

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN

*El Análisis y la Interpretación de los
Estados Financieros para Determinar
la Quiebra Durante la Sindicatura*

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO
DE CONTADOR PÚBLICO PRESENTA

EDGAR DAVID GAMBOA RUIZ

MEXICO
1 9 6 4



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES:

**JOSE GAMBOA SALCIDO Y
JOSEFINA RUIZ DE GAMBOA.**

*Por su amor y por su ejemplo,
meta de mis ambiciones.*

*Como una muestra de cariño
a la "gran tía",
señorita Eva Ruiz.*

84784

A MIS HERMANOS:

**HECTOR, ELIZABETH, JOSE,
OCTAVIO, TERESITA Y SOFIA.**

*Para ellos con respeto y
admiración.*

A RUTH HERNANDEZ A.
*En reconocimiento a su
cariño.*

A MIS MAESTROS.

POR SU COOPERACION.

Antonio Bassol Jirash C. P.

Jorge Carbonell C. P.

Héctor Preclado C. P.

Srita. Guillermina García Chico.

PREAMBULO

Cuán difícil ha sido para mí comprender la carrera de Contador Público, fue necesario avanzar algunos años dentro de la escuela y recibir las primeras experiencias profesionales, para delimitar mentalmente el campo y la actividad de mi querida profesión.

De la convivencia diaria con mis compañeros, he observado que también en ellos se manifestó esa inquietud.

Ahora, al iniciarme dentro de la carrera y al contemplar la acción ejercida por el profesional en el desarrollo de las relaciones humanas en la vida socioeconómica, he podido compensar mis inquietudes, presentando una idea constructiva, que sólo la evolución y la experiencia pueden confirmar, sobre el desempeño de los labores profesionales dentro de la sindicatura de la quiebra, cuyo desenvolvimiento en nuestro medio ha sido hasta la fecha limitado.

La Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, en los diversos preceptos y disposiciones que establecen la quiebra jurídica, lleva al campo de su competencia la quiebra económica, pretendiendo fijarla con la retroacción de la declaración.

En la quiebra económica se localizan las principales deficiencias de que pueden adolecer los negocios. Pensando que generalmente esas deficiencias son de carácter administrativo o bien provocadas por las políticas administrativas y que éstas constituyen un elemento sustancial en que se fundamenta el criterio a seguir en la calificación de la quiebra, considero existente la necesidad de analizar e interpretar los estados financieros de la empresa en estado de quiebra, en virtud de que en ellos se condensa, periodo a periodo, el resultado de las transacciones llevadas al cabo como consecuencia directa de su administración.

Constituyendo el análisis e interpretación de Estados Financieros una labor integrante del servicio profesional del Contador Público, presento en esta tesis un estudio teórico como eficaz instrumento para el mejor desempeño de la sindicatura.

CAPITULO I
CONCEPTOS GENERALES DE LA QUIEBRA

Quiebra es un estado juridicoeconómico que se presenta cuando un comerciante ha dejado de pagar sus obligaciones legítimas y vencidas. Se considera como un estado jurídico porque la quiebra se encuentra regulada por la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos y cuyo origen es la sentencia hecha por un juez competente, declarativa de dicho estado; situación que se desprende de la sentencia dictada por la Suprema Corte de Justicia, contenida en la página 500 del Tomo XX de su Jurisprudencia y que a la letra dice: "El estado de quiebra es el resultado de una declaración judicial y no de las presunciones de insolvencia que comercialmente puedan existir contra el deudor".

Constituye un estado económico porque la cesación en el pago de las obligaciones presupone un estado patrimonial, en que los recursos líquidos no son suficientes para cubrir los compromisos que existan en un momento dado; es decir, la cesación de pagos, elemento jurídico, descansa sobre un estado de insolvencia, elemento económico; o en otras palabras, se presume la insolvencia (estado económico) al través de la cesación de pagos (estado jurídico).

CAPITULO II
QUIEBRA JURIDICA

1.—*Supuestos Procesales.*—A continuación se presentan ciertas consideraciones legales, de conformidad con la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, que se suponen necesarias para el mejor enfoque en el desarrollo del presente trabajo.

Los supuestos que se desprenden del texto legal son que la persona a quien se va a declarar en estado de quiebra tenga la calidad de comerciante y que dicha persona haya cesado en el pago de sus obligaciones.

Por comerciantes debe entenderse, según el Código de Comercio, toda persona física o moral que gozando de capacidad de ejercicio, hace del comercio su ocupación habitual, ampliándose este concepto con la disposición de la Ley General de Sociedades Mercantiles, en el sentido de considerar como comerciante, a toda persona moral constituida de conformidad con las leyes mercantiles.

De conformidad con el comentario de Joaquín Rodríguez y Rodríguez, al artículo 2o. de la Ley de Quiebras, la cesación de pagos es la insolvencia presumida por el juez, en virtud de la existencia de determinados hechos de apreciación externa y objetiva, enumerados en el artículo referido.

2.—*Declaración de la Quiebra.*—La declaración del estado de quiebra podrá solicitarse, mediante escrito por el propio comerciante, por uno o varios de sus acreedores, por el Ministerio Público o bien de oficio por el juez. Para que exista el estado jurídico de la quiebra, un juez con competencia legal debe declararlo.

Para llevar a efecto su declaración, el juez citará al deudor y al Ministerio Público a una audiencia dentro de cinco días y en la que se rendirán pruebas y se dictará la resolución correspondiente.

La resolución judicial deberá hacerse mediante sentencia declaratoria en la que deberán contenerse, además, disposiciones rela-

tivas al nombramiento del síndico y de la intervención, a la convocatoria de la junta de acreedores, a la publicidad de la sentencia, al aseguramiento de los bienes, a la fecha de retroacción de la quiebra, etc.

La resolución judicial puede impugnarse mediante el recurso de apelación, en ambos efectos contra la que niegue la declaración de quiebra, y en efecto devolutivo a la que la declare.

La declaración de quiebra se revoca mediante prueba en contrario, la que no va dirigida contra la existencia de los hechos de la quiebra, sino que consiste en la afirmación de que con el activo disponible puede hacerse frente a las obligaciones líquidas y vencidas. Revocada la sentencia volverán las cosas al estado que tenían con anterioridad a la quiebra, respetándose los actos realizados y los derechos adquiridos legalmente, pudiendo ejercerse en su caso, la acción para el resarcimiento de daños y perjuicios contra quienes procediera.

3.—*Los Organos de la Quiebra.*—El elemento humano de la quiebra, esto es, los órganos de la misma, está constituido por el juez, el síndico, interventores y la Junta de Acreedores.

A.—El juez es el elemento central de la quiebra, dadas las atribuciones que en lo general y en lo particular le confiere la ley de la materia, que pueden resumirse en las de dirección, vigilancia y gestión de la quiebra y sus operaciones.

B.—El síndico es el órgano a quien quedan encomendados el aseguramiento y administración de los bienes del procedimiento y así también, en su caso, la realización de los mismos y la liquidación de las obligaciones reconocidas.

El síndico se considera como un sustituto procesal del quebrado que actúa en nombre y por derecho propio, con facultades sobre bienes ajenos, constituyendo un auxiliar en la administración de justicia, ya que ejerce como representante del Estado, en virtud de que desempeña una función pública y realiza la tutela del poder en la liquidación o mantenimiento de una empresa en situación económica anormal.

El nombramiento del síndico debe recaer, por orden de preferencia, en:

- I.—Instituciones de Crédito, legalmente autorizadas para ello;
- II.—Cámaras de Comercio y de Industria;

III.—Comerciantes sociales e individuales debidamente inscritos en el Registro Público de Comercio”.

Son derechos y obligaciones del síndico, en general todos los exigidos para la buena conservación y administración ordinaria de los bienes de la quiebra. En proyección del objetivo que persigue este estudio, se transcribe a continuación, de entre las obligaciones que le señala la Ley en sus artículos 46 y 48, las siguientes:

a) Rendir al juez, antes de que se celebre la junta de acreedores para el reconocimiento de créditos, un detallado informe acerca de las causas que hubieren dado lugar a la quiebra, circunstancias particulares del funcionamiento de la empresa, estado de sus libros, época a la que se retrotrae la quiebra, gastos personales y familiares del quebrado, responsabilidad de éste, así como cuantos datos juzgue oportunos.

b) Presentar a la Junta de Acreedores proposiciones de convenio previa aprobación judicial.

c) Proponer al juez la continuación de la empresa del quebrado, su venta, o la de algunos de sus elementos, o de los otros bienes de la quiebra, en las circunstancias y con los efectos que en la Ley se determinen así como todas las demás medidas extraordinarias aconsejadas en bien de la masa de la quiebra.

C).—La intervención es el órgano que tiene a su cargo la representación colectiva de los acreedores de la quiebra, con el fin de garantizar los intereses de éstos durante la actuación del síndico y la administración de la quiebra.

Se reconocen dos clases de interventores, los que designa el juez en la sentencia de declaración de quiebra, teniendo el carácter de provisionales y los designados por la masa en la Junta de Acreedores, como definitivos.

Son, en resumen, facultades de la intervención, la vigilancia de la administración de la quiebra y aquellas consultivas y deliberativas que les correspondan en los casos que la ley señala.

D).—La Junta de Acreedores se considera como el órgano deliberante de los acreedores y se conceptúa como la reunión de éstos, con la intención de expresar la voluntad colectiva en los asuntos que les incumben.

La junta puede ser ordinaria o extraordinaria, siendo la primera en relación con el reconocimiento de créditos, nombramiento de

interventores, aprobación de convenio, y rendición de cuentas del síndico, y la segunda para dilucidar sobre la remoción del síndico, de los interventores y sobre asuntos no comprendidos por aquella; debiendo tomarse las resoluciones por mayoría de los votos presentes, salvo los casos en que sean exigidos por la ley, mayorías especiales o de capital.

4.—*Clasificación de la Quiebra.*—Durante el procedimiento legal a que da lugar la quiebra, toca al juez calificarla, con la intención de precisar las responsabilidades penales en que incurrió el comerciante fallido. La calificación se hace tomando como base las causas que produjeron la quiebra y a ese respecto, la ley de la materia establece dentro de su articulado la clasificación que en forma sucinta se indica a continuación:

a) Quiebra Fortuita.—La del comerciante a quien sobrevienen infortunios que, debiendo estimarse casuales en el orden regular y prudente de una buena administración mercantil, reduzcan su capital al extremo de tener que cesar en sus pagos.

b) Quiebra Culpable.—La del comerciante que con actos contrarios a las exigencias de una buena administración mercantil haya producido, facilitado o agravado el estado de cesación de pagos, y

c) Quiebra Fraudulenta.—La del comerciante que con dolo, disminuye su activo o aumenta su pasivo, o bien aquella no comprendida dentro de los conceptos establecidos para la quiebra fortuita y la quiebra culpable.

5.—*Procedimiento de la Quiebra.*—Una vez declarada la quiebra, corresponde al juez o al secretario respectivo ocupar los bienes y la documentación del quebrado, excepción hecha de las cosas que precisen una inmediata enajenación, de los documentos de vencimiento o exhibición inmediata, etc., debiendo tomar medidas de seguridad en relación con los bienes no propiedad del fallido y en general, todas aquellas que juzgue necesarias.

En un plazo de tres días a partir de aquél en que tomó posesión, toca al síndico iniciar el inventario de los bienes ocupados, conforme al cual va entrando en posesión de los mismos y el que deberá redactar, bajo pena de ser removido, dentro del término de diez días, prorrogables a veinte más.

Si el quebrado no hubiere presentado el Balance General, bien por ausencia, bien por incapacidad, bien por negligencia, el síndico deberá formarlo en un plazo de quince días.

El reconocimiento de crédito deberá ser solicitado por los acreedores mediante escrito dirigido al juez dentro de los cuarenta y cinco días posteriores al de la última publicación de la sentencia. La demanda deberá ser enviada al Síndico y éste a su vez comunicarla a la Intervención, a efecto de que se rindan los dictámenes relativos.

El Síndico deberá formar una lista provisional de acreedores consignando, entre otras cosas, su informe sobre admisibilidad, graduación y prelación de cada crédito. Previa junta con los acreedores para el reconocimiento de créditos, el juez deberá dictar sentencia indicando los créditos reconocidos, los excluidos y los de resolución pendiente, consignando el grado y prelación de cada uno, esto es, el lugar de orden y preferencia de cada crédito.

La Ley clasifica a los acreedores del quebrado de la siguiente forma:

- I.—Acreedores singularmente privilegiados.
- II.—Acreedores Hipotecarios.
- III.—Acreedores con privilegio especial.
- IV.—Acreedores comunes.
- V.—Acreedores comunes por derecho civil.

Los créditos fiscales tendrán el grado y prelación fijados por las leyes de la materia.

Habiéndose concluido el reconocimiento de créditos, el Síndico debe proceder a la enajenación de bienes bajo la proposición del juez sobre el modo de llevarla a cabo, oída la intervención, y siguiendo el orden establecido por la ley. La enajenación deberá hacerse mediante tasación pericial y resolución judicial que establezca el valor aceptado, por peritos nombrados por el Síndico, el quebrado y el juez; pero no procede tal enajenación si existiese proposición de convenio considerada por el juez con muchas probabilidades de admisión y aprobación.

El producto que se obtenga en virtud de la enajenación de los bienes, deberá ser distribuido entre los acreedores del quebrado en función de la graduación y prelación que les fueron reconocidas.

6.—*Otras Consideraciones.*—La quiebra puede extinguirse cuando se haya hecho el pago de las obligaciones pendientes, ya sea en moneda de quiebra o bien íntegramente, pudiendo conservar en forma individual, los acreedores cuyos créditos no se hubieran liquidado en su totalidad, sus acciones contra el deudor. Deberá

darse por concluida la quiebra cuando el activo sea insuficiente aún para cubrir los gastos derivados del proceso. Cuando sólo hubiere concurrido un acreedor al término del plazo para la presentación de créditos, el juez deberá dar por extinguida la quiebra, pudiendo aquél hacer efectivos sus derechos en la vía correspondiente. También puede concluir una quiebra si los acreedores del quebrado así lo consintiesen, una vez oídos los acreedores concurrentes no reconocidos y el Ministerio Público. Otra forma de extinción de la quiebra es mediante la celebración de un convenio entre el deudor y sus acreedores, pudiendo ser propuesto por el quebrado, la intervención y el síndico, después del reconocimiento de créditos y antes de la distribución final. El convenio que puede pretender una espera, una quita o cualquier otro pacto respecto a las obligaciones pendientes, deberá celebrarse (y aprobarse, en su caso) en Junta de Acreedores convocada por el juez. Una propuesta aprobada puede ser anulada si se incurre en los vicios o defectos establecidos por la ley. Si la aprobación del convenio quedase en firme, el quebrado recuperará la posesión de sus bienes y su capacidad de dominio y administración, salvo cláusulas insertas sobre posesión de bienes o ciertas actividades ajenas al orden y dirección de sus negocios.

El quebrado, una vez cubiertas sus obligaciones y cumplidas las sanciones que le fueron impuestas, en sus casos, puede ser rehabilitado por el juez competente, recuperando sus derechos y su capacidad y cesando contra él todas las condiciones y limitaciones legales producidas por la quiebra.

7.—*Suspensión de Pagos.*—Todo comerciante puede solicitar la suspensión de pagos y la convocatoria a sus acreedores para celebrar con ellos un convenio general preventivo de la quiebra, antes de que se le declare quebrado.

La naturaleza y los lineamientos jurídicos de la suspensión de pagos son similares a los de la quiebra, si bien en aquella, el comerciante debe proponer como condición esencial, la celebración de un convenio con sus acreedores para el cumplimiento de sus obligaciones. La suspensión de pagos constituye un beneficio para el deudor ya que impide la quiebra y con ella las limitaciones en su capacidad y en sus derechos; le permite conservar la administración y dirección de una empresa bajo vigilancia del síndico; le

concede un plazo en el que no le podrán ser exigidos de entre los créditos ya constituidos, sino el pago de aquellos que provengan del trabajo, por adeudos fiscales, por alimentos o con garantía real y le ofrece la terminación del procedimiento si se encuentra en condiciones de cumplir sus deudas.

CAPITULO III

LA QUIEBRA ECONOMICA Y SU INCIDENCIA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

En el capítulo primero se dijo que la quiebra económica se presenta al hacer su aparición la insolvencia (cuyo estado jurídico es la cesación de pagos).

La solvencia junto con la productividad y la estabilidad, constituyen la estructura base, sobre la cual se fundamenta la posición financiera y económica de una empresa.

Ahora bien, desde un punto de vista económico, esos factores estarán supeditados a la influencia ejercida por la actividad administrativa de una empresa y por otros elementos externos de carácter económico. Por ello, para llegar a delimitar la debida conjunción entre solvencia, productividad y estabilidad será necesario analizar, investigar, comparar e interpretar los diferentes renglones que forman los Estados Financieros, considerando que en ellos se refleja el fruto o resultado de la actividad administrativa.

Los resultados de operación de una empresa se reflejan en un aumento o en una disminución del patrimonio. Cuando la explotación de un negocio en función de la política administrativa, marcha bien, se originan utilidades y consecuentemente se produce un incremento al patrimonio; en el caso contrario se obtienen pérdidas y lógicamente el patrimonio disminuye.

Para llevar a cabo la distribución o reinversión de las utilidades, en el caso de que éstas se logren, debe tenerse presente que los distintos grupos que componen el balance deben guardar las debidas proporciones de acuerdo con las necesidades de una empresa, pretendiendo conservar un equilibrio entre sus elementos financieros. Como vía ilustrativa, los valores del activo circulante, han de ser suficientes para hacer frente a las obligaciones contraídas.

En el caso de pérdida, ésta trae consigo una disminución en los recursos y por ello aumentarían las posibilidades de que los

valores realizables del activo circulante no fuesen suficientes para cubrir las obligaciones y de que, como consecuencia natural, se produzca un estado de insolvencia.

El estado de insolvencia no sólo podría producirse con la pérdida de patrimonio, sino también cuando se hubiese seguido una política equivocada por cuanto al volumen de inversión realizado por la empresa.

Una empresa que logra utilidades en su ciclo comercial y que debido a una mala política financiera las reinvierte excesiva o innecesariamente en activos fijos, inmoviliza en esa forma sus recursos, viéndose imposibilitada en un momento dado para liquidar sus obligaciones dentro de los plazos establecidos.

El aumento que en su patrimonio sufre una entidad económica debe investigarse desde su origen hasta su aplicación, persiguiendo con ello el propósito de apreciar la efectividad de las políticas financieras aplicadas por la empresa; es decir, valorizar adecuadamente los resultados obtenidos. Por ejemplo: Cuando se obtienen utilidades y éstas se reflejan en valores líquidos, que son a su vez reinvertidos en forma equivocada en bienes de activo fijo, puede colocarse a la empresa en una situación difícil ya que el incremento operado en su patrimonio, ha sido empleado en inmovilizaciones que perjudiquen la solvencia, la productividad y la estabilidad de la empresa.

También es conveniente observar el reflejo de la política financiera en el Estado de Pérdidas y Ganancias. Cuando las actividades se desarrollan en forma deficiente, haciéndose necesario ampliar los medios de acción de la empresa, y no están los accionistas en condiciones de aportar más capital, ni desean el ingreso de nuevos socios, se deberá recurrir al financiamiento por medio de créditos o bien al través de la emisión de obligaciones, debiendo preverse sin embargo, mediante un estudio financiero al efecto, si los intereses del pasivo así creado, pueden lesionar seriamente el aspecto redivivo de la empresa; es decir, si el aprovechamiento de esos recursos ajenos proporcionan un rendimiento tal, suficiente para absorber el interés que por ellos se está causando y además si permiten obtener un margen razonable de utilidad. Asimismo, es de considerarse la influencia que pudieran ejercer los acreedores en un momento dado, sobre la política de dirección de la empresa.

Una sobreinversión de activos tendrá como consecuencia un cambio en los rendimientos, pues los intereses, el mantenimiento, la depreciación y los demás gastos que le son inherentes, harán disminuir las utilidades, independientemente de constituir un capital ocioso al no aprovecharse su capacidad productiva, alterándose en esta forma, la estabilidad, la solvencia y la productividad.

Igualmente sucederá al presentarse una desproporción entre los activos circulante y fijo, pues se restarán el uno al otro potencialidad como elementos de trabajo, haciendo que su rendimiento sea menor.

CAPITULO IV

INTERVENCION DEL CONTADOR PUBLICO COMO AUXILIAR DE LA SINDICATURA AL TRAVES DEL ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

En los capítulos anteriores se expusieron los conceptos de quiebra jurídica y quiebra económica; de ellos se puede obtener las siguientes consideraciones:

1.—El enunciado jurídico concibe un espíritu de protección a la sociedad y al quebrado mismo, a la primera porque no sufra menoscabo en sus intereses reales y al segundo por brindarle la oportunidad de proseguir en marcha mediante la celebración de un convenio con sus acreedores, evitando en consecuencia el aniquilamiento o desaparición de una riqueza o fuente de trabajo.

2.—La Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos tiende a conciliar los diferentes intereses en concurso y para ello establece una serie de normas que protegen, administran, controlan y encauzan el desarrollo de la quiebra.

3.—La administración del proceso jurídico de la quiebra, recae de hecho en el síndico, a quien compete en virtud de las disposiciones legales, la determinación del estado patrimonial del quebrado, la administración y realización de los bienes, la liquidación de las obligaciones, la delimitación de las causas que provocaron la cesación de pagos, la obtención de elementos de juicio encaaminados a la calificación de la quiebra, etc., competencia que requiere de una preparación técnica de carácter contable como condición indispensable a su desempeño. Por lo cual, puede afirmarse que dentro del terreno de la sindicatura deben conciliarse la materia jurídica y la técnica contable.

4.—La Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos lleva al terreno de la competencia jurídica, la quiebra económica.

5.—Dentro del campo económico se comprenden los principales defectos de que adolecen los negocios y la alteración que por su

efecto sufren en su situación económica-financiera, que se refleja en los estados financieros.

6.—La ley de la materia da lugar a la intervención del contador público en el momento de facultar al juez el nombramiento de profesionales necesarios para el buen desarrollo de la sindicatura.

Como deducción de las consideraciones presentadas, puede pensarse en el contador público como auxiliar del síndico, indicándose en seguida su intervención en el proceso, dentro del tema central de esta tesis.

La Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, en la sección relativa a la responsabilidad penal en la quiebra, establece: "Se entenderá como quiebra fortuita, la del comerciante a quien sobrevinieren infortunios que, debiendo estimarse casuales *en el orden regular y prudente de una buena administración mercantil*, reduzcan su capital al extremo de tener que cesar en sus pagos". "Se considerará quiebra culpable, la del comerciante que con actos contrarios a las exigencias de una buena administración mercantil, haya producido, facilitado o agravado el estado de cesación de pagos..."

De lo que se desprende la importancia que concede el legislador a la administración de una empresa, la que se manifiesta al través de las políticas desempeñadas. Esa misma situación se comprende en los supuestos legales establecidos para la calificación de la quiebra fraudulenta.

Por otra parte, según lo estipula la fracción VI del artículo 46 de la mencionada ley, es obligación del síndico rendir al juez un detallado informe, en el que se indique las causas que hubieren dado lugar a la quiebra. El juez, con fundamento en ese informe poseerá los elementos de juicio para proceder con la calificación penal de la quiebra, esto es, para determinar la responsabilidad del fallido dentro del proceso a su cargo.

"Las causas que hubieren dado lugar a la quiebra" no son sino el producto de las políticas seguidas por la administración al cabo de su actividad. Asimismo identificando la quiebra de hecho con la insolvencia económica, un estudio de los fenómenos económicos producidos en una empresa, daría a conocer dichas causas.

Dentro del informe mencionado anteriormente, corresponde al síndico hacer constar la época a la que se retrotrae la quiebra, para que se produzcan los efectos legales de la época en que se supon-

ga existió el estado de cesación de pagos, desde el momento en que en la empresa se presentó la insolvencia, con el objeto de determinar de acuerdo con el articulado legal, cuáles operaciones de la empresa quedan nulificadas frente a la masa.

Para llegar al conocimiento de las situaciones presentadas en los párrafos que anteceden, el síndico puede solicitar los servicios de un contador público, para que, dentro de las actividades inherentes a su ejercicio profesional, realice el estudio a que se ha hecho mención.

Mediante ese estudio pueden determinarse los grados de solvencia y de productividad de la empresa en estado de quiebra, bien por sí o modificando las políticas de su funcionamiento, en relación con las posibilidades de dar cumplimiento a sus obligaciones y de poder subsistir, en el caso de que se pretenda la extinción de la quiebra por la celebración de un convenio entre deudor y acreedores o bien para impedir aquélla, por el mismo medio, cuando se trate de una suspensión de pagos.

La Ley de Quiebras afirma que la declaración de quiebra puede revocarse mediante la prueba de que con el activo disponible puede hacerse frente a las obligaciones líquidas y vencidas.

En virtud del análisis e interpretación de los estados financieros del quebrado, pueden obtenerse elementos de evidencia para satisfacer la afirmación de referencia.

El estudio de las causas que hubieren dado lugar a la quiebra jurídica y por ende a la insolvencia (quiebra económica), el conocimiento de la época en que la empresa era insolvente y por ello de las operaciones invalidadas frente a los acreedores así como para juzgar la actitud del deudor por cuanto a la fecha que debió presentar su solicitud de declaración de quiebra; la proposición de convenios para extinguir o evitar la quiebra, la obtención de evidencia para revocar la declaración de quiebra, pueden fundamentarse en el análisis e interpretación de estados financieros, que constituyen una de las labores comprendidas dentro del campo de acción del contador público.

No se pretende en este trabajo descubrir nuevos métodos, sino que, dentro de la extensa gama de sistemas y medios de que puede

valerse un contador público para proceder al análisis e interpretación de los estados financieros, sólo se indicará en los próximos capítulos y de acuerdo con la opinión del sustentante, aquéllos que sean conducentes a la solución de los problemas que se han planteado en los términos anteriores.

CAPITULO V

COMENTARIOS SOBRE LAS PRINCIPALES DEFICIENCIAS EN LAS EMPRESAS

Cuando la política administrativa ha seguido un curso adecuado, cuando los elementos económicos se han manifestado favorablemente, una empresa puede gozar en un momento dado de una bonancible situación económica y financiera. Por contra, si la administración ha incurrido en deficiencias y los demás elementos relacionados con el funcionamiento del negocio han sido adversos, puede presentarse una situación crítica que acarrearía, en el caso extremo a la quiebra económica.

Para determinar las causas que provocaron la quiebra económica, es decir, las deficiencias que, reflejadas en los estados financieros, han transformado la situación económica y financiera de la empresa, se hace necesario realizar un estudio técnico cuyo desarrollo, en función de las principales anomalías que pueden presentarse, se detalla a continuación:

EXCESO DE INVERSION EN CUENTAS POR COBRAR

El desenvolvimiento normal de las actividades de un negocio recorre constantemente en virtud de su propia naturaleza, un ciclo comercial. Así, lo que inicialmente es dinero en efectivo, se convierte en mercancías que son adquiridas para cumplir el cometido comercial y éstas a su vez, después de haberse vendido, en cuentas de clientes o documentos por cobrar, mismos que tras ser liquidados vuelven a convertirse en dinero en efectivo y punto de partida. Si por alguna causa las cuentas de clientes o documentos a favor de la empresa no pueden ser cobrados, se suspende el ciclo de actividad, faltándole el dinero en efectivo como medio indispensable para volver a adquirir mercancías y continuar con su objeto comercial, lo que de no contarse con otros instrumentos de financiamiento, crearía un crítico desequilibrio.

El exceso de inversión en cuentas por cobrar, puede producirse porque el volumen de ventas sea desproporcionado a los sistemas de cobro; porque el plazo de crédito concedido sea excesivo en relación a las necesidades del negocio; porque los sistemas de cobranzas sean deficientes; porque las condiciones del medio estén sujetas a una depreciación económica general, etc. Estas deficiencias pueden presentarse por fallas de coordinación entre los departamentos de Ventas, Crédito y Cobranza, o bien por anomalías en el funcionamiento individual de cada uno de ellos.

La quiebra, tanto desde su punto de vista económico como en relación al procedimiento jurídico a que será sometida la empresa en tal estado declarada, sólo trae consigo, obviamente, merma a los intereses del propio quebrado, de los acreedores y del público en general. Por ello es que la intención de los elementos que intervienen en el proceso debe pretender la extinción de la quiebra al través de un convenio que permita la continuación en el desarrollo de las operaciones del negocio. De ocurrir tal supuesto, se hace conveniente estudiar, para ser suplantadas, políticas de coordinación entre los departamentos a que se ha hecho referencia, imprimiéndole en razón de ellas, la flexibilidad que cada caso en particular amerite.

El departamento de ventas tiene como funciones primordiales, las de preparación, control y realización de las operaciones de venta, mismas que debe desempeñar en forma coordinada a los demás organismos de la empresa y en relación con las necesidades de ésta. Si el objetivo fundamental es el impulso constante de las operaciones y por ello el aumento en el volumen de ventas, deben considerarse las siguientes políticas:

1.—En coordinación con el departamento de producción por cuanto a su capacidad práctica de elaboración, castigar los precios de venta para elevar el volumen de operaciones en virtud de la demanda causada.

2.—Aumentar los precios de venta con la finalidad de obtener un margen superior de utilidad, debiendo guardarse la adecuada proporción a la competencia en el mercado, ya que el aumento arbitrario de precios, sólo puede ser aplicado por monopolios que contraten la producción de la venta de un artículo.

3.—Establecer, con el propósito de propiciar la demanda, líneas de crédito a un plazo considerable y bajo un adecuado sistema de financiamiento de interés normal.

4.—Realizar una promoción de ventas al través de publicidad, regalos u otros medios, tratando de lograr nuevos mercados.

El camino a seguir será el que la experiencia, de acuerdo con las condiciones existentes dicte y que encamine a la consecución de mayores utilidades.

Ahora bien, al departamento de crédito corresponde, en relación con las operaciones referidas y conforme a la política estipulada, el examen de cada caso por cuanto a seguridad, solvencia y capacidad de pagos de los clientes.

Obviamente, al departamento de cobranzas toca recuperar la inversión hecha, valiéndose para ello del sistema de cobro que, dentro de su oportunidad sea aconsejable. Así por ejemplo en nuestro medio se ha podido apreciar que el sistema más efectivo es el de un constante y cortés requerimiento directo.

La buena organización entre los departamentos que integran la entidad de que se trate, además de reducir el riesgo de perder parcial o totalmente los créditos concedidos, produce mayor rotación del activo circulante y por consecuencia un aumento en los medios de acción y en los rendimientos.

Con la intención de obtener elementos de juicio para considerar que el estado de quiebra presentó como consecuencia de un exceso en cuentas por cobrar, es conveniente determinar la rotación de estas cuentas, dividiendo ventas a crédito entre el promedio de ellas y comparándolas con la rotación ideal de acuerdo con la experiencia, obtenida del desarrollo de otros ejercicios o en relación con otras empresas de giro e importancia similares; o bien comprobar el sentido de las tendencias de ambos rubros.

La investigación que se haga puede complementarse observando al efecto la antigüedad de saldos, el número de ellos, el importe de cada cuenta y asimismo, una vez delimitada la sobreinversión, un dato interesante por conocer, es si ésta se debe a deficiencias en los sistemas de crédito o de cobranzas, precisando para ello el plazo medio de cobro (dividiendo 360 días del año comercial, entre la rotación de cuentas por cobrar antes expuesta) y comparándolo con el plazo de crédito otorgado por la empresa.

EXCESO DE INVERSION EN INVENTARIOS

Si por alguna causa la empresa sufre de una sobreinversión en inventarios; es decir, ha invertido su capital en ese renglón en forma excesiva en proporción a sus posibilidades y necesidades, el capital así invertido constituye un capital ocioso que produce una suspensión del ciclo comercial (efectivo, mercancías, cuentas por cobrar, etc.) inmovilizándose por razón natural, los medios de acción de la empresa.

También un exceso de este tipo de inversiones puede ocasionar o bien una pérdida, porque a mayor número de existencia mayor susceptibilidad de mermas, o bien una disminución en sus valores representativos, por las posibilidades de estancamiento y en consecuencia lógica, su obsolescencia.

Asimismo, mientras mayor sea el número de mercancías comprendidas bajo el rubro inventarios, obviamente se producen mayores cargos a los resultados ya que aumentan los costos por el propio almacenaje, al ocuparse más espacio, al cubrirse primas más elevadas por concepto del seguro preventivo de los riesgos inherentes, al ejercerse mayor control mediante sistemas de vigilancia, que incluyen más personal, más documentación, más tiempo, etc.

Por otra parte, si las existencias de que se trata fueron compradas a crédito, los intereses que tal tipo de operaciones devenguen, serán superiores.

Por las causas expuestas, el exceso de inversión en inventarios puede ser crítico para la vida de un negocio, puesto que además de inmovilizar su capital de trabajo, produce un menoscabo de sus utilidades. A mayor agudez del fenómeno, mayor grado de crisis como efecto de un estado de insolvencia.

La deficiencia cuyas consecuencias han sido soslayadas en párrafos anteriores puede presentarse por anomalía originadas por factores tanto externos como internos.

Una disminución en las ventas, ya en relación con las de ejercicios anteriores, ya de conformidad con las presupuestadas, según las tendencias dictadas por la experiencia, produce un estancamiento de las existencias de la empresa adquiridas con la intención de prepararse debidamente para el desarrollo de su ciclo operativo.

Si la política de compras ha sido deficiente y por ello se han adquirido mercancías que exceden de la potencialidad de realización

o producción de la empresa, dicho excedente producirá la sobreinversión que se ha venido comentando, o bien, esta situación prevalecerá si dentro de la política de compras, la selección de artículos o proveedores en razón de los costos de adquisición y de la calidad del producto fue anómala y por ello las existencias onerosas en comparación con la competencia del mercado.

La mala política de compras puede deberse también al dolo o la mala fe observada por el gerente o por el encargado de ese departamento o por quien llevó al cabo la obtención de las mercancías de proveedores que le brindaron un beneficio, así como parientes, negocios en los que tuviera participación o aquellos con los que tuviera arreglos de interés personal, etc.

Si no existiese la debida coordinación entre los departamentos de ventas, compras y producción, el exceso de inversión en inventarios puede producirse tanto porque la empresa adquirió mercancías en exceso a su capacidad productiva, o bien porque su producción fue excesiva a sus posibilidades de colocación dentro del mercado, etc.

Ahora bien, dentro del mercado puede presentarse que, a la luz del consumo, se hayan creado artículos similares mejorados o sustitutos más efectivos, produciendo con ello que los existentes anteriormente se rezaguen.

Para determinar si en la empresa objeto de estudio se presentó la deficiencia a que se ha hecho alusión o más específicamente para observar si el exceso de inversión en inventarios fue la causa de la quiebra, el Contador Público que intervenga en auxilio del síndico debe aplicar los sistemas de análisis e interpretación que juzgue convenientes de los cuales se citan, en este momento el de comparación de rotaciones y el de tendencias.

La rotación de inventarios del ejercicio, que se obtiene dividiendo el saldo del costo de ventas entre el promedio de inventarios, deberá compararse con las rotaciones de los ejercicios anteriores, pudiendo con ello obtenerse la pauta para precisar la existencia de la anomalía.

Comparando la tendencia de ventas o de costos de ventas con la de inventarios, se puede asimismo obtener los elementos de juicio para llegar al conocimiento que se propone.

Mediante el conocimiento obtenido y en el caso de la celebración de un convenio que armonice la situación, es labor del Contador

Público sugerir los caminos a seguir para solucionar los problemas planteados por la deficiencia que se estudia, bien sean mediante un aumento en las ventas de los artículos cuya inversión fue excesiva, o bien corrigiendo las políticas de operación, implantando la debida coordinación entre los departamentos que formen la empresa, mejorando o modificando el sistema de control interno y la organización general, etc.

El estudio que se practique para acercarse a un grado superior de realidad deberá complementarse observando la capacidad productiva de la planta sobre la base de sus necesidades de materia prima, investigando la política de compras y en general desarrollando las pruebas específicas relativas de acuerdo con las circunstancias.

Una vez hecha la determinación de que la posible causa de la insolvencia fue el exceso de inventarios, el síndico al través del informe del Contador Público, puede informar al Juez para que sobre la base así expuesta cuente con más argumentos para normar su criterio acerca de la fecha de retroacción y la calificación de la quiebra.

EXCESO DE INVERSION EN EL ACTIVO FIJO

El objeto esencial de estudiar la influencia de las inversiones en activo fijo, sobre la situación económica y financiera de una empresa, es saber si han afectado la liquidez, la solvencia y la productividad de la misma. En el caso de una empresa en estado de quiebra, el interés de este estudio se acrecienta en virtud de la necesidad de informar las causas que provocaron tal estado, como base del juicio del Juez, por cuanto a la calificación penal de la quiebra y a la determinación de la época de retroacción, en párrafos anteriores comentadas.

La inversión en activos fijos se lleva al cabo mediante la adquisición de bienes para la planta, de terrenos y construcciones, de equipo de oficina, de transporte, de reparto, etc., y tiene su origen en disminuciones de activo circulante, aportaciones de capital, o créditos obtenidos.

Cualquiera que haya sido el origen de la inversión, si ésta se hizo en forma excesiva, la situación financiera y económica se verá afectada en el grado en que la deficiencia se haya presentado.

El exceso de inversión en activos fijos constituye un capital ocioso, ya que no puede ser utilizado positivamente al no aprovecharse la productividad del capital, por tal razón inmovilizado.

Al utilizarse los recursos en el activo fijo pudiendo haberse aplicado al activo circulante, en tal supuesto se disminuyen los medios de acción impidiendo el normal desenvolvimiento del ciclo comercial o haciendo éste más estrecho. El capital de trabajo será inferior si se disminuyen los recursos del Activo Circulante, pudiendo por ello afectar la solvencia del negocio.

Cuando el patrimonio de una empresa se aumenta con motivo de las utilidades realizadas, pero el aumento conseguido se aplica inadecuadamente en adquisiciones de activo fijo, disminuyen los valores fácilmente realizables, modificándose entonces su capacidad de pago.

Por otra parte se verá asimismo afectada la productividad de la empresa en vista de los cargos a los resultados producidos por los activos fijos adquiridos en exceso. Mientras mayor sea el número de bienes adquiridos y mayor sea su importe, los gastos por concepto de depreciación de mantenimientos y conservación, de sueldos de personal encargado de su vigilancia y control, de primas, por pólizas de seguros para prever las contingencias de los riesgos a que están expuestos, de la implantación de medidas de control interno para su salvaguarda, de los intereses que han de pagarse si fueron comprados a crédito, etc., serán también mayores.

Si los activos de referencia fueron adquiridos a crédito o con los recursos obtenidos mediante obligaciones contraídas, la solvencia se verá restringida como consecuencia de la aplicación de recursos en cumplimiento de ese pasivo; situación que se agravará si el activo fijo de que se trate, en virtud de las circunstancias que se hayan presentado o de las condiciones existentes, no produjo o redujo lo que de él se esperaba.

Otro problema que puede presentarse y que ya se comentó en el punto del exceso de inversión en inventarios, es el de la obsolescencia, el cual puede agudizarse en la medida en que se incremente el exceso de inversión en el activo fijo.

Es motivo de la investigación el conocer si este tipo de deficiencia produjo el estado de insolvencia, por ello debe partirse desde su origen, estudiando cuál fue la causa de su anomalía.

El principio del exceso de inversión en activo fijo pudo existir con motivo de una mala planeación técnica de la planta, es decir, que las inversiones en maquinaria, en construcciones, en terrenos, en equipo, no se ajustó a las verdaderas posibilidades del negocio como consecuencia de un presupuesto productivo irreal o desquiciado por fenómenos y circunstancias anormales, tanto propias como ajenas, o bien por errores en los planes de ingeniería, al efectuarse la instalación, así las adquisiciones serán excedentes a las necesidades y el capital invertido estancado al no producir podrá traer consigo los efectos que ya se comentaron.

También como derivación de la causa anterior, la situación financiera y económica se puede ver afectada al través del problema que se estudia, si no existe la adecuada coordinación entre los departamentos de producción y de ventas. Si para el departamento de producción se adquirieron bienes integrantes del activo fijo para desarrollar una producción determinada, pero ésta es superior a la capacidad de realización, esto es al volumen de ventas de la empresa, los artículos producidos serán excesivos y los bienes encargados de fabricarlos sobrados por lo que los recursos en ellos aplicados distraen los satisfactores del ciclo comercial.

Si una empresa repone en forma exagerada los activos fijos susceptibles de reposición, independientemente del resultado contable de la operación, obviamente las cantidades utilizadas para el objeto, serán extraordinarias y el riesgo de una sobreinversión es inminente, en proporción a la frecuencia de las reposiciones.

El camino a seguir para obtener la pauta del juicio de si la sobreinversión en activo fijo fue lo que provocó el estado de insolvencia es el del análisis e interpretación de estados financieros. En el caso presente uno de los procedimientos por aplicar es el de la rotación de la planta, dividiendo las ventas entre el monto del activo fijo y el resultado (rotación de la planta) comparándolo con la rotación normal según la experiencia deducida de años anteriores, si la rotación (Movimiento del capital invertido en activo fijo) del período es menor que la normal, se manifestará el primer indicio de sobreinversión. El estudio de la tendencia de esta clase de activo en comparación con las de ventas, utilidades, partidas del activo circulante, etc., permitirán observar en su caso, el posible estancamiento o inmovilización de las inversiones hechas por tal concepto.

Como ha quedado asentado en puntos anteriores para el caso de que la empresa haya de seguir en marcha, en virtud del acuerdo entre los interesados dentro del proceso jurídico, han de establecerse las recomendaciones necesarias para evitar que la deficiencia se siga manifestando y para que por ello, la empresa de que se trate, imprima mayor productividad a su capital manteniéndose en un grado de solvencia y liquidez que le permita cumplir con sus obligaciones y continuar con un ritmo satisfactorio en el desempeño de sus actividades. Las recomendaciones, que se harán según las condiciones de cada caso en particular, deben pretender, lógicamente atacar y resolver las causas que originaron el exceso de inversión en activo fijo.

Para este caso y una vez que el investigador con motivo de su estudio conoce los problemas del negocio, debe proceder a aconsejar las medidas a seguir. Por principio si la planeación de la planta, por deficiente creó la crítica situación, deberá corregirse observando las verdaderas necesidades y la positiva potencialidad de la empresa, teniendo en cuenta las posibilidades de aumentar tanto la producción como las ventas, estudiando al efecto mercados, sistemas técnicos de elaboración, medios de publicidad, etc. y considerando la política de dar de baja los bienes innecesarios o excedentes a la capacidad productiva.

En función de lo anterior, establecer las prácticas adecuadas de coordinación entre los departamentos de producción y de ventas, para mantener un equilibrio armónico, entre las políticas de operación como estimulantes de la situación financiera-económica, ajustando los alcances de ambos.

Por cuanto a los activos fijos, en sí, estudiar e implantar un sistema de reposición para efectuar las adquisiciones con oportunidad y de acuerdo con las necesidades, controlando la depreciación propia con base en porcentajes equilibrados y justos a su baja de valor como consecuencia de su desgaste natural.

INSUFICIENCIA DE CAPITAL

Puede decirse que en esta deficiencia, capital insuficiente se resumen y convergen las fallas enunciadas en párrafos anteriores, pues el exceso de inversión en algún renglón del activo se traduce en insuficiencia de inversión en algún otro, al restarle los recursos necesarios en vista de las inmobilizaciones que produce. En general

todas las deficiencias tienden a disminuir o inmovilizar el capital de trabajo, creándose por tal virtud la situación de crisis que puede provocar la cesación en el pago de las obligaciones, pues si bien la falta de capital de trabajo impide la obtención de beneficios, meta lógica de todo negocio, la insuficiencia de aquel puede producir resultados negativos, es decir pérdidas, las que traen consigo la desaparición de los recursos para cubrir los compromisos contraídos o para satisfacer las necesidades de la empresa o para la obtención de nuevos recursos que a su vez serán utilizados en cumplimiento de obligaciones, desarrollo en operaciones y fuente de otros medios.

Todas las deficiencias, cualquiera que sea la causa que las hubiere originado, no son sino el resultado de una mala administración, si bien es ésta la que, al fin y al cabo dicta o dirige las políticas generales del funcionamiento de una empresa.

En este apartado, como cuando se trataron los puntos que anteceden, al través de la exposición y en relación con el trabajo que ha de desempeñar el Contador Público, en auxilio del síndico para mejorar el desempeño de su cargo, se han de contestar las siguientes interrogaciones ¿Por qué afectan las deficiencias la situación financiera económica? ¿Por qué se presentan las deficiencias en una empresa?

¿Cómo se obtienen los elementos de juicio para determinar indicios de que las deficiencias se han presentado y han afectado la situación financiera-económica?

Si la empresa dentro del supuesto legal que se ha enfocado va a continuar en su marcha. ¿Cuáles son las recomendaciones que deben hacerse para que las deficiencias desaparezcan y dejen de influenciar desfavorablemente al negocio?

Si la empresa no cuenta con un capital suficiente para desarrollar su campo de acción, esto es, si no posee los recursos necesarios para explotar debidamente el objeto del negocio, no puede consolidar su situación financiera-económica, con la tendencia natural a la crisis.

En muchas ocasiones, para suplir su falta de capital, las empresas acuden, por medio del crédito, a recursos externos y siendo tales medios ajenos excesivos porque se ha abusado de ellos, puede darse el caso de que, llegado el momento de su vencimiento, no se cuenta con las cantidades suficientes para cubrirlas, lo que puede suceder si los mismos medios externos no han producido lo que de

ellos se esperaba. Si la empresa ha dejado de cumplir con sus obligaciones vencidas, se encontrará dentro del supuesto legal que establece la quiebra.

Los casos asentados en los dos párrafos anteriores, presuponen una insuficiencia de capital de carácter general, pero también puede darse el caso de que dicha insuficiencia se refiera a determinados renglones dentro de las inversiones comprendidas en el Activo.

Así, la vida de un negocio, puede ser influenciada por una limitada inversión en activo circulante lo que trae consigo que, además de no poder desempeñar el cometido de sus operaciones, por falta de medios para ello, se desaprovecha la capacidad productiva de los activos fijos y por consecuencia se impidan en su grado normal, la producción, las ventas, las utilidades y en general el progreso de la empresa, creando por ende entre otras irregularidades, la sobreinversión en activo fijo antes comentada.

El caso inverso es el de la insuficiencia de activos fijos que crearía, un exceso de inversión en activo circulante y limitaría la extensión del desarrollo de las transacciones, el desenvolvimiento comercial y el crecimiento de la negación, ya que no se contaría con los bienes capaces de hacer producir el circulante.

Una deficiente planeación de la planta ocasiona sin duda alguna una insuficiencia de capital. Si en comparación de los proyectos preconcebidos de organización e instalación, las inversiones reales de la planta les van en desconcierto, por ser excesivas o desequilibradas unas a otras, puede darse el caso de que, en un momento dado, la empresa no cuenta con los medios suficientes para la adquisición de todos los elementos que constituyan su estructura productiva. Así por ejemplo si considerando que su productividad sería equis y que para lograrla se requeriría la inversión de tales o cuales equipos o maquinarias y las materias necesarias para el trabajo serían tantas y la realidad produjo fluctuaciones en las propuestas, se inmovilizaría el capital invertido en algún concepto creando necesidades insatisfechas en los otros.

Las necesidades propias de la empresa, pueden aumentar como consecuencia de un crecimiento de su mercado, acomodándose a él parte de su sistema de administración, producción, de ventas, etc., si la empresa no puede ajustar a tal régimen todos los elementos de su organización, las necesidades incrementadas pueden obviamente

crear una insuficiencia del capital necesario para hacerles frente. La misma deficiencia puede suscitarse si las necesidades se crearon inusitadamente y en forma desproporcionada, por situaciones irregulares en el mercado como una crisis económica, una competencia desleal, un competidor con tendencia al monopolio, etc., o por incursiones negativas seguidas por la administración.

Cuando la empresa para satisfacer las necesidades creadas según se ha hecho alusión o bien para pretender la ampliación de sus medios de acción y con la intención de suplir sus escasos recursos acude a elementos externos en forma desmedida, esto es, abusa del crédito, particularmente si las necesidades no eran imperiosas ni la ampliación oportuna, su situación además de inmovilizar y absorber su capital, comprometerá a éste en el cumplimiento de las obligaciones creadas y los intereses por ellos producidos.

Si se puntualizó como generalidad que la tendencia de todas las deficiencias es la insuficiencia de capital total o parcial, por razones lógicas derivadas de las características de las necesidades naturales de las empresas, la determinación de la existencia de tal anomalía o al menos la localización de indicios que la hagan suponer, no presenta serias dificultades. Una ordenada y adecuada aplicación de los elementales métodos de análisis e interpretación de estados financieros, a base de razones y tendencias, permitirán llegar a conclusiones satisfactorias.

Entre algunas de las razones que pueden aplicarse con tal objeto se citan las siguientes:

- 1.—Capital Contable a Pasivo Total.
- 2.—Capital Contable a Activo Total.

Las razones anteriores se relacionan con la insuficiencia total de capital, por cuanto a la falta de recursos para la inversión en determinado tipo de bienes. Refiriéndose a las proporciones que guardan los recursos propios con los ajenos y a las que existen entre el capital propio con las inversiones hechas.

También mediante el uso de tendencias puede llegarse al conocimiento que se ha propuesto, debiendo estudiarse las que consideren necesarias de acuerdo con cada caso en particular.

En vía ilustrativa, dentro de una situación general podría establecerse para ser interpretada, la tendencia del capital contable en relación con la de los conceptos que a continuación se enumeran:

- 1.—Activo Fijo.
- 2.—Pasivo Total.
- 3.—Volumen de Producción.
- 4.—Utilidad total de la inversión.
- 5.—Intereses del Pasivo.

Mediante tal estudio, la intención que se persigue es la de observar el desarrollo y las modificaciones del capital en comparación con el desenvolvimiento y fluctuaciones de las inversiones, obligaciones, necesidades, posibilidades, etc., de una empresa. Tal interpretación indicará la capacidad del capital, su suficiencia o insuficiencia y su equilibrio en razón de los demás elementos financiero-económicos que integran la empresa.

La forma lógica de impedir que la insuficiencia, influya desfavorablemente la vida o la marcha de un negocio, es atacándola, desde su origen; es decir combatiendo las causas que la produjeron. Ahora bien, en principio si la deficiencia consiste en la falta de elementos para el desenvolvimiento de las operaciones desde el punto de vista del equilibrio y de la combinación armónica de los factores que intervienen en la estructuración financiera y económica de la negociación sujeta a estudio. Obviamente el camino a seguir es la obtención de los medios necesarios, es la consecución de los recursos que permitan satisfacer las necesidades creadas y que conduzcan a la realización de las actividades. Algunas de las formas para allegarse los medios suficientes, son el aumento de capital que se haga por aportaciones de los propietarios tratando de salvar su empresa o bien, si la anomalía no fue provocada por abusos en el crédito, la obtención de recursos ajenos mediante préstamos o compra de bienes a plazo, lo que sólo podría ocurrir en el caso de una empresa declarada en quiebra o en estado de suspensión de pagos, si los acreedores, pensando en que el síndico va a supervisar la marcha del negocio y suponiendo que en virtud del proceso que se siga sus derechos pueden no ser recuperados íntegramente sino más bien en moneda de quiebra, esto es, solamente en la parte proporcional que las disposiciones jurídicas les establezcan, decidan en su acuerdo, proporcionar a la empresa la inyección económica necesaria.

La política de repartición o reinversión de utilidades debe ajustarse a las condiciones existentes, no desvirtuando la autenticidad de los hechos ni las situaciones reales que se presenten.

Debe pretenderse aumentar la producción y las ventas del negocio y asimismo disminuir los costos y gastos, haciendo para todo ello un estudio de los mercados, de la capacidad propia, rechazando cargos innecesarios, etc., persiguiendo evitar la obtención de pérdidas y con ellas la disminución de los recursos y por el contrario que se obtengan mayores beneficios que multipliquen los medios de acción. El cálculo de los precios de venta debe buscar un margen de utilidad adecuado para prever posibles aumentos en el costo de adquisición de mercancías.

Cualesquiera que sean las medidas que se tomen, es de tenerse presente que deberán estar coordinadas a la adecuada planeación que de la organización se lleve a cabo.

Las políticas por aplicar deben ser recomendadas por el Contador Público que intervenga y deberán fundamentarse en el conocimiento que se haya obtenido del negocio, de que se trata y cuyo alcance se condicionará a su juicio y experiencia profesionales.

DEFICIENCIAS EN INGRESOS, COSTOS Y GASTOS DE OPERACION

Si la empresa, al través de un ejercicio o de un número determinado de ejercicios ha desarrollado sus operaciones, desde el punto de vista del resultado operativo en forma deficiente, las pérdidas que tal desenvolvimiento trae consigo, van absorbiendo los recursos propiedad de la empresa y, por consecuencia los medios para hacer frente en su oportunidad a los compromisos contraídos, produciéndose en caso crítico, un estado de insolvencia, ampliando la idea enunciada, puede decirse que el estado de insolvencia se manifiesta si las pérdidas sufridas por una empresa y la absorción de recursos inherentes ocasionan una insuficiencia del capital, la que como se explicó en el punto anterior, limita los recursos para la explotación del negocio, crea necesidad de acudir a recursos ajenos para suplir la falta de los propios, los que además ocasionan que en un momento se puede abusar del crédito y con ello el pago de compromisos sea más difícil, origina cargos para el financiamiento que por excesivos son obviamente perjudiciales, hace que se desaproveche la potencialidad productiva de algunos activos en el caso de insuficiencias parciales, etc.

Lógicamente, los factores que intervienen en la originación de la pérdida como resultado son: Ventas escasas, altos costos de producción o de venta, cargos excesivos o desproporcionados por concepto de gastos, partidas extraordinarias, etc., mismas que pueden haber sido creadas o haber estado condicionadas por malas políticas de dirección o administración de una empresa, por irregulares sistemas de ventas, compras, producción, etc., por la deficiente coordinación entre los departamentos encargados del desarrollo de tales actividades, por la influencia de situaciones presentadas en el mercado, tanto por cuanto al consumo como por cuanto a la competencia, por situaciones imprevistas, etc.

La escasez o disminución de ventas puede referirse a número de unidades vendidas, es decir, al volumen de operaciones, o bien a bajos precios de venta, ocasionando una baja en el rendimiento o en la productividad del capital invertido en una empresa. En el caso de un reducido volumen de operaciones, es susceptible de producirse por el bajo número de unidades vendidas, una inmovilización de los artículos comprendidos en el inventario y de sucederse que el monto realizado no alcance a cubrir los gastos hechos durante el período de transacciones, los que obviamente serán absorbidos por los recursos de operación del negocio.

En el supuesto de que la anomalía se haya suscitado por una disminución arbitraria en la baja de precios que pudo originarse con la intención de movilizar mercancías estancadas, de ampliar el mercado, de satisfacer con mala fe intereses personales por parte de los administradores, adquiriendo directa o indirectamente determinados artículos, etc., pueden dar lugar a reducidos márgenes de utilidad que como en el caso anterior, no permitan cubrir los desembolsos necesarios para la conservación de la empresa.

No sólo la escasez o disminución de las ventas puede producir un estado de insolvencia, el caso inverso, el de abundancia o aumento desproporcionado de ventas podría originar también la aparición de la insolvencia en principio desde el punto de vista comercial, no podría suponerse que excesivas ventas fuesen perjudiciales a la marcha de una empresa; por el contrario se piensa en la proporción de que a mayores ventas, mayores resultados.

El aumento de las ventas puede haber sido creado por varias situaciones, entre las que se pueden citar la disminución en los precios,

el aumento de los plazos de crédito, el aumento de los sistemas de publicidad y propaganda, el mejoramiento en la calidad de los artículos, la ampliación del equipo de agentes vendedores, etc. Sin embargo el crecimiento desmedido en el volumen de estas operaciones, puede crear una desorganización de la empresa, un desequilibrio en la planeación productiva de la planta, pudiendo producir que, en previsión de una producción que satisfaga las ventas, se compren materias primas o artículos en exceso a la verdadera capacidad o bien que si en un momento futuro al del crecimiento de venta, éstas decrecen, se produzca el exceso de inversión en inventario que ocasiona las anomalías que antes fueron comentadas.

El aumento de las ventas, ocasiona, lógicamente un aumento en los gastos necesarios para llevar a cabo tales operaciones, por lo que si tal crecimiento obedeció a una disminución en los precios de venta, puede suceder que el margen de utilidad bruta que se haya obtenido no sea suficiente para absorber los gastos mencionados, lo que traería consigo que el resultado neto de operaciones fuese negativo.

Si el monto de las ventas ascendió en virtud de una ampliación en los plazos de crédito concedido a clientes, el beneficio real estará sujeto a la contingencia de que tales créditos sean cobrados, puesto que en el caso contrario podría suscitarse el exceso de inversión en cuentas por cobrar, que ya también fue comentado en el punto anterior.

Es determinante la influencia que los costos ya de producción, ya de venta, ejercen sobre la productividad de un negocio, en efecto, de la habilidad para equilibrar los costos depende el éxito en el desarrollo de una empresa.

La adecuada selección de proveedores, la atinada adquisición de materias primas y de artículos indispensables, la correcta aplicación de la mano de obra, la positiva limitación de los gastos auténticamente necesarios, la eficiente inversión en activos fijos por cuanto al estímulo, al costo por los cargos que los mismos originan (por depreciación, conservación, etc.), en función de las políticas de administración y específicamente de producción, permitirán una más cómoda obtención de utilidades. El caso inverso, por las situaciones presentadas, y como ya se comentó al tratar las ventas, ocasionará

que sean los propios recursos los que absorban las pérdidas registradas.

Ya de soslayo ha quedado expresada la definición de los gastos de operación, como factor integrante en la estructuración de la situación financiera-económica y dentro de tal, de la naturaleza de los resultados del negocio. Indudable es considerar que la existencia de gastos excesivos y desproporcionados a la capacidad de una empresa afecta su productividad, primeramente y su solvencia y estabilidad por la influencia que los resultados ejercen sobre la situación financiera, como consecuencia.

El origen de los cargos excesivos tanto en los costos como en los gastos, puede provenir del exterior, así sea que una empresa se vea forzada a adquirir sus materias primas en el caso de una industria o los artículos de su ramo para la operación de compra-venta en el supuesto de un comercio a precios exagerados en proporción a su capacidad, así por ejemplo:

Para contrarrestar la falta de consumidores por crisis en el mercado o la superioridad en la capacidad por cuanto a elementos de trabajo por parte de los competidores, tiene que recurrir a ampliar sus sistemas de publicidad y propaganda o a aumentar su personal de ventas, etc. También pueden ser originados dentro del seno del negocio, por la conservación, almacenamiento, protección, depreciación, etc., de determinados activos adquiridos en exceso; por sueldos superlativos pagados a empleados y funcionarios, por honorarios cubiertos a profesionales, cuyos servicios fuesen innecesarios, etc. Obviamente que en ello pudo haber intervenido la mala fe o el dolo de administradores desleales, en la consecución de sus propios beneficios, por lo que, según se verá más adelante, y para que el juez que intervenga en el proceso de la quiebra pueda juzgar sobre la actitud de la administración de la empresa sometida al procedimiento, el analista deberá enfocar su estudio profundizándolo hasta donde lo crea pertinente para alcanzar un conocimiento satisfactorio.

Ahora bien, la deficiencia en la obtención de los resultados, puede asimismo deberse a la aparición de partidas de carácter extraordinario que pueden ser ocasionadas por causas fortuitas o de fuerza mayor, como: siniestros, robos, pérdidas, o mermas exageradas de tipo natural, etc., imprevistas para la administración, o

por el decreciente ritmo en el desarrollo de las operaciones o bien por situaciones creadas con mala fe, como por ejemplo la venta dolosa o fraudulenta de determinados bienes del activo circulante.

Las operaciones que desarrolla una empresa, condensadas en los resultados obtenidos, han de condicionar su situación financiero-económica y por consecuencia han de influenciar las modificaciones que en ella se presenten de un período a otro como ya fue comentado, se ha de insistir en que las operaciones realizadas no son sino el producto de la política administrativa y por ello el resultado operativo no es sino el fruto de la administración.

Puede en conclusión decirse que es la política administrativa la que condicionará, salvo causas externas, la situación financiero-económica de un negocio y que si se ha presentado un estado de insolvencia, en él habrá incurrido dicha administración.

El analista, para allegarse los elementos con los que el juez, en función de las causas de la quiebra la calificará, debe enfocar su estudio, profundizándolo hasta donde le sea posible, en el desarrollo de las operaciones, pretendiendo obtener los datos para determinar si en ellas hubo dolo o mala fe de los administradores.

Al través de los distintos métodos y sistemas de análisis e interpretación de Estados Financieros, puede obtenerse la pauta para determinar si la deficiencia en los resultados de operación fue la causa de la insolvencia presentada en el negocio de que trata.

Entre esos métodos o sistemas pueden aconsejarse los siguientes:

a) Tendencias.—Determinando la tendencia en los últimos ejercicios de los rubros significativos del Estado de Pérdidas y Ganancias (Ventas, Costo de Ventas, Costo de Producción, Gastos, Utilidad Bruta y Utilidad Neta) comparándolos entre sí o bien individualmente con la tendencia ideal fundamentada en presupuestos.

Aquellas partidas que por la importancia de su tendencia sean de consideración dentro del objetivo trazado, deberán ser ahondadas en su estudio.

b) Punto de equilibrio económico.—Determinado, con base en el punto de equilibrio económico, las partidas de carácter irregular para ser asimismo investigadas en la amplitud en que se requiera mediante la gráfica del punto de equilibrio se pueden determinar las consecuencias derivadas del hecho que la empresa haya trabajado a capacidad diversa de la real.

c) Razones.—Comparación de las partidas del Estado de Pérdidas entre sí, mediante razones entre el rubro Ventas Netas con el de su costo, con gastos de operación, con la Utilidad Bruta, Utilidad Neta, etc. El conocimiento de las razones estático-dinámicas, es decir la comparación entre las diferentes partidas del Balance General con las del Estado de Pérdidas y Ganancias que se hayan hecho durante la intervención del Contador Público ya comentada durante el desarrollo del estudio que se ha venido presentando, servirá para llegar a elementos de conclusión, al respecto de si esta deficiencia ha influenciado la situación del negocio.

Como en enunciados previos, los caminos a seguir para la corrección de la anomalía, serán los de atacar las causas que la provocaron. Por ello, y de acuerdo con los supuestos presentados, las soluciones pueden concebirse así:

a) Aumentar los precios de venta, razonándolos en función de los costos y gastos, tomando en consideración las necesidades propias, la situación del mercado y los precios que para artículos iguales o similares haya establecido la competencia.

b) En su caso, si la anomalía obedeció al bajo número de unidades vendidas, establecer un adecuado sistema de ventas para ampliar el mercado, mejorar la calidad del producto, en caso de fabricación, o los precios de venta para hacer frente a la competencia y atraer a los consumidores, vender al precio más bajo posible los artículos estancados (especialmente los obsoletos) o que corran el riesgo de perderse por merma o descomposición, etc.

c) Si la causa de la afectación a la situación financiera fue el aumento desproporcionado en ventas que creó una desorganización en la empresa, el camino a seguir principia por corregir las fallas de tal desorganización equilibrando la capacidad productiva, limitando el sistema de adquisición de materias primas, buscando el medio de realización adecuado de los excedentes adquiridos, etc., y continúa por neutralizar el crecimiento desmedido de las operaciones de venta, estandarizándolas a la capacidad y necesidad del negocio, lo que, entre otras medidas, se aconsejan las de limitar el importe de los precios y de los plazos de crédito, seleccionando el número y la calidad de los clientes, la de corregir el sistema de publicidad y propaganda y el de venta por cuanto a los agentes vendedores, etc.

d) Por cuanto a costos y gastos y una vez conociendo cuáles de sus partidas integrantes son excesivas, desproporcionadas o innecesarias, restringir los desembolsos que con tal objeto se hubieren estado haciendo. Por ello la selección de proveedores y materias primas, la contratación de mano de obra y la determinación de los gastos necesarios suficientes para el desarrollo productivo y la conservación de la empresa, deben vigilarse delicadamente aconsejando las normas a seguir en cada caso y de acuerdo con las circunstancias de la empresa y de cada situación en particular.

e) Deben realizarse aquellos activos fijos que constituyendo un exceso improductivo, hayan estado causando cargos de importancia en los resultados, esta anomalía y su resolución quedó expuesta al tratar del exceso de inversión en activos fijos.

f) Cualesquiera que haya sido la causa que provocara los negativos resultados de operación y por consecuencia de éstos el estado de insolvencia de una empresa, por la innegable influencia que ejercen, deben corregirse las políticas de administración y de ventas y también coordinarse las labores y funciones de los distintos departamentos que intervienen en la estructuración del negocio sujeto a estudio, persiguiendo por finalidad la consecución de satisfactorios resultados de operación que permitan salvar la insolvencia presentada y aumentando el patrimonio y haciendo posible que el capital invertido produzca los beneficios que bien administrado puede originar, teniendo presente siempre y en cada caso en concreto, las ideas anotadas en los últimos incisos.

CAPITULO VI

ESTUDIO TEORICO SOBRE LA SITUACION FINANCIERA DE UNA EMPRESA EN ESTADO DE QUIEBRA O SUSPENSION DE PAGOS

SELECCION DEL METODO DE ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS FINANCIEROS

El estudio teórico a que el enunciado del capítulo que aquí se inicia hace alusión, está fundamentado para los efectos de esta tesis en la teoría del análisis e interpretación de Estados Financieros, algunos de cuyos medios, desarrollos y resultados han sido introducidos en forma concisa en el capítulo precedente.

La proyección del análisis e interpretación de Estados Financieros deberá hacerse tanto tomando en consideración el aspecto interno como el externo.

La teoría del análisis e interpretación de referencia está condensada en las técnicas vertical y horizontal, comprendiendo cada una diversos métodos que si bien a continuación se presentan en forma de cuadro sinóptico, con posterioridad se profundizan hasta satisfacer las necesidades planteadas por la solución de los problemas que en el presente trabajo se han presentado.

TECNICA VERTICAL

- 1.—Método de reducción de las partidas contenidas en los estados financieros a tanto por ciento.
- 2.—Método de razones simples.
- 3.—Método de razones estándares.

TECNICA HORIZONTAL

- 1.—Método de aumentos y disminuciones.
- 2.—Método de Control Presupuestal.
- 3.—Método de Tendencias.

La técnica vertical, se basa en razones y comparaciones que se establecen entre los distintos rubros que constituyen los estados financieros de una empresa, referidos a un ejercicio o a una fecha, pudiéndose perseguir mediante tal técnica el objeto de determinar si la actividad administrativa ha sido correcta y atinada.

La técnica horizontal tiene la misma finalidad de la técnica vertical, más su aplicación no se limita al análisis de los hechos y resultados realizados dentro de un ejercicio, sino que va más allá, los compara y les da un valor significativo en función de los hechos y resultados de otros períodos.

Los Estados Financieros nos muestran la situación y el desarrollo logrado por una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas, reflejando el resultado de la actividad administrativa, proyectada sobre la técnica contable y de acuerdo, por ello, con los principios de contabilidad generalmente aceptados.

El resultado de la actividad administrativa no es abstracto, sino que deja huella en la estructura de la empresa, influenciando ciclo a ciclo su situación financiero-económica y quedando comprendido en los Estados Financieros, asimismo, período a período. La comparación de las partidas correspondientes a los diversos ejercicios, dará a conocer las variaciones habidas, pudiendo observarse mediante ésta, debidamente relacionadas, las tendencias seguidas.

Así puede conocerse el curso seguido por los elementos que componen la estructura de la empresa y por ende, el de la actividad administradora.

El objetivo, en términos generales, de utilizar los métodos de análisis o interpretación antes mencionados, tanto los comprendidos dentro de la técnica vertical como los incluidos en la técnica horizontal, es el conocimiento de la situación financiero-económica, de la actividad administrativa y de la capacidad productiva de una empresa, formado por la observación y estudio de los estados financieros.

En consecuencia y teniendo presente las deficiencias más comunes que pueden presentarse en las empresas y la forma en que pueden afectar la solvencia, estabilidad y productividad de las mismas, temas versados en los capítulos anteriores, mediante un eficiente estudio de los estados financieros de una empresa declarada en quiebra o suspensión de pagos, basado en métodos ya indicados, se pueden

conocer los indicios como base, para determinar las causas que provocaron tal situación crítica y los fundamentos para ser aplicados, en su oportunidad, las correcciones a las anomalías presentadas.

Al través de una explicación derivada de un razonamiento inductivo, es decir, partiendo en particular de los métodos de análisis e interpretación para llegar a conclusiones generales, se llegará a precisar cual de estos métodos es el más indicado para ser aplicado en solución de los problemas de que se ocupa la tesis que se sustenta.

Considerando que las deficiencias que afectaron de un modo crítico la situación del negocio, bien pudieron haberse ido presentando en el transcurso de varios ejercicios o bien durante el curso de un solo período, el estudio del analista debe iniciarse con la observación de los cambios sufridos por una empresa, durante su vida, o al menos los ocurridos en sus últimos ciclos de operación. Así, si los métodos incluidos en la técnica vertical se limitan al análisis o interpretación de los hechos y fenómenos correspondientes a un ejercicio, tales sistemas, si bien no deben ser excluidos, sí deben ser relegados en su aplicación a segundo término, para ser utilizados conforme sean necesarios. Por contra, los métodos de la técnica horizontal estudian el desarrollo habido durante varios ejercicios, lo que permitirá observar en qué período y en qué rubros de los Estados Financieros se presentó la deficiencia, la cual, una vez conocida, o al menos en los indicios que la presupongan, podrá ser estudiado con mayor profundidad, pudiendo ser aplicado entonces y de acuerdo con las circunstancias de cada caso en particular, los demás métodos tanto de una como de otra técnicas y todas las investigaciones y estudios adicionales que se requieran.

En apoyo de los conceptos así apuntados se consigna a continuación la opinión al respecto, de Roberto Macías Pineda en su libro "El Análisis e interpretación de los Estados Financieros":

"Para estudiar los cambios sufridos en los negocios durante el transcurso del tiempo, es necesario emplear métodos de análisis especiales que sirvan para describir dichos cambios".

Ya compenetrados de los objetivos generales que persiguen los métodos de la técnica horizontal, es punto de tratarse a continuación, la identificación del método en particular, como punto de partida de la prestación de servicios profesionales del Contador Público que intervenga dentro del supuesto presentado.

METODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

La finalidad de este método es la determinación de los cambios habidos de un período a otro, tanto en la situación financiera como en las partidas constituyentes de los resultados de operación.

El estado de Pérdidas y Ganancias presenta los resultados obtenidos por una empresa en las operaciones celebradas durante el ejercicio. Esos resultados han de afectar la situación financiera de dicha empresa por los efectos que las transacciones realizadas causan sobre su activo, su pasivo o su capital.

Por ello, el Balance Comparativo presenta los cambios habidos en la situación financiera, de un período a otro y asimismo la influencia que sobre dicha situación financiera han ejercido de uno a otro ciclo las operaciones llevadas a cabo.

Sin embargo, la interpretación correcta de esos cambios y para que tal interpretación pueda ser de utilidad en determinación del origen de la insolvencia, no solo es necesario conocer el monto de los aumentos o disminuciones de los rubros integrantes de los Estados Financieros, sino también la causa que les dió lugar y la forma en que se presentaron, conocimientos ambos a los que no puede llegarse mediante el método que se comenta.

Si los períodos que se comparan fueron influenciados por una misma situación, bien de normalidad, bien de anormalidad, los cambios habidos solo se referirán a esa misma situación, lo que obstaculizará la verdadera visión del problema, al no observarse dentro de la marcha de la empresa, la trayectoria seguida por sus valores significativos.

METODO DE CONTROL PRESUPUESTAL

Este sistema, cuya finalidad fundamental consiste en el control de la dirección de la empresa, y en virtud de sus propósitos:

1.—Establece una meta definida en el desenvolvimiento de las actividades, formulando el plan de ejecución de futuras operaciones.

2.—Coordina las actividades de los distintos departamentos, promoviendo la cooperación entre ellos para que la política general se ajuste a los planes trazados.

3.—Determina los medios de control, mediante comparaciones que comprueben los resultados obtenidos.

Siendo como se apuntó el presupuesto, un mecanismo encaminado a obtener un control en lo futuro, sobre las operaciones y la dirección de una empresa y constituyendo la labor del Contador Público que intervenga en auxilio del síndico un análisis e interpretación de Estados Financieros —operaciones ya efectuadas y situación ya existente— de una empresa declarada en estado de quiebra o suspensión de pagos, el método en cuestión queda por tanto excluido de nuestro estudio.

METODO DE TENDENCIAS

El objetivo que se busca con la aplicación de este método es el de llegar al conocimiento de los cambios y la trayectoria seguida por los distintos rubros integrantes de los Estados Financieros y para observar la influencia sobre la situación financiero-económica de una empresa, de las operaciones realizadas por la misma.

Como deducciones obvias al concepto enunciado, se tienen:

a) El análisis de las cifras correspondientes a varios ejercicios y la adecuada relación que de ellas se haga, brindan una completa descripción de la trayectoria seguida por las operaciones en su desarrollo y en consecuencia, por la posición financiero-económica.

b) Se hacen patentes los cambios operados en la política administrativa.

c) Al ahondar en el estudio de esos cambios, se ponen de manifiesto las características relativas a la habilidad y a la honestidad de la administración.

CONCLUSION GENERAL

Las consideraciones sobre el método de tendencias, por los objetivos trazados, dejan percibir su adaptación lógica al desarrollo del trabajo que se ocupa.

Los resultados a que se lleguen, serán las bases de apoyo de la opinión a sustentar frente a la Sindicatura. Si bien podrá conocer la época en que se debilitó la situación de la empresa y la causa que dió origen a la crisis correspondiente, permitiendo que al través del

estudio de la actividad administrativa, se posean los elementos para juzgarla.

Se concluye pues, que el sistema de análisis e interpretación de Estados Financieros con que debe iniciarse la prestación de servicios profesionales del Contador Público, dentro del supuesto presentado y en virtud de las características consideradas, es el conocido como de Tendencias.

APLICACION DEL METODO DE TENDENCIAS

CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL METODO

En virtud de los objetivos de este estudio en particular y después de los comentarios hechos, ha quedado definido que el método con el que ha de iniciarse el trabajo, es el de Tendencias, por lo que acto continuo se procede al desarrollo de su aplicación.

Por principio y para el enfoque que sobre su aplicación debe darse, es necesario que el analista tenga presente determinadas consideraciones sobre el método, entre las que pueden citarse las siguientes:

1.—Ordenación cronológica de las cifras con las cuales va a trabajarse, encaminada obviamente a una correcta exposición de las tendencias.

2.—Comparación de las partidas de que se trate con aquellas que le sean relativas o con las que exista cierta dependencia, con el objeto de darles un significado, puesto que el examen aislado del sentido de la tendencia de un hecho disminuye en su importancia, al indicar solamente la trayectoria seguida durante el transcurso del tiempo de un renglón de sus actividades, es decir, no puede conocerse el todo y menos juzgarse si únicamente se ha comprendido una de sus partes; la solvencia, productividad y estabilidad de una empresa se estudiaría con base en los factores que las integran, mas no podrá llegarse a una adecuada conclusión si solo se analiza e investiga uno solo de esos elementos constitutivos.

3.—Simplificación de las cifras relativas a las partidas que se analizan, con la finalidad de facilitar su manejo e interpretación. Es opinión general entre los expertos en la materia, que el método más adecuado y sencillo para el estudio del sentido de las tendencias, es

el conocido con el nombre de "Números relativos", que consiste en tomar un período como base, considerando las cifras que le son relativas, como el 100%, en función del cual se calcularán los tantos por ciento de las cifras correspondientes a los demás ejercicios y que se refieran a las mismas partidas integrantes del primero. Reducidas así las cifras, el paso siguiente en su simplificación, es el de su representación gráfica, de donde se trasluce la mayor facilidad en sus comparaciones y relaciones.

4.—Presentación depurada, que permita asimismo, una concepción clara y definida. Los cuadros en que habrán de exponerse las tendencias, deben ser concretos, simples, sin abundar en detalles, de fácil interpretación.

5.—Limitación de las conclusiones que se derivan de la aplicación de los métodos de análisis y por consecuencia del de tendencias. Todos esos sistemas constituyen un medio, no un fin; no proporcionan aseveraciones precisas, ni conclusiones exactas, se limitan a dar indicios, recomendaciones, sugerencias, etc. Sin embargo, el método de tendencias, con base en las ideas que a su respecto se presentaron, deberá ser observado; más aún, si se tiene presente que en la Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos, se enumeran casos en que un comerciante ha caído dentro del supuesto legal de la cesación de pagos que da lugar a la quiebra, sin importar, para que sea declarado en tal estado, un monto o valor con que referenciar dichos casos, se encontrará que el citado método de análisis a más de brindar indicios definitivos, brinda, en los resultados que con él se obtienen, una afinidad a los supuestos de la Ley. Por otra parte dentro de los recursos de la materia contable, si bien, es necesario complementarlo para llegar a resultados precisos, con investigaciones adicionales y otras pruebas de ahondamiento, los métodos de análisis son los más avocados para solucionar el problema sustentado.

6.—Corrección de las partidas motivo del análisis, observando al efecto si fueron comprobadas o determinadas mediante pruebas de auditoría u otros testimonios de fidelidad, pues obvio es considerar que poca importancia tendría versar sobre datos falsos, cuando además, en el caso de la quiebra se corre el peligro de que los administradores, en el afán de ocultar su situación crítica o la culpabilidad incurrida, pudieren haber alterado a su arbitrio las cifras en cuestión, también, si se cuenta con conceptos auditados, podrá conocerse el

estado que guardan el régimen de propiedades y el de obligaciones de la empresa.

OBTENCION E INTERPRETACION DE TENDENCIAS

Ya seleccionado el método, y una vez que han sido expuestas sus consideraciones generales, es necesario determinar cuáles van a ser las tendencias que han de obtenerse para ser posteriormente interpretadas de donde habrán de derivarse las conclusiones de trabajo.

Por la influencia que ejercen las operaciones realizadas sobre la situación del negocio, tema cuya exposición quedó insertado anteriormente, las primeras tendencias deberán desprenderse del grupo de cuentas que forman el Estado de Pérdidas y Ganancias.

Así, las tendencias habrán de constituirse por las variaciones habidas durante un número determinado de ejercicios en los rubros: Ventas, Costo de Ventas, Costo de Producción en su caso, Gastos y Utilidades o pérdidas. Al hacer el estudio analítico de tales tendencias y para su interpretación, observadas las ya expuestas consideraciones generales, habrá de estudiarse:

1.—Si aumenta o disminuye el importe de las ventas como consecuencias de variaciones en el volumen de unidades vendidas.

2.—Si el aumento o la disminución en las ventas obedece a fluctuaciones en los precios.

Para cada situación en particular habrán de prepararse las tendencias que se requieran, a juicio del analista, pudiendo existir un gran número de ellas, por lo que a continuación y en vía ejemplificativa, se mencionan dos grupos.

GRUPO I

Ventas Netas.
Costos Variables.
Costos Fijos.
Utilidad Bruta.

GRUPO II

Utilidad Bruta.
Gastos Variables.
Gastos Fijos.
Utilidad Neta.

Esta primera selección de tendencias avisará la inclinación que debe seguir la investigación que podrá someterse a un mayor abundamiento de pruebas, a criterio de quien desarrolla el estudio.

Son muchos los juicios que se pueden desprender de las comparaciones contenidas en los grupos citados, tan sólo mediante las condiciones particulares de cada empresa y al través de la experiencia y los conocimientos del analista, podrá determinarse la sintomatología del negocio, como fundamento en la precisión de las deficiencias.

En las interpretaciones que a continuación se estudian se ha considerado que la inversión ha permanecido constante. Así por ejemplo, desde el punto de vista teórico, pueden darse, entre otros juicios, las siguientes interpretaciones:

1.—A simple vista parecería que un mismo aumento en las ventas y en su costo, trae aparejado un mismo aumento proporcional de utilidad bruta; sin embargo, habrá de pensarse que en un aumento en números relativos idéntico para ventas y para costos que produce un porcentaje de utilidad bruta. Asimismo idénticos los números absolutos de ese beneficio, habrán de ser superiores. Por otra parte hay que considerar que un incremento en ventas derivado de un aumento en unidades, debe provocar una disminución en el costo unitario de producción, ya que a mayor número de unidades vendidas, mayor número de utilidades producidas, y a mayor número de unidades producidas, menor costo de producción por unidad, por una menor afectación de gastos fijos, más ampliamente distribuidos. Es de agregarse que en el aumento en ventas obedeció a más elevados precios de venta para el mismo número de unidades vendidas, lo lógico sería suponer que el costo no aumentara en la misma proporción y que las utilidades crecieran conforme la misma relación de ese aumento.

2.—En el caso de que la trayectoria de las ventas haya sido en ascenso mientras que las de su costo (o el de producción, en su caso) fue constante, obviamente el índice de utilidad bruta habrá asimismo ascendido, lo que podría indicar que la deficiencia que pudo haber afectado la productividad de la empresa, se encuentra en un exceso de gastos de operación que influyera en el margen de utilidad neta o bien que éstos, en el supuesto de que se hubieran

obtenido, fueron mal distribuidos o equivocadamente invertidos en la negociación.

3.—En el caso de un ascenso en ventas, si el costo hubo disminuido, la utilidad bruta habrase incrementado en una mayor proporción a la contenida en el punto anterior, y en igual forma se acentuaría la causa de la deficiencia, en la productividad, por cuanto al desproporcionado monto de los gastos de operación.

4.—En el supuesto de que las ventas hubiesen seguido un camino constante y el costo aumentado, obviamente el margen de utilidad bruta iría en descenso. Ello indicaría que posiblemente el desarrollo de la política de ventas, se estancó en relación a los demás elementos y necesidades económicas del negocio o bien que los precios de venta no se fijaron razonablemente desde el punto de vista de su costo, o que fueron disminuidos en desproporción al ritmo de las operaciones generales, también podría pensarse en una alza desequilibrada del costo de los artículos, lo que pudo deberse a elevados precios de adquisición de las existencias, dejando a la empresa en debilidad frente a la competencia, o en el caso de una industria o una mala selección de proveedores de materia prima, a jornales de trabajo excesivos, a una desmedida influencia de los gastos de elaboración en el costo de producción, a una gran cantidad de mermas o desperdicios por descuidos, robos o causas fortuitas, etc.

5.—Si el monto de las ventas y del costo, al través de los ejercicios, ha seguido una línea constante, los números relativos del beneficio bruto deberán haber sido igualmente constantes, por lo que sólo podría observarse que el nivel de las operaciones, principalmente por lo que se refiere a la política de ventas, al desarrollarse siempre en el mismo ritmo se ha estancado. Si empresas del mismo giro han incrementado en elevada proporción su volumen de operaciones, el negocio objeto del estudio de que se trata, estará obviamente en tal desventaja que, al agudizarse la situación y considerando los demás elementos financiero-económicos que intervienen en su estructuración, pudo presentarse el estado crítico que dio origen al estudio que se está desarrollando. Sólo las investigaciones adicionales o especiales pero profundizadas en este supuesto que se lleven a efecto para satisfacer las observaciones que en cada caso se vayan presentando.

6.—En el caso de que las ventas no se hubieren modificado en su tendencia y el costo hubiere tendido a disminuir, las utilidades brutas habrán indicado un consecuente aumento. Ello señalaría que las políticas de la empresa si bien no han prosperado por cuanto al volumen de ventas, sí han favorecido al margen de rendimiento líquido, al través de una disminución de los costos. En tales circunstancias podría suponerse que la causa caótica de la situación irregular de la empresa, se debió a un exceso de gastos, a una mala aplicación de utilidades, o bien a factores ajenos a la productividad, pero que afectaron la solvencia o liquidez del negocio.

Sin embargo, si la disminución en el costo obedeció a una baja general en el mercado de los precios de adquisición de las mercancías o de las materias primas, no podría suponerse entonces la existencia de una buena política administrativa, sino por el contrario, suponiendo el desarrollo de otras empresas, daría una impresión de estancamiento, especialmente por cuanto al hecho de que no se aprovechó la disminución de los costos facilitado por las condiciones de mercado, en el sentido de un incremento en ventas, fundamentado en la atracción de la demanda, ofreciéndole mejores precios.

7.—Se supone ahora que las ventas han descendido a la vez que el costo se ha ido incrementando, lo que señala una disminución periódica del rendimiento bruto. Este caso muestra ya una crisis en el desarrollo de las operaciones con la consecuente absorción del patrimonio. Con la reserva de futuras investigaciones adicionales podría encuadrarse a ésta, como una de las causas de la insolvencia, habrá de investigarse después, si la reducción en ventas y el aumento en costo, obedecieron a causas imputables a la administración o si correspondieron a motivos ajenos o fortuitos.

8.—Cuando hubiere seguido una tendencia constante el costo de las ventas, pero éstas hubieren disminuido, el índice de utilidad bruta obviamente hubiere descendido también. Como en el punto anterior, aunque en menor proporción, debiendo tener presente los números absolutos por cuanto al monto, factor importante en la determinación de deficiencias, la baja de esa utilidad pudo haber absorbido el patrimonio de la empresa, o bien facilitado la limitación o escasez de los recursos para aplicarse al cumplimiento de las obligaciones de la empresa.

9.—Toda disminución de ventas, por ese mismo hecho, permite observar una deficiencia dentro de la productividad de la empresa, si el costo también se ha ido reduciendo, el índice de la utilidad bruta también se habrá reducido. Se origina así el caso inverso al presentado en el punto primero, ya que las disminuciones a que se ha hecho alusión, indican una baja en el volumen de operaciones y por ello, una mayor incidencia de los gastos fijos que se habrán derramado en un inferior número de unidades producidas, si se considera que los costos a pesar de que han sido influenciados en mayor proporción, por los gastos fijos, se han equilibrado proporcionalmente a las ventas, puede entenderse que la política de la empresa, por cuanto al costo de su producción ha sido satisfactoria y que lo que ha influido en su productividad es su bajo volumen de ventas o una notable disminución en los precios de venta.

Asimismo, en el caso opuesto, aunque los números relativos para un solo período son iguales, para ventas, costos y utilidad bruta, los números absolutos serán inferiores.

10.—En el caso de que la utilidad bruta hubiere ascendido y si los gastos de operación hubieren ascendido en la misma proporción, el índice de utilidad neta habría sufrido un incremento en la misma relación.

Si el aumento en la utilidad bruta obedeció a un aumento periódico en ventas, derivado de más elevados precios de venta, sólo se justificaría el ascenso de los gastos de operación, cuando se hubieren ampliado los sistemas de propaganda, el equipo de agentes vendedores y otros desembolsos encaminados a condicionar y preparar al mercado consumidor al aumento en precios.

Si el aumento en el beneficio bruto fue causado por un mayor desenvolvimiento de operaciones, podría suponerse, salvo las reservas de investigaciones posteriores, que los gastos de operación habrían ascendido como resultado de ese mismo volumen de transacciones.

Si el rendimiento bruto aumentó a consecuencia de una disminución en el costo de ventas, podría pensarse que una deficiencia de la empresa, es el incremento de sus gastos de operación, lo que solamente se justificaría si durante el curso de las actividades se hubieren suscitado situaciones especiales de fuerza mayor.

11.—Si la utilidad bruta ascendiere al tiempo que los gastos de operación se hubieren mantenido dentro de los mismos porcentajes, obvio es pensar que la utilidad neta ascendió también, por lo que la productividad de la empresa ha ido progresando. En este caso sólo existiría una deficiencia si este beneficio se hubiera aplicado erróneamente en su inversión o distribución, o bien si el margen de utilidad neta obtenido no fue suficiente, comparado con el capital invertido y en función de la planeación del negocio. Esta última suposición sólo podría conocerse al través del estudio de las tendencias estático-dinámicas, a que más adelante se referirá.

12.—Se supone ahora un aumento en la utilidad bruta y una disminución de los gastos de operación, por ende un aumento del beneficio neto más acentuado que el comentado en el punto anterior. Ello indicará que la productividad de la empresa y las políticas de operación a aquella referida, se han desenvuelto progresivamente. Las consideraciones que podrían presentarse serían similares a las consignadas en el párrafo que antecede.

13.—Cuando la utilidad bruta tuviere un índice constante y los gastos hubieren ascendido en la tendencia de la utilidad neta se mostrará la disminución relativa. Puede apreciarse de inmediato que el defecto en la productividad fue causado por el exceso desproporcionado de gastos, cualquiera que haya sido su origen.

Habrà de estudiarse el origen de ese aumento en gastos para que se pueda delimitar con mayor precisión la causa de la deficiencia. Así por ejemplo: se cita el supuesto de que los gastos fueron proporcionales al volumen de operaciones de ventas llevadas a cabo por los desembolsos naturales que tal volumen requería, más si la utilidad bruta permaneció constante porque las ventas y los costos tampoco sufrieron modificaciones en su índice, el mayor impulso al movimiento de transacciones existente pudo haberse desvirtuado, si los precios de venta se hubieren disminuido también en desproporción, siendo entonces esta la causa de la anomalía, en cuyo caso las políticas de la empresa no fueron adecuadas con la excepción de que se hubieren presentado situaciones provocadas por causas mayores o inevitables.

14.—Si la utilidad bruta se desarrolló en forma constante, a la vez que los gastos siguieron la misma línea, la utilidad neta también hubo de ser constante, si la utilidad bruta permaneció constante,

porque las ventas y los costos aumentaron, en la misma proporción el incremento del volumen de operaciones que se hubiere logrado si no hubieran aumentado los precios de venta y de compra, no influyó en el de los gastos, lo que indica que las políticas de la empresa en relación a ellos fueron adecuadas. Si por contra la aludida constancia, se debió a disminuciones iguales en ventas y costos, ello quiere decir que aunque las operaciones disminuyeron, no pudo la empresa rebajar el nivel de sus gastos.

No es en este caso donde pudo existir la deficiencia que provocara la situación crítica de la empresa de cuyo estado se ocupa. Sólo quedaría por observarse acerca de las cuentas de resultados, las situaciones que se presentaren en su relación con las cuentas del balance, lo cual se trata más adelante.

15.—En el caso de que la utilidad se hubiere mantenido constante y los gastos en descenso, obviamente la utilidad neta tendería al aumento. Puede concebirse así que las políticas de la empresa han sido satisfactorias, considerando que hubiere aumentado o que hubiere sido constante el volumen de operaciones o bien que esas políticas han sido proporcionadas en relación a dicho volumen.

La existencia de un crecimiento del beneficio neto permite observar que la productividad del negocio, aunque no se hubiere ajustado a algún presupuesto formulado, ha sido satisfactoria, no pudiendo ser causa directa de la quiebra.

16.—Considerando que la utilidad bruta descendiere cuando los gastos de operación hubieren aumentado, el régimen de utilidad neta hubiere disminuido consecuentemente. Ello puede ser un claro indicio de que la productividad ha sido deficiente pudiendo por tal razón ser causa directa de la insolvencia.

Si la disminución en la utilidad bruta fue originada por disminuciones iguales de venta y costos, lo que muestra una reducción de operaciones, no podría justificarse razonablemente el aumento de los gastos puesto que se supone, por lo que toca a los gastos variables, que debieron disminuir en razón directa al volumen de ventas. Podría precisarse así el indicio obtenido, de que la crisis fue influenciada por exceso de los gastos de operación.

17.—Si la ganancia bruta mostrara un índice de disminuciones y el de los gastos fuese constante, el de la utilidad neta será, obviamente también de disminución. Pueden agregarse las mismas con-

sideraciones que las del punto anterior, sólo que con menos acentuación del hecho determinado, en su influencia a la productividad y como elemento determinante de la insolvencia.

18.—Toda reducción en el índice de la utilidad, bien sea bruta o bien sea neta, permite observar, por el hecho en sí, una baja en la redituabilidad del negocio.

Para enfocar mejor el conocimiento de lo anterior, en caso de que constituyera una deficiencia y en el supuesto de que la disminución de la utilidad neta obedeciera a disminuciones correspondientes en la utilidad bruta y en los gastos de operación, deberá observarse si la reducción en la ganancia bruta fue probada por disminución de ventas, aumento de costos, o reducción proporcional de ambos, consecuencias que ya han sido estudiadas.

Sólo se agregará que si no se presentó el caso de una baja en el volumen de operaciones, sino el de una disminución desproporcionada al costo de las ventas, las políticas de la empresa por cuanto a la disminución de gastos pudo ser adecuada.

El segundo tipo de tendencias que habrá de obtenerse para posteriormente ser interpretadas, una vez que se hubo hecho el estudio relacionado con la productividad en función de las tendencias cuyas interpretaciones y resultados fueron mostradas párrafos atrás, son aquellas que brinden elementos de juicio acerca de la liquidez y de la solvencia de la empresa sometida a examen, así como de las políticas de dirección y administración con ellas relacionadas.

Por lo que se forman, a continuación, los siguientes grupos:

GRUPO I

Cuentas por Cobrar.
Inventarios.
Ventas.

GRUPO II

Rotación de Cuentas por Cobrar.
Rotación de Inventarios.
Ventas.

GRUPO III

Activo Circulante.

Pasivo Circulante.

Capital de Trabajo.

Capacidad de Pago.

Al igual que cuando se trató de las cuentas de resultados, con las de balance pueden elaborarse infinidad de tendencias, sin embargo se ha pensado en estos grupos de tendencia en el conocimiento de que pueden satisfacer los principales objetivos del estudio que se muestra.

Habrà de tenerse en mente, dentro de los casos que les correspondan, las mismas consideraciones al método, indicadas en las tendencias de las cuentas de Pérdidas y Ganancias.

En el primer grupo se incluyen los principales renglones del activo circulante de una empresa común y corriente. Las tendencias que con ellos se obtengan, permiten observar las capitalizaciones producidas en esos renglones y su repercusión en los resultados.

El segundo grupo se refiere a la tendencia seguida por la circulación o rotación seguida por los elementos de trabajo y asimismo la influencia que han ejercido sobre los resultados de operación.

Mediante las interpretaciones que se hagan de las tendencias a que se ha referido, que permitirán observar las inversiones efectuadas, su magnitud por cuanto a las necesidades de la empresa y su movilidad, brindarán al investigador los elementos de juicio acerca de la liquidez del negocio.

Del tercer grupo, conjugando el capital de trabajo y sus variaciones en relación con el activo circulante y el pasivo circulante, así como las proporciones guardadas por éstos, se pretende obtener conocimientos en virtud de los cuales se determine la capacidad de pago y por ende la delimitación de la solvencia de la empresa de que se trate.

De las tendencias que se obtengan puede derivarse multitud de interpretaciones, siempre condicionadas a las características particulares de cada caso y sujetas a la experiencia y al criterio del analista, se presentan acto seguido, y como ilustración, algunas de ellas, así como las ideas generales que para cada caso supuesto deben tenerse en cuenta.

Se supone, en principio, que dentro de una situación normal, el importe de las cuentas por cobrar debe moverse correlativamente al de los inventarios y en razón directa al de las ventas y en consecuencia que las tendencias obtenidas para cada rubro deben seguir la misma trayectoria. Esta situación puede desvirtuarse, por ejemplo en el caso de que el monto de las ventas y de cuentas por cobrar se hubiese modificado por aumentos o disminuciones en los precios de venta.

Es de pensarse que a un mayor monto de cuentas por cobrar provocado por la ampliación de los sistemas y plazos de crédito corresponda un incremento en ventas y que una disminución de éstas provocará lógicamente una reducción de aquéllas, sin embargo, deberán considerarse las políticas concretas de cada empresa, puesto que puede presentarse el caso de que una empresa, disminuyendo los límites de créditos en ventas reduzca el importe de sus cuentas por cobrar, pero que por otros medios aumentara el volumen de ventas y con ellos posiblemente el de inventarios.

También se pensará que un desproporcionado aumento de cuentas por cobrar sólo puede aceptarse como razonable en aquellas empresas que por su naturaleza mercantil y en función de razones internas y externas se ve obligada a ampliar sus sistemas de crédito, siempre y cuando contando con un adecuado capital de trabajo que impida un menoscabo en su liquidez o en su solvencia, sea necesaria su implantación en la busca de mejores rendimientos o simplemente como un medio de conservación de la empresa.

Presentadas así las situaciones anteriores, puede poseerse la base de juicio para fundamentar el criterio a seguir ante los hechos determinados.

1.—En el supuesto de que la tendencia de ventas haya ido en aumento, ello provocado por un incremento en el volumen de operaciones o bien por el aumento a los precios de venta, ya sea que se haya impulsado al monto de los inventarios, ya que se hubiera presentado una mayor rotación de existencias, puede pensarse que, dentro de una situación normal, el incremento en cuentas por cobrar se justifica en razón del propio aumento.

Sólo se pensaría en una deficiencia manifiesta si en las políticas de crédito a clientes hubieran existido restricciones o supresiones en

la concesión de las mismas, lo que implicaría un estancamiento relativo de las inversiones en cuentas por cobrar.

2.—Se piensa ahora en el caso de que ascendiendo la trayectoria de la tendencia de ventas, hubiere permanecido constante la de las cuentas por cobrar. Así, se podría interpretar que habiendo mejorado el renglón de ventas, la cobrabilidad de las cuentas de que se trata ha mejorado el ritmo, que aquél alcanzado cuando las ventas fueron inferiores. No puede sospecharse una deficiencia incluida en este caso, sino por el contrario, podría interpretarse que las políticas relacionadas con las cuentas por cobrar y su cobrabilidad han sido satisfactorias.

3.—La misma conclusión que finaliza el párrafo anterior, sólo que más enfáticamente, podría obtenerse en el supuesto de un ascenso de ventas y una disminución de cuentas por cobrar.

4.—El supuesto de ventas constantes y cuentas por cobrar ascendentes, al través del tiempo, hace pensar que si bien el ascenso de cuentas por cobrar debió normalmente correr paralelo a un ascenso en ventas, al ser constante la tendencia de éstas, debió ser asimismo constante la cuenta por cobrar, por lo que si estas últimas no han seguido el curso de aquellas y, salvo situaciones especiales de las empresas y a reserva de estudios complementarios, se supondrá un relativo estancamiento de las cuentas por cobrar, y por consecuencia, un relativo estancamiento de los recursos disponibles del negocio.

5.—Se puede considerar como normal el caso de tendencias constantes, tanto para ventas como para cuentas por cobrar. Por lo que no podría precisarse por ese simple hecho como existente una deficiencia que afectara sustancialmente la situación financiero-económica de la empresa.

6.—Si las ventas fueron constantes y las cuentas por cobrar disminuyeron, como en casos ya presentados, puede suponerse por ese simple hecho que se ha presentado una eficiencia.

7.—Como ya se ha visto antes, una disminución de las ventas trae como consecuencia una falla proporcional en la productividad. Ahora bien, si además a esa disminución correspondió un aumento en las cuentas por cobrar, puede suponerse un estancamiento de los recursos de inmediata disponibilidad de la empresa, no encontrando justificación al incremento de los saldos por cobrar, bien sea que el

monto de aquellas haya disminuido por un inferior volumen de operaciones, bien que se haya producido por más bajos precios de venta.

En todo caso, si la empresa en un esfuerzo por incrementar sus ventas amplió su límite y sus condiciones de cobro, sin lograr el objetivo trazado, al persistir el estancamiento, producto del exceso en cuentas por cobrar, puede decirse que a una falla de la productividad ha correspondido también una deficiencia en la liquidez.

8.—En el caso de que las cuentas por cobrar hubieren permanecido constantes mientras que las ventas hubieren descendido, puede interpretarse, aunque con menos acentuación, la misma conclusión contenida en el punto que antecede. En todo caso, o bien las ventas no han respondido a las condiciones de cobro, o bien éstas se han concedido en desproporción a las operaciones de venta.

También puede suponerse que la situación que se comenta haya obedecido a una crisis del mercado, en virtud de lo cual ni los consumidores acatan las ofertas de venta propuestas por la empresa, ni las personas, a cargo de las cuales están esos adeudos por cobrar pueden hacerlos efectivos.

En fin, y de acuerdo con la premisa que se ha pretendido establecer en el sentido de que las interpretaciones que se obtengan sólo serán la base de investigaciones futuras, las conclusiones definitivas así fundamentadas, sólo podrán obtenerse de los resultados conseguidos en pruebas y estudios especiales y adyacentes.

9.—Si las ventas han bajado, pero asimismo han disminuido las cuentas por cobrar, no puede interpretarse, al menos de inmediato, que exista una deficiencia en la liquidez de la empresa. Pudiera darse el caso de que ese descenso en la trayectoria de las ventas si hubiera afectado la productividad, pero el estudio que a ello corresponde ya ha sido tratado en su oportunidad.

Se tratará a continuación, de algunas de las interpretaciones que pueden obtenerse de la comparación entre los rubros de venta e inventarios. Como comentario general, puede decirse que los cambios existentes en la cuenta de ventas, siempre que esos cambios hayan obedecido a incrementos o reducciones en el volumen de operaciones, deben ser similares a los sufridos por los inventarios. Así, a mayor número de unidades vendidas, mayor será el monto de las ventas.

Por contra, si el ascenso o el descenso de las ventas se debió a aumentos o disminuciones en los precios de venta, obviamente los inventarios pudieron permanecer constantes.

1.—Si las ventas ascendieron a la vez que los inventarios hubieron seguido similar trayectoria, puede suponerse en condiciones normales, un incremento en el volumen de operaciones. Ahora bien, si el aumento obedeció a más elevados precios de venta exclusivamente, no puede justificarse que se incremente la tendencia de inventarios, pudiendo concebirse, con la reserva de estudios complementarios y pruebas especiales que se ha estancado el capital invertido en tales existencias, cuya gravedad, dentro del estado crítico que se ha presentado, será relativo en función de la inversión misma.

2.—Si las ventas hubieron seguido un incremento en su tendencia y los inventarios hubieron sido constantes, la interpretación obligada es la de que se ha vendido a precios más elevados, salvo el caso de que las existencias hayan tenido una mayor rotación, por lo que la administración no ha seguido políticas equivocadas en relación a estos elementos dentro de la liquidez y solvencia de la empresa en cuestión.

Puede hacerse la aclaración, sin embargo, de que aún siendo constante la tendencia de los inventarios, puede darse el caso de que a una misma cantidad en valores, haya correspondido de uno a otro período mayor o menor cantidad de unidades, según las políticas de compras seguidas por la empresa o de las situaciones del mercado.

3.—Cuando las ventas hubieron ascendido mientras las existencias se hubieron disminuido, se considerará con las reservas que ya antes se ha hecho alusión, de que menos presunción existirá de insolvencia suscitada por la situación que presenta este enunciado.

Puede interpretarse que se vendió a más elevados precios de venta, o bien que existió una superior rotación de existencias o que los precios de compra hubieron sido inferiores.

4.—Si las ventas hubieron sido constantes y hubiere ascendido el inventario, cualquiera que haya sido la causa de tales situaciones, bien que se hubiere disminuido el volumen de operaciones de venta, bien que aumentándose éste, se hubieron disminuido los precios de venta, se pensará en un capital ocioso invertido en existencias, exageradas en función de las necesidades y posibilidades de venta. La influencia a la liquidez y solvencia de una empresa, así provo-

cada, se manifestará en el grado en que tal hecho se hubiere presentado.

5.—Se toma ahora por ejemplo el caso de que siendo constantes las ventas, hubieren sido también constantes los inventarios. Se habrá pensado en este supuesto si la constancia en la trayectoria de la tendencia obedeció a un volumen igual de operaciones y a un nivel de precios análogos o bien a un aumento en precios de venta, pero correspondiéndole una disminución en volumen de unidades vendidas o en todo caso a una reducción de precios y a un aumento en el número de unidades.

En el primer caso, dentro de una situación normal, no podrá considerarse la presencia de una deficiencia, en la suposición de que al mismo movimiento de ventas le es relativo el mismo movimiento de inventarios.

En el segundo supuesto, habiendo, por virtud de las ventas, disminuido el número de unidades vendidas, al permanecer constantes y no disminuir la tendencia de inventarios, puede suponerse una sobreinversión relativa de existencias.

En la tercera consideración, suponiendo que se hubieren vendido más unidades, al no haberse aumentado el índice de inventarios, puede exceptuarse la idea de una sobreinversión, y por contra, que la movilidad de las existencias ha seguido una trayectoria razonable en relación a la capacidad de vender por parte de la empresa.

6.—Considerando que a ventas constantes ha correspondido una disminución en los inventarios, habrá de pensarse desde un punto de vista general, que no existe una deficiencia en la liquidez o en la solvencia del negocio por tal virtud, ya que si disminuyera el volumen de operaciones y aumentasen los precios, o si éstos disminuyeren aumentando el número de las unidades vendidas, o bien si ambos factores siguieron una tendencia constante, en cualquier supuesto el importe de los inventarios no constituye en sí una sobreinversión de capital.

7.—Cuando las ventas hubiesen bajado y ello fue motivado por disminuciones en los precios, más no así en las unidades y los inventarios hubieran aumentado, puede suponerse dentro de la relatividad que le corresponde, que se ha sobreinvertido el capital en tales rubros.

En el caso de que el descenso en ventas fuere provocado por disminuciones en el volumen de operaciones de venta, la sobreinversión se manifiesta con más amplitud que en la del caso anterior. Obviamente si se han vendido menos unidades período a período y por contra cada vez la empresa posee más existencias, éstas se exceden a las verdaderas necesidades del negocio y el capital se está invirtiendo en forma ociosa.

Por otra parte, la productividad se ve lógicamente afectada por el inferior monto de ventas, cuyos comentarios al respecto ya han quedado expuestos en puntos anteriores.

8.—Cuando las ventas en su tendencia hubieren descendido y las existencias hubieren permanecido constantes, pueden darse por reproducidas aunque con menos influencia sobre la liquidez y solvencia de la empresa, las consideraciones contenidas en el punto que antecede, suponiendo en todo caso, que a una disminución de existencias, lo que puede apreciarse claramente si el descenso obedeció a un inferior volumen de unidades vendidas.

9.—Si al bajar las ventas, asimismo se redujeron los inventarios pensando en la proporción entre ambos rubros, puede decirse que si la reducción de las primeras fue motivado por disminución en los precios, más no en las unidades, la situación de la empresa por cuanto a su inversión en existencias, no es desfavorable, si la causa fue la disminución en unidades vendidas, los inventarios pueden ser proporcionales. Así, la deficiencia se manifestará en la insuficiencia de ventas.

Quedaron enfocadas, al principio de esta tesis, algunas de las deficiencias que pueden presentarse en una empresa y que pudieran haber afectado en tal forma su liquidez, solvencia, estabilidad o productividad, al grado de conducirla a un estado crítico dentro de su situación financiero-económica, que hubiera provocado la quiebra económica y el estado de cesación de pagos o quiebra jurídica dentro de los lineamientos legales.

Ahora bien, se puede observar de los comentarios entonces expuestos que las deficiencias mencionadas afectan de un modo sustancial al desarrollo del ciclo económico-comercial constituido por el normal desenvolvimiento de las operaciones propias del negocio. Se deduce en consecuencia la influencia que ejerce sobre la solvencia o la capacidad de pago, el estancamiento, inmovilización o insuficien-

cia del capital invertido en bienes que se suponen de disponibilidad inmediata o suficiente para cumplir con las obligaciones también inmediatas o más o menos inmediatas.

Puede decirse que las deficiencias provocadas por las políticas administrativas mal encaminadas, bien por falta de capacidad o bien por intenciones dolosas, o provocadas por situaciones ajenas a la administración se reflejarán en las insuficiencias o inmovilización a que se ha hecho referencia.

Es por ello que se ha confeccionado el tercer grupo de tendencias, mismas que, con las interpretaciones que de los hechos presentados se obtengan, permitirá conocer aún en forma de elementos de juicio, las causas de las deficiencias y su magnitud y por ende, el origen de la insolvencia.

Al igual que en casos anteriores, cuando se trató de otros grupos de tendencias, se tomará, para la explicación que se está presentando al rubro "Ventas" como punto de partida de las interpretaciones que pueden determinarse y de los comentarios que pueden derivarse.

Habrán de considerarse también, en cada momento, las observaciones resultantes de tendencias ya interpretadas, para el mejor conocimiento de los hechos que se vayan presentando.

Como conclusión general, partiendo de un punto de vista ideal y de condiciones normales y satisfactorias dentro del desarrollo de una empresa, puede decirse que a un aumento en ventas debe corresponder una mayor rotación de cuentas por cobrar y una mayor rotación de inventarios o bien un aumento en los saldos cobrables de cuentas de clientes, y un aumento en los inventarios en sí, o la combinación entre ambos.

Así, se iniciará esta parte del estudio en la comparación entre las tendencias de ventas y de rotación de cuentas por cobrar.

1.—Si las ventas hubieren ascendido y la rotación de cuentas por cobrar hubiere sido más alta, se considerará y esto se apega al comentario general recién expuesto, como una situación normal, no pudiendo identificarse aquí una deficiencia comprendida en el estancamiento de los activos disponibles representados por cuentas por cobrar.

Bien sea que se hubieren aumentado los precios o que se hubiere incrementado el número de unidades vendidas se supondrá que la política de cobranza ha sido equilibrada dentro de los lineamientos

de operación de la empresa y que los saldos por cobrar han sido inferiores, permitiendo al negocio de que se trate, darle otra aplicación a los recursos. Si a pesar de haber incrementado el importe de los precios, o de haber ampliado el sistema de crédito, la empresa ha hecho efectivos los adeudos a su favor y a cargo de clientes, con la suficiente rapidez, manifiesta en el impulso ascendente de la rotación que la situación así presentada, es a todas luces satisfactoria.

2.—Si las ventas se hubieren incrementado y la rotación de cuentas por cobrar hubiere seguido una tendencia constante, se supondrá que el monto de los saldos por cobrar habrá aumentado en concordancia a las ventas, de la magnitud de ese aumento se juzgará el estancamiento de los recursos disponibles y su influencia a la situación financiero-económica de la negociación.

3.—En el caso de un ascenso en la tendencia de ventas y de un descenso en la de la rotación de cuentas por cobrar, la interpretación puede fundamentarse en un aumento de la tendencia de cuentas por cobrar lo que puede significar que los saldos de estas cuentas no fueron cobrados con la suficiente rapidez en función de las ventas realizadas.

Pueden darse por reproducidos los comentarios hechos cuando se trató del ascenso en las tendencias de ventas y cuentas por cobrar.

4.—Si las ventas fueron constantes mientras la rotación de cuentas por cobrar fue más elevada, se presupone una disminución en los saldos de cuentas por cobrar y por esa razón un mejor aprovechamiento de los recursos de la empresa, además de descartar la idea de inmovilización del capital invertido, puede pensarse en una adecuada política de cobranzas seguida por la empresa.

5.—Cuando la tendencia de ventas hubiere seguido un curso constante y asimismo se hubiere manifestado la de rotación de cuentas por cobrar, se pensará que el mismo camino habrá seguido la tendencia de los saldos por cobrar. Aunque las políticas de cobranza no hayan prosperado por cuanto a la recuperación del capital así invertido, tampoco puede juzgarse, a reserva de que estudios especiales las presupongan, que hayan existido deficiencias en las cobranzas.

La influencia a la situación del negocio que en tal forma se haya ejercicio ya ha sido tratado con anterioridad.

6.—En el caso de ventas constantes a las que hubiere correspondido una disminución en la rotación de cuentas por cobrar, se pensará que de la magnitud en que se hubieren incrementado los saldos de las cuentas por cobrar, dependerá la afectación a la solvencia del negocio por la inmovilización de recursos que trae consigo.

7.—Si las ventas hubieran descendido y la rotación de cuentas por cobrar incrementado, la movilidad de los recursos ha progresado y por tanto es satisfactoria para la empresa, puesto que no implica sobreinversión en el renglón de cuentas por cobrar y sí establece que la liquidez por lo que a ello se refiere, no ha perjudicado la solvencia de la empresa, objetivo directo del presente estudio. En todo caso, la disminución de la utilidad sí pudo haber absorbido los recursos, lo cual ya ha quedado inserto en su oportunidad, con la amplitud requerida.

8.—Se supone ahora que el estudio de las tendencias a que se está aludiendo, muestra una disminución en ventas y una constancia en la rotación de cuentas por cobrar. En este caso se pensará que también los saldos de cuentas por cobrar habrán disminuido, por lo que la deficiencia queda contenida en la reducción de ventas.

9.—Si las ventas hubieren disminuido y la rotación de cuentas por cobrar hubiere sido inferior período a período, queda implícita la idea de un aumento en los saldos por cobrar. La situación en tal caso es de gravedad para la empresa, puesto que por una parte la productividad será inferior al reducirse las ventas y por otra, la liquidez no será satisfactoria al existir un exceso de cuentas por cobrar que le resta recursos a la empresa necesarios para que se desarrolle normalmente el ciclo económico-comercial de la empresa. En relación al grado en que se manifiesten esas deficiencias, se verá afectada la solvencia del negocio. La realización de otras pruebas especiales o adicionales deberá llevarse al cabo para precisar la causa de la sobreinversión, pudiendo citarse entre otras causas, la concesión arbitraria y equivocada de créditos, la deficiencia en los procedimientos de cobro, la crisis presentada en un momento dado en el mercado, etc.

Se procederá a continuación a comentar algunas de las interpretaciones que pueden deducirse de las tendencias que se obtengan entre los rubros venta y rotación de inventarios.

Debe pensarse que para la perfecta interpretación de este tipo de tendencias, habrán de considerarse dos aspectos importantes, primero, si las variaciones de la tendencia de ventas obedecieron a modificaciones del volumen de operaciones por cuanto al número de unidades vendidas o bien a fluctuaciones en el importe de los precios de venta, y segundo, cuál fue el camino seguido por la tendencia de inventarios.

1.—Se planteará primero el caso de que las ventas hubieren ascendido y la tendencia de la rotación de inventarios ascendiere también.

En el supuesto de que el incremento de ventas se hubiera causado por un aumento en los precios de venta, se supondrá que los inventarios habrán permanecido constantes o habrán disminuido, puesto que la rotación aumentó provocada por el mayor monto de ventas correspondientes al mismo número de unidades vendidas.

Si los inventarios han aumentado, salvo el caso de que este aumento haya obedecido a más elevados costos de adquisición, puede pensarse en una sobreinversión de existencias, cuya gravedad se manifestará negativamente en la liquidez y en la solvencia del negocio en la medida de la propia sobreinversión.

Si el aumento de las ventas fue originado por un mayor número de unidades vendidas, puede suponerse normal el aumento de los inventarios. Aún más, si los inventarios fueron constantes o bien disminuyeron, se da a entender que el incremento en la rotación obedeció a eficientes políticas administrativas al respecto.

2.—Se piensa ahora el caso de unas ventas en camino ascendente y una correspondiente tendencia constante en la rotación de inventarios, obviamente la tendencia de los inventarios debió ascender para explicar que el aumento en ventas no le fue relativo un aumento en la rotación.

Ahora bien, si los precios de venta al aumentar dieron origen al ascenso del monto de las ventas, no se justifica el incremento de los inventarios puesto que lo que debió ser superior período a período, es la rotación. Sólo se aceptaría la referida situación cuando hubieren sido más elevados los costos de adquisición.

En cuanto a que el aumento de las ventas fue provocado por más unidades vendidas, puede considerarse normal el aumento de

inventarios y satisfactorio el constante o disminuido monto de existencias que habría significado una mayor circulación de éstas.

3.—Cuando la tendencia de las ventas mostrara una trayectoria ascendente a la vez que la rotación hubiese disminuido, queda supuesta una tendencia en ascenso de los inventarios.

Como en los casos anteriores, salvo el caso de un aumento en los costos de compra, si se aumentaron las ventas por aumento en los precios de venta, no se justifica el aumento de las existencias ya que el incremento debió influir en el índice de la rotación. A mayor desproporción de los inventarios, mayor influencia sobre la liquidez y la solvencia del negocio.

Si las ventas ascendieron por mayor volumen de unidades vendidas a reserva de estudios complementarios, puede considerarse normal, en condiciones igualmente normales, el aumento de los inventarios, aunque su circulación no haya sido apetecida para el progreso del negocio.

4.—Se mostrará ahora el caso de que la tendencia de ventas haya sido constante y la rotación de inventarios hubiere ascendido, ello indica que el monto de los inventarios ha ido descendiendo, por lo que no puede suponerse que haya existido un estancamiento de los recursos así invertidos. En todo caso, si el monto de las ventas no obedeció a planeaciones presupuestadas del negocio, podría haberse creado una deficiencia en la productividad del negocio, tema ya comentado en tendencias anteriores.

5.—Presumiendo que del estudio practicado se presentara una tendencia constante tanto para ventas como para la rotación de inventarios puede pensarse a simple vista que los inventarios han sido también constantes y que no quedaría manifiesta deficiencia alguna. Sin embargo, si el número de unidades vendidas ha descendido pero en esa misma proporción han aumentado los precios de venta, lo que ocasionó la tendencia constante de las ventas, situación de características *sui generis*, no puede justificarse y aún más, en el caso de que los costos de compra hubieren ascendido, puede pensarse en una anomalía al no haber descendido el monto de los inventarios en proporción a las verdaderas necesidades del negocio.

6.—En el supuesto de que las ventas hubieren sido constantes y la rotación hubiere descendido, los inventarios lógicamente habrían aumentado. Si se presentó el caso especial de menos unidades ven-

didias y más altos precios de venta, existirá en la empresa; con la excepción relativa a los costos de adquisición que se ha venido mencionando, un exceso de inventarios que, de ser de consideración, habría afectado la situación del negocio. Puede inclusive pensarse en estas condiciones al igual que en otros supuestos enunciados, que el alza de los precios pudo influir en el ánimo de los clientes y en consecuencia disminuir la demanda, causa directa del menor volumen de operaciones de venta. Si el alza de precios obedeció a las políticas arbitrarias al respecto, la administración habría sido la causante indirecta de la sobreinversión en existencias.

En el caso contrario, esto es, en el que se hubieran vendido más unidades pero a más bajos precios, puede pensarse, por una parte, que las políticas encaminadas a incrementar las ventas no fructificaron y por otra que aunque la circulación de las existencias no obedeció al ideal requerido al haberse disminuido, no existe manifestada definitivamente una sobreinversión de inventarios.

7.—Cuando las ventas en su tendencia se hubieren disminuido, mientras que la rotación hubiere aumentado, se presupone una disminución relativa de inventarios.

Puede decirse, desde un punto de vista general, que la liquidez de la empresa no se ha mermado sino que, por el contrario, sus existencias han sido de fácil realización, el problema que pudo haberse presentado, en su caso, obedeció precisamente al bajo monto de las ventas.

8.—Si las ventas hubieren descendido y la rotación hubiere sido constante, también se pensará que los inventarios habrían descendido.

Tanto para el supuesto de que la disminución de las ventas obedeciere a menor número de unidades vendidas como para aquel en que se hubiere vendido a más bajos precios, cabe dar por transcritas las observaciones generales a que se refiere el punto anterior.

9.—En el caso de una disminución de ventas, a la que hubiere correspondido un descenso en la rotación, pueden presentarse, en función de la proporción que guarden ambas tendencias, situaciones muy diferentes entre sí, de tal modo que pueden haber resultado ascensos en los inventarios, haber sido constantes éstos o bien haber disminuido. Las interpretaciones que pueden darse según cada caso en particular, quedan de hecho comprendidas dentro de los comentarios expuestos a lo largo de este capítulo.

El tercer grupo de tendencias que dentro de esta sección se ha programado, desde un punto de vista general, es el que se refiere a la comparación de las trayectorias seguidas, al través del tiempo, de los rubros activo circulante, pasivo a corto plazo, capital de trabajo y capacidad de pago.

La finalidad lógica que se persigue mediante la formulación de este tipo de tendencias es el de obtener un panorama general de la situación del negocio por cuanto a la visión inmediata de su solvencia y de su liquidez.

Se espera conocer la forma en que las inversiones del activo circulante y las obligaciones comprendidas en el pasivo a corto plazo han incidido en el capital de trabajo y en la capacidad de pago de la empresa; esto es, si las operaciones que les dieron lugar a aquellas han absorbido o comprometido los recursos necesarios para el desenvolvimiento del ciclo económico-comercial del negocio, o bien, si le han restado los medios suficientes o necesarios para dar cumplimiento a las obligaciones inmediatas.

Ya han sido comentadas, con la amplitud requerida por el caso, las consecuencias que estos factores ocasionan a la vida de un negocio.

Obvias son las interpretaciones que de estas tendencias pueden obtenerse, desprendiendo las conclusiones a que así se llegue, del criterio y experiencia del investigador por una parte, y por otro lado, de las características particulares de cada empresa y de las condiciones especiales de los hechos determinados.

Así también, se pretende determinar, teniendo siempre presentes los resultados y conocimientos obtenidos de otras tendencias, la influencia ejercida sobre la situación financiero-económica de la empresa, de las inversiones que, dentro del activo circulante, escapan a los rubros de cuentas por cobrar e inventarios.

Dentro del vasto campo que de ellas existe, se han diseñado dos grupos más de tendencias que se mostrarán a continuación y con las que se persigue el objetivo de integrar un criterio a seguir encaminado a solucionar el problema planteado por las deficiencias que pueden ocasionar en una empresa el estado de insolvencia, en función de los comentarios expuestos en el transcurso de esta exposición.

Dos elementos han sido agregados en este apartado: las inversiones de la empresa incluidas en el activo fijo y las obligaciones a su cargo con vencimiento a largo plazo.

GRUPO I.

ACTIVO FIJO.

VOLUMEN DE PRODUCCION.

CAPACIDAD PRODUCTIVA PRACTICA NORMAL.

GRUPO II.

CAPITAL DE TRABAJO.

ACTIVO FIJO MENOS PASIVO FIJO.

ACREEDORES A LARGO PLAZO.

UTILIDAD DE LA INVERSION TOTAL.

El primer grupo de este tipo de tendencias se ha diseñado con la intención de observar, una vez interpretado, si las fluctuaciones habidas entre los ciclos consecutivos que se comparan, de las inversiones contenidas en el activo fijo han repercutido en el desarrollo de las operaciones de la empresa, por cuanto al volumen de producción o la calidad de los artículos fabricados, debiendo pensarse en la influencia de este hecho sobre los precios de venta.

Si la empresa confiando en incrementar el número de unidades producidas o bien darles a éstas una mejor calidad para ajustarse a precios de venta ya existentes o bien para aumentar éstos, invirtió sus recursos en mas activos fijos, al no lograr los objetivos trazados y por ende no beneficiar el resultado de sus transacciones que le permitieran resarcirse de los recursos así invertidos y aún más superarlos, estará dentro del supuesto de sobreinversión en activos fijos.

Se pretende también llegar al conocimiento de si los activos fijos propiedad del negocio han sido aprovechados en su debida capacidad de trabajo. Este tipo de prueba, por su propia naturaleza, permitiría confirmar la sobreinversión a que antes se ha referido u observar si las políticas de producción de la empresa han sido adecuadamente encaminadas en el caso de que no habiéndose utilizado

plenamente tales activos se hubieren adquirido mas y corroborar la existencia de otras deficiencias en la producción, tales como mermas o desperdicios, robos, ocultaciones dolosas, etc., en el supuesto de que trabajando dichos activos dentro de los márgenes razonables de su rendimiento productivo no se hubieren obtenido frutos objetivos en la producción.

Mediante el segundo grupo se trata de determinar el desarrollo seguido por el capital propio invertido en comparación con el capital ajeno que deberá ser liquidado a largo plazo.

La forma de presentación de estas tendencias aunque a simple vista parezca compleja, se ha planeado así, buscando satisfacer las necesidades del estudio de que se trata, diferenciando al efecto los elementos que integran las aportaciones propias y teniendo presente las conclusiones obtenidas en relación con el capital de trabajo de acuerdo con tendencias interpretadas previamente. De tal modo se considera al estudio más ilustrativo, lo que permitiría fundamentar con mejores bases las interpretaciones que puedan obtenerse.

Entre los objetivos a que se pretende llegar pueden citarse, entre otros, los que se mencionan a continuación y cuyas interpretaciones estarán condicionadas a los cambios sufridos por las comparaciones indicadas: Si la empresa ha desarrollado sus actividades, especialmente en su relación a las comprendidas dentro de su ciclo económico-comercial, con recursos propios o con recursos ajenos.

Si las políticas de la empresa, desde un punto de vista administrativo han sido correctas, por cuanto a la verdadera necesidad de acudir a préstamos o medios ajenos y por cuanto a la forma en que éstas fueron invertidas.

Si el costo de esos préstamos o recursos ajenos, representado por los intereses que en tal virtud habrían de cubrirse, ha sido inferior a los beneficios que mediante tales medios se pudieren obtener.

Si ese costo (renta del préstamo) ha afectado sustancialmente el capital de trabajo o los resultados de operación.

CAPITULO VII

CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS

Se ha presentado, a lo largo de esta tesis, un camino a seguir para el análisis e interpretación de los estados financieros de una empresa en estado de quiebra. Se ha mostrado, en el transcurso de la exposición, una idea de la forma en que el estudio que se consigna puede llevarse a efecto, hasta llegar al indicio que pueda presuponer la causa de la insolvencia.

Ahora bien, con el objeto de delimitar con mayor precisión las deficiencias de la empresa desde el punto de vista del análisis e interpretación de estados financieros y por ello no como una conclusión definitiva sino de exactitud relativa al grado de intensidad del estudio y de las condiciones de cada caso en particular, se propone que, siguiendo los mismos lineamientos generales de las pruebas enunciadas, se formulen las tendencias de las subcuentas de aquellos rubros en que se hubieren encontrado las fallas y más aún de las subcuentas, observando si dentro de ellas se determinan los supuestos establecidos en el texto legal sobre aquellas operaciones ineficaces frente a la masa o dentro de los casos considerados como generadores de las quiebras culpable o fraudulenta. No sólo se pretende observar cuál fue la causa de la quiebra o cuál el origen del estado de insolvencia, es conveniente conocer también desde qué época la deficiencia localizada se manifestó o influyó sobre la situación financiera-económica de la empresa, al extremo de conducirla a la quiebra, elemento indispensable en la determinación de la fecha de retroacción.

El análisis e interpretación de estados financieros brinda un camino a seguir, un índice que presupone la presentación de una defi-

ciencia o de una serie de ellas, mas no así una afirmación definitiva, a la que habrá de llegarse por medio de otros instrumentos de investigación complementarios al estudio hecho.

En busca de la verdadera fundamentación de las interpretaciones conseguidas, se recomienda la utilización de otras pruebas especiales. De tal suerte, debe revisarse la documentación comprobatoria que ampare las operaciones realizadas, deben efectuarse pruebas personales como comprobaciones físicas, cuestionarios a funcionarios, empleados y terceras personas, estudio de la correspondencia, etc.

Al término de este trabajo se presenta una proposición, la de que un cuerpo colegiado, integrado por conocedores de la materia, propugne ante el criterio del legislador, por el establecimiento dentro de la sindicatura de los servicios profesionales del Contador Público, apoyando su iniciativa en las ventajas que tal profesional ofrece en su intervención, en razón de su capacidad, preparación, situación dentro del medio, etc., y en virtud de los instrumentos a su alcance, entre los que puede citarse el que ha sido material de la presente tesis, debiendo ser establecido, en tal caso, el programa de procedimientos mínimos a seguir en el desarrollo del estudio con base en el Análisis e Interpretación de Estados Financieros.

CONCLUSIONES

La administración del proceso jurídico de la quiebra, recae de hecho en el síndico, a quien compete en virtud de las disposiciones legales, la determinación del estado patrimonial del quebrado, la administración y realización de los bienes, la liquidación de las obligaciones, la delimitación de las causas que provocaron la cesación de pagos, la obtención de elementos de juicio encaminados a la calificación de la quiebra, etc., competencia que requiere de una preparación técnica de carácter contable como condición indispensable en su desempeño.

2.—Debe pretenderse, en afirmación del punto anterior, conciliar la materia jurídica con la técnica contable.

3.—Siendo necesario para la calificación de la quiebra, para la precisión de la época a la que deben retrotraerse sus efectos y para la determinación de las operaciones nulas frente a la masa, el estudio de las deficiencias que afectaran la situación financiera-económica de las empresas, es el Contador Público, mediante el eficaz instrumento constituido por el Análisis e Interpretación de Estados Financieros, parte integrante de su preparación profesional, el elemento avocado para auxiliar a la sindicatura en el curso de sus funciones.

4.—En los estados financieros de una empresa se refleja el resultado de su administración, por lo que el análisis de tales estados, permitirá interpretar las consecuencias resultantes de las políticas administrativas, sobre las que estarán encaminadas las disposiciones legales conducentes.

5.—En virtud del informe del síndico, el estudio del Contador Público brindará al juez que intervenga en el proceso, los elementos de juicio que sirvan de norma para la aplicación de sus criterios.

6.—Los cuerpos colegiados deben, en mi opinión, propugnar por la intervención del Contador Público en la sindicatura por recaer el desarrollo de ésta, dentro de su ejercicio profesional, debiendo establecerse los procedimientos mínimos a seguir, en satisfacción de las disposiciones legales, pudiendo ser aplicados cuantos se juzgan necesarios de acuerdo con el criterio y la experiencia del propio analista.

BIBLIOGRAFIA

Ley de Quiebras y Suspensión de Pagos.—Comentada por Joaquín Rodríguez y Rodríguez.

Tratado de Quiebras.—De Antonio Bruneti.—Traducción de Joaquín Rodríguez y Rodríguez.

Función Técnica del Síndico en las Convocatorias y Quiebras.—Dr. Francisco Chalvis.—Selección Contable.

Suspensiones de Pagos, Quiebras y Moratorias.—Antonio Goxéns, Director de la Escuela Pericial de Comercio de Gabadell (Barcelona). Aguilar, S. A., de Ediciones Madrid.

Manual del Contador.—W. A. Paton.

El Análisis e Interpretación de Estados Financieros.—Roberto Macías Pineda.

Contabilidad y Estados Informativos de la Sindicatura de Quiebras.—Tesis.—Escuela Nacional de Comercio y Administración.—Belisario Zavaleta Torres.

Apuntes Tomados de la Cátedra de "Análisis e Interpretación de Estados Financieros" que imparte el Profesor Ricardo Mora Montes, C. P., en la Universidad Nacional Autónoma de México.

Apuntes Tomados de la Cátedra de "Análisis e Interpretación de Estados Financieros" que imparte el Profesor Alfredo Casanueva, C. P., en la Universidad Autónoma de México.

INDICE

	Pág.
Preámbulo	11
CAPITULO I	
Conceptos Generales de la Quiebra	15
CAPITULO II	
La Quiebra Jurídica. 1.—Supuestos Procesales. 2.—Declaración de la Quiebra. 3.—Los Organos de la Quiebra. a) El Juez. b) El Síndico. c) La Intervención. d) La Junta de Acreedores. 4.—Clasificación de la Quiebra. 5.—Procedimiento de la Quiebra. a) Ocupación de Bienes. b) Inventario y Balance. c) Reconocimiento de Créditos. d) Graduación y Prelación de los Créditos. e) Realización del Activo. 6.—Otras Consideraciones. a) Extinción de la Quiebra. b) Rehabilitación del Quebrado. 7.—Suspensión de Pagos	19
CAPITULO III	
La Quiebra Económica y su Incidencia en los Estados Financieros ...	29
CAPITULO IV	
Intervención del Contador Público como Auxiliar de la Sindicatura al Través del Análisis e Interpretación de Estados Financieros ..	33
CAPITULO V	
Comentarios Sobre las Principales Deficiencias en las Empresas. Exceso de Inversión en Cuentas por Cobrar. Exceso de Inversión en Inventarios. Exceso de Inversión en Activo Fijo. Insuficiencia de Capital. Deficiencias en Ingresos, Costos y Gastos de Operación	39

CAPITULO VI

Estudio Teórico Sobre la Situación Financiera de una Empresa en Estado de Quiebra o Suspensión de Pagos. Selección del Método de Análisis e Interpretación de Estados Financieros. Consideraciones Generales Sobre el Método. Obtención e Interpretación de las Tendencias Principales Sobre el Estado de Pérdidas y Ganancias y el Balance	63
---	----

CAPITULO VII

Consideraciones Complementarias	97
Conclusiones	99
Bibliografía	101