 2001, y considerando las políticas establecidas y los términos de plazo de crédito concedidos a los clientes, podemos ver que en el período 2001, el 58.89% de las cuentas por cobrar tienen un retraso de más de

90 días, que es el plazo máximo concedido, mientras que para el 2001 es del 62.33% en la misma situación.

Es por esto que se llegó a la conclusión de que el poco control en la cobranza a clientes es lo que ha ocasionado la falta de dinero para cubrir las obligaciones adquiridas con los proveedores.

Se proponen a la empresa las siguientes medidas de control para solucionar el problema:

- a) Negociar con todos los clientes morosos el pago de su adeudo, a través de juntas y reuniones en donde se demuestre una aplicación más estricta de las políticas de cobro.
- b) Suspender el crédito de aquellos clientes que no reconozcan su adeudo, y que tengan atraso de más de 30 días a partir del plazo concedido.
- c) Mantener en observación constante el punto de equilibrio como medida de control de las ventas, ya que con la aplicación de las medidas anteriores se puede esperar como consecuencia una disminución de las ventas. Este punto es importante, ya que de no considerarse se puede caer en el riesgo de no alcanzar el punto de equilibrio y generar pérdida.
- d) Recurrir al apoyo de instituciones financieras a través del factoraje, ya que la venta de las cuentas por cobrar generará el dinero suficiente para cubrir las deudas pendientes. Esta opción será utilizada sólo en caso de tener problemas con la aplicación de los puntos anteriores, pues generaría el pago de comisiones o intereses a la institución de factoraje, por lo que no se recuperaría el dinero en su totalidad.

CONCLUSIONES

En conclusión puedo decir que es muy importante el tener el conocimiento y uso adecuado de la administración financiera sobre todo en un país como el nuestro. Por lo tanto, si los responsables de una empresa conocen los beneficios de esta rama de las finanzas, obtendrían las herramientas necesarias para tomar decisiones con acciones más acertadas y podrán prever operaciones que les permita estar en una empresa preparada para efectos derivados de la inflación y devaluación.

Podemos concluir también que el estudio del Capital de Trabajo y sus elementos es una herramienta para medir la capacidad financiera de allegarse de fondos y eficientarlos para tener liquidez adecuada y hacer frente a los pasivos a corto plazo, y así operar permanentemente una empresa en ambientes competitivos y de diferentes situaciones económicas.

Un análisis correcto del Capital de Trabajo basado en hechos bien soportados, es decir, veraces, fehacientes y suficientes para localizar problemas financieros y de control interno en una empresa, nos permite diagnosticar sus males y nos da la pauta a proponer planes de acciones estratégicas para sanear a dicha empresa.

Por último, puedo afirmar que el estudio de los distintos rubros que componen el activo circulante y el pasivo a corto plazo es útil para determinar si una empresa cuenta con una solvencia adecuada la cual permita una estabilidad financiera que genere rendimientos futuros esperados por los accionistas .

BIBLIOGRAFÍA

CALVO Languarica, César. Análisis e interpretación de estados financieros. 11ed., Ed. PAC S.A. de C.V., México, 2001.

GARCÍA Colín, Juan. Contabilidad de Costos. Ed. Mc. Graw Hill, México, 1996.

GITMAN J., Lawrence. Fundamentos de Administración Financiera. 3 ed., Ed. Harla, México, 1986.

KIESO Donald. Contabilidad Moderna. 2ed., Ed. Limusa, México, 1992.

MORENO Fernández, Joaquín. Las finanzas en la empresa. 2 ed., IMCP, México, 1996.

MORENO Fernández, Joaquín. La administración financiera del capital de trabajo. 2 ed., IMCP, México, 1998.

PERDOMO Moreno, Abraham. Elementos básicos de la administración financiera. 6 ed., Ed. ECAFSA, México, 1997.

PERDOMO Moreno, Abraham. Administración financiera del capital de trabajo. 3 ed., Ed. ECAFSA, México, 1997.

Principios de contabilidad generalmente aceptados. 11 ed., IMCP, México, 1997.