



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO ADMINISTRACIÓN
SANTO TOMÁS

SEMINARIO:

Análisis financiero para la mejor toma de decisiones

“VENTANA AL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS”

TRABAJO FINAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
CONTADOR PÚBLICO

PRESENTAN:

Fernando Casillas Juárez

Jessika Cruz López

Diana Durán Hernández

Yolanda Zitle Tapia



CONDUCTOR: C.P. SERGIO ADRIÁN VARGAS PRIOR

México, D.F.

Junio 2010

Mi tesina la dedico con todo Amor y Cariño:

A Dios por darme la vida y la oportunidad de haber nacido en esta maravillosa familia, por darme la fuerza necesaria para salir adelante de cada tropiezo, el deseo de superación en todo momento y lograr lo que algún día fue un sueño y hoy es una realidad. Esta tesina es para ti

A la persona que nunca ha tenido nada y sin embargo siempre ha sabido dármelo todo “Gracias Mamá”, por darme la vida, por ser un claro ejemplo de superación y persistencia, por tu gran Amor y dedicación, porque siempre creíste en mí, porque me has apoyado en todo momento, porque siempre has respetado y apoyado todas mis decisiones y porque gracias a ti he logrado ser la persona que ahora soy.

A mi hermano Juan Antonio por que ha sido mi guía durante todo el camino, por su apoyo incondicional, por su confianza, por sus buenos ejemplos y porque siempre creyó en mí.

A mi esposa Jessika por su gran Amor, apoyo incondicional y comprensión. Gracias por llenar mi vida de felicidad.

A mis hijos por ser la razón más importante de mi existencia, por llenar mi vida de Felicidad y por ser la luz de mi camino.

Fernando Casillas Juárez

Mi tesina la dedico con todo mi Amor y Cariño:

A Dios por acompañarme siempre, porque ha llenado mi vida de bendiciones, por darme la fortaleza y valentía para alcanzar lo que algún día fue un sueño y hoy una realidad.

A mis padres Enrique y María Antonieta por darme la vida, por creer en mí, por su Amor infinito, por su apoyo incondicional, y porque gracias a ellos he logrado y alcanzado todos y cada uno de mis sueños hasta lograr ser la persona que soy.

A mi esposo Fernando por su gran Amor y apoyo incondicional y porque juntos hemos logrado tener una bonita familia, motor de mi vida.

A mis hijos que son lo más importante que tengo, porque son la fuerza que me alienta a seguir luchando y aspirando siempre a más. A mi hijo Fernando que ha tenido que adolecer de mi presencia durante todo este camino.

A mi hermana Elizabeth por su todo su Amor y entusiasmo y para que este trabajo evidencia de un gran esfuerzo le pueda ayudar tanto en su vida personal como profesional.

Jessika Cruz López

A aquel que siempre nos cuida y nos da fuerzas para seguir adelante.

A aquellos que siempre están al pendiente de mí, en las buenas y en las malas.

A las tres luces en mi vida.

A aquellos que me brindaron no solo su conocimiento, sino también su apoyo y sus palabras de aliento para buscar siempre superarme.

A todos los que me han brindado su apoyo y ayuda incondicionalmente.

Diana

A DIOS, gracias porque siempre me ha dado y mucho. Nunca estoy sola.

A mis PADRES Liborito y Naty porque son el motor que me empuja cada día, el ejemplo de vida que me guía.

A mis hermanos Judith, Leticia, Oscar, Aurea y Adriana por que siempre han estado conmigo apoyándome en todo momento.

A mi esposo RAFAEL y mi hija PAOLA porque son mi vida y me hacen muy feliz.

Yolanda Zitle Tapia

ÍNDICE GENERAL

“Ventana al Análisis de Estados Financieros”

Página

Introducción

CAPÍTULO I

1. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS.....	16
1.1 Concepto, objetivo e importancia	16
1.2 Medidas previas al análisis de estados financieros.....	20
1.2.1 Reglas generales.....	21
1.2.2 Reglas especiales.....	24
1.3 Fuentes de información para el análisis de estados financieros	27
1.4 Personas interesadas en el análisis de estados financieros	29
1.4.1 Interesados internos	29
1.4.2 Interesados externos	32
1.5 Análisis y diagnóstico empresarial.....	35

CAPÍTULO II

- 2. ESTADOS FINANCIEROS..... 40**

- 2.1 Concepto, objetivo y generalidades..... 40
 - 2.1.1 Interacción de estados financieros 41
 - 2.1.2 Presentación y revelación en los estados financieros 43
 - 2.1.3 Partes que integran a los estados financieros 44
 - 2.1.4 Limitaciones en el uso de estados financieros 45

- 2.2 Balance General 47
 - 2.2.1 Activo 48
 - 2.2.2 Pasivo 53
 - 2.2.3 Capital..... 56

- 2.3 Estado de resultados 59
 - 2.3.1 Estructura 59
 - 2.3.2 Principales renglones 60

- 2.4 Estado de variaciones en el capital contable..... 63

2.4.1 Estructura	63
2.5 Estado de flujos de efectivo	64
2.5.1 Objetivo.....	65
2.5.2 Estructura	66
2.5.3 Procedimiento para elaborar el estado de flujos de efectivo	86
2.6 Estado de costo de producción y ventas	91
2.6.1 Estructura	92

CAPÍTULO III

3. MÉTODOS DE ANÁLISIS.....	96
3.1 Métodos de análisis vertical.....	99
3.1.2 Razones simples	103
3.1.3 Razones estándar o promedio.....	116
3.2 Métodos de análisis horizontal	121
3.2.1 Aumentos y disminuciones	122
3.2.2 Método de tendencias	128

3.2.2.1 Método de mínimos cuadrados	134
3.2.3 Control presupuestal.....	136
3.3 Método de análisis marginal	146
3.3.1 Punto de equilibrio	147
3.3.2 Punto de óptima utilidad	152
3.4 El análisis factorial	157
3.4.1 Factores de operación	159
3.4.1.1 Medio ambiente	159
3.4.1.2 Políticas y dirección	159
3.4.1.3 Productos y procesos	160
3.4.1.4 Financiamiento	160
3.4.1.5 Medios de producción.....	161
3.4.1.6 Fuerza de trabajo.....	161
3.4.1.7 Suministros	162
3.4.1.8 Actividad productora	162

3.4.1.9	Mercadotecnia	163
3.4.1.10	Contabilidad y estadística.....	164
3.4.2	Ventajas y limitaciones	164
3.5	El sistema Dupont.....	166

CAPÍTULO IV

4.	PRINCIPALES DEFICIENCIAS COMUNES EN LAS EMPRESAS.....	169
4.1	Inadecuado manejo en la inversión de clientes	175
4.2	Inadecuado manejo de inventarios.....	181
4.3	Inadecuado manejo activo fijo	191
4.4	Capital insuficiente.....	196
4.5	Ventas insuficientes.....	201
4.6	Excesivo costo de ventas	210
4.7	Excesivo costo de distribución.....	220
4.8	Inadecuada distribución de utilidades.....	227

CAPÍTULO V

5. CASO PRÁCTICO.....	234
5.1 Antecedentes de la empresa	234
5.2 Estados financieros proporcionados por el cliente	246
5.3 Preparación de la información	250
5.4 Aplicación de métodos.....	254
5.5 Informe.....	269
Conclusiones	276
Bibliografía.....	277

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación, busca que quien lo consulte tenga un panorama general de lo qué es y cómo se lleva a cabo un análisis de estados financieros.

En el primer capítulo se incluye información de lo que es el Análisis de estados financieros, así como las características de la información que se va a analizar y los potenciales usuarios del mismo.

En el segundo capítulo, abordamos lo que son los estados financieros básicos y sus características, sin dejar de considerar su estructura y limitaciones por ser estos el punto partida del análisis.

El tercer capítulo aborda los métodos más comunes empleados para llevar a cabo el análisis, su aplicación e interpretación.

Para el cuarto capítulo tocamos las deficiencias comunes que se presentan en las empresas, sus causas y efectos, así como los procedimientos sugeridos para su detección.

Por último, en el capítulo cinco se llevan a la práctica los conocimientos adquiridos; al aplicarlos en el análisis de una empresa industrial, cuyo giro principal es la comercialización y distribución de motos.

Esperamos que la información contenida en esta investigación, sea de utilidad para futuras generaciones y que contribuya de manera positiva en su desarrollo profesional.

CAPÍTULO I

- 1. ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS..... 16**
- 1.1 Concepto, objetivo e importancia 16
- 1.2 Medidas previas al análisis de estados financieros..... 20
 - 1.2.1 Reglas generales..... 21
 - 1.2.2 Reglas especiales..... 24
- 1.3 Fuentes de información para el análisis de estados financieros 27
- 1.4 Personas interesadas en el análisis de estados financieros 29
 - 1.4.1 Interesados internos 29
 - 1.4.2 Interesados externos 32
- 1.5 Análisis y diagnóstico empresarial..... 35

1. Análisis de estados financieros

Un análisis detallado permite determinar cuáles son los factores claves de un negocio, requisito indispensable para una proyección razonable de la situación económica y financiera futura de la empresa.

Saber el significado de las partidas que componen los estados financieros Básicos y la forma en que fueron elaborados, nos permite entender la información implícita y explícitamente contenida en ellos.

A partir de ese conocimiento podemos analizar económica y financieramente una empresa, lo que nos dará herramientas para estimar su comportamiento futuro.

1.1 Concepto, objetivo e importancia del análisis de estados financieros

El análisis de estados financieros es la distinción y separación de los elementos financieros que forman la estructura de una empresa y, consecuentemente, su comparación con el todo que forman parte, señalando el comportamiento de dichos elementos en el transcurso del tiempo; estudio encaminado a la calificación, síntesis del equilibrio financiero y la productividad de un negocio en términos cuantitativos, según Alfredo F. Gutiérrez.

Es la técnica primaria aplicable para entender y comprender lo que dicen o tratan de decir los estados financieros, según Abraham Perdomo Moreno.

El análisis de estados financieros es la desintegración o separación de valores que figuran en los estados financieros, a fin de conocer sus orígenes, los cambios sufridos y sus causas, con el objeto de tener una idea más precisa y verídica sobre la situación financiera de una empresa, según Ezequiel Gálvez Azcanio.

El análisis de estados financieros el método por el cual se llega al conocimiento particular de cada uno de los elementos que forman los estados financieros, a fin de poder estudiar su comportamiento dentro de la estructura financiera de una empresa, según Ezequiel Gálvez Azcanio.

Con base en los conceptos anteriores, podemos decir que el análisis de estados financieros es el conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de una empresa mediante la desintegración o separación de sus estados financieros, a fin de conocer su origen, los cambios sufridos y sus causas, para así poder obtener suficientes elementos de juicio sobre la verdadera situación financiera de una empresa y así mismo tomar decisiones

adecuadas.

Objetivo

El análisis de estados financieros tiene como objetivo la evaluación del desempeño anterior, la evaluación de la condición actual y la predicción del potencial futuro (Erika Achondo Pavón).

El análisis de estados financieros según Abraham Perdomo Moreno persigue como objetivos los siguientes puntos:

- a) Conocer la verdadera situación financiera y económica de la empresa.
- b) Descubrir enfermedades en las empresas.
- c) Tomar decisiones acertadas para optimizar utilidades y servicios.
- d) Proporcionar información clara, sencilla y accesible en forma escrita.

Por lo tanto podemos concluir que el análisis de estados financieros tiene los siguientes objetivos:

1. Conocer, estudiar, comparar y analizar las tendencias de las diferentes variables financieras que intervienen o son producto de las operaciones económicas de una empresa.

2. Evaluar la situación financiera de la organización; es decir, su solvencia y liquidez así como su capacidad para generar recursos.
3. Verificar la coherencia de los datos informados en los estados financieros con la realidad económica y estructural de la empresa.
4. Tomar decisiones de inversión y crédito, con el propósito de asegurar su rentabilidad y recuperabilidad.
5. Determinar el origen y las características de los recursos financieros de la empresa: de donde provienen, como se invierten y que rendimiento generan o se puede esperar de ellos.
6. Calificar la gestión de los directivos y administradores, por medio de evaluaciones globales sobre la forma en que han sido manejados sus activos y planificada la rentabilidad, solvencia y capacidad de crecimiento del negocio.

Importancia

La importancia del análisis de estados financieros radica en que se evalúa la realidad de la situación y comportamiento de una entidad, más allá de lo

netamente contable y de las leyes financieras, esto tiene carácter relativo, pues no existen dos empresas iguales ni en actividades, ni en tamaño, cada una tiene las características que la distinguen y lo positivo en unas puede ser perjudicial para otras. Por lo que el uso del análisis de estados financieros es un procedimiento sumamente necesario para los ejecutivos de ahí que les ayuda para la mejor toma de decisiones.

Dicho análisis también muestra los puntos débiles que deben ser reconocidos para adoptar acciones correctivas y los fuertes para utilizarlos como fuerzas facilitadoras en la actividad de dirección.

Aunque los estados financieros representan un registro del pasado, su estudio permite definir guías para acciones futuras. Es innegable que la toma de decisiones depende en alto grado de la posibilidad de que ocurran ciertos hechos futuros los cuales pueden revelarse mediante un correcto análisis de los estados financieros de las empresas.

1.2 Medidas previas al análisis de estados financieros

Antes de analizar los estados financieros, es necesario someterlos a ciertas reglas de carácter general y especial.

Las reglas de carácter general son aplicables a todos los estados financieros y las reglas de carácter especial se aplican en función al estado financiero que se analice.

1.2.1 Reglas generales

- a) Eliminación de centavos y cierre de cifras.
- b) Agrupación de cuentas de naturaleza similar.
- c) Importancia de expresar las cifras a pesos constantes.

A continuación se describen las principales reglas generales:

- a) Eliminación de centavos y cierre de cifras, suprimiendo los centavos a decenas, centenas o miles según la magnitud de la empresa. Si la cifra a cerrar es superior a cinco se eleva a la unidad superior y si es menor de cinco a la inferior, por ejemplo:

Cifra real	10, 476,595.15
Cifra modificada	10, 476,600

- b) Agrupación de ciertas cuentas de naturaleza similar bajo un mismo título genérico, ejemplos:

- Almacén de materia prima

- Almacén de producción en proceso
- Almacén de productos terminados

Estas cuentas se pueden agrupar en una sola cuenta llamada Inventarios.

- Maquinaria y Equipo
- Mobiliario y equipo
- Equipo de computo
- Equipo de Transporte

Estas cuentas se pueden agrupar en una sola cuenta denominada activo fijo.

c) Es necesario definir la naturaleza de las cifras que se toman para dicho análisis, en el sentido de si son históricas, ajustadas por inflación o ajustadas y actualizadas por inflación.

Se debe, entonces, precisar que, en un entorno inflacionario, para que dos o más valores sean comparables, éstos deben estar expresados en términos de poder adquisitivo de la misma fecha; idealmente en pesos de diciembre 31 del último año conocido.

Si se quisiera realizar un análisis comparativo del rubro "Bancos", primero sus

saldos deben ser actualizados de tal manera que queden expresados en pesos constantes del año al que se a de analizar corrigiendo, de ésta manera las distorsiones causadas por el fenómeno inflacionario. Para tal efecto, es necesario conocer los índices de inflación registrados en el lapso de tiempo evaluado.

Importancia de que los estados financieros se encuentren dictaminados

Cuando el analista trabaja con estados financieros dictaminados, las conclusiones que emanen de dichos estados son de mayor veracidad y utilidad, según Abraham Perdomo Moreno.

Con base al párrafo anterior concluimos que es si el análisis de una empresa se realiza en base a estados financieros dictaminados (auditados) dicho análisis representara resultados más veraces, pues la información contenida en dichos estados refleja los efectos de la inflación y por lo tanto la situación de la empresa mas apegada a la realidad.

Sin embargo esto no siempre es posible pues no todas las empresas que requieren del trabajo del análisis de sus estados financieros están obligadas a dictaminarse.

1.2.2 Reglas especiales

El análisis a que se sujete el Balance General podrá ser sobre la clasificación y reclasificación que desee el analista, por ejemplo:

1. Activo circulante.
2. Activo Fijo.
3. Otros activos.
4. Pasivo a corto plazo.
5. Pasivo a largo plazo.
6. Capital Social.

Descripción de las clasificaciones y reclasificaciones:

1. Activo Circulante. Incluirá aquellos valores que contribuyan en forma directa a que la empresa realice sus operaciones que constituyen su actividad o giro como; Activo disponible que dentro de esta cuenta solo se incluirá existencia en caja, bancos e inversiones en valores estas últimas, se incluirán siempre y cuando se trate de valores que no tengan ninguna restricción para su fácil conversión, préstamo prendario, las mercancías a consignación, maquila, los saldos de clientes por operaciones ajenas a la empresa, así como las cuentas de deudores diversos deberán ser segregadas.

2. Activo Fijo. Se incluirán solo operaciones de carácter permanente, partidas como inversiones permanentes e inversiones en acciones, estas últimas son las que se compran para tener participación en otras empresas.
3. Otros Activos. Cuentas propias del diferido y otras partidas que no entran en los activos anteriores; pagos y gastos anticipados, cuentas por cobrar que no sean por venta de mercancía.
4. Pasivo a corto plazo o circulante. Comprenderá todos los pasivos a cargo de la empresa con vencimiento no superior a un año.
5. Pasivo a largo plazo o fijo. Comprenderá todos los pasivos a cargo de la empresa con vencimiento superior a un año.
6. Capital Social. Se incluirá en capital efectivamente aportado por los socios o accionistas.
7. Utilidades o resultados por aplicar. Mostrará el superávit o déficit de la empresa así como el resultado neto de los ajustes que llevo a cabo en papeles de trabajo el analista.

En general las cuentas de capital se presentaran todas.

El estado de resultados podrá agruparse de la siguiente manera:

1. Ventas netas.
2. Costo de ventas netas.
3. Costo de distribución
4. Otros gastos y productos.
5. Costo de adición.
6. Costo de producción.

Descripción de las clasificaciones y reclasificaciones:

1. Ventas netas. Deberán obtenerse las cifras de ventas totales, devoluciones y rebajas sobre ventas por operaciones normales y propias de la empresa.

Deberán detallarse las ventas de contado y crédito y los precios unitarios de venta.

2. Costo de ventas netas. Se obtendrá el costo de artículos comprados para su venta que constituyan las operaciones propias de la empresa.

3. Costo de Distribución. Sólo mostrará los costos que estén relacionados

íntimamente con la actividad de administrar.

4. Otros gastos y productos. Agrupará costos y productos que no sean normales en la actividad y desarrollo de la empresa.

5. Costo de adición. Agrupará la provisión para el impuesto sobre la renta y la provisión para la participación de utilidades a trabajadores.

6. Costo de producción. Deberá mostrar la base de valuación de los inventarios, así como el número de unidades producidas. El número de unidades producidas permitirá conocer si las variaciones de los costos se debieron a una modificación en estos o a un aumento en el número de unidades producidas.

1.3 Fuentes de información para el análisis de estados financieros

Para poder llevar a cabo un proceso de análisis o interpretación de estados financieros deben identificarse y estudiarse las fuentes de información de donde provienen los datos que servirán para dicho análisis.

La fuente primaria y natural de información son los registros contables a través de los estados financieros publicados, cuya finalidad es la de informar sobre la

situación económica de la persona natural o jurídica que ejerce actividades industriales, comerciales o de servicios, en una fecha determinada, así como sobre el resultado de sus operaciones.

Así mismo, las cámaras de Comercio y la entidad que las agrupa (CONFECÁMARAS), los organismos de vigilancia del estado como las Superintendencias de Sociedades, Bancaria y de Valores y los gremios que agrupan las diversas actividades económicas de las empresas, publican, periódicamente, serios estudios e interesantes estadísticas que bien pueden ser aprovechadas en el ejercicio del análisis financiero de las empresas.

Atendiendo a lo anterior podemos concluir que las fuentes de información para el análisis de estados financiero de una empresa son las siguientes:

1. La contabilidad de la empresa.
2. Las estadísticas comerciales y operativas de la empresa (composición de ventas y costos, medidas de productividad).
3. El relevamiento de precios y composición de los mercados y sectores pertinentes (mercados de insumos y de productos).

4. Los pronósticos acerca del desenvolvimiento de los mercados y los sectores.
5. El relevamiento y las perspectivas de la tecnología (de procesos y productos) aplicable en la empresa y en el sector en que compete.
6. Las condiciones legales, impositivas y de regulación de la empresa y el sector, según César A. León Valdés

1.4 Personas interesadas en el análisis de estados financieros

El análisis financiero es una técnica tan útil para la interpretación de la información contable producida por los entes económicos que el grupo de usuarios que a él acuden tiene una cobertura prácticamente ilimitada. A pesar de ello, se acostumbra clasificar a dichos usuarios en internos y externos;

1.4.1 Interesados internos

1. Los Inversionistas. A pesar de que también pueden ser considerados como otorgantes de crédito, se diferencian de éstos en que las expectativas de rentabilidad de la inversión se estudian a la luz de futuras oportunidades de generación de utilidades y en las probabilidades de que ocurra un crecimiento de ellas, más o menos sostenido.

El dinero aportado por un inversionista es la fuente primaria de capital de riesgo, pues garantiza el pago del capital preferencial y las obligaciones para con terceros. Un socio o accionista común espera obtener ganancias de su inversión, a través de tres formas: dividendos o participaciones sobre las utilidades generadas por la empresa, derechos preferenciales que puede ejercer para la compra de nuevas acciones y la valorización de la inversión, proveniente de los incrementos de valor de mercado de la empresa o negocio donde se posee la inversión. Por ello, ésta clase de acreedores se interesan en el análisis financiero casi que en toda la gama de posibilidades que él otorga, pero principalmente en lo que respecta a la rentabilidad y capacidad de generar recursos propios.

2. Los gerentes, directivos y administradores. De todos los niveles de una empresa o negocio, permanentemente recurren a las técnicas y herramientas de análisis financiero para múltiples propósitos. Uno de ellos es ejercer control sobre las actividades de la empresa y sus resultados, lo cual se logra mediante la observación de cambios importantes y significativos en razones y tendencias, para tomar las medidas correctivas que sean del caso, de manera oportuna.

En forma particular a los administradores de una empresa les interesa mantener control sobre la rentabilidad de la inversión, representada en los activos, y en la

eficiencia con que ellos son explotados económicamente.

Dicho control se ejerce a través del análisis en los cambios en los índices y en las tendencias de las diferentes variables que intervienen en la explotación operacional de cualquier organización mercantil.

Mediante una adecuada interpretación de las relaciones entre variables, obtenidas a través del ejercicio sistemático del análisis financiero, los directivos y administradores de los entes económicos podrán:

1. Solicitar acciones oportunas y eficaces en caso de detectarse algún problema o incoherencia en resultados.
2. Organizar datos para relacionarlos con modelos anteriores o con estándares externos.
3. Descubrir las causas o efectos de una situación detectada mediante el análisis de indicadores u otra clase de herramientas.
4. Identificar puntos fuertes y débiles, con el propósito de aprovechar las oportunidades y corregir los problemas actuales o potenciales.

Por último, los directivos y administradores de las empresas emplean la información proporcionada por el análisis financiero para optimizar las decisiones de financiación e inversión y poder garantizar la maximización del valor de la compañía.

1.4.2 Interesados externos

1. Otorgantes de crédito. En la práctica, pueden catalogarse dos clases de otorgantes de crédito a las empresas.

La diferencia entre una y otra categoría radica en que una de ellas no causa ningún costo financiero por la concesión del crédito; son, normalmente, los proveedores de bienes y servicios. La otra clase de otorgantes de crédito son las entidades que suministran recursos, en ejercicio de sus propias actividades, a los entes económicos para el desarrollo de sus operaciones, ampliar la capacidad productiva, diversificar actividades o para una combinación de estos hechos, a cambio del pago de un interés.

Pero, unos y otros, tienen en común que las utilidades que esperan recibir por el crédito otorgado son fijas y, en consecuencia, en cierta forma dependen de la situación financiera del deudor. Por parte del proveedor, la ganancia es la

diferencia entre el precio de venta y los costos incurridos; y para el prestamista, la utilidad es la tasa de interés pactada. Si la empresa a quien se aprueba el crédito incurre en incapacidad para atender sus pagos, ambas clases de otorgantes de crédito corren el riesgo no sólo de no percibir la utilidad esperada, sino también de perder el capital suministrado, representado éste por los costos incurridos para producir los bienes y servicios, objeto del crédito, o por el principal o monto de dinero prestado.

Por ello, antes de conceder financiación, los acreedores estudian situaciones tales como cláusulas de protección de pagos, conociendo y comprobando el valor de mercado de los activos dados en garantía, la capacidad de generación de recursos y la confiabilidad y estabilidad de las proyecciones de caja para períodos futuros, con el propósito de evaluar las posibilidades reales de retorno del interés si lo hay y del principal.

Asimismo, las personas o entidades otorgantes de crédito analizan la capacidad para obtener resultados, provenientes de las operaciones normales del ente económico y, en especial, la habilidad para producir niveles estables de utilidades, aún en épocas difíciles. Los enfoques, las técnicas de análisis y los criterios de evaluación utilizados por acreedores actuales o potenciales, varían de acuerdo al

monto del principal, las garantías y el propósito del crédito.

Si el crédito es a corto plazo, entonces interesará la situación financiera que presenta hoy día su deudor o, por lo menos, en los últimos períodos contables; así mismo, se dará preferencia al estudio de la liquidez de los activos corrientes y sus tasas de rotación. Si, por el contrario, la operación es a largo plazo el análisis debe incluir proyecciones de flujos de efectivo y la evaluación de la capacidad de la empresa para generar recursos propios, también a largo plazo, pues de allí provienen las fuentes para atender los cargos fijos inherentes a la deuda como lo son los intereses y las demás obligaciones conexas. Así mismo, para ambos plazos, el análisis debe incorporar un estudio de la estructura de capital, por el impacto que ésta tiene sobre el riesgo, la calidad de la deuda y el margen de seguridad que se debe manejar en cualquier operación de crédito.

2. Otros usuarios. Dentro de ésta categoría de usuarios de la información financiera emitida por empresas y demás entes económicos que ejercen actividades industriales, comerciales o de servicios, los organismos del estado que, de alguna manera, ejercen control y vigilancia sobre las actividades particulares son quienes más interés tienen, especialmente para conocer indicadores tales como la tasa de rendimiento sobre los activos y la proporción de

recursos que no provienen de los aportes de capital, entre otros.

Existen otros grupos con interés sobre los datos que se calculan con base en el análisis financiero, como podrían ser los sindicatos de las empresas, las sociedades calificadoras de riesgo, los corredores de valores, los analistas de fusiones y adquisiciones, las compañías de seguros y los auditores internos y externos que certifican estados financieros, entre los más usuales.

Cada uno de estos grupos de personas o entidades interesadas en los resultados que se obtienen a través del análisis financiero, dirige su atención hacia algunos de los elementos e indicadores calculados, teniendo en cuenta el objetivo particular buscado.

1.5 Análisis y diagnóstico empresarial

El diagnóstico de una empresa es una herramienta clave para la gestión correcta de la misma, así mismo es la consecuencia del análisis de todos los datos relevantes e informa sobre sus puntos débiles y fuertes.

Objetivos del diagnóstico empresarial

El diagnóstico de la empresa ayuda a conseguir los objetivos de la mayor parte

de las empresas como son:

1. Sobrevivir. Seguir funcionando a lo largo de los años atendiendo todos los compromisos futuros adquiridos.
2. Ser rentables. Generar los beneficios suficientes para retribuir adecuadamente a los accionistas y para financiar adecuadamente las inversiones precisas.
3. Crecer. Aumentar las ventas, la cuota de mercado y los beneficios.

Para que el diagnóstico sea útil, se han de dar las siguientes circunstancias:

- a) Debe basarse en el análisis de todos los datos relevantes.
- b) Debe hacerse a tiempo.
- c) Ha de ser correcto.
- d) Debe ir inmediatamente acompañado de medidas correctivas adecuadas para solucionar los puntos débiles y aprovechar los puntos fuertes.

Para que el diagnóstico sea completo se han de analizar como mínimo las áreas siguientes:

1. Organización. Debe estudiarse los objetivos de la empresa, la estructura jurídica, el estilo de dirección, el organigrama, los sistemas de información, los circuitos administrativos, el sistema de control interno, y la planificación y control.

2. Económico financiero. Requiere del análisis de la situación financiera y los resultados económicos (Balances de situación, cuentas de resultados, presupuestos de tesorería).

3. Marketing y comercial. Debe investigarse la evolución del mercado y de la competencia, así como la efectividad del plan de Marketing de la empresa (Precio, producto, publicidad, distribución, relaciones públicas).

4. Industrial y tecnológica. Se ha de analizar la tecnología, capacidad productiva, calidad del producto y de atención al cliente, proceso de fabricación, etc.

5. Factor humano. Se ha de analizar clima laboral, motivación y ausentismo.

El análisis continuo de las áreas anteriores puede permitir conocer el estado en que se encuentra la empresa y su posible evolución. Así, será factible tomar las medidas que garantizaran un futuro viable para la empresa.

CAPÍTULO II

2. ESTADOS FINANCIEROS..... 40

2.1 Concepto, objetivo y generalidades..... 40

2.1.1 Interacción de estados financieros 41

2.1.2 Presentación y revelación en los estados financieros 43

2.1.3 Partes que integran a los estados financieros 44

2.1.4 Limitaciones en el uso de estados financieros 45

2.2 Balance General 47

2.2.1 Activo 48

2.2.2 Pasivo 52

2.2.3 Capital..... 56

2.3 Estado de resultados 59

2.3.1 Estructura 59

2.3.2 Principales renglones 60

2.4 Estado de variaciones en el capital contable..... 63

2.4.1 Estructura	63
2.5 Estado de flujos de efectivo.....	64
2.5.1 Objetivo.....	65
2.5.2 Estructura	66
2.5.3 Procedimiento para elaborar el estado de flujos de efectivo	86
2.6 Estado de costo de producción y ventas	91
2.6.1 Estructura	92

2. ESTADOS FINANCIEROS

Todas las empresas, independientemente del giro al que se dediquen o al sector al que pertenezcan, necesitan de información que les auxilie en el proceso de toma de decisiones. Ya que los estados financieros constituyen una de las principales fuentes de información a la que con frecuencia se recurre, se ha desarrollado el presente capítulo.

2.1 Concepto, objetivo y generalidades

Los estados financieros se pueden definir como resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; habiendo de reflejar hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de las personas que los elaboran, según C.P. Alberto García Mendoza.

Los estados financieros son reportes que surgen como resultado de la clasificación y el ordenamiento de operaciones y movimientos financieros de una empresa. La contabilidad es el sistema de registro, clasificación y ordenamiento de los movimientos financieros, de los cuales surgen los estados financieros. Dicho sistema de contabilidad se basa en estrictas normas contables.

La razón de ser de los estados financieros es cubrir la necesidad de información

que tienen los interesados en un negocio. Quien tenga interés en la marcha financiera de un negocio necesariamente requerirá información que refleje su situación y desarrollo, y los estados financieros son el mejor conjunto de datos financieros reales con los que se dispone.

Es evidente que la información financiera y las técnicas contables han evolucionado y se han sofisticado de manera considerable en los últimos años. La globalización en el mundo de los negocios y de los mercados de capital está propiciando que la normatividad contable alrededor del mundo se armonice, teniendo como objetivo la generación de información comparable, transparente y de alta calidad, sobre el desempeño de las entidades económicas, que sirva a los objetivos de los usuarios de dicha información. La utilización de dichas normas no solo busca incrementar la calidad de la información financiera contenida en los estados financieros, sino que también pretende que tenga un mayor grado de aceptación.

2.1.1 Interacción de estados financieros

La información segmentada de un negocio presentada en los estados financieros, obliga a que el usuario de los mismos se percate de inmediato de la relación que existe entre cada uno de ellos. De tal manera que no se puede

elaborar un estado de flujo de efectivo si no se tienen elaborados los balances; a su vez, no se puede terminar un balance general si no se prepara antes el de resultados; un estado de resultados no puede concluir hasta que no se tengan los importes del estado de costo de producción y venta. Así pues existe una relación y dependencia entre un estado financiero y otro.

Existen diferentes estados financieros, pero solo a algunos se les ha dado el carácter de básicos atendiendo a las necesidades comunes del usuario en general y son los siguientes:

- Balance General (Estado de Situación Financiera).
- Estado de Resultados.
- Estado de variaciones en el capital contable.
- Estado de flujo de efectivo.

Dentro de los estados secundarios podemos mencionar:

- Estado de costo de producción y ventas.
- Estado de cambios en la situación financiera.

En general las empresas, además de determinar y analizar los estados financieros básicos, utilizan una serie de reportes que son normalmente de uso

interno para la gerencia. Algunos de estos reportes proporcionan información detallada de lo que en términos globales se muestra en los estados financieros básicos; muchos reportes se diseñan y estructuran de acuerdo con las necesidades particulares de información, además no existen reglas ni normas que determinen la manera y las formas de tales reportes. Algunos ejemplos de estos son:

- De la antigüedad de saldos de clientes.
- De las existencias de productos en el almacén.
- De costos de fabricación.
- De incidencias del personal, etc.

2.1.2 Presentación y revelación en los estados financieros

La presentación de la información financiera se refiere al modo de mostrar adecuadamente en los estados financieros y sus notas, los efectos derivados de las transacciones, transformaciones internas y otros eventos, que afectan económicamente a una empresa. Implica un proceso de análisis, interpretación, simplificación, abstracción y agrupación de información en los estados financieros, para que estos sean útiles en la toma de decisiones del usuario general.

La revelación es la acción de divulgar en los estados financieros y sus notas, toda aquella información que amplíe el origen y significado de los elementos que se presentan en dichos estados, proporcionando información acerca de las políticas contables, así como del entorno en el que se desenvuelve la empresa.

2.1.3 Partes que integran a los estados financieros

Los estados financieros al ser esquemas, obedecen a un formato que consta de las siguientes partes:

ENCABEZADO. Aquí se colocará el nombre de la empresa, nombre del estado financiero, fecha a la que se presenta la información y moneda en que se expresa dicho estado.

CUERPO. Es el contenido del estado financiero, es decir las cuentas que lo conforman.

CALCE. Aquí deben colocarse el nombre y firma de los responsables del estado financiero; debe firmar el contador general, el director o el gerente general y en caso de estar auditados el auditor también deberá firmar.

Y por último las NOTAS a los estados financieros que son parte integral de los mismos, cuyo objeto es complementar los estados básicos con información relevante.

2.1.4 Limitaciones en el uso de estados financieros

Los objetivos de los estados financieros están afectados no sólo por el ambiente de los negocios en donde opera la empresa, sino también por las características y limitaciones del tipo de información que dichos estados pueden proporcionar.

Es por ello que el usuario general debe tener presente lo siguiente:

- a) Las transformaciones internas, transacciones y otros eventos, que afectan económicamente a la empresa, son reconocidos conforme a normas particulares que pueden ser aplicadas con diferentes alternativas, lo cual puede afectar su comparabilidad;

- b) Los estados financieros, especialmente el balance general, presentan el valor contable de los recursos y obligaciones de la empresa, cuantificables confiablemente con base en las normas de información financiera y no pretenden presentar el valor razonable de la empresa en su conjunto. Por tanto, los estados financieros no reconocen otros elementos esenciales de la empresa, tales como los recursos humanos o capital intelectual, el producto, la marca, el mercado, etc.;

- c) Por referirse a negocio en marcha (La empresa se presume en existencia

permanente), están basados en varios aspectos, en estimaciones y juicios que son elaborados considerando los distintos cortes de periodos contables, motivo por el cual no pretenden ser exactos.

d) Por su carácter histórico solo refleja actividades ya realizadas.

e) Puede haber retrasos en la propia presentación y por tanto no serian oportunos.

f) Su elaboración depende de un ser humano con emociones que afectan su desempeño.

g) En ocasiones las empresas manipulan sus datos contables, con lo que estos dejan de representar adecuadamente la realidad.

h) La información contable no suele ser ajustada para expresar los efectos de la inflación, con lo que algunas partidas, tales como las depreciaciones, amortizaciones, el capital, las reservas, no son representativas de la realidad.

i) No siempre es posible obtener datos del sector en el que opera la empresa, esto con el fin de recabar información y de realizar comparaciones.

Tengamos claro que los estados financieros son el punto de partida del análisis y, a su vez, uno de los muchos elementos que deben observarse en el trabajo de análisis y evaluación de la posición financiera de un negocio.

La información que proporciona cada uno de los reportes y estados financieros es diversa y a la vez complementaria. Difícilmente podríamos tener un contexto financiero general y completo si no consideramos la información en su conjunto.

A continuación se describirán los cuatro estados financieros básicos y adicionalmente el estado de costos de producción y ventas, por ser para muchas empresas un estado fundamental.

2.2 Balance General

Se dice que el balance general es como una fotografía que muestra la situación financiera de una empresa en un momento determinado. En términos generales, el balance es una forma de organizar y resumir lo que posee una empresa (sus

activos), lo que debe a los acreedores (pasivos) y lo que aportan los accionistas que tienen su dinero invertido en la empresa (el capital contable).

Es necesario destacar que tanto el balance general como el estado de variaciones en el capital contable no cuentan con una normatividad específica, tal como ocurre con el estado de resultados (NIF B-3) y el estado de flujo de efectivo (NIF B-2), por lo que para conocer las reglas particulares de valuación y presentación de las cuentas que integrarán al balance general resulta necesario remitirse al contenido de la Serie NIF C “Normas aplicables a conceptos específicos de los estados financieros” y en su caso a las disposiciones generales señaladas en la NIF A-5.

2.2.1 Activo

El activo es el conjunto de bienes y derechos con que cuenta una entidad económica para obtener sus objetivos, según, Arturo Elizondo López.

Tomando en consideración que el Activo está formado por bienes y derechos de distinta naturaleza, se ha optado por clasificarlos en grupos formados con valores homogéneos.

La clasificación de los valores que forman el Activo se debe hacer atendiendo a su mayor o menor grado de disponibilidad.

Grado de disponibilidad. Se debe entender por grado de disponibilidad, a la mayor o menor facilidad que se tiene para convertir en efectivo el valor de un determinado bien.

Mayor grado de disponibilidad. Un bien tiene mayor grado de disponibilidad, en tanto sea más fácil su conversión en dinero efectivo.

Menor grado de disponibilidad. Un bien tiene menor grado de disponibilidad, en tanto sea menos fácil su conversión en dinero efectivo.

Atendiendo a su mayor y menor grado de disponibilidad, los valores que forman el Activo se clasifican en:

I. Activo circulante. Este grupo está formado por todos los bienes y derechos del negocio que están en rotación o movimiento constante y que tienen como principal característica la fácil conversión en dinero efectivo.

El orden en que deben aparecer las principales cuentas en el Activo circulante,

en atención a su mayor o menor grado de disponibilidad es el siguiente:

Caja

Bancos

Clientes

Documentos por cobrar

Deudores diversos

Inventarios

Mercancías en tránsito

Rentas pagadas por anticipado

Impuestos y derechos pagados por anticipado

Regalías pagadas por anticipado

Papelería y artículos de escritorio

El vencimiento de las Cuentas por cobrar –Clientes, Documentos por cobrar y Deudores diversos- debe ser en un plazo no mayor de un año, para poderlas considerar como un Activo circulante; ya que, de no ser así serán consideradas como activo no circulante por tener un plazo mayor al año o más, a partir de la fecha del balance.

II. Activo no circulante. Este grupo está formado por todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio que tienen cierta permanencia o fijeza y se han adquirido con el propósito de usarlos y no de venderlos; naturalmente que cuando se encuentren en malas condiciones o no presten un servicio efectivo, sí pueden venderse o cambiarse.

Los principales bienes y derechos que forman el Activo no circulante son:

Terrenos

Edificios

Mobiliario y equipo

Maquinaria y equipo

Equipo de cómputo

Acciones y valores

Crédito mercantil

Gastos de investigación

Gastos de organización

Rentas pagadas por anticipado (a largo plazo)

Impuestos y derechos pagados por anticipado (a largo plazo)

Regalías pagadas por anticipado (a largo plazo)

Papelería y artículos de escritorio (a largo plazo)

También deben figurar en el Activo no circulante las acciones, bonos y otros títulos de crédito que el negocio ha adquirido de otras compañías, pues son inversiones de carácter permanente, o sea que no se han adquirido con el objeto de venderlas y tener una rápida conversión en dinero efectivo.

Los gastos pagados por anticipado se consideran como un Activo, porque nos dan el derecho de disfrutar de un servicio equivalente a la cantidad pagada anticipadamente.

Los gastos pagados por anticipado tienen como característica que su valor va disminuyendo conforme se van consumiendo o conforme transcurre el tiempo.

De los gastos pagados por anticipado, únicamente se debe considerar gasto la parte consumida o utilizada, como es el caso de la papelería y útiles; o la parte devengada, en el caso de las rentas pagadas por anticipado.

Otro dato interesante que nos pueden mostrar los activos es que por medio de ellos podemos saber si se trata de una empresa industrial, comercial o de servicios.

2.2.2 Pasivo

El pasivo por, su parte, es el total de adeudos contraídos por la entidad para allegarse recursos financieros y adquirir así, los bienes necesarios para su operación, según, Arturo Elizondo López.

Teniendo en cuenta que el Pasivo está formado por deudas y obligaciones de distinta naturaleza; se ha juzgado conveniente clasificar éstas en grupos formados con valores homogéneos.

La clasificación de las deudas y obligaciones que forman el Pasivo se deben hacer atendiendo a su mayor o menor grado de exigibilidad.

Grado de exigibilidad. Se entiende como grado de exigibilidad el menor o mayor plazo de que se dispone para liquidar una deuda o una obligación.

Mayor grado de exigibilidad. Una deuda o una obligación tiene mayor grado de exigibilidad, en tanto sea menor el plazo de que se dispone para liquidarla.

Menor grado de exigibilidad. Una deuda o una obligación tiene menor grado de exigibilidad, en tanto sea mayor el plazo de que se dispone para liquidarla.

En atención a su mayor y menor grado de exigibilidad, las deudas y obligaciones que forman el Pasivo se clasifican en:

I. Pasivo a corto plazo. Este grupo está formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento sea en un plazo menor de un año; dichas deudas y obligaciones tienen como característica principal que se encuentran en constante movimiento o rotación.

Las principales deudas y obligaciones que forman el Pasivo a corto plazo son:

Proveedores

Documentos por pagar

Acreedores bancarios

Dividendos por pagar

Impuestos por pagar

PTU por pagar

Rentas cobradas por anticipado

II. Pasivo a largo plazo. Este grupo está formado por todas las deudas y obligaciones con vencimiento mayor de un año, contando a partir de la fecha del Balance.

Las principales deudas y obligaciones que forman el Pasivo a largo plazo son:

Acreeedores bancarios (a largo plazo)

Documentos por pagar (a largo plazo)

Acreeedores hipotecarios

Obligaciones en circulación

Cuando existan créditos a pagar a largo plazo, digamos a cinco años, de los cuales se deba cubrir mensual o anualmente una parte determinada, dicha parte debe considerarse un Pasivo a corto plazo y, el resto del crédito, un Pasivo a largo plazo.

Las cantidades cobradas por anticipado se deben considerar Pasivo, porque generan la obligación de proporcionar un servicio equivalente a la cantidad cobrada anticipadamente.

Los servicios cobrados por anticipado tienen como característica que su valor va disminuyendo con el transcurso del tiempo o conforme se vayan proporcionando dichos servicios.

De los servicios cobrados por anticipado, únicamente se debe considerar utilidad la parte disminuida por el transcurso del tiempo y el resto, un Pasivo a largo

plazo.

No debe olvidarse que todo servicio cobrado por anticipado es convertible en utilidad conforme transcurre el tiempo o se vayan proporcionando dichos servicios.

2.2.3 Capital

Debe entenderse por capital la diferencia entre el total de los recursos que posee una entidad para el logro de sus objetivos (Activo) y el importe de sus deudas (Pasivo), según, Arturo Elizondo López.

El capital contable representa el patrimonio que tienen los accionistas. Este se clasifica de acuerdo a su origen en:

I. Capital contribuido. Conformado por las aportaciones de los propietarios de la empresa.

Las principales cuentas que lo integran son:

Capital social

Aportaciones para futuros aumentos de capital

Prima en venta de acciones

II. Capital Ganado. Conformado por las utilidades y pérdidas integrales acumuladas, así como, por las reservas creadas por los propietarios de la entidad.

Las principales cuentas que lo integran son:

Utilidades acumuladas

Reservas

Pérdidas acumuladas

Utilidad del ejercicio o pérdida del ejercicio

Las cuentas que aquí se han señalado constituyen únicamente posibles ejemplos de las cuentas que integran al Activo, Pasivo y Capital contable; por lo tanto se podrán presentar casos en los que sea necesario utilizar otras cuentas que aquí no aparecen o utilizar menos cuentas de las que aquí se enuncian, esto atenderá a las necesidades de información de cada empresa en particular.

Ya que hemos revisado los conceptos fundamentales del balance y su clasificación, a continuación se muestra un ejemplo.

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Balances generales
(Cifras en pesos)

	Al 31 de diciembre de	
	2009	2008
Activo		
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes	\$ 34,056	\$ 41,119
Cuentas por cobrar:		
Clientes	117,132	163,442
Impuestos por recuperar	1,041	18,004
Deudores diversos	317	188
Otras	327	314
Inventarios	199,112	335,979
Pagos anticipados	2,092	0
Total del activo circulante	354,077	559,046
Inversión en compañías subsidiarias	23,359	21,620
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	69,871	76,626
Otros activos	120	305
Total del activo	\$ 447,427	\$ 657,597
Pasivo y capital contable		
Pasivo a corto plazo:		
Préstamos bancarios	\$0	\$61,873
Proveedores	911	5,107
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	22,669	30,776
Impuestos por pagar	20,327	18,301
Partes relacionadas	134,533	293,055
Total del pasivo a corto plazo	178,440	409,112
Impuesto sobre la renta diferido	7,476	10,357
Total del pasivo	185,916	419,469
Capital contable:		
Capital social	84,765	84,765
Reserva legal	4,238	4,238
Utilidades acumuladas	142,879	127,547
Utilidades del ejercicio	29,628	21,578
Total del capital contable	261,510	238,128
Total del pasivo y del capital contable	\$ 447,426	\$ 657,597

2.3 Estado de resultados

La NIF B-3 menciona que debe mostrar la información relativa a las operaciones de una entidad lucrativa en un periodo contable, mediante un adecuado enfrentamiento de los ingresos con los costos y los gastos relativos, para así determinar la utilidad o pérdida neta del periodo, la cual forma parte del capital ganado de dichas entidades. Tanto los ingresos como los gastos son calculados de acuerdo con estrictas normas contables emitidas por el Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera, A.C.

Según Elías Lara, es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la forma en que se ha obtenido la utilidad o pérdida del ejercicio, es un balance complementario al balance general.

2.3.1 Estructura

Con base a la NIF A-5, los ingresos, costos y gastos pueden ser de dos tipos:

- a) ordinarios.- Son los relacionados con el giro de la empresa, es decir, los que se derivan de las actividades primarias que representan la principal fuente de ingresos para la empresa; y
- b) no ordinarios.- Son los que se derivan de las actividades que no representan la principal fuente de ingresos para la entidad.

Los ingresos, costos y gastos ordinarios deben incluir todos aquéllos que son inherentes a las actividades primarias de la empresa aun cuando no sean frecuentes.

Lo primero que se reporta en un estado de resultados son los ingresos o las ventas facturadas, luego se hace una deducción de todos los costos y gastos relacionados con las operaciones de la empresa. Las deducciones en gastos y costos incluyen: costo de las mercancías vendidas o de los servicios prestados; gastos generales: gastos de venta, de administración, de investigación y otros; gastos financieros e impuestos. Después de restar todos los gastos y costos a los ingresos obtenemos la utilidad neta o la pérdida del periodo, sí es que los costos y gastos son mayores que los ingresos.

2.3.2 Principales renglones

Ventas o ingresos netos.- Las ventas netas se determinan restando de las ventas totales el importe de las devoluciones y rebajas sobre ventas.

Costo de ventas.- El costo de lo vendido se obtiene sumando al inventario inicial el importe de las compras netas y restando de la suma que se obtenga el importe del inventario final.

Utilidad bruta (utilidad en ventas).- Se determina restando de las ventas netas el importe del costo de lo vendido. Cuando el costo de lo vendido sea mayor que el importe de las ventas netas, el resultado será pérdida en ventas.

Gastos generales.- Son las erogaciones que sostienen la organización implantada en la empresa y que permiten llevar a cabo las diferentes actividades y operaciones que han sucedido diariamente.

Otros ingresos y gastos.- Son las operaciones incidentales que no forman parte del giro de la empresa y que no constituyen el resultado integral de financiamiento.

Resultado Integral de Financiamiento (RIF).- Se conforma de:

a) intereses;

b) *fluctuaciones cambiarias;*

c) *cambios en el valor razonable de activos y pasivos financieros; y el resultado por posición monetaria.*

A continuación mostramos el esquema general del estado de resultados de acuerdo con la NIF B-3 y un ejemplo:

	Ventas o ingresos netos
-	Costo de ventas
=	Utilidad o pérdida bruta
-	Gastos generales
-	Gastos de venta
-	Gastos de administración
+/-	Otros ingresos y gastos
+/-	Resultado integral de financiamiento
+/-	Particip. En los resultados de sub. No consolidados y asoci.
+/-	Partidas no ordinarias
=	Utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad
-	Impuestos a la utilidad
=	Utilidad o pérdida antes de las operaciones discontinuadas
+/-	Operaciones discontinuadas
=	Utilidad o pérdida neta Utilidad por acción

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de resultados
(Cifras en pesos)

	Por los años terminados al 31 de diciembre de	
	2009	2008
Ventas netas	\$626,894	\$829,992
Costo de ventas	517,289	672,502
Utilidad bruta	109,605	157,490
Gastos generales	23,500	28,084
Gastos de venta	27,000	24,388
Gastos de administración	16,864	21,432
Otros ingresos, neto	4,256	4,103
Resultado integral de financiamiento:		
Intereses a (cargo) a favor, neto	-3,453	1,958
Pérdida cambiaria, neto	-3,784	-62,937
Participación en los resultados de subsidiarias	1,738	2,536
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	40,998	29,246
Impuestos a la utilidad	11,370	7,668
Utilidad neta	\$29,628	\$21,578

2.4 Estado de variaciones en el capital contable

De acuerdo con la NIF A-5 es un estado emitido por las entidades lucrativas, y se conforma por los siguientes elementos básicos: movimientos de propietarios, creación de reservas y utilidad o pérdida integral.

Pretende conocer cuáles fueron los movimientos habidos en las partidas que lo originan, es decir:

- Capital social común
- Capital social preferente
- Prima en venta de acciones
- Utilidades de ejercicios anteriores o utilidades por aplicar
- Utilidad del ejercicio
- Reserva legal
- Interés minoritario (en estados consolidados y utilizando el criterio de la entidad)
- Exceso de valor en libros sobre el costo (exclusivo de estados consolidados)

2.4.1 Estructura

La forma de presentación de este estado financiero es la de partir de los saldos al inicio del ejercicio para cada una de las partidas antes señaladas y luego

sumar o restar los movimientos del año para llegar a los saldos de fin de periodo. Otra presentación más sencilla consiste en partir del capital contable de un ejercicio, sumarle los aumentos habidos al capital contable durante el año y restar las disminuciones para llegar al capital contable del fin de periodo.

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.

Estados de variaciones en el capital contable

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008

(Cifras en pesos)

	Capital social	Reserva legal	Utilidades acumuladas	Utilidad del ejercicio	Total
Saldos al 31 de diciembre de 2007	\$84,765	4,238	\$127,547	\$0	\$216,550
Utilidad neta				21,578	21,578
Saldos al 31 de diciembre de 2008	84,765	4,238	127,547	21,578	238,128
Traspaso			21,578	-21,578	0
Pago de dividendos			-6,246		-6,246
Utilidad neta				29,628	29,628
Saldos al 31 de diciembre de 2009	\$84,765	\$4,238	\$142,879	\$29,628	\$261,510

2.5 Estado de flujos de efectivo

Con base en la NIF A-3, el estado de flujos de efectivo es un estado financiero básico que muestra las fuentes y aplicaciones del efectivo de la entidad en el período, las cuales son clasificados actividades de operación, de inversión y de financiamiento. Sea cual sea la definición de este estado, el hecho es que la información mostrada tiene que ver con el origen y la aplicación de los recursos monetarios de una empresa.

Este estado se encuentra regulado por la NIF B-2 vigente a partir del 1 de enero de 2008 y menciona que el usuario general de los estados financieros está interesado en conocer cómo la entidad genera y utiliza el efectivo y los equivalentes de efectivo, independientemente de la naturaleza de sus actividades. Básicamente, las entidades necesitan efectivo para realizar sus operaciones, pagar sus obligaciones y, en caso de entidades lucrativas, pagar rendimientos a sus propietarios.

2.5.1 Objetivo

Los objetivos del estado de flujos de efectivo son varios y muy diversos, entre otros:

Evaluar la capacidad financiera de la empresa para generar flujo de efectivo.

Conocer la fuente y el destino de los recursos.

Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.

El estado de flujos de efectivo sirve para dar respuesta tajante a la pregunta. ¿por qué no hay dinero si estamos reportando utilidades? Por tanto, el estado de flujos de efectivo deberá iniciar con la utilidad reportada en el estado de

resultados y terminar con el saldo en efectivo en la cuenta en bancos, pasando por los conceptos que dieron origen de recursos y por aquellos conceptos para cuales se destinaron los recursos.

2.5.2 Estructura

Los términos que se listan a continuación se utilizan en la NIF B2 con los significados que se especifican:

a) efectivo - es la moneda de curso legal en caja y en depósitos bancarios a la vista disponibles para la operación de la entidad: tal como lo que se tiene en cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales y remesas en tránsito. El rubro de efectivo también incluye partidas consideradas como equivalentes de efectivo;

b) *equivalentes de efectivo* - son valores a corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo y que están sujetos a riesgos poco significativos de cambios en su valor; tales como: monedas extranjeras, metales preciosos amonedados e inversiones temporales a la vista;

c) *Flujos de efectivo* - son entradas y salidas de efectivo;

d) *entradas de efectivo* - son operaciones que provocan aumentos del saldo de efectivo;

e) *salidas de efectivo* - son operaciones que provocan disminuciones del saldo de efectivo;

f) *actividades de operación*- son las que constituyen la principal fuente de ingresos para la entidad; también incluyen otras actividades que no pueden ser calificadas como de inversión o de financiamiento;

g) *actividades de inversión* - son las relacionadas con la adquisición y la disposición de: i) inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y otros activos destinados al uso, a la producción de bienes o a la prestación de servicios; ii) instrumentos financieros disponibles para la venta, así como los conservados a vencimiento; iii) inversiones permanentes en instrumentos financieros de capital; y, iv) actividades relacionadas con el otorgamiento y recuperación de préstamos que no están relacionados con las actividades de operación;

h) *actividades de financiamiento* - son las relacionadas con la obtención, así como con la retribución y resarcimiento de fondos provenientes de: i) los propietarios de la entidad; ii) acreedores otorgantes de financiamientos que no están relacionados con las operaciones habituales de suministro de bienes y servicios; y, iii) la emisión, por parte de la entidad, de instrumentos de deuda e instrumentos de capital diferentes a las acciones;

i) *valor nominal* - con base en la NIF A-6, Reconocimiento y valuación, es el monto de efectivo o equivalentes, pagado o cobrado en una operación y el cual está representado, en el primer caso, por el costo de adquisición; en el segundo caso por el recurso histórico;

j) *moneda de informe* - es la moneda elegida y utilizada por la entidad para presentar sus estados financieros;

k) *operación extranjera* - con base en la NIF B-15, Conversión de monedas extranjeras, es una entidad cuyas actividades están basadas o se llevan a cabo en un país o moneda distintos a los de la entidad informante. Para estos propósitos puede ser una subsidiaria, asociada, sucursal, un negocio conjunto o cualquier otra entidad que utiliza una moneda de informe distinta a su moneda

funcional, o en su caso, a su moneda de registro;

l) *tipo de cambio histórico* - es el tipo de cambio de contado referido a la fecha en la que se llevó a cabo una transacción determinada.

Normas de presentación generales

Con base en la NIF B-10, Efectos de la inflación, cuando su entorno económico es calificado como entorno no inflacionario, la entidad debe presentar su estado de flujos de efectivo expresado en valores nominales. Cuando dicho entorno económico es calificado como inflacionario, la entidad debe presentar su estado de flujos de efectivo expresado en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha de cierre del periodo actual.

La entidad debe excluir del estado de flujos de efectivo, todas las operaciones que no afectaron los flujos de efectivo. Algunos ejemplos de estas operaciones son:

a) adquisición a crédito de inmuebles, maquinaria y equipo; por ejemplo, adquisición a través de esquemas de arrendamiento capitalizable y otro tipo de financiamientos similares;

- b) fluctuaciones cambiarias devengadas no realizadas, salvo las que se derivan del saldo de efectivo, dado que en este caso se consideran realizadas;
- c) ajustes por reconocimiento del valor razonable, salvo los que se derivan del saldo de efectivo, dado que en este caso se consideran realizados;
- d) conversión de deuda a capital y distribución de dividendos en acciones;
- e) adquisición de una subsidiaria con pago en acciones;
- f) pagos en acciones a los empleados;
- g) donaciones o aportaciones de capital en especie;
- h) operaciones negociadas con intercambio de activos;
- i) creación de reservas y cualquier otro traspaso entre cuentas de capital.

La entidad debe clasificar y presentar los flujos de efectivo, según la naturaleza de los mismos, actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

Para clasificar un flujo de efectivo en alguna de las categorías antes mencionadas, debe atenderse a su sustancia económica y no a la forma que se utilizó para llevarla a cabo.

La estructura del estado de flujos de efectivo debe incluir, como mínimo, los rubros siguientes:

Actividades de operación.

Actividades de inversión.

Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento o, efectivo a obtener en actividades de financiamiento.

Actividades de financiamiento.

Incremento o disminución neta de efectivo y equivalentes de efectivo.

Efectos por cambios en el valor del efectivo;

Efectivo y equivalentes de efectivo al principio del período, y

Efectivo y equivalentes de efectivo al final del período.

Dentro de cada grupo de actividades, como norma general, la entidad debe presentar los flujos de efectivo en términos brutos mostrando los principales conceptos de los distintos cobros y pagos; no obstante, dichos flujos pueden presentarse en términos netos cuando se refieran a:

a) cobros y pagos procedentes de partidas en las que su rotación es rápida, su vencimiento es a corto plazo y son tal cantidad de operaciones en el periodo que sería impráctico presentarlas por separado; y

b) cobros y pagos en efectivo por cuenta de clientes, siempre y cuando los flujos de efectivo reflejen la actividad con el cliente como tal, sin incluir otras actividades de éste con la empresa.

c) pagos y cobros en efectivo por cuenta de proveedores, siempre y cuando los flujos de efectivo reflejen la actividad con el cliente como tal, sin incluir otras actividades de éste con la entidad.

Actividades de operación

Los flujos de efectivo procedentes de las actividades de operación son un indicador de la medida en la que estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para mantener la capacidad de operación de la entidad, para efectuar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiamiento y, en su caso, para pagar financiamientos y dividendos.

Los flujos de efectivo procedentes de las actividades de operación son un indicador de la medida en la que estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para mantener la capacidad de operación de la entidad, para efectuar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiamiento y, en su caso, para pagar financiamientos y dividendos.

Debido a que los flujos de las actividades de operación son los que se derivan de las operaciones que constituyen la principal fuente de ingresos de la entidad, en esta sección se incluyen actividades que intervienen en la determinación de la utilidad o pérdida neta de la entidad o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable, exceptuando aquéllas que están asociadas ya sea con las actividades de inversión o con las de financiamiento. Ejemplo de estas últimas, es el caso de la utilidad o pérdida en la venta de activo fijo, la cual debe presentarse en actividades de inversión para integrar la totalidad de los flujos generados por dicha venta.

Algunos ejemplos de flujos de efectivo por actividades de operación son los siguientes:

a) cobros en efectivo procedentes de la venta de bienes y de la prestación de servicios.

- b) cobros en efectivo derivados de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos;
- c) pagos en efectivo a proveedores por el suministro de bienes y servicios;
- d) pagos en efectivo por beneficios a los empleados, así como pagos en efectivo efectuados en su nombre;
- e) pagos o devoluciones en efectivo, de impuestos a la utilidad;
- f) pagos o devoluciones de otros impuestos derivados de la operación de la entidad, diferentes al impuesto a la utilidad;
- g) cobros o pagos en efectivo derivados de contratos que se tienen para negociación; tales como, los flujos de efectivo que se derivan de operaciones con instrumentos financieros de deuda, de capital o derivados (en este último caso: o contratos de precio adelantado, futuros, opciones y swaps), utilizados con fines de negociación; o los relacionados con contratos de factoraje;

h) cobros o pagos en efectivo relacionados con instrumentos financieros con fines de cobertura de posiciones primarias cuyos flujos de efectivo se clasifican como de operación, de acuerdo con lo establecido en el párrafo 20;

i) cobros o pagos en efectivo de las entidades de seguros por concepto de primas y prestaciones, anualidades y otras obligaciones derivadas de las pólizas suscritas; y

j) cualquier cobro o pago que no pueda ser asociado con las actividades de inversión o con las de financiamiento.

Para efectos del inciso h) del párrafo anterior, cuando un contrato se trata contablemente como una operación de cobertura, los flujos de efectivo de dicho contrato deben clasificarse de la misma forma que los flujos de efectivo procedentes de la posición primaria cubierta. Por ejemplo, si los flujos de efectivo de la partida cubierta son actividades de operación, los flujos de efectivo derivados del instrumento de cobertura, también lo son.

Impuestos a la utilidad

Los flujos de efectivo relacionados con los impuestos a la utilidad deben presentarse en un rubro por separado dentro de la clasificación de actividades de operación, a menos que, con base en alguna NIF particular, deban presentarse específicamente asociados con actividades de inversión o de financiamiento, como en el caso del impuesto derivado de las operaciones discontinuadas, el cual debe presentarse como parte de las actividades de inversión.

Actividades de inversión

Los flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión representan la medida en que la entidad ha canalizado recursos, esencialmente, hacia partidas que generarán ingresos y flujos de efectivo en el mediano y largo plazo.

Algunos ejemplos de flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión son los siguientes:

a) pagos en efectivo para la adquisición, instalación y, en su caso, para el desarrollo de inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo;

b) cobros en efectivo por ventas de inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo;

c) pagos o cobros en efectivo por la adquisición, disposición o rendimientos de instrumentos financieros de deuda emitidos por otras entidades, distintos de los instrumentos clasificados como de negociación; ejemplos: compra o venta de instrumentos financieros disponibles para la venta y de los conservados a vencimiento; así como, el cobro de intereses derivado de dichos instrumentos;

d) pagos o cobros en efectivo por la adquisición, disposición o rendimientos de instrumentos financieros de capital emitidos por otras entidades, distintos de los instrumentos clasificados como de negociación; ejemplos: compra o venta de acciones en entidades asociadas o en negocios conjuntos; así como, el cobro de dividendos derivados de dichos instrumentos;

e) préstamos en efectivo a terceros no relacionados con la operación;

f) cobros en efectivo derivados del reembolso de préstamos a terceros; y

g) cobros o pagos en efectivo relacionados con instrumentos financieros derivados con fines de cobertura, cuya posición primaria cubierta sea

considerada como parte de las actividades de inversión; esto de acuerdo con lo establecido en el párrafo 20.

h) Inversiones en subsidiarias no consolidadas, asociadas y negocios conjuntos

La entidad tenedora de subsidiarias no consolidadas, de asociadas o de negocios conjuntos, debe presentar en el estado de flujos de efectivo, los flujos de efectivo habidos entre ella y tales entidades; es decir, no deben eliminarse los flujos de efectivo ocurridos entre dichas entidades; por ejemplo, los flujos de efectivo relacionados con operaciones intercompañías o con el cobro de dividendos.

Adquisiciones y disposiciones de subsidiarias y otros negocios

Los flujos de efectivo derivados de adquisiciones o disposiciones de subsidiarias y otros negocios deben clasificarse en actividades de inversión; asimismo, deben presentarse en un único renglón por separado que involucre toda la operación de adquisición o, en su caso, de disposición, en lugar de presentar la adquisición o disposición individual de los activos y pasivos de dichos negocios, a la fecha de adquisición o disposición. Los flujos de efectivo derivados de las adquisiciones no deben compensarse con los de las disposiciones.

Los flujos de efectivo pagados por la adquisición de subsidiarias y otros negocios deben presentarse netos del saldo de efectivo adquirido en dicha operación.

Los flujos de efectivo cobrados por la disposición de subsidiarias y otros negocios (operaciones discontinuadas) deben presentarse netos del saldo de efectivo dispuesto en dicha operación. Asimismo, este importe debe estar neto del impuesto a la utilidad atribuible a tal disposición. En el caso de subsidiarias extranjeras, debe mostrarse este importe neto del ajuste acumulado por conversión atribuible a dichas subsidiarias.

Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento o efectivo a obtener de actividades de financiamiento

Antes de mostrar las actividades de financiamiento, debe determinarse la suma algebraica de los flujos de efectivo presentados en los rubros de actividades de operación y actividades de inversión. Cuando este resultado es positivo, se le denomina efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento; cuando es negativo, se le denomina efectivo a obtener de actividades de financiamiento.

Actividades de financiamiento

En esta sección se muestran los flujos de efectivo destinados a cubrir las necesidades de efectivo de la entidad como consecuencia de compromisos derivados de sus actividades de operación e inversión. Asimismo, también se muestra la capacidad de la entidad para restituir a sus acreedores financieros y a sus propietarios, los recursos que canalizaron en su momento a la entidad y, en su caso, para pagarles rendimientos.

Algunos ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiamiento son los siguientes:

- a) cobros en efectivo procedentes de la emisión de acciones y otros instrumentos de capital de la propia entidad, netos de los gastos de emisión relativos;
- b) pagos en efectivo a los propietarios por reembolsos de capital, pago de dividendos o recompra de acciones;
- c) cobros en efectivo procedentes de la emisión, por parte de la entidad, de instrumentos de deuda, en su caso, netos de los gastos de emisión; así como cobros en efectivo por la obtención de préstamos, ya sea a corto o a largo plazo;

d) reembolsos en efectivo de los recursos tomados en préstamo descritos en el inciso anterior; y

e) pagos en efectivo realizados por la entidad como arrendataria para reducir la deuda pendiente de un arrendamiento capitalizable u otros financiamientos similares.

Compra o venta de acciones de una subsidiaria al interés minoritario

En los casos en los que una entidad controladora compra o vende acciones de una subsidiaria al interés minoritario, los flujos de efectivo asociados con dicha operación deben presentarse como actividades de financiamiento, dentro del estado de flujos de efectivo consolidado; lo anterior debido a que se considera que esta operación es una transacción entre accionistas o propietarios.

Incremento o disminución neta de efectivo

Después de clasificar los flujos de efectivo en actividades de operación, actividades de inversión y de financiamiento, deben presentarse los flujos de efectivo netos de estas tres secciones; este importe neto se denomina incremento o disminución neta de efectivo. Cuando este importe es positivo, se

denomina incremento neto de efectivo; cuando es negativo, se denomina disminución neta de efectivo.

Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación

En un renglón por separado, llamado ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación, la entidad debe presentar, según proceda, lo siguiente:

- a) los ajustes por conversión a los que hace alusión el párrafo 53 relativo a la conversión de los flujos de efectivo de sus operaciones extranjeras, a la moneda de informe;

- b) los ajustes por inflación asociados con los flujos de efectivo de cualquiera de las entidades que conforman el ente económico consolidado y que se encuentra en un entorno económico inflacionario.

En los casos en los que sólo haya efectos de los mencionados en el inciso a) del párrafo anterior, este rubro se denominará ajustes al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio; en los casos en los que sólo haya efectos de

los mencionados en el inciso b) del párrafo anterior, este rubro se denominará ajustes al flujo de efectivo por variaciones en los niveles de inflación.

Efectivo al principio del periodo

El rubro denominado efectivo al principio del periodo corresponde al saldo de efectivo presentado en el balance general del final del periodo anterior, el cual debe incluir el efectivo restringido; el efectivo al principio del periodo debe presentarse en un renglón específico dentro del estado de flujos de efectivo para permitir la conciliación con el saldo de efectivo al final del periodo actual.

Efectivo al final del periodo

El rubro denominado efectivo al final del periodo, dentro del estado de flujos de efectivo, debe determinarse por la suma algebraica de los rubros: a) incremento o disminución neta de efectivo; b) ajuste por conversión y/o ajuste por valuación de los saldos de efectivo; y c) efectivo al principio del periodo; dicha suma debe corresponder al saldo del efectivo presentado en el balance general al final del periodo incluyendo el saldo del efectivo restringido.

Consideraciones adicionales

Intereses

Los flujos de efectivo derivados de intereses cobrados deben presentarse en un rubro específico dentro del mismo grupo de actividades en el que se presentan los flujos de efectivo de la partida con la que están asociados. Por ejemplo, las entradas de flujos de efectivo por intereses de instrumentos financieros de negociación deben presentarse, al igual que dichos instrumentos, en actividades de operación; si los intereses se derivan de un instrumento clasificado como disponible para la venta, el flujo de efectivo relativo debe presentarse en actividades de inversión.

Los intereses pagados, siempre que se trate de entidades no financieras, deben presentarse dentro de actividades de financiamiento debido a que representan los costos de haber obtenido recursos por parte de los acreedores financieros de la entidad; dichos intereses pagados deben incluir los intereses capitalizados en activos.

Dividendos

Los flujos de efectivo derivados de dividendos cobrados deben presentarse en un rubro específico dentro del mismo grupo de actividades en el que se presentan los flujos de efectivo de la partida con la que están asociados. Por ejemplo: las entradas de flujos de efectivo por dividendos cobrados de

instrumentos financieros de negociación deben presentarse, al igual que dichos instrumentos, en actividades de operación; si los dividendos cobrados se derivan de una inversión permanente en una entidad asociada, dichos flujos de efectivo deben presentarse en actividades de inversión.

Las salidas de efectivo por dividendos pagados deben presentarse en actividades de financiamiento debido a que representan la retribución a los propietarios de una entidad por los recursos obtenidos de su parte.

Partidas no ordinarias

Las partidas no ordinarias deben clasificarse como actividades de operación, de inversión o de financiamiento dependiendo de su sustancia económica; por ejemplo, el caso de la ganancia no ordinaria derivada de una adquisición de negocios debe presentarse en actividades de inversión como parte de los flujos de efectivo netos asociados a tal adquisición.

En los casos en los que dichas partidas no ordinarias no puedan identificarse claramente con alguna de las tres secciones mencionadas en el párrafo anterior, con base en el párrafo 9 f), deben clasificarse como actividades de operación.

2.5.3 Procedimiento para elaborar el estado de flujos de efectivo

La empresa debe determinar y presentar los flujos de efectivo de las actividades de operación usando uno de los dos métodos siguientes:

a) método directo – según el cual deben presentarse por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos

b) método indirecto – según el cual, preferentemente, se presenta en primer lugar la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad o, en su caso, el cambio neto en el patrimonio contable; dicho importe se ajusta por los efectos de operaciones de periodos anteriores cobradas o pagadas en el periodo actual y, por operaciones del periodo actual de cobro o pago diferido hacia el futuro; asimismo, se ajusta por operaciones y que están asociadas con las actividades de inversión o de financiamiento.

Método directo

En este método, la determinación de los flujos de efectivo de actividades de operación debe hacerse con cualquiera de los procedimientos siguientes.

a) utilizando directamente los registros contables de la entidad respecto de las partidas que se afectaron por entradas o por salidas de efectivo, o

b) modificando cada uno de los rubros del estado de resultados o del estado de actividades por:

i. los cambios habidos durante el periodo en las cuentas por cobrar, en las cuentas por pagar y en los inventarios, derivados de las actividades de operación

ii. otras partidas sin reflejo en el efectivo, y

iii. otras partidas que se eliminan por considerarse flujos de efectivo de inversión o de financiamiento

En la aplicación del método directo, deben presentarse por separado y como mínimo, las actividades de operación siguientes:

a) cobros en efectivo a clientes

b) pagos en efectivo a proveedores de bienes y servicios

c) pagos en efectivo a los empleados

d) pagos o cobros en efectivo por impuestos a la utilidad

Método indirecto

En el método indirecto, los flujos de efectivo de las actividades de operación deben determinarse partiendo, preferentemente, de la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad o, en su caso, del cambio neto en el patrimonio contable; dicho importe se aumenta o disminuye por los efectos de:

a) partidas que se consideran asociadas con:

i. actividades de inversión; por ejemplo, la depreciación y la utilidad o pérdida en la venta de inmuebles, maquinaria y equipo; la amortización de activos intangibles; la pérdida por deterioro de activos de larga duración; así como la participación en asociadas y en negocios conjuntos

ii. actividades de financiamiento; por ejemplo, los intereses a cargo sobre un préstamo bancario y las ganancias o pérdidas en extinción de pasivos

b) cambios habidos durante el periodo en los rubros, de corto o largo plazo, que forman parte del capital de trabajo de la entidad; tales como: inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

La presentación de los flujos de efectivo de operación parte, preferentemente, de la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad, o en su caso, del cambio

neto en el patrimonio contable y, mostrando enseguida y en rubros por separado, los flujos de efectivo con base en el orden en el que fueron determinados, según el párrafo anterior. No obstante, la entidad puede partir solo de cualquiera de los otros dos niveles básicos de utilidad o pérdida que establece la NIF B-3, Estado de resultados (utilidad o pérdida neta o, utilidad o pérdida antes de las operaciones discontinuadas). Partir de un renglón distinto al de utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad representa mostrar más partidas conciliatorias, como pueden ser impuestos a la utilidad o, en su caso, operaciones discontinuadas.

Actividades de inversión y de financiamiento

La entidad debe determinar y presentar por separado, después de actividades de operación, los flujos de efectivo derivados de las principales categorías de cobros y pagos brutos relacionados con las actividades de inversión y financiamiento, salvo en los casos previstos en el párrafo 16, por los cuales se permite presentar el movimiento neto.

Ejemplo:

**DISTRIBUIDORA DE
MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de flujos de efectivo
(Cifras en pesos)**

	Por los años terminado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$40,998	\$29,246
Partidas en resultados que no afectaron efectivo		
Depreciación	-4,529	3,297
Actualización de Inventarios	-571	0
Obligaciones laborales	0	-512
Participación en los resultados de compañías subsidiarias	-1,738	-2,536
	<u>34,160</u>	<u>29,495</u>
Cambios en activos y pasivos de operación:		
Cuentas por cobrar	46,167	17,385
Inventarios, neto	136,297	-83,458
Pagos anticipados	-2,092	1,487
Otros activos	184	83
Proveedores	-4,197	-732
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	-8,106	-24,723
Impuestos por pagar	16,627	-14,364
Impuesto sobre la renta	-9,007	-9,226
Partes relacionadas	-141,635	45,519
Flujos netos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de operación	<u>68,398</u>	<u>-38,535</u>
Actividades de inversión		
(Baja) adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo, neto	2,417	-5,218
Flujos netos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de inversión	<u>2,417</u>	<u>-5,218</u>
Efectivo a obtener de actividades de financiamiento	<u>70,815</u>	<u>-43,754</u>
Actividades de financiamiento		
Préstamos bancarios	-61,873	61,873
Préstamos de partes relacionadas	-9,760	7,127
Dividendos decretados y pagados	-6,245	-11,946
Flujos netos de efectivo (utilizados en) generados por actividades de financiamiento	<u>-77,878</u>	<u>57,054</u>
(Disminución) aumento de efectivo y equivalentes de efectivo	<u>-7,063</u>	<u>13,300</u>
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	41,119	27,819
Efectivo y equivalentes al final del periodo	<u>\$34,056</u>	<u>\$41,119</u>

2.6 Estado de costo de producción y ventas

El estado de costo de producción y ventas es un reporte que proporciona información relevante sobre los importes de inventarios y las cantidades utilizadas de los elementos del costo. Los resultados que se pueden obtener de este reporte son dos, de los cuales deriva su nombre: costo de la producción y costo de los productos vendidos.

Los inventarios que se integran en el estado de costo de producción y venta son tres:

De materia prima.- Importe de la cantidad almacenada de las materias primas que sirven en la fabricación de los productos.

De producción en proceso.- Importe de cantidad de productos en fabricación que tienen cierto grado de avance.

De producto terminado.- Importe de la cantidad de productos que han terminado su proceso de fabricación y se encuentran listos para su venta.

Para fabricar un producto y determinar su costo se tienen que considerar los

elementos que lo componen. Los elementos del costo de producción son:

Materia prima.- Importe de los materiales básicos que sirven en la fabricación de productos.

Mano de obra.- importe que representa el trabajo humano utilizado en la producción.

Costos indirectos.- Gastos que tienen relación con la fabricación de los productos pero que no son ni materia prima ni mano de obra.

2.6.1 Estructura

La integración de los elementos del costo al producto se hace en el momento de la producción, es decir, cuando se manufactura un producto a éste se le agrega la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos respectivos. La materia prima sale del inventario de materia prima y se agrega a la producción en proceso; los otros dos elementos no tienen inventarios y, por tanto, se agregan directamente a la producción en proceso.

Un factor relevante en la toma de decisiones financieras es el costo unitario de

los artículos fabricados; éste sirve, entre otras muchas cosas, para determinar el precio de venta y las estrategias de comercialización. Este último se obtiene dividiendo el costo de producción entre el número de unidades fabricadas.

El último segmento del estado de costo de producción y venta es el relativo al costo de artículos que se vendieron en el periodo.

Ejemplo:

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estado de costos de producción y ventas
(Cifras en pesos)

	Por los años terminados el	
	31 de diciembre de	
	2009	2008
Inventario inicial de materia prima	\$ 312,879	\$ 406,759
Compras	215,742	280,475
Materia prima disponible	<hr/> 528,621	<hr/> 687,234
Inventario final de materia prima	96,547	125,516
Materia prima utilizada	<hr/> 432,074	<hr/> 561,718
Mano de obra	66,936	87,021
Costo primo	<hr/> 499,010	<hr/> 648,739
Gastos de fabricación	55,914	72,691
Costo de producción en proceso	<hr/> 554,924	<hr/> 721,430
Inventario inicial de producción en proceso	34,161	44,411
Producción en proceso disponible	<hr/> 589,085	<hr/> 765,841
Inventario final de producción en proceso	46,932	61,014
Costo de producción terminada	<hr/> 542,153	<hr/> 704,827
Inventario inicial de producto terminado	52,376	68,091
Producto terminado disponibles	<hr/> 594,529	<hr/> 772,918
Inventario final de producto terminado	77,240	100,416
Costo de ventas	<hr/> <hr/> 517,289	<hr/> <hr/> 672,502

CAPÍTULO III

3. MÉTODOS DE ANÁLISIS.....	96
3.1 Métodos de análisis vertical.....	99
3.1.2 Razones simples	103
3.1.3 Razones estándar o promedio.....	116
3.2 Métodos de análisis horizontal	121
3.2.1 Aumentos y disminuciones	122
3.2.2 Método de tendencias	128
3.2.2.1 Método de mínimos cuadrados	134
3.2.3 Control presupuestal.....	136
3.3 Método de análisis marginal	146
3.3.1 Punto de equilibrio.....	147
3.3.2 Punto de óptima utilidad	152
3.4 El análisis factorial	157
3.4.1 Factores de operación.....	159

3.4.1.1 Medio ambiente	159
3.4.1.2 Políticas y dirección	159
3.4.1.3 Productos y procesos	160
3.4.1.4 Financiamiento	160
3.4.1.5 Medios de producción.....	161
3.4.1.6 Fuerza de trabajo.....	161
3.4.1.7 Suministros	162
3.4.1.8 Actividad productora	162
3.4.1.9 Mercadotecnia	163
3.4.1.10 Contabilidad y estadística.....	164
3.4.2 Ventajas y limitaciones	164
3.5 El sistema Dupont.....	166

3. Métodos de análisis

Con el fin de ayudar al lector a entender la clasificación de los métodos de análisis incluimos un cuadro sinóptico.

I. VERTICAL	a) Método de reducción de los estados financieros a por cientos.		
		De acuerdo a su naturaleza	Estáticas Dinámicas Estaticodinámicas Dinámicoestaticás
	b) Método de razones simples	De acuerdo a su lectura	Financieras Cronológicas De rotación
		De acuerdo a su objetivo	Solvencia Estabilidad Rentabilidad
	c) Método de razones estándar Internas Externas		
II. HORIZONTAL	a) Método de aumentos y disminuciones		
	b) Método de tendencias		
	c) Método de control presupuestal		
III. MARGINAL	a) Punto de equilibrio Determinación matemática Determinación gráfica		
	b) Punto de la óptima utilidad Determinación matemática Determinación gráfica		
IV. FACTORIAL	a) Medio ambiente		
	b) Políticas y dirección		
	c) Productos y procesos		
	d) Financiamiento		
	e) Medios de producción		
	f) Fuerza de trabajo		
	g) Suministros		
	h) Actividad productora		
	i) Mercadotecnia		
	j) Contabilidad y estadística		

A continuación presentamos los estados financieros que se utilizaran para el desarrollo de este capítulo

Empresa ABC, S.A de C.V.

Balance general al 31 de diciembre de 2009

Activo	
Activo circulante:	
Efectivo y equivalentes	300,000
Clientes	184,500
Inventarios	115,500
Total del activo circulante	600,000
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	542,958
Otros activos	77,575
Total del activo	<u>1,220,533</u>
Pasivo y capital contable	
Pasivo a corto plazo:	
Préstamos bancarios	360,000
Proveedores	90,000
Impuestos por pagar	50,000
Total del pasivo a corto plazo	<u>500,000</u>
Documentos por pagar a largo plazo	271,479
Total del pasivo	<u>771,479</u>
Capital contable:	
Capital social	350,754
Utilidades del ejercicio	98,300
Total del capital contable	<u>449,054</u>
Total del pasivo y del capital contable	<u>1,220,533</u>

Empresa ABC, S.A. DE C.V.
Estado de resultados al 31 de diciembre de 2009

Ventas	500,000
Costo de Ventas	374,500
Utilidad bruta	<u>125,500</u>
Gastos generales	8,000
Gastos de venta	12,000
Gastos de administración	10,000
Otros ingresos	5,000
Otros gastos	3,000
Ingresos financieros	2,500
Gastos financieros	<u>1,000</u>
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	99,000
Impuestos a la utilidad	<u>700</u>
Utilidad antes de las operaciones discontinuadas	<u>98,300</u>
Utilidad o pérdida neta	<u><u>98,300</u></u>

Empresa ABC, S.A. DE C.V.
Estado de costo de producción y ventas del 1 de enero al 31 de diciembre 2009

Inventario Inicial de materia prima	25,000
Compras	220,000
Materia prima disponible	<u>245,000</u>
Inventario final de materia prima	<u>45,000</u>
Materia prima utilizada	200,000
Inventario inicial de producción en proceso	78,000
Mano de obra	47,000
Gastos indirectos	60,000
Inventario final de producción en proceso	<u>40,000</u>
Costo de producción	345,000
Inventario inicial de productos terminados	60,000
Costo de productos disponibles para la venta	<u>405,000</u>
Inventario final de productos terminados	<u>30,500</u>
Costo de ventas	<u><u>374,500</u></u>

3.1 Métodos de análisis vertical

Los métodos de análisis verticales son comparaciones que se hacen entre el conjunto de estados financieros pertenecientes a un mismo período, en este tipo de comparaciones el factor tiempo se considera incidentalmente y sólo como un elemento de juicio, debido a que en las operaciones verticales se trata de obtener la magnitud de las cifras y de sus relaciones. (Roberto Macías Pineda).

3.1.1 Reducción de estados financieros a por cientos

Consiste en reducir a por cientos las cantidades contenidas en los estados financieros.

Las bases de este método de análisis son dos: (1) el axioma matemático; el todo es igual a la unión de sus partes; y (2) la consideración de una cantidad.

Ilustración del método

El proceso aritmético que debe seguirse para la reducción de estados financieros a por cientos, consiste en dividir cada una de las partes del todo entre el mismo todo y el cociente se multiplica por cien.

Cuando se aplica este método de análisis al balance deben eliminarse las

reservas complementarias de activo: Reserva para depreciación, reserva para cuentas dudosas de cobro, etc., reduciendo a por cientos únicamente los respectivos valores netos de activo y compararse por separado la reserva con el valor del activo a que complementa, porque el dato de mayor interés es la relación que guarda cada reserva con su respectiva partida de activo, en virtud de la función propia de dichas reservas.

Función del método

Antes de llegar a conclusiones finales se necesita disponer de suficiente información adicional, porque este método de análisis de los estados financieros tiene el carácter de explorativo, y como todos los demás métodos de análisis sirve como medio y no como fin, debiendo considerarse los resultados obtenidos mediante su empleo, como el punto de partida de análisis posteriores.

Empleo correcto del método

Este método de análisis se emplea con propiedad cuando se desea calcular la magnitud relativa de cada una de las partes de un todo con relación al mismo todo; para mostrar su distribución y facilitar las comparaciones de los estados financieros de una empresa con los mismos estados financieros de empresas similares, con objeto de formarse un juicio de la situación con respecto a las

otras. También puede usarse correctamente cuando se hagan comparaciones con medidas básicas que con anterioridad se hayan fijado como bases de comparación, como por ejemplo, los presupuestos.

Compañía X, S.A. de C.V.

Balance general al 31 de diciembre de 2009

Activo	Importe	
Activo circulante:		
Efectivo y equivalentes	300,000	26%
Clientes	184,500	15%
Inventarios	115,500	9%
Total del activo circulante	600,000	50%
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	542,958	44%
Otros activos	77,575	6%
Total del activo	1,220,533	100%
Pasivo a corto plazo:		
Préstamos bancarios	360,000	29%
Proveedores	90,000	8%
Impuestos por pagar	50,000	4%
Total del pasivo a corto plazo	500,000	41%
Documentos por pagar a largo plazo	271,479	22%
Total del pasivo	771,479	63%
Capital contable:		
Capital social	350,754	29%
Utilidades del ejercicio	98,300	8%
Total del capital contable	449,054	37%
Total del pasivo y del capital contable	1,220,533	100%

Empresa ABC, S.A. de C.V.
Estado de resultados al 31 de diciembre de 2009

	Importe	Tradicional	Razonado
Ventas	500,000	100%	122%
Costo de Ventas	<u>374,500</u>	75%	92%
Utilidad bruta	<u>125,500</u>	25%	31%
Gastos generales	8,000	2%	2%
Gastos de venta	12,000	2%	3%
Gastos de administración	10,000	2%	2%
Otros ingresos	5,000	1%	1%
Otros gastos	3,000	1%	1%
Ingresos financieros	2,500	1%	1%
Gastos financieros	<u>1,000</u>	0%	0%
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	99,000	20%	24%
Impuestos a la utilidad	<u>700</u>	0%	0%
Utilidad o pérdida neta	<u><u>98,300</u></u>	20%	24%

Base de cálculo igual al total de ventas (Método tradicional) 500,000

Base de cálculo igual al total de gastos (Método razonado) 409,200

Tradicional.- Comúnmente en los libros se considera como base para la determinación de los por cientos a las ventas como el 100 %.

Razonado.- Se consideran como base para la determinación de los porcentajes los costos y gastos y no las ventas debido a que estas últimas ya los contienen además de la utilidad del ejercicio, según C.P Sergio Adrián Vargas Prior.

Para determinar la base, se consideran todos los costos y gastos en que incurrió la empresa para el desarrollo de su operación. En el ejemplo anterior los \$409,200 están integrados por:

CONCEPTO	IMPORTE
Costo de Ventas	374,500
Gastos generales	8,000
Gastos de venta	12,000
Gastos de administración	10,000
Otros gastos	3,000
Gastos financieros	1,000
Impuestos a la utilidad	700

3.1.2 Razones simples

Este método consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geoméricamente las cifras de conceptos homogéneos.

El grado de dependencia o relación se conoce por medio de una división entre las cantidades que muestran los valores que se comparan, al cociente así obtenido se le llama razón.

Con los valores que muestran los estados financieros de una empresa pueden elaborarse un considerable número de razones, pero muchas de ellas no brindarían ninguna utilidad al no existir ninguna relación lógica entre los

elementos comparados, por tanto para que la razón proporcione un significado y alcance un objetivo, es imprescindible que haya una dependencia estrecha entre las cifras relacionadas, según Ezequiel Gálvez Azcanio.

Las razones simples pueden clasificarse como sigue:

Por la naturaleza de las cifras:

Estáticas. Cuando el numerador y el denominador provienen de estados financieros estáticos como el Balance General.

Dinámicas. Cuando el numerador y el denominar provienen de estados financieros dinámicos como el Estado de Resultados.

Estáticodinámicas.- Cuando el numerador corresponde a conceptos y cifras de un estado financiero estático y el denominador emana de conceptos y cifras de un estado financiero dinámico.

Dinámicoestáticas.- Cuando el numerador corresponde a un estado financiero dinámico y, el consecuente corresponde a un estado financiero estático.

Por su significado o lectura:

Financieras. Son aquellas que se expresan en valores.

De Rotación. Se expresan en número de veces vueltas.

Cronológicas. Se expresan en días, meses, años.

Por su aplicación u objetivos:

Solvencia. Miden la capacidad de pago para responder a obligaciones.

Estabilidad. Miden la capacidad que tiene la empresa de mantenerse en operación en el mediano y largo plazo.

Rentabilidad. Miden la capacidad de producir utilidades.

Bursátiles. Miden el valor de las acciones.

Razones de Solvencia

La solvencia es la capacidad que tiene la empresa para cumplir oportunamente con el pago de sus obligaciones a plazo menor de un año. La solvencia se determina mediante el estudio del capital de trabajo y de sus componentes, así como de la capacidad de la empresa para generar recursos líquidos durante el ciclo de su operación normal, según Enrique Zamorano.

Se debe diferenciar el concepto de solvencia con el de liquidez, debido a que

liquidez es tener el efectivo necesario en el momento oportuno que nos permita hacer el pago de los compromisos anteriormente contraídos.

Los acreedores a corto plazo fijarán su atención en la solvencia financiera de la empresa.

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo corto plazo}} = \frac{300,000}{500,000} = 0.6$$

Esta razón parte de la base de que en un momento dado, únicamente con los valores disponibles del efectivo circulante (Efectivo en caja y Bancos e inversiones en Acciones, Bonos y Valores) se dará cumplimiento inmediato de las obligaciones a corto plazo.

Interpretación. Por cada peso de pasivo a corto plazo, la empresa cuenta con 6 centavos de activo disponible para hacerle frente de forma inmediata.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{600,000}{500,000} = 1.2$$

Esta razón considera la situación menos rigorista que la anterior, y se funda en que las deudas a corto plazo están garantizadas con los valores del Activo

Circulante, ya que serán éstos últimos las fuentes a las que se acuda para el pago de las deudas próximas a vencer.

Interpretación. En este caso la empresa cuenta con \$1.20 de Activo circulante para cubrir cada peso de pasivo a corto plazo.

$$\text{Activos rápidos o prueba de ácido} = \frac{\text{Activos rápidos}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{484,500}{500,000} = 0.97$$

Interpretación. Por cada peso de pasivo a corto plazo, la empresa cuenta con 97 centavos de activos rápidos (Caja, Bancos y Clientes) para hacerle frente.

$$\text{Garantía de los inventarios} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{115,500}{500,000} = 0.23$$

Interpretación. La empresa cuenta con 23 centavos de inventarios para garantizar cada peso de pasivo a corto plazo.

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo a corto plazo} = 600,000 - 500,000 = 100,000$$

Interpretación. Los \$100,000 es con lo que cuenta la empresa de activo circulante después de haber cubierto el pasivo a corto plazo para seguir con sus actividades.

Capital de trabajo.- Son todos los recursos con los que cuenta la empresa; es decir, el activo circulante total, en nuestro ejemplo son los \$600,000.

Es común que algunos autores consideren al capital de trabajo como capital neto de trabajo y podemos observar que no es lo mismo.

$$\text{Margen de Seguridad} = \frac{\text{Capital neto de trabajo}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{100,000}{500,000} = 0.20$$

Interpretación. La empresa cuenta con 20 centavos de capital neto de trabajo, después de haber cubierto cada peso de su deuda a corto plazo para seguir con su operación normal.

$$\text{Índice de posición defensiva} = \frac{\text{Activos rápidos (defensivos)}}{\text{Promedio diario de costos y gastos sin depreciación}} = \frac{484,500}{1,135} = 427$$

Interpretación. Representa los días que la empresa puede operar normalmente sólo con su activo rápido sin necesitar otro flujo de efectivo.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar menos IVA}} = \frac{500,000}{160,435} = 3.12$$

Las ventas netas a crédito al dividir las entre el promedio de cuentas por cobrar (sin IVA debido a que este solo se retiene y no forma parte de los ingresos, para obtener el promedio se suma el saldo inicial y el saldo final del ejercicio que

analizamos, en la cuenta de clientes) permite conocer el número de veces en que los créditos otorgados por ventas son recuperados o cobrados, por tal motivo constituye una prueba interesante sobre la cobrabilidad. Orienta hacia las políticas de cobranza en vigor. Una elevada rotación significa velocidad en el cobro y evita estancamiento de recursos así como un menor capital de trabajo.

Interpretación. El cociente 3.12 indica que durante el ejercicio el promedio de las cuentas por cobrar a clientes se ha recuperado tres veces y fracción, que en una empresa industrial en situación normal resulta bajo. Es posible que una relación de 10 veces sería adecuada, sin embargo para una precisa interpretación será necesario conocer:

- a) La antigüedad de los saldos por cobrar
- b) Las políticas de ventas
- c) Las fluctuaciones en los precios o índices de inflación
- d) Características de la empresa, artículo, mercado, competencia, etcétera.

$$\text{Plazo medio de cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} = \frac{360}{3} = 115$$

Interpretación. Quiere decir que cada 115 días recuperamos nuestra cartera.

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras netas a crédito}}{\text{Proveedores}} = \frac{220,000}{90,000} = 2.44$$

Indica la frecuencia de pago a los proveedores, ya sea en cuenta corriente o con documentos.

Interpretación. Se ha pagado a proveedores en promedio 2.44 veces, es decir cada 148 días.

$$\text{Plazo medio de pago} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}} = \frac{360}{2.44} = 148$$

Interpretación. Se han pagado cada 148 días las cuentas a proveedores.

$$\text{Rotación de inv. de materia prima} = \frac{\text{Costo de materia prima empleada}}{\text{Inv. promedio de materia prima}} = \frac{200,000}{35,000} = 5.71$$

Indica las veces en que el promedio de los inventarios de la misma se ha transformado o convertido en producto. Como ya se ha expuesto una elevada rotación que no vaya en detrimento de la calidad del producto terminado, siempre resulta conveniente. La materia prima se transforma en productos terminados para venderse no para saturar existencias y ocasionar recursos ociosos. También proporciona información sobre la capacidad fabril utilizada.

Interpretación. El cociente 5.71 muestra que los inventarios promedio de materia prima se han utilizado ese número de veces para fabricar productos.

$$\text{Plazo medio de consumo} = \frac{360}{\text{Rotación de inv. de materia prima}} = \frac{360}{5.71} = 63$$

Interpretación. En promedio se consumen los materiales cada 63 días.

$$\text{Rotación de inv. de prod. en proceso} = \frac{\text{Costo de prod. terminada}}{\text{Inv. Prom. de prod. en proceso}} = \frac{345,000}{59,000} = 5.85$$

Interpretación. Significa que los inventarios de producción en proceso rotaron 5.85 veces durante el ejercicio.

$$\text{Plazo medio de producción} = \frac{360}{\text{Rotación de inv. de prod en proceso}} = \frac{360}{5.85} = 62$$

Interpretación. Que la producción en proceso tiene un ciclo de 62 días.

$$\text{Rotación de inv. de art. terminados} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inv. prom. de artículos term.}} = \frac{374,500}{45,250} = 8.28$$

Esta razón indica el número de veces que el inventario se ha vendido en el ejercicio. Entre mayor sea el cociente significa una utilización eficiente de los recursos y es seguro que posea mejores políticas administrativas. Muchos negocios logran buenos rendimientos con altas rotaciones de sus productos, aun cuando el margen de utilidad por cada uno de ellos sea reducido.

Interpretación. El resultado de 8.28 muestra que los inventarios de Productos Terminados se han vendido ese mismo número de veces en el período.

El estudio de esta razón puede apoyarse con:

a) Análisis de movimiento de productos que ayuda a determinar si se tienen artículos de lento y nulo movimiento, u obsoletos.

b) Análisis sobre la clase de productos, calidad, mercado, competencia, políticas de ventas y de producción, etcétera.

$$\text{Plazo medio de ventas} = \frac{360}{\text{Rot. de inv. de art. term}} = \frac{360}{8.28} = 43$$

Interpretación. Significa que en promedio se vende cada 43 días.

Razones de Estabilidad

La estabilidad se define como la capacidad que tiene la empresa de mantenerse en operación en el mediano y largo plazo, la cual se determina mediante el estudio de su estructura financiera, particularmente, de las proporciones que existen en sus inversiones y fuentes de financiamiento, según Enrique Zamorano.

Estas razones se apoyan en que el financiamiento de una empresa tienen su

origen principalmente en:

- Recursos provenientes de sus dueños
- Recursos provenientes de personas ajenas

Por lo tanto para asegurar el desarrollo, normal de las actividades en el futuro, será necesario conocer la proporción en que se encuentra el capital entre estas dos fuentes de recursos.

$$\text{Grado de Financiamiento externo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{771,479}{1,220,533} = 0.63$$

Representa la proporción de activos financiados por deuda externa.

Interpretación. Por cada peso de activo total la empresa se financia con 63 centavos de pasivo total.

En esta razón una proporción mayor a 1 provocaría un desequilibrio y habría peligro de que la empresa pasara a ser propiedad de terceras personas.

$$\text{Grado de Financiamiento interno} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}} = \frac{449,054}{1,220,533} = 0.37$$

Interpretación. Por cada peso invertido en el activo total existen 37 centavos provenientes de capital contable.

Razones de Rentabilidad

La rentabilidad, en términos generales, puede definirse como la capacidad de una empresa de producir utilidades suficientes para retribuir a sus inversionistas y promover el desarrollo de la misma. Esta capacidad se determina mediante el estudio de la eficiencia de las operaciones, de las relaciones entre las ventas y los gastos; y de la utilidad con la inversión del capital, según Enrique Zamorano.

El objetivo principal que persigue una empresa es obtener utilidades, y la continuidad de la misma depende de ello, pues el ánimo que mueve al empresario para establecer un negocio es lograr ganancias proporcionales a las inversiones, mientras mayores sean estas mejor será su rentabilidad.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Total de erog.}} = \frac{125,500}{409,200} = 0.31$$

Interpretación. La empresa está obteniendo un rendimiento bruto de 31 centavos por cada peso de ventas.

$$\text{RESI} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable - Utilidad neta}} = \frac{98,300}{350,754} = 0.28$$

Considerando que la productividad de una empresa depende o se logra con las utilidades, resulta entonces lógico que para el análisis de la misma, se tome en

consideración el renglón de las utilidades y su comparación con el capital contable.

Interpretación. Por cada peso de capital contable la empresa obtiene 28 centavos de utilidad neta.

Cabe mencionar que al capital contable se le resta la utilidad del ejercicio puesto que ya está implícita.

$$\text{Rendimiento sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta} - \text{Otras utilidades}}{\text{Vtas.net.} - (\text{Ut.net.} - \text{Otras ut.})} = \frac{90,800}{409,200} = 0.22$$

Interpretación. El rendimiento sobre las ventas es del 22%.

$$\text{Rendimiento sobre activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} = \frac{98,300}{1,220,533} = 0.08$$

Interpretación. El rendimiento sobre activos totales es del 8%.

$$\text{Estudio de las ventas} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital contable}} = \frac{500,000}{449,054} = 1.11$$

Interpretación. Cada peso de Capital Contable está generando 1.11 de ventas.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos totales}} = \frac{500,000}{1,220,533} = 0.41$$

Interpretación. Por cada peso de activos totales se están generando 0.41 de ventas, o bien; se puede decir que se utilizó 0.41 veces el activo para generar las ventas.

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo fijo}} = \frac{500,000}{542,958} = 0.92$$

Interpretación. El activo se utilizó 0.92 veces para generar las ventas; ó por cada peso de activo fijo se están generando 0.92 de ventas.

3.1.3 Razones estándar o promedio

Podemos establecer que la razón estándar es igual al promedio de una serie de cifras o razones simples de estados financieros de la misma empresa a distintas fechas o períodos, o bien, el promedio de una serie de cifras o razones simples de estados financieros a la misma fecha o período de distintas empresas dedicadas a la misma actividad.

El número de razones estándar es ilimitado; depende del criterio y sentido común del analista de estados financieros el determinar cuáles son de utilidad y cuales sin ningún objetivo práctico, según Abraham Perdomo Moreno.

Se clasifican en:

Razones estándar internas. Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a distintas fechas o períodos de la misma empresa, sirven de guía para regular la actuación presente de la empresa, sirven de base para fijar metas futuras que coadyuven al mejor desarrollo y éxito de la misma, se aplican generalmente en las empresas comerciales e industriales para efectos de:

- a) Contabilidad de costos.
- b) Auditoría Interna.
- c) Elaboración de presupuestos.
- d) Control de presupuestos, etc.

Razones estándar externas. Son aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a la misma fecha o período de distintas empresas dedicadas a la misma actividad y en la misma región, se aplican generalmente en las empresas sector financiero, para efectos de concesión de créditos; de inversión, etc. asimismo éstas razones son muy útiles para efectos de estudios económicos por parte del Gobierno, etc.

Se calculan por medio de:

- a) Promedio aritmético simple

- b) Mediana
- c) Modo o moda
- d) Promedio geométrico, o bien
- e) Promedio armónico.

Promedio aritmético. Es el cociente obtenido de dividir la suma de los datos que se proporcionan, entre el número de ellos.

$$\text{Promedio aritmético simple} = \frac{\Sigma \text{ términos}}{\text{Número de términos}} = \frac{\Sigma t}{n}$$

Se desea determinar la razón media o estándar del Capital de Trabajo de una empresa.

2000	2.08
2001	2.06
2002	2.14
2003	2.09
2004	2.13
Suma	10.50

/ 5 = 2.10

La razón media o estándar del Capital de Trabajo es igual a 2.10, la cual se compara con objeto de estudiar diferencias o para fijar metas a futuro.

Mediana. Es aquella que se encuentre distribuyendo los datos obtenidos en relación con su valor de mayor a menor o viceversa y tomando luego el valor medio de la serie.

$$\text{Mediana} = \frac{\text{Número de términos} + 1}{2} = \frac{n + 1}{2}$$

$$\text{Mediana} = \frac{N + 1}{2} = \frac{9 + 1}{2} = \frac{10}{2} = 5$$

Término	Empresa	Razón Simple Rápida
1°	A	0.98
2°	B	0.99
3°	C	1.01
4°	D	1.04
5°	E	1.05
6°	F	1.06
7°	G	1.07
8°	H	1.09
9°	I	1.1

La mediana será la razón que se encuentre en quinto término es decir “E” = 1.05

Modo.- Es aquella cifra o razón simple que se repite con más frecuencia.

Rotación de inventarios términos		Frecuencias
inferior	superior	
	De 0 a 3	16 empresas
	De 4 a 7	50 empresas
	De 8 a 11	68 empresas
	De 12 a 15	25 empresas
	De 16 a 19	14 empresas
	De 20 a 23	1 empresa

Promedio geométrico. Se determina por la multiplicación de los términos entre sí y al promedio obtenido se le extra la raíz cuyo índice es igual al número de términos de la serie.

Ejemplo:

Rotación de cuentas por cobrar

Empresa "A"	2
Empresa "B"	7
Empresa "C"	10
Empresa "D"	3
Empresa "E"	9
Empresa "F"	4

$$\text{Fórmula} = \sqrt[6]{2 \times 7 \times 10 \times 3 \times 9 \times 4} = 5$$

Por lo tanto el promedio geométrico de la rotación de cuentas por cobrar es igual a 5.

Promedio armónico. Es él recíproco del promedio aritmético, no sólo con relación al quebrado, sino así mismo con relación a cada una de las cifras.

Determinar la razón estándar del margen de seguridad de acuerdo con los siguientes datos.

Empresa	Razón simple
A	0.8
B	0.9
C	1
D	1.1
E	1.2

$$\text{Fórmula} = \frac{\text{Número de términos}}{\text{Suma de 1}} = \frac{5}{\frac{1}{0.8} + \frac{1}{0.9} + \frac{1}{1.1} + \frac{1}{1.2}} = 0.98$$

La razón media o estándar el margen de seguridad será igual a 0.98

3.2 Métodos de análisis horizontal

En este tipo de análisis se estudian las variaciones de la información financiera que surgen de la comparación de cifras homogéneas correspondientes a estados financieros de diferentes períodos, o bien se comparan con estados financieros de otras empresas del mismo ramo, con el objeto de observar los cambios o modificaciones experimentados en los valores de la empresa.

Se dice que este método es horizontal por que la comparación de valores detallados en varios estados financieros habrá que hacerla de izquierda a

derecha y viceversa.

Se le considera un método de análisis “dinámico” en virtud del dinamismo que tienen las comparaciones sobre cifras que muestran los estados financieros de varios ejercicios.

En este análisis se toma un año de referencia al cual se le asigna un 100% y a partir de ahí se calculan los aumentos que hayan sufrido cada una de las partidas del estado de resultados y del estado de situación financiera en el tiempo.

3.2.1 Aumentos y disminuciones

El procedimiento de aumentos y disminuciones también conocido como procedimiento de variaciones, consiste en comparar los conceptos homogéneos de los estados financieros a dos fechas diferentes, obteniendo de las cifras comparadas y las cifras base una diferencia positiva, negativa o neutra, según Abraham Perdomo Moreno.

Este procedimiento consiste en comparar estados financieros, lo que dará como resultado aumentos o disminuciones en los diferentes conceptos que se confrontan, proporcionando una percepción visual del comportamiento que tienen los saldos de las cifras comparadas, según Héctor Pimentel Jiménez.

Con base en las definiciones anteriores podemos decir que el análisis de aumentos y disminuciones es la comparación de conceptos homogéneos de los estados financieros a dos fechas diferentes obteniendo como resultado una diferencia positiva, negativa o neutra de las cifras comparadas.

Este procedimiento toma como apoyo los siguientes puntos:

- Conceptos homogéneos
- Cifras comparadas
- Cifras base
- Variaciones

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

1. Los estados financieros deben corresponder a la misma empresa.
2. Los estados financieros deben presentarse en forma comparativa.
3. Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros que se comparan.
4. Los estados financieros a comparar deben corresponder al mismo periodo o ejercicio.
5. Su aplicación generalmente es en forma conjunta con otros procedimientos por ejemplo, con el procedimiento de tendencias, serie de valores, serie de índices etc.

Ejemplo:

Empresa ABC, S.A. DE C.V.

Balance general al 31 de diciembre de 200X

(Cifras en pesos)	Al 31 de diciembre de:		Variaciones	
	2008	2009	Aumentos	Disminuciones
Activo				
Activo circulante:				
Efectivo y equivalentes	350,000	300,000		50,000
Clientes	84,500	184,500	100,000	
Inventarios	50,500	115,500	65,000	
Total del activo circulante	485,000	600,000		
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	547,958	542,958		5,000
Otros activos	77,575	77,575		0
Total del activo	1,110,533	1,220,533	165,000	55,000
			NETO	110,000
Pasivo y capital contable				
Pasivo a corto plazo:				
Préstamos bancarios	280,000	360,000	80,000	
Proveedores	80,000	90,000	10,000	
Impuestos por pagar	50,000	50,000		
Total del pasivo a corto plazo	410,000	500,000		
Documentos por pagar a largo plazo	281,479	271,479		10,000
Total del pasivo	691,479	771,479	90,000	10,000
Capital contable:				
Capital social	350,754	350,754		
Utilidades del ejercicio	68,300	98,300	30,000	
Total del capital contable	419,054	449,054	30,000	0
Total del pasivo y capital contable	1,110,533	1,220,533	120,000	10,000
			NETO	110,000

El balance general comparativo se presenta en forma de reporte para facilitar el análisis y se determinan las variaciones entre las partidas de valores absolutos y valores relativos, según Erika Achondo Pavón.

Interpretación

1. La estructura financiera de la empresa al concluir 2009 muestra un incremento de \$110,000 en su Activo Total, de los cuales, \$80,000 fueron obtenidos de Pasivos y \$30,000 de Capital Contable (el aumento en las utilidades retenidas).

Estas variaciones pueden corresponder a la decisión de propiciar una mayor participación por la parte de los no propietarios.

2. El efectivo en bancos disminuyó en 50,000 y al mismo tiempo se observa un aumento en las cuentas por cobrar a clientes por 100,000; estas variaciones pueden estar indicando un cambio en la política de ventas derivado a la decisión de propiciar el otorgamiento de crédito para lograr un incremento en el volumen de ventas; aunque también podrían estar denunciando fallas en el desempeño de las funciones del área de Crédito y Cobranza.

3. En inventario se observa un incremento aunque poco significativo de 65,000, que puede relacionarse con el aumento de las deudas para con los proveedores por 80,000 el cual puede corresponder a un aumento en el monto y el plazo de los créditos obtenidos, situación que se identifica con la decisión de propiciar una mayor participación de los propietarios; aunque también podría estar indicando falta de pago oportuno.

Ejemplo:

Empresa ABC, S.A. DE C.V.
Estado de resultados al 31 de diciembre de 200X

	Al 31 de diciembre de:		Variaciones	
	2008	2009	Aumentos	Disminuciones
Ventas	350,000	500,000	150,000	
Costo de Ventas	259,500	374,500	115,000	
Utilidad bruta	90,500	125,500	35,000	0
Gastos generales	8,000	8,000		
Gastos de venta	10,000	12,000	2,000	
Gastos de administración	8,000	10,000	2,000	
Otros ingresos	6,000	5,000		1,000
Otros gastos	2,500	3,000	500	
Ingresos financieros	2,000	2,500	500	
Gastos financieros	1,000	1,000		
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	69,000	99,000	31,000	1,000
Impuestos a la utilidad	700	700		
Utilidad antes de las operaciones discontinuadas	68,300	98,300	31,000	1,000
Operaciones discontinuadas (gastos)	0	0		
Utilidad o pérdida neta	68,300	98,300	31,000	1,000
			NETO	30,000

El estado de resultados comparativo muestra los aumentos y disminuciones que hubo en los elementos de éste como son los ingresos, costos y gastos, según Erika Achondo Pavón.

Interpretación:

1. Los ingresos por ventas obtenidos durante el período 2009 incrementaron en \$150,000, analizando este resultado con las variaciones del balance a la misma fecha podemos decir que el incremento se debe a un cambio en la política de ventas en la cual se decidió otorgar mayor crédito, (esto lo podemos observar en el balance con un aumento en el rubro de clientes e inventarios) para incrementar las ventas

Sin embargo, es necesario verificar plenamente esta apreciación, ya que si el incremento se origino en aumentos de los precios de venta únicamente, y no en un mayor número de unidades vendidas, en realidad la empresa se ha estancado si no es que hasta ha retrocedido en el desarrollo de su actividad económica.

El Costo de ventas en que se incurrió durante el periodo aumento en \$115,000; cantidad que guarda proporción con el incremento en los ingresos por ventas, y

por lo mismo, puede estar indicando un incremento en la actividad económica de la empresa, en el sentido de que se están produciendo mayor número de unidades de los satisfactores que se ofrecen al mercado, y que están siendo aceptadas por el mismo.

Pero en igual forma que respecto de los ingresos por ventas es necesario verificar si el aumento en el importe monetario del costo de ventas corresponde realmente a un aumento en el número de unidades vendidas; ya que si este aumento se hubiera originado simplemente en costos de producción más altos, podría estar indicando, igualmente, estancamiento o retroceso de la actividad económica de la empresa.

3.2.2 Método de tendencias

Este procedimiento, consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras de los distintos renglones homogéneos de los estados financieros, de una empresa determinada, según Abraham Perdomo Moreno.

Es el método de análisis que consiste en observar el comportamiento de los diferentes rubros del Balance general y del Estado de resultados, para detectar

algunos cambios significativos que pueden tener su origen en errores administrativos, según Cesar Calvo Langarica.

En base a las definiciones anteriores podemos decir que el método de tendencias también conocido como de porcentos de variaciones, consiste en comparar cifras homogéneas de los estados financieros de una empresa para determinar los posibles cambios o variaciones futuros de la misma, obteniendo como resultado tendencias relativas positivas, negativas o neutras.

Este procedimiento toma como apoyo los siguientes puntos:

- Conceptos homogéneos
- Cifras comparadas
- Cifras base
- Relativos y tendencias relativas

Puede aplicarse a cualquier estado financiero, cumpliendo con los siguientes requisitos:

1. Las cifras deben corresponder a estados financieros de la misma empresa.
2. Las normas de valuación deben ser las mismas para los estados financieros que se presentan.

3. Los estados financieros dinámicos que se presentan deben proporcionar información correspondiente al mismo ejercicio o periodo.

4. Se aplica generalmente, en conjunto con otro procedimiento, es decir, su aplicación es limitativa, puesto que cada procedimiento se aplica de acuerdo con el criterio y objetivo que persiga el analista de estados financieros, de tal manera que generalmente, es conveniente auxiliarse de dos o más procedimientos de análisis.

5. El procedimiento de las tendencias facilita la retención y apreciación en la mente de la propensión de las cifras relativas, situación importante para hacer la estimación con bases adecuadas de los posibles cambios futuros de la empresa.

6. Para su aplicación debe remontarse al pasado, haciendo uso de estados financieros de ejercicios anteriores, con el objeto de observar cronológicamente la tendencia que han tenido las cifras hasta el presente.

El procedimiento de las tendencias como los anteriores, son procedimientos explorativos, que generalmente nos indican probables anomalías, tal vez sospechas de como se encuentra la empresa, de ahí que el analista de estados

financieros debe hacer estudios posteriores, para poder determinar las causas que originan la buena o mala situación de la empresa recomendando, en su caso, las medidas que a su juicio juzgue necesarias.

Las formulas para realizar este método son las siguientes:

$$\text{Relativo} = \frac{\text{Cifra comparada}}{\text{Cifra Base}} \times 100$$

$$\text{Tendencia Relativa} = \frac{\text{Cifra comparada} - \text{cifra base}}{\text{Cifra Base}} \times 100$$

Procedimiento para la aplicación de formulas:

- a) La cifra base es la de mayor antigüedad y va en primer término (\$500,000).
- b) Las cifras comparadas son aquellas subsecuentes a la cifra base, es decir, ventas de 2005, 2006, 2007, 2008 y 2009.
- c) A la cifra base (\$500,000), se le asigna el valor relativo 100%.
- d) A las cifras comparadas se les asigna el relativo correspondiente aplicando la fórmula de cifra comparada sobre cifra base por cien.

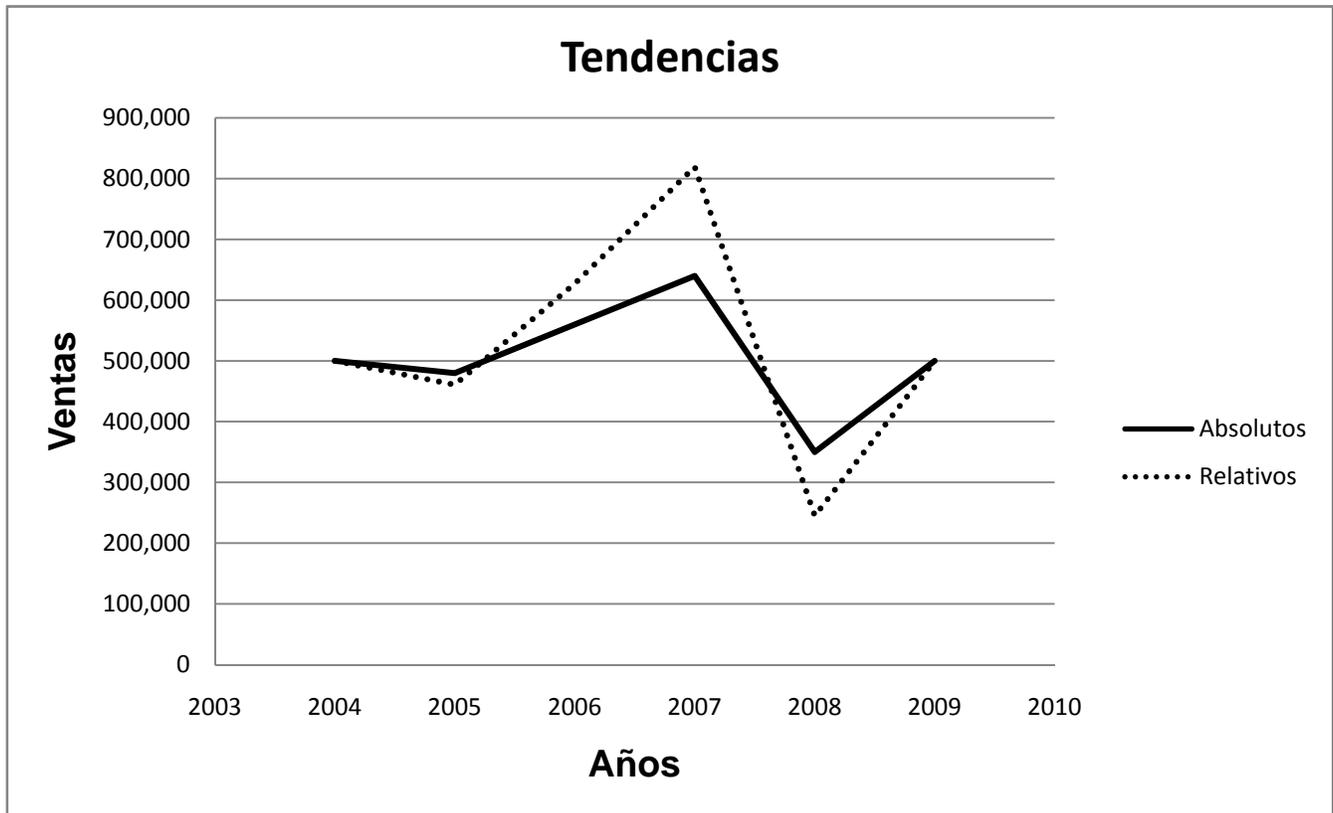
e) La tendencia relativa de las cifras comparadas se determinan aplicando la fórmula de cifra comparada relativa, menos cifra base relativa.

f) Cuando los relativos son superiores al 100% se dice que son positivos obteniendo una tendencia relativa positiva.

g) Cuando los relativos son inferiores a la base, se dice que son negativos, obteniendo una tendencia relativa negativa.

Ejemplo:

Ventas netas	Absolutos	Relativo	Tendencia Relativa
2004	500,000	100%	0
2005	480,000	96%	-4%
2006	560,000	112%	12%
2007	640,000	128%	28%
2008	350,000	70%	-30%
2009	500,000	100%	0%



En la práctica, se acostumbra obtener la tendencia de las cifras de dos conceptos de los estados financieros que tengan dependencia, por ejemplo:

- Tendencia del activo circulante y pasivo circulante.
- Tendencia del capital de trabajo y pasivo circulante.
- Tendencia del activo rápido y pasivo circulante.
- Tendencia del capital contable tangible y pasivo total.
- Tendencia del activo fijo y capital contable tangible.
- Tendencia del superávit y capital pagado.
- Tendencia del costo de ventas y el promedio de inventarios.
- Tendencia de las ventas y el promedio de activos fijos, etc.

- Tendencia de ventas netas y el promedio de cuentas y documentos por cobrar de clientes.

3.2.2.1 Método de mínimos cuadrados

Es un modelo matemático que se basa en la ecuación básica de la recta y de esta se derivan otras que hay que despejar.

A continuación se muestran las formulas para determinar este método.

$$a = \frac{1}{n} [\sum y - b \sum x]$$

$$b = \frac{\sum X y - \sum x \sum y / n}{\sum X^2 - (\sum x)^2 / n}$$

$$Y = a + b (n)$$

Método de Mínimos cuadrados						
X	AÑO	Activo	Pasivo	"Y"	XY	X ²
		Circulante		Indice de Solvencia		
0	2004	500,000	350,000	1.43	0.00	0
1	2005	485,000	300,000	1.62	1.62	1
2	2006	520,000	400,000	1.30	2.60	4
3	2007	585,000	300,000	1.95	5.85	9
4	2008	615,000	410,000	1.50	6.00	16
10				7.80	16.07	30

$$b = \frac{16.07 - 10.00 (7.80) / 5}{30.00 - 10.00 / 5}$$

$$b = \frac{16.07 - 15.59}{30.00 - 20} = \frac{0.48}{10.00} = 0.048$$

$$a = \frac{1}{5} [7.80 - (0.048) (7.795)]$$

$$a = \frac{1}{5} [7.42] = 1.48$$

Sustituyendo valores de a y b en la fórmula original de la recta

$$Y = a + b (n)$$

$$Y = 1.47 + 0.146 (0) = 1.47$$

$$Y = 1.47 + 0.146 (1) = 1.62$$

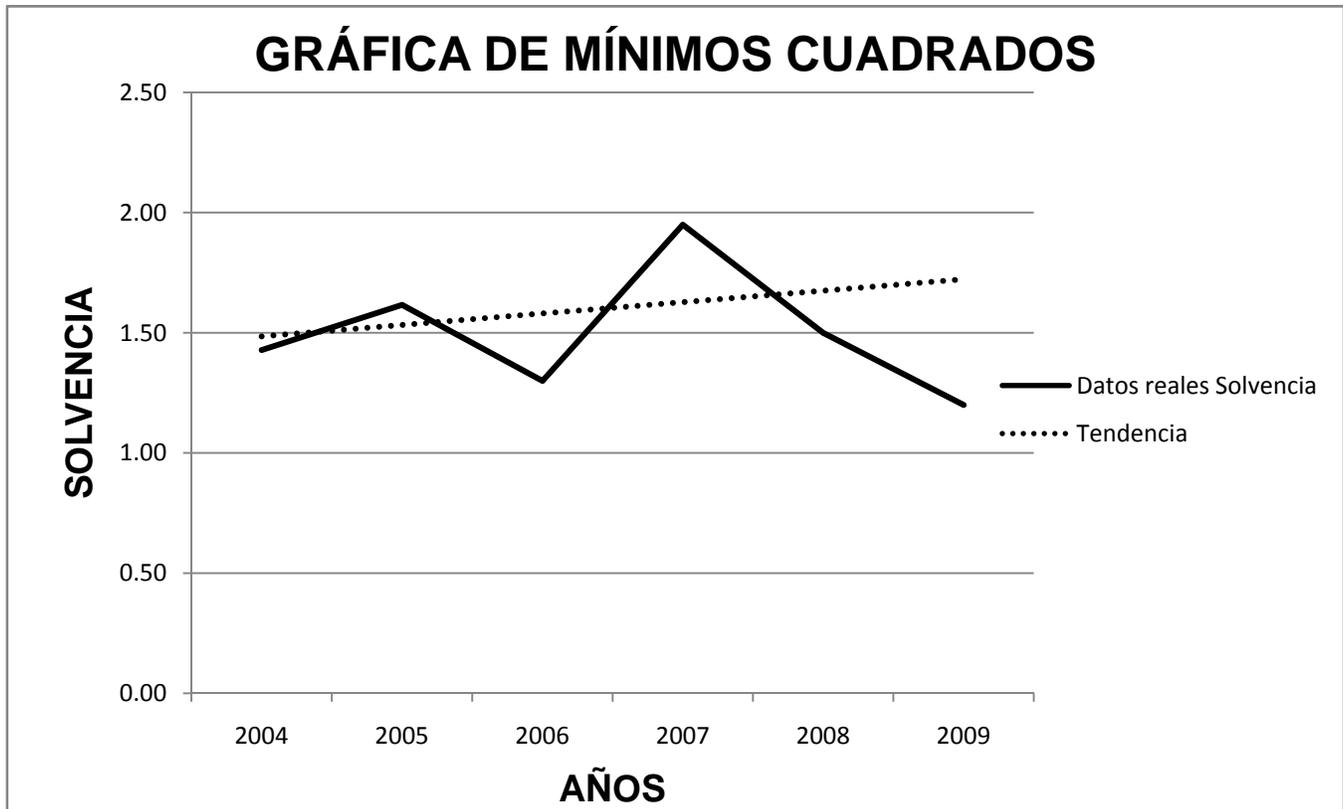
$$Y = 1.47 + 0.146 (2) = 1.76$$

$$Y = 1.47 + 0.146 (3) = 1.91$$

$$Y = 1.47 + 0.146 (4) = 2.06$$

$$Y = 1.47 + 0.146 (5) = 2.20$$

Años	Datos reales Solvencia	Tendencia
2004	1.43	1.47
2005	1.62	1.62
2006	1.30	1.76
2007	1.95	1.91
2008	1.50	2.06
2009	1.20	2.20



3.2.3 Control presupuestal

El Control Presupuestal, "es un conjunto de procedimientos y recursos que sirven a la dirección para planear, coordinar y controlar, por medio de los presupuestos, todas las funciones y operaciones de una empresa con el fin de que obtenga el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo".

El objetivo primordial del control presupuestal es coordinar y controlar los costos, márgenes inversiones etc. con el fin de verificar que los objetivos de la empresa se estén cumpliendo correctamente y, si no fuera así, implicar a los responsables para implementar acciones correctivas sobre la marcha.

Objetivos del control presupuestal

- a) Planear: Determinar el rumbo que van a seguir las operaciones de la empresa para lograr el máximo rendimiento.

- b) Coordinar: El control presupuestal busca el trabajo armónico de todos, elaborar un plan para seguir el camino escogido es decir, la coordinación de todas las funciones de la empresa.

- c) Motivar: Dar un objetivo, que es el presupuesto, para que el personal de la empresa cumpla con su cometido.

Utilidad del Control Presupuestal

Cabe mencionar que el control presupuestal es muy importante dentro de las empresas para que éstas realicen eficientemente sus operaciones y así logren los objetivos previamente establecidos.

Es importante el hecho de que todos los jefes de departamento de la empresa intervengan en la elaboración de los presupuestos, ya que deben considerar los planes como suyos y poner todo su esfuerzo para cumplirlos.

Estudio preliminar del control presupuestal

Se formulará un estudio preliminar considerando la estructura del negocio de las diferentes alternativas que serán discutidas por los directivos de la empresa o el Consejo de Administración, tomando en cuenta algunas consideraciones básicas que deben atenderse en un sistema de presupuestos.

Es indispensable que los presupuestos obedezcan a un sistema, porque de ello surgirá una mayor comprensión en la planeación del control presupuestal.

Del conjunto presupuestario surge un plan financiero que abarca todas las operaciones de la entidad, y representa el conjunto de presupuestos que contribuyen al fin utilitario de la empresa.

Otro aspecto que se debe cuidar es la revisión de políticas de la empresa, las cuales deben ser conocidas por todos los miembros de la misma. Se debe tener muy presente que todas ellas se expidan por escrito y sean conservadas por los funcionarios encargados de aplicarlas.

Además, es importante que se cuente con un manual de contabilidad que facilite la recolección de información contable de acuerdo con ciertos fines, los cuales deben coincidir con los fines del control presupuestal.

Por último, el director del presupuesto y sus subordinados deben preparar los datos que consideren necesarios para cada división y para la gerencia.

Implantación del Sistema de control presupuestal

El director del presupuesto somete los resultados de su estudio preliminar junto con sus recomendaciones a la consideración del consejo de administración y a los jefes de cada división, quienes en su caso toman resoluciones tales como el período financiero, organización de cursos de capacitación, y todas las que consideren necesarias, además de aprobar los informes y reportes propuestos.

Durante el proceso de implantación del sistema de control presupuestal es importante que se tomen muy en cuenta las indicaciones señaladas por cada departamento, puesto que ello manifiesta que ha habido coordinación, cooperación y confianza entre los miembros de cada área en el desarrollo de las actividades de la empresa.

El director del presupuesto, como coordinador, debe establecer el tiempo oportuno para la preparación del plan financiero.

La implantación del presupuesto es obra del jefe de cada área ya que éste es

quien conoce mejor que nadie las actividades de su departamento y del programa que las concilia. Asimismo, él es quien debe definir el programa de acción a seguir por cada uno y controlar su aplicación, así como convencer a sus colaboradores de la utilidad que tiene el presupuesto.

Manual del Control Presupuestal

Es muy importante que se cuente con un manual, a fin de dar uniformidad a la tarea y coordinar las actividades de todas las personas encargadas de la preparación y ejecución de los presupuestos.

El propósito esencial del manual es definir responsabilidades y límites de autoridad de todas las personas que tienen que ver con los presupuestos. Su fin secundario es mostrar la forma y procedimientos que deben seguirse en la preparación de los distintos presupuestos que integran el plan financiero.

Considerando que el manual se elabora para cubrir las necesidades de cada empresa en particular, debe contener detalles específicos de procedimientos y prácticas inherentes al negocio respectivo, incluyendo:

- Objetivos y propósito del control presupuestal
- Predicciones y supuestos básicos.

- Definiciones de términos.
- Período que abarcará el presupuesto.
- Presupuestos que forman el sistema.
- Responsabilidades y autoridad de los funcionarios principal.

Calendario del Control Presupuestal

El calendario de control presupuestal viene a ser el primer paso para una verdadera planeación sobre este punto, dado que debe contener la selección del plan financiero, la designación del director de presupuesto, la revisión de las políticas administrativas y del sistema contable, el estudio de los informes en circulación, y los datos estadísticos disponibles.

El calendario debe mostrar lo siguiente:

1. La fecha en que el director del presupuesto envía o recibe cualquier documento, una descripción detallada de éstos y su identificación como cédula presupuestal, nombre del funcionario respectivo y su departamento.
2. Fecha límite en que debe recibirse o enviarse la información;
3. Fecha en que realmente se recibieron o terminaron los datos y comentarios especiales;

4. El día en que deban quedar aprobados los planes de operación para después dar comienzo a los presupuestos;

5. Así como la fecha en que el paquete debe estar listo para presentarse al director del presupuesto o al comité para su aprobación y finalmente mandarlos a los departamentos respectivos.

El calendario debe ser examinado, discutido y aprobado por todos los funcionarios que tendrán que intervenir en la planeación presupuestal, pues representa el compromiso de cumplir con las fechas establecidas. El calendario contendrá plazos específicos para cada uno de los presupuestos que integran el sistema y para las cédulas presupuestarias principales.

Factores que intervienen al implantar el control presupuestal

Al implantar el control presupuestal intervienen una serie de situaciones que pueden influir en forma favorable o desfavorable, como son los siguientes:

1) Factores Psicológicos. Mostrarles los beneficios que aporta el sistema con el tiempo, así como explicar y dar los motivos de su implantación, explicarles cómo se va aplicar el sistema dentro de la empresa, y cómo van a influir ciertos factores.

2) Preparación de la recolección de datos futuros. Debe contarse con los datos necesarios obtenidos de ejercicios pasados y de la contabilidad, los cuales deben adaptarse al sistema presupuestal. De lo contrario, la implantación e introducción del control presupuestal no servirá para evaluar lo realizado y lo que va a realizarse.

3) Determinación de las características económicas de la empresa. La integración de varios presupuestos presenta un panorama más amplio de las características económicas de la empresa. El responsable del sistema, al conocer dichas características, debe seguir el camino adecuado para preparar el marco ideal en el cual se va a operar, ya que por este medio se establecen el objetivo y las bases presupuestales que son funcionales para la empresa.

Principios del control presupuestal

a) Principio de Organización. Este principio indica que los presupuestos deben aplicarse a una empresa altamente organizada y con un nivel de eficiencia importante, es decir, las actividades deben estar interrelacionadas, de forma que haya una coordinación eficaz entre los diferentes niveles y que existan instructivos para cada puesto, a fin de realizar adecuadamente las operaciones.

b) Principio de predictibilidad. Este principio consiste en prever lo que sucederá en el período sujeto a control presupuestal, lo cual debe comprender todos los aspectos de la organización.

c) Principio de Determinación Cuantitativa. Es importante que las causas y efectos en los presupuestos no sólo se determinen cualitativamente, sino también cuantitativamente, es decir, cada uno de los planes de la empresa para el período presupuestal debe valuarse en términos monetarios.

d) Principio del Objetivo. Los objetivos de la organización deben estar perfectamente establecidos y coordinados entre sí.

e) Principio de la Precisión. Los presupuestos, por ser planes de acción, deben ser conocidos en la forma más concreta y precisa de lo contrario podría ocasionar que esto impidan su correcta ejecución.

f) Principio de la Costeabilidad. Es importante conocer las ventajas que se van a obtener del control presupuestal y su repercusión en las utilidades, ya que han de superar el costo mínimo de instalación y funcionamiento del sistema.

g) Principio de Flexibilidad. Todo plan preciso debe prever en lo posible los supuestos cambios que puedan ocurrir en la organización. Esto no significa que los presupuestos pueden cambiar arbitrariamente, pero sí por aquellos acontecimientos inesperados o no previstos.

h) Principio de la Unidad. Los planes de la empresa deben ser de tal naturaleza que permitan ver que existe un solo plan general para cada función, por lo que deben estar debidamente coordinados.

i) Principio de la Confianza. Todos y cada uno de los miembros de la organización deben estar plenamente convencidos de la bondad del sistema, pues ello influirá en el curso de las operaciones.

j) Principio de Autoridad. Representa el derecho de inducir o mandar a alguien hacia un fin, así como la obligación de ser obedecido.

k) Principio de la Coordinación. La dirección debe hacer que se conduzcan las acciones hacia la consecución de los objetivos deseados, coordinando los intereses generales y particulares de quienes intervienen en ellas.

l) Principio de las Excepciones. Normalmente, al comparar los presupuestos con las cifras reales surgen variaciones. Este principio recomienda tomar medidas correctivas en aquellas desviaciones de mayor importancia.

m) Principio de las Normas. Se deben establecer normas claras y precisas que contribuyan a la obtención de utilidades y a producir otros beneficios. Esto ayudará a los subordinados a laborar fácilmente dentro de los límites de dicha regla.

Los principios del control presupuestal se consideran la base para llegar a la viabilidad en los presupuestos, es decir, son el camino a seguir para que así se tenga la posibilidad de cumplir todos los planes que buscan a través del sistema del control presupuestal.

3.3 Método de análisis marginal

Se emplea para analizar los resultados marginales de un negocio; se basa en la contribución que da cada artículo a la utilidad final de la empresa. Así mismo estudia la interrelación que existe entre tres factores fundamentales que determinan los beneficios

- Precio de venta

- Volumen de producción
- Costo fabril, comercial y Financiero

3.3.1 Punto de equilibrio

El estudio del punto de equilibrio, punto “n”, punto neutro o punto crítico, consiste en encontrar un nivel de actividades, en el cual no hay utilidad ni pérdida; es decir, aquel punto en donde los ingresos son iguales a la suma de los costos y gastos, según Ezequiel Gálvez Azcanio.

El procedimiento del punto de equilibrio o punto crítico desde el punto de vista contable, consiste en predeterminar un importe en el cual la empresa no sufra pérdidas no obtenga utilidades; es decir, el punto en donde las ventas son igual a los costos y gastos, según Abraham Perdomo Moreno.

De acuerdo a los conceptos arriba mencionados podemos decir que el punto de equilibrio es una herramienta financiera que nos permite conocer el momento en el cual la empresa no tiene ni pérdida ni ganancia; esto es, el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, pudiendo observar cuanto se debe producir para la obtención de utilidad, cuando este nivel es por encima del punto o cuando se estuviera obteniendo pérdida si este cae por debajo del punto de equilibrio.

Para la determinación del punto de equilibrio debemos en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; aun y cuando en realidad no hay costos fijos ni variables precisos podemos decir que:

Los costos variables son aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: costo de ventas, comisiones sobre las ventas, materias primas, mano de obra a destajo, etc.

Los costos fijos son aquellos que no cambian en proporción directa con las ventas y cuyo importe y recurrencia es prácticamente constante, por ejemplo: amortizaciones, depreciaciones en línea recta, sueldos, energía eléctrica, servicio de teléfono, renta, etc.

Además debemos conocer el precio de venta de él o los productos que fabrique o comercialice la empresa, así como el número de unidades producidas.

Ventajas del punto de equilibrio

- Su principal ventaja radica en que permite determinar un punto general de equilibrio en una empresa que vende varios productos similares a distintos precios de venta, requiriendo un mínimo de datos, pues sólo se necesita conocer las ventas, los costos fijos y los variables, por otra parte, el importe de las ventas

y los costos se obtienen de los informes anuales de dichas empresas.

- Simplicidad en su cálculo e interpretación.
- Simplicidad de gráfico e interpretación.

Desventajas del punto de equilibrio

- No es una herramienta de evaluación económica.
- Dificultad en la práctica para el cálculo y clasificación de costos en fijos y en variables ya que algunos conceptos son semifijos o semivARIABLES.
- Supuesto explícito de que los costos y gastos se mantienen así durante periodos prolongados, cuando en realidad no es así.
- Es inflexible en el tiempo, no es apta para situaciones de crisis.

Fórmula para determinar el punto de equilibrio

$$P.E = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\text{Costos variables} / \text{ventas totales})}$$

Es recomendable graficar los resultados obtenidos mediante la fórmula del punto de equilibrio que muestre los efectos que sobre las ventas produzcan los costos y las utilidades probables de la empresa en diferentes grados de operación.

También se puede graficar cada clase de artículos que explota la empresa.

La gráfica puede construirse de la siguiente manera:

a) Se trazan las líneas coordenadas con relación a las unidades monetarias, según las ventas, como a las unidades de producción.

b) Se traza la línea de las ventas en el punto donde se unen las ventas en unidades monetarias, con el total de unidades de producción, estas líneas parten desde el origen formando un ángulo de cuarenta y cinco grados con respecto a las líneas coordenadas.

c) Se traza una línea paralela al eje de las abscisas a la altura del total de los costos.

d) El total de los costos fijos y los costos variables se suman y se localiza el punto sobre la línea que verticalmente cae del total de las ventas, sobre la abscisa, trazando una diagonal hasta la unión que forman la coordenada con la línea de costos fijos.

e) En el punto donde se cruza la línea de las ventas con la de costos, se localiza el punto crítico o el punto de equilibrio o lo que es lo mismo en el punto donde el

total de las ventas absorben los costos totales.

Ejemplo:

Para conocer en qué punto no existe utilidad ni pérdida, podemos aplicar, la fórmula y la gráfica.

Aplicando la fórmula:

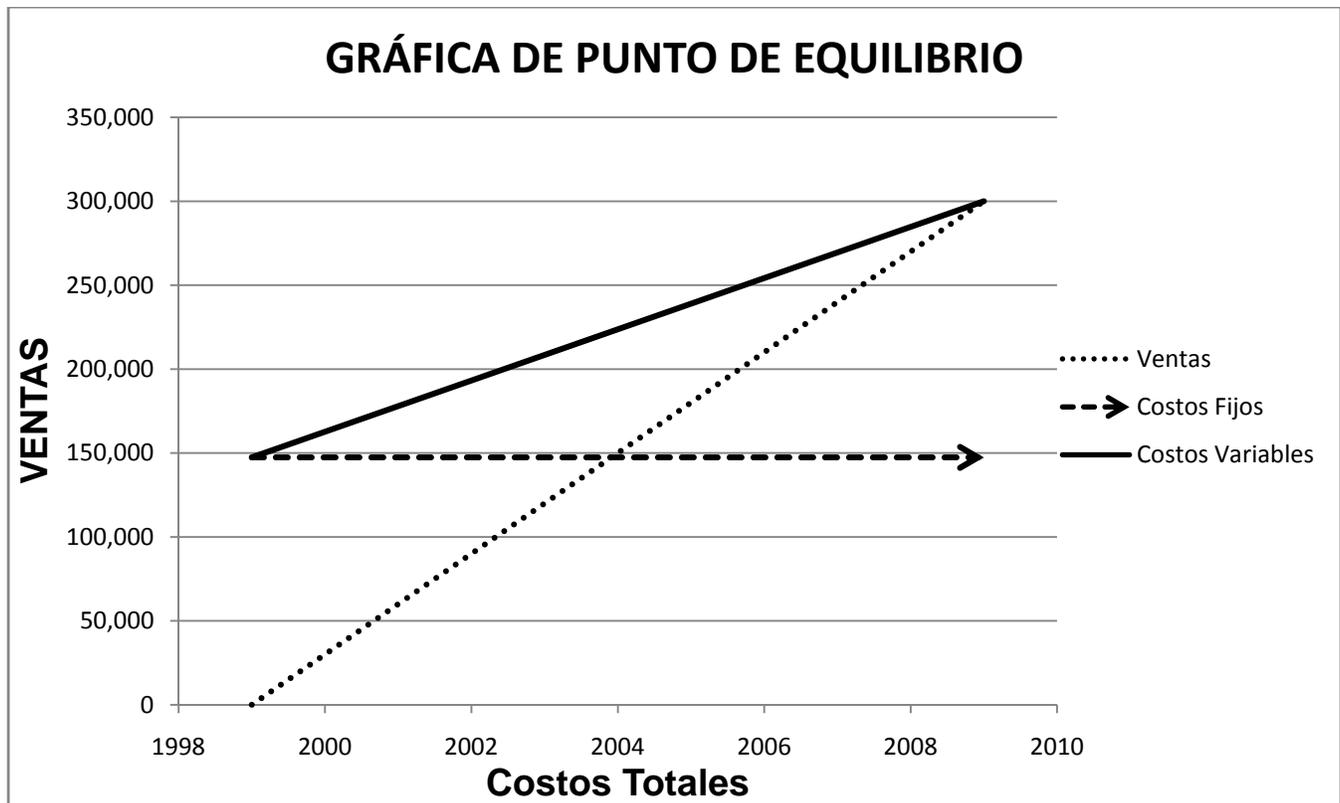
$$P.E = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\text{Costos variables/ventas totales})}$$

$$P.E = \frac{147,450}{1 - (254,450/500,000)} = \frac{147,450}{1 - 0.5085} = \frac{147,450}{0.4915} = 300,000$$

COMPROBACIÓN DE VENTAS EN PUNTO DE EQUILIBRIO

Ventas	300,000	100%
- Costos Variables	<u>152,550</u>	<u>51%</u>
= Contribución Marginal	147,450	
- Costos Fijos	<u>147,450</u>	<u>49%</u>
= Utilidad Neta	0	0

Gráfica del punto de equilibrio utilizando los datos anteriores.



Interpretación. \$300,000 es el importe de ventas necesario para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas de la empresa están por debajo de este importe la empresa estaría perdiendo ya que los costos superarían a los ingresos; sin embargo en este caso las ventas están por encima del punto de equilibrio obteniendo así utilidades para la empresa.

3.3.2 Punto de óptima utilidad

Es el punto en donde los ingresos y costos marginales son iguales, es decir es aquel punto en donde a la empresa ya no le conviene seguir vendiendo o produciendo porque su utilidad comienza a disminuir.

El punto de utilidad óptima se obtiene cuando el ingreso marginal iguala al costo marginal. Dentro de la competencia perfecta la utilidad óptima se obtiene cuando los costos marginales igualan al ingreso marginal.

Competencia imperfecta. Es cuando un productor aisladamente considerado controla una parte importante de la producción y venta total, y por lo mismo representa una proporción considerable de la oferta y puede influir determinante mente en el precio.

Competencia perfecta. Es cuando existen varios productores de una mercancía o producto tipificado, de tal manera que la producción de uno solo tiene poca significación con respecto a la producción total y por lo tanto dicho productor no influye bajo ninguna circunstancia en el precio que prevalece en el mercado.

Los elementos que integran el punto de óptima utilidad son:

- Costos Fijos.
- Costos Variables.
- Comportamiento de los Costos Fijos en la operación de la empresa.
- Costo Marginal.

Para determinar el punto de la óptima utilidad se deben seguir los siguientes

pasos:

- a) Se consideran diferentes niveles de producción y venta.

- b) Se determinan los costos y gastos totales, considerando tanto los costos y gasto fijos como los variables, en relación al volumen de ventas de cada nivel.

- c) Se obtienen los costos marginales, los cuales resultan de la diferencia entre los costos totales de un nivel a otro.

- d) Se determina el monto de las ventas totales, multiplicando el precio de venta unitario por el número de unidades de cada nivel.

- e) Se calcula el ingreso marginal, determinando la diferencia en las ventas totales de un nivel a otro.

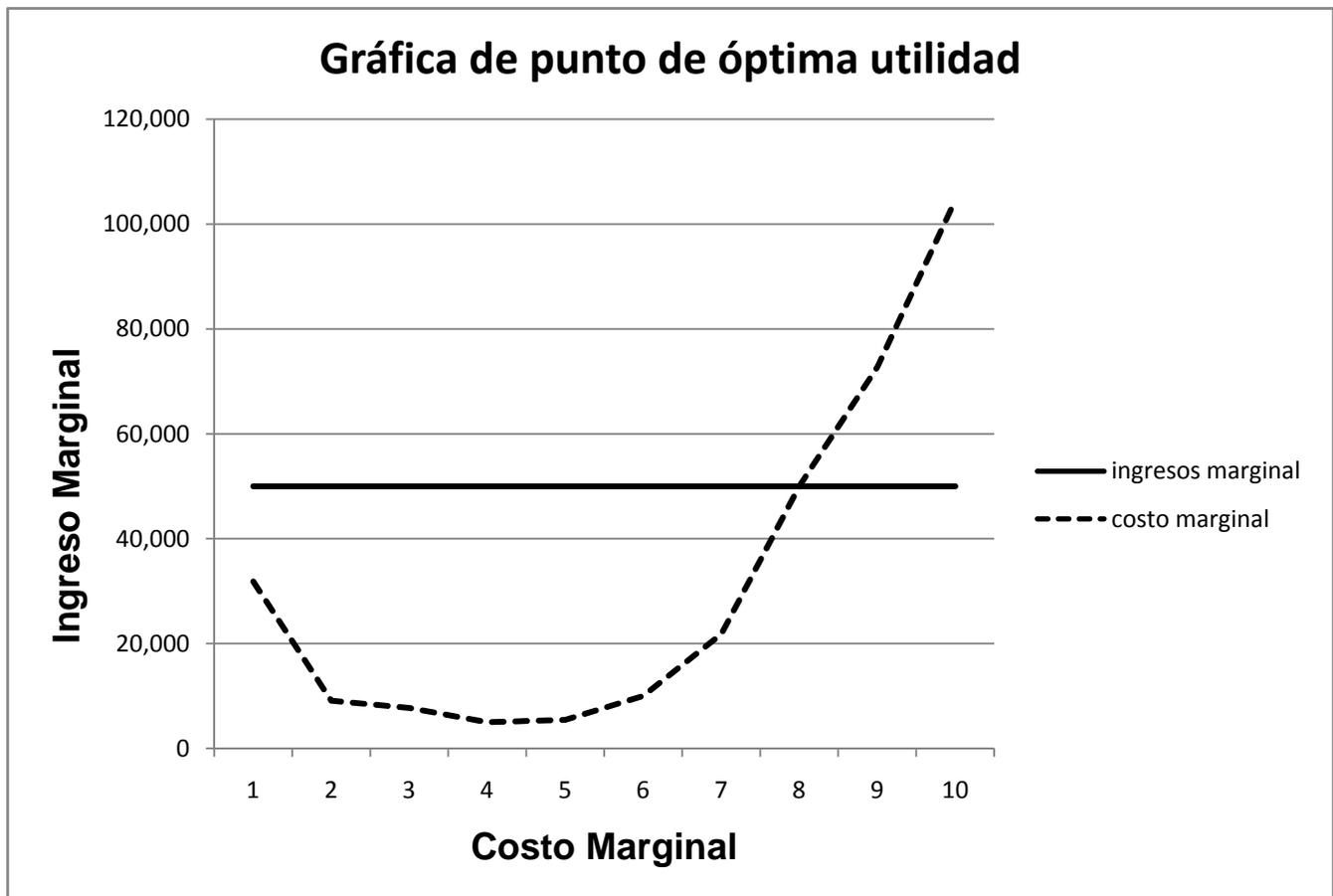
- f) Se termina la utilidad o pérdida sufrida en cada nivel, restándole a las ventas totales el importe de costos y gastos totales.

- g) Se determina la utilidad o pérdida marginal, comparando los resultados obtenidos en el paso anterior de un nivel a otro.

Ejemplo:

UNIDADES	VENTAS TOTALES	INGRESO MARGINAL	COSTO TOTAL	COSTO MARGINAL	UTILIDAD (PÉRDIDA)	UTILIDAD (PÉRDIDA) MARGINAL
0	0	0	113,636	-113,636	-113,636	-113,636
1,000	50,000	50,000	145,455	31,818	-95,455	36,000
2,000	100,000	50,000	154,545	9,091	-54,545	18,000
3,000	150,000	50,000	162,273	7,727	-12,273	42,273
4,000	200,000	50,000	167,273	5,000	32,727	45,000
5,000	250,000	50,000	172,727	5,455	77,273	44,545
6,000	300,000	50,000	182,727	10,000	117,273	40,000
7,000	350,000	50,000	204,545	21,818	145,455	28,182
8,000	400,000	50,000	254,545	50,000	145,455	0
9,000	450,000	50,000	327,273	72,727	122,727	-22,727
10,000	500,000	50,000	431,818	104,545	68,182	-54,545
1	Punto de utilidad óptima					

Para poder obtener el punto de óptima utilidad, construimos el cuadro anterior en el cual se muestran los diferentes niveles de producción, así como los gastos incurridos en ella y los ingresos totales por su venta.



Como podemos observar en la tabla y gráfica anterior se muestra que al producir 8,000 unidades, el ingreso marginal (50,000) es igual al costo marginal (50,000), por lo que podemos decir que en ese nivel se encuentra el punto de óptima utilidad.

Conclusiones:

De acuerdo a lo tratado en el desarrollo de este tema, las empresas que se encuentran en expansión o simplemente desean conocer la capacidad con que pueden producir sin perder y aprovechar al máximo los recursos con que

cuentan deben apoyarse en el punto de óptima utilidad, para lo cual es de suma importancia que conozcan los ingresos y costos marginales que se obtendrán al hacer la comparación vertical de los ingresos y costos totales, es decir, a los ingresos y costos de un determinado nivel, se le restara los del nivel inmediato anterior y así conocer el efecto que se produce al aumentar una unidad mas.

Al igual que es de suma importancia conocer los costos y gastos en que se incurren, también es de relevancia para los socios identificar las utilidades que pudieran obtener con las expansiones, por lo tanto, se recurre a la utilidad marginal que resulta de la diferencia entre ingresos y costos marginales, o bien, la comparación en forma vertical de la columna de utilidad o pérdida.

Como nos podemos dar cuenta no solo es el obtener las mayores utilidades, sino el cubrir los gastos que se generan al aumentar el volumen de producción.

Mientras los gastos se cubran la empresa puede pensar en expansiones o el continuar con el nivel que se tiene según César Calvo Langarica, Jaime Acosta Altamirano y Diana Vizzuett Trujillo

3.4 El análisis factorial

El análisis factorial es una metodología de investigación industrial la cual

constituye un enfoque ideal para el análisis de productividad, problemas de diagnóstico, en el desarrollo de nuevos proyectos en la industria y en la cuantificación de algunas actividades.

El concepto clave en el que se desarrolla el análisis factorial es de dividir las actividades de una empresa en factores los cuales tienen una función sin la cual se vería afectada la totalidad de la misma. Para visualizar mejor este concepto se recurre a pensar en la empresa como una célula la cual cumple deseos y necesidades originados por sus mismos procesos y de los pertenecientes al “cuerpo económico”. De esta manera si una de estas células no realiza adecuadamente sus funciones la totalidad del cuerpo lo resentirá y no rendirá como debiera. Así mismo si uno de los componentes de la “célula” funciona erráticamente la eficiencia total de la misma se verá afectada.

Es entonces cuando comprendemos que la empresa, vista de esta forma, no sólo cumple la función individual de obtener ganancias sino también el cumplimiento de funciones subordinadas a los intereses económicos y sociales de la comunidad.

De esta forma el análisis factorial hace uso de los denominados “factores de

operación” cada uno de los cuales cumple una función sin la cual la totalidad de la empresa se vería afectada.

3.4.1 Factores de operación

Son aquellos aspectos vitales del funcionamiento de una empresa que van desde el medio ambiente que la rodea pasando por insumos, procesos, fuerza laboral, etc.; es decir, factores tanto internos como externos los cuales le permiten cumplir con sus funciones y objetivos. Dichos factores son:

3.4.1.1 Medio ambiente

Es el conjunto de influencias externas que actúan sobre la operación de la empresa. Aquí se tendrán que considerar elementos tanto físicos, de orden económico, así como tendencias políticas y sociales.

El objetivo de este estudio, es informar en forma oportuna y accesible a la dirección de la empresa acerca de hechos o circunstancias externas que actúan y modifican su política y toma de decisiones.

3.4.1.2 Políticas y dirección

Se refiere a las funciones de la administración que sirven para impulsar la

voluntad de cada miembro de la empresa, para el logro y correcta realización de los objetivos fijados. Los elementos que conforman este factor son: autoridad, coordinación y supervisión.

El objetivo es fijar en la empresa objetivos razonables y así lograr el cumplimiento eficaz de los planes señalados.

3.4.1.3 Productos y procesos

Selección y diseño de los bienes que se han de producir y establecer los métodos usados en la fabricación de los mismos. Los elementos que se toman en cuenta son: productos y servicios, tecnología e investigaciones.

El objetivo es escoger para la producción y explotación los artículos o servicios que independientemente de cubrir las necesidades del mercado; su rendimiento a la inversión sea el que se haya estimado suficiente, fijando al mismo tiempo la técnica adecuada en los procesos que permitan la reducción del desperdicio.

3.4.1.4 Financiamiento

Se refiere a considerar con suma atención las fuentes de recursos propios y ajenos. Los elementos que se evaluarán son: planeación financiera, fuentes de

financiamiento, condiciones de plazos y costo del capital ajeno.

El objetivo es la planeación de la función financiera determinando la inversión necesaria propia, sus rendimientos y las fuentes externas de financiamiento en las condiciones más ventajosas, respecto a su costo y utilidad para beneficio final del negocio.

3.4.1.5 Medios de producción

Se refiere a inmuebles, equipos, maquinaria, herramientas e instalaciones de servicio. Los elementos que intervienen son: inversión necesaria en bienes permanentes, plan de reposiciones y expansiones.

El objetivo es proveer al negocio de los terrenos, edificios, construcciones y maquinaria y equipo que constituyan una inversión que no exceda a los fines específicos de acuerdo a las necesidades, para el fin de sus operaciones.

3.4.1.6 Fuerza de trabajo

Es el personal necesario para el funcionamiento de la actividad proyectada. Los elementos de este factor son: idiosincrasia de la población en que se opere, reclutamiento de personal, nivel de salarios, preparación escolar de la

población, relaciones industriales.

El objetivo es obtener el personal idóneo al tipo de labores a desarrollarse; implantar cursos de adiestramiento que permitan lograr personas capacitadas para ejecutar con eficiencia las labores que se le asignen.

3.4.1.7 Suministros

Son los productos o servicios para su venta y materias primas para su transformación. Los elementos son ubicación más conveniente para el negocio, programación de compras, proveedores más adecuados, control y manejo de las existencias, relación de dependencia de producción y ventas.

El objetivo es dotar a la empresa de los artículos, materias primas y servicios, a los mejores precios y calidades, en forma oportuna, teniendo relación con las propias necesidades de venta o consumo.

3.4.1.8 Actividad productora

Transformación de los materiales en productos que pueden comercializarse. Los elementos son: sistemas de fabricación, avances tecnológicos, volumen de producción, control de calidad, pronósticos de ventas, patentes y marcas.

El objetivo es conjugar los inmuebles, planta y equipo disponibles con la mano de obra y las necesidades de las funciones de compras y de ventas para proveer los artículos que deban ir al consumidor y hacer los pedidos de materiales necesarios para no entorpecer la relación de dependencia de la función de producción con las funciones de compras y de ventas.

3.4.1.9 Mercadotecnia

Son estudios sobre la demanda de los productos y las posibilidades de ampliar el mercado, considerando la fuerza de la competencia e implantación de la publicidad y medición de su efectividad en atención a las líneas de indiferencia del consumidor respecto de los productos o servicios ofrecidos. Los elementos son: demanda presente del producto, potencialidad de nuevos mercados, la competencia, publicidad y su efectividad, control del costo de distribución, pronósticos de venta.

El objetivo es planear las medidas adecuadas que hagan posible la colocación de los productos o servicios a un bajo costo de distribución, que permita obtener las utilidades adecuadas a la empresa y tender a la localización de mercados potenciales que hagan óptima utilidad.

3.4.1.10 Contabilidad y estadística

Es el registro metódico de las operaciones de una empresa y la representación gráfica de los datos contables para estudiar su comportamiento en un lugar y tiempo determinado. Los elementos de este factor son: organización contable, informes y análisis, representaciones estadísticas de los datos contenidos en la contabilidad.

El objetivo es constituir una inagotable fuente de información oportuna, fehaciente y accesible en que apoyar futuras políticas y permitir mediante estadígrafos una descripción de los datos.

Es muy importante considerar todos estos factores en su conjunto al realizar una investigación industrial mediante la metodología del análisis factorial ya que no es posible analizar cada factor por separado debido a que es el esfuerzo conjunto de todas ellas lo que permite que una empresa funcione.

3.4.2 Ventajas y limitaciones

El análisis factorial como cualquier otra metodología tiene sus ventajas y limitantes. Entre las ventajas tenemos:

1. Sus principios son igualmente aplicables a todas las industrias y a todos los

niveles industriales.

2. Al nivel de la empresa puede ser aplicado, después de alguna práctica, por miembros del cuerpo directivo.

3. Debido a su carácter sistemático es más factible que pueda ser aplicado a más problemas de productividad industrial que otros métodos.

4. Es muy útil para especialistas de institutos de investigación ya que puede acelerar el trabajo y facilitar el informe.

5. Permite una mayor colaboración de los que intervienen en las tareas para elevar la productividad debido al uso de cuadros y diagramas en la presentación del informe.

Limitaciones:

1. No revela necesariamente todas las fuerzas que afectan las actividades debido a que ha sido concebido como un método de diagnóstico general.

2. No es un procedimiento infalible ya que sólo es una herramienta para obtener

información de manera racional y con esta formular juicios.

3. Es necesario el criterio del investigador ya que muchos aspectos de las operaciones industriales no pueden medirse ni compararse cuantitativamente.

4. Como toda metodología es factible de ser corregida, ampliada y mejorada.

5. Requiere no solo de un gran número de especialistas, si no de una gran inversión.

Los indicadores no dicen el por qué está mal el funcionamiento de una actividad o trabajo, sino sólo señalan la anomalía y cuando ésta se presente el responsable del factor en cuestión deberá pedir una mayor información o hacer personalmente una investigación minuciosa para determinar las causas de la irregularidad.

3.5 El sistema Dupont

Alrededor de la Primera Guerra Mundial la Compañía Dupont introdujo un método de análisis financiero que ha logrado un reconocimiento general por su utilidad y sencillez, en una forma u otra ha sido adoptado por la mayor parte de

las empresas de los EE.UU. Es considerado como un método moderno y consiste en restar a las ventas netas los costos y los gastos, esto será igual a la utilidad neta, posteriormente se divide entre las ventas netas, resultando la utilidad sobre ventas (en %).

$$\text{Por ciento de utilidad sobre las ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Por otra parte, se suman el activo circulante, el activo fijo y el activo diferido, siendo igual al activo total. Se dividen las ventas entre el activo total, esto será igual a la rotación de operaciones. Por último, se multiplica la rotación de operaciones por el porcentaje de la utilidad sobre ventas siendo igual al porcentaje del rendimiento sobre el activo.

$$\text{Por ciento de utilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}} = \frac{98,300}{500,000} = 0.20$$

$$\text{Rotación de operaciones} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activos totales}} = \frac{500,000}{1,220,533} = 0.41$$

$$\text{Rendimiento sobre la inversión} = \text{Porcentaje de utilidad sobre las ventas} \times \text{Rotación de operaciones}$$

$$= 0.20 \times 0.41 = 8\%$$

CAPÍTULO IV

4. PRINCIPALES DEFICIENCIAS COMUNES EN LAS EMPRESAS..... 169

4.1 Inadecuado manejo en la inversión de clientes 175

4.2 Inadecuado manejo de inventarios..... 181

4.3 Inadecuado manejo activo fijo 191

4.4 Capital insuficiente..... 196

4.5 Ventas insuficientes..... 201

4.6 Excesivo costo de ventas 210

4.7 Excesivo costo de distribución..... 220

4.8 Inadecuada distribución de utilidades..... 227

4. Principales deficiencias comunes en las empresas

Antecedente necesario al estudio de las principales deficiencias comunes en los negocios, es la consideración del análisis cualitativo.

La expresión numérica de hechos y situaciones relativas a una empresa está contenida en los estados financieros, son concretos dichos hechos y situaciones, por ser un efecto de la actuación humana y por pertenecer a una empresa determinada; en consecuencia, el estudio analítico de los estados financieros de una empresa, por la naturaleza misma de los estados y por la índole del estudio, se debe hacer tanto cuantitativa como cualitativamente, a pesar de que los factores de ordenen cualitativo son difíciles de medir, porque en la mayoría de los casos, tales factores se asientan sobre las bases cuantitativas.

Por tanto, para llegar a conclusiones útiles, con respecto a tales hechos y situaciones, no basta conocer su magnitud ni la magnitud de sus relaciones; sino también es necesario conocer su calidad.

No es suficiente saber que el importe de la inversión en clientes, guarda una adecuada proporción con el total del activo, o con el total del activo circulante y

con el importe de las ventas; sino también es imperativo conocer, cuál es el verdadero valor de la inversión, es decir, cuál es la probabilidad de recuperarla y qué beneficios obtiene la empresa con ella. De la misma manera, no sólo tiene interés la cuantía de la inversión en inventarios; sino también, la probabilidad de convertirla en efectivo, en un tiempo acorde con la actividad mercantil de la empresa, sin incurrir en desperdicio: gastos innecesarios de almacenaje y manejo, artículos echados a perder u obsoletos, inversión inmovilizada e improductiva, etcétera.

El estudio cualitativo de las cuentas, no es privativo del análisis de los estados financieros ni tampoco se originó en él; sino que se origina en la auditoría, en donde se le designa con el nombre de “estimulación”; constituye el problema más complejo de esa disciplina, y se limita a dar el justo valor contable al activo, pasivo y capital.

En el análisis de los estados financieros, el estudio cualitativo aprovecha los resultados obtenidos por la auditoría, para poder cumplir la función de servir de base a la interpretación de dichos estados, con objeto de que el analista pueda apreciar el cuánto, el cómo, y el porqué de la influencia en los resultados obtenidos, del activo, pasivo, capital y costos incurridos en sus operaciones.

El análisis de los estados financieros es una parte de la contabilidad, que por el orden de su aparición, no por su importancia, ocupa el cuarto lugar; siendo las otras tres partes de la contabilidad:

1. El registro de las operaciones por orden cronológico, en los diferentes libros diarios.
2. La clasificación de las operaciones, en el libro mayor.
3. La formulación de los estados financieros.

De lo anteriormente citado, se concluye en la premisa enunciada en el principio de la presente sección: el estudio analítico de los estados financieros debe hacerse tanto cuantitativa como cualitativamente, si se desea deducir conclusiones satisfactorias y de utilidad práctica para la administración de las empresas; por tanto, puede afirmarse que el análisis cualitativo de los estados financieros, es el puente necesario entre las otras tres partes de la contabilidad y el análisis cuantitativo y la interpretación de dichos estados.

La utilidad es el resumen de las partidas de productos obtenidos y costos incurridos, en las operaciones hechas por un negocio durante cierto tiempo, resumen que se presenta en el estado de resultados. La organización y operación de una empresa tiene como fin inmediato obtener suficientes

utilidades, por lo tanto, la conclusión fundamental del análisis de los estados financieros, es la referente a la suficiencia o insuficiencia de las utilidades.

Los propietarios, administradores y demás partes interesadas en una empresa, pueden mirar con indiferencia por lo insignificante de su importe, pérdidas aquí y allá, forma como se manifiestan las deficiencias, porque en su conjunto, las utilidades obtenidas por la empresa, en un periodo determinado, les parecen satisfactorias.

Los propietarios y administradores de otra empresa, pueden considerar a las utilidades obtenidas por su empresa, en el mismo período, como no satisfactorias, a pesar de que en dicha empresa se trabaje eficientemente, y en consecuencia, el desperdicio se haya reducido al mínimo posible y el beneficio aumentado al máximo.

El estudio analítico de las utilidades debe hacerse independientemente de que las partes interesadas en un negocio, principalmente propietarios y administradores, estén o no satisfechas con el importe de tales utilidades; debido a que sólo mediante el estudio analítico de los resultados puede llegarse a una conclusión adecuada, con respecto a la suficiencia o insuficiencia de las

utilidades; puesto que dicho estudio permite conocer, si es posible para la empresa realizar mayores utilidades y, en caso afirmativo, qué factores internos y qué factores externos influyeron en la disminución de los rendimientos.

Resulta contradictorio, que estando satisfechas las partes interesadas en una empresa, en especial los propietarios y administradores, con los rendimientos alcanzados, el estudio analítico de las utilidades pueda llegar a mostrar que las ganancias de la empresa, que son consideradas como satisfactorias, sean sin embargo, utilidades insuficientes; esto resulta en virtud de no ser la utilidad máxima que se puede obtener; pero es que la función instrumental de los resultados del análisis de los estados financieros, no es la de servir como un medio para apreciar lo que pueda o no considerarse como satisfactorio; sino que la función instrumental de dichos resultados y el valor práctico de tal función, radica en lo adecuado de la información que suministre a los administradores, para capacitarlos para la reducción del desperdicio, permitiendo así, reducir los precios de venta y, como consecuencia, ampliar el poder de compra de los consumidores. La reducción del desperdicio, significa el incremento en la eficiencia.

El análisis de los estados financieros, es un paso más, en el arte de llegar a ser

siempre más eficiente. El análisis de los estados financieros, no tiene como única finalidad poner de manifiesto los síntomas de las deficiencias de una empresa, cuando la existencia de tales deficiencias se ha hecho perceptible, por la insatisfacción de las partes interesadas en ella, de la cuantía de los rendimientos; sino también poner de manifiesto la insuficiencia de las utilidades, en los ejercicios en que aparentemente no existía, en virtud de la posibilidad de reducir el desperdicio, la que sólo opera por la disminución gradual de las deficiencias, que son las causas del desperdicio. Su estudio analítico puede hacerse por cualquiera de los métodos de análisis para los estados financieros; su aplicación debe adaptarse a las circunstancias, en cada caso.

Las deficiencias se clasifican en:

a) Financieras:

Inadecuado manejo en la inversión de clientes.

Inadecuado manejo de inventarios.

Excesiva inversión de activo fijo.

Capital insuficiente.

b) De operación:

Ventas insuficientes.

Excesivo costo de ventas.

Excesivo costo de distribución.

Inadecuada distribución de utilidades.

4.1 Inadecuado manejo en la inversión de clientes

Etapa necesaria del ciclo anual en las empresas, es la conversión de las mercancías en clientes, cuyo importe:

a) Debe ser proporcional a los demás elementos financieros que concurren en la empresa.

b) Recuperarse en el plazo normal de crédito que concede la empresa, plazo que debe estar acorde con el que ordinariamente acostumbra conceder la mayoría de los negocios que se dediquen a la misma actividad.

Si el importe de la inversión en clientes no guarda la debida proporción con los otros elementos financieros de la empresa, sino que es superior a las posibilidades de ésta, existe un desequilibrio financiero que significa una deficiencia, y toda deficiencia produce un desperdicio, y todo desperdicio produce una reducción en las utilidades.

La influencia perjudicial de esta deficiencia se acentúa, cuando además del

exceso en la inversión, ésta no se recupera dentro del plazo normal de crédito, puesto que esto significa, que los clientes no están cumpliendo oportunamente sus obligaciones. Es un axioma de los negocios, que la falta oportuna del cobro de un saldo, aumenta el riesgo inherente a la concesión de un crédito, llegando a causar la pérdida parcial y hasta total de los importes de los créditos que se encuentren en la citada situación, lo cual reduce las utilidades. Por lo general, mientras más corto es el plazo del crédito, menor es el riesgo de perderlo. Excepción es, que se presente separado el exceso de la inversión en clientes, del cobro inoportuno de las cuentas; ambos hechos coexisten. Se mide el exceso de inversión en clientes, y su trascendencia, por el importe de la pérdida de los créditos incobrables y el costo de administración la inversión. Para acelerar la cobranza de los saldos a cargo de clientes, con objeto de reducir las pérdidas y demás gastos que origina la administración de una cuantiosa inversión en clientes, y como medio de financiamiento, se acostumbra ofrecer descuentos por pronto pago. Sin embargo, antes de seguir esta política, es conveniente comparar el monto de este descuento con el costo de administración de la inversión en clientes, para precisar cuál de las dos alternativas es la conveniente.

Procedimiento de análisis

El estudio analítico de los saldos de clientes, se hace partiendo de la relación existente entre el importe total de los saldos no vencidos y el importe total de los saldos insolutos, vencidos y no vencidos. “Calificación media de la cartera” se llama el valor numérico de esta relación; si indica que el importe de lo vencido es superior al riesgo normal inherente a la concesión de los créditos, hipotéticamente se infiere que existe un desequilibrio de inversión en clientes. Para cada actividad mercantil, se acepta cierta pérdida por este concepto.

Para el cálculo de la calificación media de la cartera, se clasifican los saldos a cargo de clientes, a base de la antigüedad de su vencimiento, por ejemplo:

- a) no vencidas.
- b) 30 días de vencidas.
- c) 60 días de vencidas.
- d) 90 días de vencidas.
- e) más de 90 días de vencidas.

Esta clasificación se puede ampliar o restringir, en vista de las necesidades de cada empresa; pero de cualquier manera, permite conocer el estado real de los saldos a cargo de los clientes.

Hecha dicha clasificación, se hace el cálculo de la mencionada razón, para cada clase de saldos; total de saldos vencidos a total de saldos insolutos.

Clasificación por antigüedad de los saldos a cargo de clientes de abril 2009.

No vencidos.....	\$ 400,000	67%
30 días de vencidos.....	100,000	17
60 días de vencidos.....	60,000	10
90 días de vencidos.....	20,000	3
Más de 90 días de vencidos ...	20,00	3
	<hr/>	
	\$ 600,000	100%

Clasificación por antigüedad de los saldos a cargo de clientes de mayo 2009.

No vencidos.....	\$ 500,000	67%
30 días de vencidos.....	100,000	17
60 días de vencidos.....	60,000	10
90 días de vencidos.....	20,000	3
Más de 90 días de vencidos....	20,00	3
	<hr/>	
	\$ 600,000	100%

La situación de la empresa a este respecto, al terminar el mes de abril de 2009, es mejor que la correspondiente al mes de mayo de 2009; sin embargo, con el fin de reducir a su mínimo esta deficiencia, hasta lo aceptado como normal en la empresa, es conveniente que la administración ordene al funcionario correspondiente, el estudio individual de cada uno de los saldos vencidos, con

objeto de precisar las causas que en cada caso originaron la acumulación del saldo. Si el estudio de cada uno de los saldos vencidos, muestra que algunos saldos injustificadamente se vencieron, sin que haga nada el cliente por reducirlos, hay oportunidad:

1. Para iniciar una campaña especial de cobranzas.
2. Para restringir las ventas a crédito, al cliente moroso.
3. De ambas cosas a la vez.
4. De cambiar las bases de las operaciones a crédito, con el cliente moroso.

Cuando no se dispone de la antigüedad de los saldos, como acontece en los análisis externos, el índice respectivo, puede obtenerse mediante la comparación periódica del saldo de clientes, con el importe de las ventas a crédito, o mediante la relación existente entre el saldo de clientes y la Reserva para cobros dudosos; esto último puede hacerse, cuando se tiene la seguridad de que la reserva está correcta.

Causas del inadecuado manejo

La deficiencia en la inversión en clientes, se puede deber a diferentes causas, principalmente a las siguientes:

- a) Mala situación económica en general.

- b) Mala situación económica del mercado especial en el cual opera la empresa.
- c) Generosidad en la concesión de los créditos.
- d) Política equívoca de ventas, basada sobre la idea de que el propósito de los negocios es vender en abundancia, olvidando que no son las ventas sino las utilidades, el fin de los negocios.
- e) Actuaciones fraudulentas.
- f) Aguda competencia.
- g) Deficiente política de cobros.

Efectos del inadecuado manejo

La presencia de esta deficiencia, no motiva solamente la reducción de las utilidades por los importes de los créditos, que parcial o totalmente se dejen de cobrar; sino además por los gastos en que se incurre debido a su presencia, tales como:

1. Gastos de cobranza en general.
2. Intereses del capital tomando en préstamo, para suplir los medios de acción invertidos en dicho exceso.
3. La pérdida de los clientes morosos.

Si el desequilibrio es causado por exceso en la inversión en clientes, merece

más atención;

- a) Cuando su presencia es crónica.
- b) En épocas de depresión económica.
- c) En los negocios que hacen ventas de menudeo.

Sin embargo, cuando la presencia de esta deficiencia se conoce con oportunidad y se precisan las causas, fácilmente puede reducirse a su mínimo.

4.2 Inadecuado manejo de inventarios

La constitución y operación de todo negocio, demanda la aceptación de cierto riesgo y desperdicio, en cada uno de los elementos financieros que intervienen en su operación. También se reconoce, que en todo negocio existe un punto del cual no debe incrementarse más allá ese riesgo y desperdicio, sin presentar graves peligros.

El manejo y control de cada uno de los elementos financieros de una empresa, presenta problemas de características peculiares a cada uno de ellos y posiblemente, el manejo y control de los inventarios de mercancías, debido a su naturaleza, es el elemento financiero que ofrece, si no los más difíciles problemas, sí la mayor variedad de ellos debido a lo cual, es frecuente que las empresas modernas adolezcan de alguna deficiencia en la inversión en

inventarios, y para reducir a su grado normal dicha eficiencia, es necesario vigilar estricta y continuamente desde diferentes ángulos, las existencias de mercancías.

La deficiencia en la inversión en inventarios, como las otras deficiencias comunes en las empresas, se presenta, cuando la respectiva inversión no guarda la proporción adecuada: (a) con el tiempo normal de su recuperación; y (b) con los otros elementos financieros de la empresa, fundamentalmente con el importe y volumen de las ventas.

Causas del inadecuado manejo de inventarios

El desequilibrio financiero, causado por el inadecuado manejo de inventarios, puede ser originado por diversas causas, por lo cual una vez reconocida su existencia, es necesario precisar esas diversas causas que lo han originado, con objeto de que para la solución integral de dicho problema, se adopten procedimientos especiales, para la eliminación de cada una de dichas causas. Entre las principales causas que pueden originar esa deficiencia, figuran las siguientes:

a) El deseo de no perder la reputación mercantil, por la falta de existencias. La insuficiencia de las existencias, motiva la reducción de las ventas, y la reducción

de las ventas produce la disminución de las utilidades, y lo que es más importante, por su carácter permanente, la insuficiencia de las existencias origina la pérdida de la reputación mercantil, debido a que los clientes ocurren con los competidores y por hábito o por conveniencia, siguen operando con ellos. Para evitar esta situación, los hombres de negocios pueden llegar al extremo opuesto: hacer inversiones de consideración, más allá de lo necesario, en existencias de mercancías.

b) La falta de coordinación adecuada en la aplicación de esfuerzos y recursos, como sucede, cuando cada uno de los encargados de las distintas funciones, considera a la actividades de su función, como totalmente independientes de las actividades correspondientes a las otras funciones, y no como formando parte todas ellas de una unidad, en la cual cada una de sus partes debe operar en relación estrecha con las actividades de las otras partes, con el propósito de obtener resultados satisfactorios. En el caso de una empresa mercantil, podemos mencionar como ejemplo, la falta de coordinación entre las actividades de la función de compras, con las actividades de la función de ventas; y, en el caso de una empresa industrial, entre las actividades de la función de compras, con las actividades de la función de producción, con las actividades de la función de ventas. De un modo determinante, las actividades de la función de compras y

de la función de producción están supeditadas a las actividades de la función de ventas; por tanto, la base de una apropiada coordinación de las actividades de estas funciones, es la correcta planeación de las actividades de la función de ventas.

c) La inclinación a la especulación, principalmente cuando se hace careciendo de suficientes y adecuadas bases de juicio, en sus dos fases: compra anticipada de mercancías y en cantidades superiores a las necesidades normales, o abstención en la compra de mercancías en las cantidades necesarias, lo que produce la insuficiencia de existencias, con las consecuencias anotadas.

d) El deseo de aprovechar las ventajas ofrecidas por los proveedores: descuentos, bonificaciones y facilidades de pago.

e) La falta de entrenamiento en el difícil arte de gastar bien el dinero; mucho se ha aprendido respecto al arte de ganar el dinero; pero muy poco respecto al arte de gastarlo bien; gastar el dinero es muy fácil, pero gastarlo bien es en extremo difícil.

f) A la actuación fraudulenta de los funcionarios, responsables de las compras;

esto sucede cuando los funcionarios tienen algún interés en las empresas proveedoras o bien, cuando reciben alguna comisión u otro beneficio en forma externa, de parte de los proveedores por las compras, o por las ventas de los excedentes a precios castigados.

Efectos del inadecuado manejo de inventarios

El inadecuado manejo de inventarios repercute en la disminución de las utilidades, la cual se origina indirectamente por diversos conceptos:

1. Gastos de manejo, almacenaje y seguros.
2. Intereses sobre el capital tomado en préstamo para este fin.
3. Ganancias que se obtendrían si el excedente se colocara en otra inversión o se destinara al pago de pasivo que devenga intereses.
4. Mercancías que se deterioren.
5. Mercancías anticuadas o fuera de uso.
6. Baja de precios.
7. Por el natural aumento del desperdicio que motiva la abundancia de un artículo.
8. Gastos incurridos, por el deseo de controlar debidamente los inventarios; el costo del control, no debe ser mayor a su margen de provecho, es decir, no debe gastarse más tiempo ni esfuerzo que el necesario para que la empresa

obtenga efectivamente un ahorro.

9. Por las filtraciones provocadas por la disminución en el control; porque cuando se tiene abundancia de mercancías; es frecuente que el costo de su control sea superior al importe de las filtraciones; y para no incurrir en el excedente de gastos de control sobre las mercancías de menos valor, se reduce el control; pero se aumenta la posibilidad de la existencia de filtraciones.

La intensidad de los efectos desfavorables, del inadecuado manejo de inventarios, sobre la situación financiera y la productividad de una empresa, es superior, cuando el inadecuado manejo se localiza en los artículos terminados, que cuando se localiza en las materias primas; porque las materias primas pueden ser empleadas por la misma empresa, en la producción de artículos terminados que estén de moda o por otras empresas afines, y en caso de apremio, dichas materias primas pueden venderse con una ligera pérdida; no así los artículos terminados, puesto que aun tratándose de empresas similares estos artículos tienen características diferentes, y las variaciones en su demanda están sujetas a los cambios en la costumbre y en la moda, cambios no se pueden prever, por ser el resultado de una imitación extra lógica, por lo cual, con frecuencia sucede que una mercancía que en el presente tiene una aceptación general, en un futuro cercano puede dejar de tener demanda, hasta el extremo

de perder su valor comercial, teniéndose que vender a precio de remate.

Procedimiento de análisis

De las causas que producen la acumulación en inventarios, la de mayor importancia, es la falta de una adecuada coordinación de las funciones de compras y de producción, con la función de ventas; por tanto, el análisis de los inventarios debe hacerse conjuntamente con el análisis de las ventas; y para fines de administración, la inversión en inventarios de artículos terminados, puede clasificarse en:

- a) Artículos de venta rápida.
- b) Artículos de venta lenta.
- c) Artículos de venta muy lenta.
- d) Artículos de venta nula.

Artículos de venta rápida: son los que no tienen un movimiento promedio constante y básicamente tienen una tendencia firme de venta.

Artículos de venta muy lenta: son los que tienen un movimiento promedio muy bajo, con una acentuada tendencia de venta irregular y cuyo período de venta excede, por ejemplo, a cuatro meses. Este plazo es variable de acuerdo con el tipo de mercancía.

Artículos de venta nula: son los que no han tenido movimiento, por ejemplo, en un plazo de ocho meses como mínimo. Este plazo es variable de acuerdo con el tipo de mercancía.

Esta clasificación de los artículos terminados, puede servir como índice de orientación general, con respecto:

1. A la situación general de tales existencias.
2. A la proporción de la inversión en cada grupo, con relación a la inversión total en artículos terminados.
3. A la forma como cada clase, de las cuatro en que se puede clasificar el inventario total antes mencionados, afecte a la rotación del inventario total de artículos terminados.
4. En el caso de una industria de transformación, como base y punto de partida, para el estudio analítico de las materias primas; dicho estudio se hace en forma similar, pero tomando como base inmediata, el promedio y la tendencia de su consumo con relación a la producción.

Al hacer la interpretación de los resultados del análisis de los inventarios, se debe tener presente:

a) Lo expuesto en los comentarios relativos a la razón: Ventas netas a Inventarios.

b) Las limitaciones naturales del alcance de la auditoría de los inventarios, que sucintamente se exponen a continuación.

En la auditoría de los estados financieros, el examen de los inventarios se divide en tres partes principales:

1. Corrección numérica de los cálculos.
2. Bases de estimación.
3. Cantidad, calidad y condiciones de las existencias.

La responsabilidad del Contador Público, con respecto a las dos primeras partes es clara y precisa: verificar la corrección del trabajo numérico de los inventarios y comprobar, que la estimación de las existencias descansa sobre bases razonables y aceptadas como buenas prácticas comerciales.

La responsabilidad del auditor con respecto a cantidades, calidad y condiciones

de las existencias, se limita a la verificación de las cantidades existentes de mercancías. El procedimiento aceptado en el comercio y en el seno de la profesión de Contador Público, para hacer dicha verificación, consiste en llevar a cabo pruebas selectivas, cuya forma y amplitud, está sujeta a las circunstancias prevalecientes en cada caso; fundamentalmente con respecto a la eficiencia del sistema interno de comprobación que debe extenderse, hasta los procedimientos seguidos para tomar los inventarios físicos de las mercancías.

Lo anterior demuestra, que en auditoría el estudio analítico de los inventarios, se confina esencialmente a su análisis cuantitativo por medio de pruebas selectivas; cuya forma y amplitud, no debe llegar más allá de lo requerido por las necesidades prácticas:

1. Dejar satisfecho al auditor de la probable corrección de las cifras
2. Los fines y el alcance del examen de las cuentas.

Tal comprobación nunca puede ser equivalente a la verificación total, en virtud de que las pruebas selectivas por abundantes que sean, proporcionan una probabilidad que en ocasiones es muy elevada pero que no por eso abandona el campo de la probabilidad, sin embargo, para fines comerciales, los resultados son considerados como satisfactorios.

4.3 Inadecuado manejo activo fijo

Existe inadecuado manejo:

1. Cuando el importe de dicha inversión, no guarda la debida proporción con los elementos del balance: activo, pasivo y capital contable.

2. Cuando financieramente el importe neto del activo fijo guarda la citada proporción, pero la capacidad práctica de producción es considerablemente superior a la capacidad de producción utilizada.

Por lo general ambas situaciones son concurrentes.

El exceso de inversión en activo fijo puede ser originado por diversas causas, por lo cual una vez conocida su existencia es necesario precisar las causas que lo han originado, con objeto de adoptar los procedimientos adecuados a la solución de dicho problema.

Causas del exceso

Las causas que pueden originar el inadecuado manejo de activo fijo, son las siguientes:

1. Deficiente administración financiera, de buena o de mala fe, en la adquisición e instalación de dicho activo.

2. Optimismo injustificado, de buena o de mala fe, al hacer la adquisición e instalación, sin suficientes o adecuadas bases de juicio con respecto a las condiciones prevalecientes, y que probablemente seguirán prevaleciendo en el futuro, en el mercado en general y en especial en el mercado de la actividad a la que pertenezca la empresa.

3. Falta de suficientes conocimientos para su debida operación.

4. Deseo de eliminar el factor humano, sin conocimiento de causa, con objeto de reducir costos y evitarse dificultades con él.

5. Reducción permanente en el volumen de sus operaciones, que puede deberse a:

a) Falta de capacidad o negligencia de la administración para aprovechar las coyunturas favorables o para sortear la adversidad.

b) Depresión económica.

c) Aumento de la competencia que opere en igualdad de circunstancias, pero ofrece más ventajas a los consumidores.

- d) Incremento de la competencia que opere con conocimiento de causa.

- e) Cambios en la costumbre y la moda.

- f) Los competidores hacen modificaciones substanciales en las características de este activo, que los coloca en situación ventajosa por la reducción de los costos o el mejoramiento del producto en cualquier forma.

- g) Disminución del poder de compra de los consumidores.

- h) En general, los cambios desfavorables en la oferta y la demanda del producto en cuestión.

Efectos del exceso

La influencia desfavorable de esta deficiencia sobre los restantes elementos del balance, por la misma naturaleza del activo fijo, es decisiva y puede causar la liquidación de una empresa, debido a que:

1. Su venta como activo a un precio razonable es en extremo difícil, y su venta a precio de remate produce una pérdida de consideración, cuyo importe puede ser suficiente para poner en liquidación a la empresa, sobre todo cuando no

existen suficientes reservas de utilidades que absorban dichas pérdida, o los propietarios no están dispuestos o están imposibilitados para reconstruir el capital perdido, situación que se agrava, cuando parte del pasivo circulante se invirtió en activo fijo y no en activo circulante como debió ser.

2. Su retención significa incurrir en un desperdicio permanente: costo de financiamiento, depreciación, renta del local en que se encuentra instalada la maquinaria, aseo, conservación y reparaciones, etc., cuyo importe puede llegar a ser superior a las utilidades que obtenga la empresa; y toda empresa que opera con una utilidad insignificante o que opera continuamente con pérdida, a la larga se liquida.

Lo anterior no significa de manera alguna que debe negarse a la empresa los activos fijos que necesiten para su desarrollo normal; lo que censura el error de ampliar los negocios sin bases adecuadas de juicio, sin conocimiento de la causa, cuando no lo requieren o permiten las condiciones de la empresa, sin las debidas precauciones, sino simplemente por una “corazonada”, lo cual significa ignorancia e imprevisión y ambas cosas siempre son perjudiciales. En la mayoría de los casos es preferible sacrificar cierta utilidad temporal de los períodos cortos de prosperidad, que dar un paso en ampliar la planta que puede

significar un cargo fijo de importancia en los futuros resultados, dificultando más alcanzar el punto de equilibrio económico.

Procedimiento de análisis

El análisis externo del activo fijo tiene por objeto hacer deducciones preliminares con respecto a la existencia de un posible exceso de inversión en este activo, deducciones que sirven de base para la interpretación respectiva, debiendo iniciarse dicho análisis por el método de las razones simples: capital contable a activo fijo, ventas a activo fijo y continuarse por el método de aumentos y disminuciones, para concluirse por el método tendencias. Para llegar a una conclusión satisfactoria, es necesario analizar conjuntamente la tendencia de la inversión en activo fijo, con la tendencia de las ventas o la tendencia del costo de lo vendido, y con la tendencia del capital contable, durante cierto tiempo de consideración. Si las tendencias denotan aumento, pero el aumento del activo fijo es superior al incremento de los otros elementos citados, el negocio se encuentra en un camino peligroso.

En su aspecto interno, nada mejor para percatarse de la presencia de un exceso de inversión en el activo fijo, que la comparación periódica, por el método de razones simples y el de tendencias, de la capacidad práctica de producción del

activo fijo, con la capacidad que efectivamente se ha estado utilizando.

Los diversos métodos de análisis que se han explicado con relación al activo fijo, son de considerable valor como auxiliares de la administración para el control de la inversión de dicho activo, con el fin de prevenir el exceso de tal inversión o evitar que alcance una magnitud considerablemente desproporcionada, cuando resulta de una actuación lenta de la administración; pero para fines de control no tienen ninguna utilidad, cuando el exceso de inversión del activo fijo ha sido el resultado de una actuación súbita de la administración.

4.4 Capital insuficiente

La situación financiera de una empresa con respecto de su capital contable y pasivo, se considera satisfactoria, cuando es mayor el capital contable que el pasivo; pero cuando el importe del pasivo es superior al capital contable, se considera que no existe el equilibrio necesario que debe existir entre las dos fuentes de sus recursos: capital contable y pasivo; esto refleja que su situación financiera no es satisfactoria. Cuando se presenta tal fenómeno en una empresa, con excepción de las empresas de servicios públicos, las instituciones de seguros, de crédito y de finanzas, para las cuales sus legislaciones específicas fijan las proporciones respectivas, se sufren de la deficiencia de capital insuficiente.

Este desequilibrio financiero de las empresas es en esencia:

a) Un problema relativo a las fuentes de financiamiento del capital total empleado en una empresa y a la debida proporción de cada una de ellas.

b) La intensidad de su influencia desfavorable está en función de la magnitud del exceso del pasivo sobre el capital contable, principalmente cuando el pasivo es circulante y el costo del pasivo es superior a su rendimiento.

Causas de la deficiencia

Las empresas puede llagar a tener capital insuficiente por:

1. La presencia de una o varias de las deficiencias financieras antes comentadas, lo cual significa una distribución inadecuada de los recursos.

2. La presencia de una depresión económica general o en particular, en la actividad mercantil a la que pertenezca la empresa.

3. Por la presencia inusitada de una prosperidad general o solo en la actividad mercantil a la que se dedique la empresa, prosperidad que puede ser relativamente momentánea o que puede subsistir durante un tiempo de consideración, apareada a la imposibilidad de los propietarios o la falta del deseo de los mismos, para incrementar su inversión en tal empresa, ya sea en la

forma de capital legal, de reinversión de utilidades o de la capitalización de un pasivo a cargo de la empresa, teniendo en consecuencia los administradores la necesidad de recurrir al pasivo a favor de terceros en forma relativamente momentánea o de manera continua, según la prosperidad se refiera a un lapso corto o a un tiempo de consideración.

4. Un aumento de las operaciones de la empresa, motivado por la eficiencia de la administración, acompañado de dicho incremento, a las mismas circunstancias mencionadas en el punto anterior.

5. A la conveniencia de recurrir a capital ajeno (mercado del dinero) en vez de acudir a un aumento del capital propio (mercado de capitales), en virtud de que por el primer procedimiento, los acreedores participan temporalmente de los beneficios a base de un interés, y por el segundo procedimiento, los propietarios tienen que compartir sus ganancias, por lo general en forma permanente, con los nuevos socios, con lo cual la mayoría de las veces no están de acuerdo; y por que los cargos a la cuenta de intereses representan un cargo que puede deducirse de los ingresos al calcular las utilidades sujetas a impuestos (impuesto sobre la renta) en tanto que las participaciones en las ganancias no lo son.

6. Por ineficiencia financiera, en virtud de que el administrador común, para reducir al mínimo los problemas financieros, siempre tiende a operar con más recursos de los necesarios.

Efectos de la deficiencia

A las empresas, la presencia de la deficiencia: capital insuficiente, las afecta desfavorablemente en las utilidades en tres formas fundamentales:

a) Por el aumento de atención en forma continua, que la administración debe poner para el cumplimiento satisfactorio de las obligaciones y sostener el crédito de la empresa, con la consiguiente reducción de la atención en los otros aspectos de ésta.

b) Por las restricciones que los acreedores impongan a la empresa en su libre administración, lo cual puede implicar que no aproveche en toda su amplitud y oportunidad las coyunturas favorables.

c) por el costo del capital tomado en préstamo, costo que se incrementa a medida que los acreedores se percatan de la necesidad que tiene la empresa de un financiamiento de esta naturaleza, o a medida que la insuficiencia del capital propio se vuelva crónica.

Procedimiento de análisis

Desde el punto de vista externo el estudio analítico de esta deficiencia puede hacerse:

- 1) Por medio de la razón simple de: capital contable a pasivo.

- 2) Mediante la reducción de por cientos del pasivo, clasificado debidamente conforme a su exigibilidad, y del capital contable, tomando como base el 100% para la suma de ambos conceptos.

- 3) Por el estudio de las tendencias durante cierto tiempo de consideración, de tres a cinco ejercicios, del capital contable y del pasivo.

- 4) Por el costo del pasivo.

Desde el punto de vista interno, la mejor prueba de la insuficiencia del capital la constituye la necesidad que tenga la administración de recurrir al pasivo para satisfacer la necesidad de la empresa. Por tanto, la administración de una empresa no necesita de ningún método de análisis para percatarse de lo insuficiente del capital, puesto que tal insuficiencia la palpa directa y continuamente por la necesidad de recurrir a los acreedores. En este caso, los

métodos de análisis sólo tienen como función cuantificar la magnitud de la desproporción del capital con relación al pasivo.

4.5 Ventas insuficientes

Si las ventas no están en proporción adecuada a los elementos financieros y a los de operación que están al alcance y disposición de una empresa, tal situación revela la existencia de un desequilibrio en esa empresa. Si las ventas son inferiores a las que deben realizarse en proporción a la cuantía de tales elementos, tal desequilibrio es la deficiencia, es decir ventas insuficientes.

La función de ventas es la más importante, por lo que debe vigilarse continua y estrictamente.

Para que la vigilancia de las ventas de buenos resultados y el resultado sea el aumento de utilidades, es necesario que se lleve a cabo la vigilancia continua, estricta y mesuradamente, sobre bases adecuadas y suficientes elementos de juicio.

La función de ventas puede ser considerada como el motor de los negocios y la causa determinante de los costos pues a ella debe sujetarse todas las demás actividades de la empresa. Los efectos de las variaciones sufridas en las ventas,

con frecuencia no se reflejan en forma directa y proporcional a las otras funciones de la empresa, por lo cual el problema de las ventas tiene la importancia y la complejidad que hoy presenta. Sin embargo, cualquier variación en las ventas debe ser investigada hasta encontrar los motivos que la originaron.

Efectos de insuficiencia

El objeto es auxiliar a la administración con datos que le sirvan para corregir las medidas equivocadas que se aplicaron y que influyeron en el descenso de las ventas.

Un aumento en las ventas necesariamente no se traduce en un incremento proporcional en los costos, debido a que unos costos son fijos y otros son variables; pudiendo suceder:

1) Que permaneciendo constantes las ventas, los costos aumenten debido a los gastos en que se incurra en el esfuerzo de incrementar las ventas; o que disminuyan los costos, debido a la atingente reducción en algunos de sus conceptos;

2) Que habiendo aumentado las ventas, relativamente no se opere cambio alguno de los costos, porque la mayoría y principales conceptos se formen de

costos fijos.

3) Que aumentando las ventas, se opere un incremento en los costos no proporcional sino superior al aumento de las ventas; por tanto, no traduciéndose el aumento del volumen de las operaciones en el correspondiente aumento de las utilidades sino en una cantidad menor, pudiendo llegar hasta el extremo, que el incremento en los costos anule las utilidades que se habían obtenido hasta antes de aumentar las ventas.

Tratándose de las disminuciones en las ventas, pueden presentarse las siguientes situaciones:

1) Que habiendo permanecido constantes las ventas los costos hayan aumentado, debido a que la administración en su intento de incrementar las ventas incurrió en gastos que no repercutieron proporcionalmente en el ascenso de las ventas.

2) Que las ventas disminuyan y los costos aumenten, debido a la misma razón.

3) Que las ventas disminuyan y los costos, permanezcan constantes, debido a que los costos de una empresa estén integrados por costos fijos.

4) Que a una disminución en las ventas corresponda una disminución en los costos: la disminución en los costos no es proporcional a la de las ventas sino que es inferior, debido a que la mayoría de los principales conceptos son fijos;

5) En el caso extremo de que la empresa no vendiera ni produjera nada, si consideramos una empresa industrial, tiene un mínimo de costos que está formado por los costos fijos de producción y de distribución porque la recurrencia e importe de los costos fijos, dentro de ciertos límites, no están en función de la producción ni de la distribución,

Procedimiento de análisis

Al hacer el estudio analítico de las ventas se debe tener presente que este concepto está compuesto de dos variables, precios y unidades, que pueden cambiar independientemente una de la otra, y por tanto, influir en el volumen de las operaciones de diferente manera.

El primer elemento de juicio que debe tenerse presente para estimar si una empresa tiene ventas insuficientes, es su capacidad práctica o normal de operación. Entendiéndose por capacidad práctica de operación la resultante de deducir a la capacidad nominal, o sea al 100% de eficiencia, las

deficiencias que razonablemente se aceptan, y que pueden deberse: al clima, al factor humano, a días festivos, a descompostura y reparación del equipo. La determinación de la capacidad práctica de operación ofrece diversas dificultades, cuya importancia es paralela a la variedad de mercancías y del trabajo que se haga a base del factor humano.

Juzgar de la suficiencia o insuficiencia de las ventas, a pesar de ser tan solo un cálculo aproximado, tiene importancia capital, puesto que, considerando aisladamente el negocio y desde el punto de vista interno, la simple comparación del volumen de las unidades vendidas con la capacidad práctica de operación, pondrá de manifiesto inmediatamente la suficiencia o insuficiencia de las ventas. Sin embargo, la debida ponderación de los elementos externos de juicio y de su influencia sobre la marcha del negocio, puede modificar la inferencia preliminar que se haya derivado de la simple consideración de la capacidad practica de operación, puesto que la marcha de una empresa también depende de los elementos externos, sobre los cuales ningún control tiene la administración. En consecuencia, las conclusiones a que se llegue, considerando sólo los elementos internos de un negocio, tienen un valor limitado, llegando a adquirir valor e importancia, en la medida en que se relaciona con los elementos externos; dado que el éxito alcanzado por un

negocio está en función del medio exterior, es posible que al aquilatar una empresa desde un punto de vista interno, se la considere como fracasada; pero al considerarla en relación con el medio exterior ha triunfado.

También puede suceder que considerando aisladamente a una empresa haya triunfado pero considerándola en relación con el medio exterior haya fracasado.

El Segundo elemento de juicio de esta deficiencia, lo constituye el conocimiento de la situación económica general. Este elemento de juicio, es de carácter externo. El conocimiento de la situación económica general puede ser adquirido mediante el empleo de los barómetros económicos, tales como:

- a) Volumen de la circulación monetaria;
- b) Valor de la producción en general;
- c) Total de salarios pagados; y
- d) Volumen de lo transportado.

Posiblemente para las ventas insuficientes, el volumen de la circulación monetaria y el valor de la producción en general, pueden ser considerados como los mejores barómetros económicos y como los mejores elementos de

juicio, y por ende, como los elementos más adecuados para una comparación histórica, en el tiempo que se considere razonable para el objeto, con la tendencia de las ventas de la empresa, expresando tales tendencias tanto en unidades monetarias como en unidades de mercancía. En el caso de que fueran diversas mercancías, debe hacerse la reducción de todas ellas a una misma base, mediante el empleo de unidades equivalentes. Esta tendencia tiene que referirse al mismo tiempo a que se refiere el hecho económico general que se haya elegido para hacer la comparación, hecho económico que está representado por su barómetro respectivo.

Por tratarse de elementos externos de carácter económico general, que refleja la situación económica de todo el país, y que los elementos económicos no de igual modo ni con la misma intensidad a todas las líneas de negocios, ya que para algunas de ellas las épocas de depresión económica general son épocas de prosperidad; y para otras, los periodos de prosperidad son de depresión; y considerando que los barómetros son cifras aproximadas, se recomienda que al utilizar los elementos externos de carácter económico general se ponderen debidamente y las inferencias que se deriven de dicha comparación se tomen con la debidas precauciones. Sin embargo, los elementos de juicio y las comparaciones respectivas son útiles como un índice de orientación general

para juzgar de la suficiencia o insuficiencia de las ventas de un negocio.

El tercer elemento de juicio de este problema, lo constituye el conocimiento de las condiciones del mercado de la línea particular de negocios de que se trate.

El conocimiento de dicho mercado puede adquirirse:

1) Por medio de los barómetros económicos relativos a la actividad mercantil de que se trata y de los barómetros económicos correspondientes a las diversas líneas de negocios, que sean complementarias a dicha actividad mercantil; y

2) Por medio del empleo de las cifras referentes a las ventas de los competidoras.

Estos elementos externos de juicio carecen en menor grado, de los defectos que el relativo a la situación económica general, por lo que al emplearlos en el estudio analítico de las ventas de una empresa deben considerarse las recomendaciones hechas al respecto.

La existencia de un negocio depende de las utilidades que este obteniendo. Como las ventas son el resultado de un esfuerzo sostenido durante el transcurso del tiempo, se deduce que el método de análisis apropiado para

hacer el estudio de la suficiencia o insuficiencia de las ventas de una empresa, es el método de las tendencias a base de números relativos.

Calculada la tendencia de cada uno de los elementos citados, se procederá a hacer el estudio comparativo de tales tendencias, pudiendo hacerse su representación grafica si así se juzga pertinente.

El estudio comparativo de estas tendencias es útil como instrumento de orientación y base de juicio acerca de la suficiencia o insuficiencia de las ventas de un negocio; así como de la influencia de los elementos externos y de la actuación de la administración sobre sus ventas.

Al hacer en esta forma el estudio analítico de las ventas, se debe tener presente los elementos citados en los comentarios relativos a la razón simple: Ventas netas a Activo fijo. Es muy conveniente investigar las siguientes circunstancias en las empresas competidoras:

a) Procedimiento empleado en el cobro a clientes: contado, contado comercial, a crédito, con descuento y rebajas;

b) Las diversas clases de clientes: mayoristas y detallistas, clientela antigua y

clientela nueva, clientela residente y clientela flotante;

c) Las regiones geográficas donde se realizan las ventas; y

d) Las principales clases o grupos de artículos vendidos.

4.6 Excesivo costo de ventas

El costo de ventas, es el resumen de un determinado número de partidas. Es el conjunto de esfuerzos y recursos expresados en dinero, invertidos hasta tener un bien en condiciones para venderse.

Siendo las ventas la esencia de todo negocio y la causa determinante de los costos, para poder llegar a una conclusión adecuada respecto al descenso en la utilidad bruta, el estudio analítico del costo de ventas debe hacerse simultáneamente y en relación con el estudio analítico de las ventas, tomando como base de comparación a estas últimas.

La utilidad bruta es la diferencia entre el producto de las ventas y el costo de las mismas; y como en toda diferencia, las variaciones en la utilidad bruta están en función de los cambios operados en cada uno de sus elementos que se comparan. En esa virtud, el estudio analítico de los

cambios la utilidad bruta queda satisfecho al hacer el estudio analítico de las ventas y del costo de las mismas.

Los cambios en el costo de ventas, como los cambios en las ventas, están en función de dos variables independientes y de influencia recíproca: precios y unidades de mercancías. Por tanto, al hacer el estudio analítico de las variaciones del costo de ventas es necesario considerar:

1. Que dichas variaciones se deben a:

- a) Cambios en el volumen de unidades vendidas
- b) Cambios en costo de ventas
- c) Combinación de cambios

2. Cuando la función de ventas y la de compras o producción según se trate de una empresa mercantil o industrial, están coordinadas, debido a que el volumen de lo comprado o de lo producido según el caso depende del volumen de lo vendido.

Los cambios en el volumen de unidades vendidas influyen sobre el costo de ventas, puesto que a mayor volumen de unidades compradas o producidas, en tanto no alcance los límites de los rendimientos

decrecientes, corresponden menores costos unitarios; esto se explica considerando que como los costos fijos ascienden a sumas de consideración, al hacer su prorratio, mientras mayor sea el número de unidades compradas o producidas, menor es el importe de la parte proporcional; a la inversa, a menor número de unidades compradas o producidas, corresponden mayores costos unitarios, porque al prorratio los costos fijos entre un menor número de unidades mayor es el importe de la partida proporcional.

Causas del exceso

Las causas internas, además de las externas, de los aumentos en el costo de ventas, son múltiples y persistentes, lo que hace complejo el problema y amerita un estrecho y continuo estudio.

Entre las causas internas de carácter genérico que motivan la elevación del costo de ventas, figuran las siguientes:

1. Deficiente política de compras.
2. Inadecuado manejo y almacenaje de las mercancías.
3. Deficiente contratación y manejo del factor humano.
4. Incremento continuo de los costos fijos.

5. Inadecuado financiamiento.
6. Ventas insuficientes.
7. Inadecuada técnica de producción.

Cada una de las citadas causas genéricas a su vez está originada por un conjunto de causas específicas. Así, tratándose de las compras, la deficiencia puede estar localizada en los gastos de compra, fletes y acarreos, seguros, comisiones de compra, impuestos en general, etc., o bien, la deficiencia puede localizarse en los precios de compra.

Dichos conceptos pudieron ser pagados en exceso por negligencia, falta de capacidad, falta de información, o por una actuación fraudulenta: y así, cada una de las mencionadas causas genéricas se debe analizar en sus causas específicas, si se desea llegar a conocer y resolver el problema de modo apropiado.

Procedimiento de análisis

El análisis del costo de ventas, consiste en distinguir las partes que lo forman, en estudiar el costo total de cada una de las diferentes clases de los artículos vendidos cuya suma da el resultado del costo total de ventas,

estudio que no debe hacerse en forma absoluta sino en forma comparativa con las ventas respectivas, en unidades y en precios; con los demás conceptos de los costos incurridos que formen el costo de ventas de una empresa; así como, cuando sea posible, con los costos de otras empresas similares y con las respectivas medidas básicas de eficiencia.

Como las ventas son el resultado de un esfuerzo sostenido durante el transcurso del tiempo, y el estudio analítico del costo de ventas debe hacerse simultáneamente y en relación con el estudio analítico de aquéllas, se deduce, que los métodos de análisis más apropiados para hacer el estudio analítico del costo de ventas son:

1. El método de las tendencias a base de números relativos, como un medio para formarse un juicio de carácter general acerca de la trayectoria seguida por dicho costo y de los síntomas manifestados por la presencia de la citada deficiencia

- 2 Para fines de control y como medida de eficiencia, el método de las razones estándar, representado aquí por los costos estándar en su aceptación, no como un medio sino como un fin, es decir no como medidas fijas de comparación sino como metas a las cuales se debe llegar en las

condiciones corrientes de operación. Si así se desea, puede hacerse la representación gráfica de los resultados obtenidos por los métodos de análisis.

Como el costo de ventas está en función de los precios y el volumen de unidades de mercancía, al practicar el estudio analítico del citado costo, es necesario iniciar por la distinción de estos dos elementos, con el fin de estar en aptitud de poder ponderar debidamente, el cómo, el cuándo y el porqué de la acción ejercida sobre el costo de ventas, por las fluctuaciones en precios y por las variaciones en el volumen de la mercancía vendida. La separación de los dos elementos antes citados facilita considerablemente el estudio de este problema y reduce la posibilidad de incurrir en errores, tanto al hacer el análisis como al hacer la interpretación respectiva.

Cuando se utiliza el método de razones estándar este distingo es esencial, en virtud de que al considerar los costos estándar como medidas de control y de eficiencia, implícitamente se está diciendo con ello, que tales medidas se refieren al debido aprovechamiento de los elementos internos de un negocio y no a los elementos externos, tales como los cambios en

precios por motivo de las variaciones en la oferta y la demanda, y por la desvalorización monetaria. Las desviaciones en las medidas de eficiencia significan ineficiencia. Toda ineficiencia se traduce en un desperdicio, que aumenta los costos y disminuye las utilidades; por lo cual, tales desviaciones deben investigarse en su origen y tratar de corregirlas. Para hacer patente la cuantía de las desviaciones del estándar, es conveniente expresarlas en forma de por cientos con relación al estándar total, o con relación a los estándares parciales que integran el estándar total.

Hecha la mencionada distinción de precios y unidades de mercancía, debe hacerse la clasificación de los conceptos que forman el costo de ventas en costos fijos y costos variables.

Para juzgar del control y eficiencia de la administración con respecto al aumento o a la disminución del costo unitario de venta, el estudio analítico de los cambios operados en el costo de venta debe hacerse con mayor amplitud en los costos variables. Con respecto a los costos fijos se debe puntualizar si su importe es el mínimo posible.

El detalle del análisis del costo de ventas no debe llevarse más allá de lo

que las necesidades practicas lo requieren; por ejemplo, si se trata de un negocio industrial de transformación en el cuál no se dispone de medidas de eficiencia sino tan solo de los costos históricos de producción, y considerando, para facilitar las explicaciones, que los inventarios periódicos no son dignos de tomarse en consideración, por su reducido valor; y que se ha elegido para practicar el análisis el método de las tendencias a base de números relativos, se procede a calcular las tendencias del costo total de ventas, en moneda y en especie; se hace la comparación de dichas tendencias con la tendencia de las ventas, a precio de venta. Si después de practicar el análisis en esta forma no quedan satisfechas las necesidades practicas que lo motivaron, se pasa a distinguir el importe de los costos fijos y el importe de los costos variables, calculando las tendencias y haciendo las comparaciones en forma descrita arriba. Si esto no es suficiente, se sigue con el cálculo de las tendencias de los costos variables de cada uno de los elementos del costo de producción:

1. Materias primas.
2. Mano de obra.
3. Gastos indirectos de producción: y se hacen las comparaciones respectivas.

Así se continua hasta dejar satisfechas las demandas prácticas que dieron origen al análisis y las cuales en última instancia son las de señalar posibles

deficiencias y obtener puntos de orientación que sirvan para localizar las causas que hayan originado esas deficiencias. Sin embargo, una adecuada investigación previa, hecha directamente con los interesados, por medio de la cual se precise lo que ellos desean, capacita al analizador para resolver directamente el problema relativo al detalle necesario del análisis en particular. La práctica enseña que para facilitar el análisis formal y precisar lo que efectivamente desean los interesados, es conveniente hacer un análisis preliminar con datos generales. En el caso de disponer de medidas de eficiencia se toman como base de comparación de los costos históricos, para hacer patente las desviaciones.

Como en las anteriores deficiencias, al practicar el análisis del costo de ventas, se debe proceder a las investigaciones conducentes, hasta puntualizar las causas de las deficiencias, para tratar de corregirlas.

Así por ejemplo, después de proceder en la forma indicada arriba y reducir la producción de los periodos a la misma base, y determinar los costos unitarios, se hace la comparación del costo de la materia prima utilizada en cada unidad y si se encuentra que aumentó, se procede a localizar si el aumento se debe a un mayor consumo de materias primas o a un incremento en los precios. Si el

aumento fue por ambos elementos, se procede a precisar si el incremento en los precios se debe a una deficiencia interior o a un ascenso de los precios en el mercado; y si el aumento en las materias primas se debe a mala calidad de las materias primas, a descomposturas en la maquinaria, a incompetencia o negligencia de los operarios, se concluye, que tanto el incremento en los precios como el aumento en el consumo de las materias primas tuvieron su origen en descuidos en la política de compras, que motivaron que las últimas adquisiciones de materias primas tuvieran costos superiores y calidades inferiores a las normales.

Al hacer el estudio analítico del costo de ventas es importante que se ponderen debidamente los efectos producidos sobre aquel, por las bases de estimación de los inventarios finales de mercancías, en virtud de que el valor asignado a tales inventarios tiene una influencia digna de tomarse en consideración sobre el importe del costo de ventas. En efecto, si su estimación se hace en exceso de su valor justo, el costo de ventas disminuye en la cantidad de tal exceso, y como consecuencia aumenta la utilidad bruta en esa misma cantidad; pero si al hacer la estimación de los inventarios se les asigna un precio inferior a su valor justo, el costo de ventas aumenta en la diferencia respectiva, y como consecuencia disminuye la utilidad bruta en tal diferencia.

Con relación a la influencia de las bases de estimación de los inventarios finales sobre el costo de ventas, también tiene importancia cerciorarse de si los inventarios iniciales y los inventarios finales se formularon sobre las mismas bases, y en caso contrario, el efecto aproximado que el cambio refleja en el costo de ventas. Hay necesidad de estudiar la forma como el cambio en las bases de estimación de los inventarios afecta el costo de ventas en dos o más ejercicios. Cuando se trate de estados financieros dictaminados por Contador Público, es de recomendar que el dictamen se lea con detenimiento para calibrar debidamente la amplitud del examen practicado al respecto, así como, en su caso, los efectos producidos en los resultados por un cambio hecho en las bases de estimación de los inventarios.

4.7 Excesivo costo de distribución

El costo de distribución comprende:

- 1.- Los gastos de administración.
- 2.- Los gastos de venta.
- 3.- Los gastos financieros.

En las practicas actuales el costo de distribución tiene la característica de que su importe constituye una deducción directa de los productos propios de la

operación mercantil, su importe se toma como un costo realizado del ejercicio en el cual se incurrió; por tanto, no tiene ningún valor de balance y su cálculo solo tiene una función estadística.

El análisis del costo de distribución debe hacerse con los siguientes propósitos:

- 1.- Determinación del costo.
- 2.- Control del costo.
- 3.- Determinar el cómo, el cuanto y el porqué de la aplicación del esfuerzo en determinado sentido.

El análisis del costo de distribución es digno de consideración, en virtud de lo complejo del problema de la distribución, complejidad derivada de la amplitud, tanto intensiva como extensiva de los mercados. El costo de distribución se traduce en erogaciones de bastante significación para las empresas, erogaciones que con frecuencia en su origen son insignificantes; se miden en pequeñas cantidades de dinero, muchas de ellas en centavos, lo cual hace que se consideren insignificantes y como consecuencia se dificulte su control. Timbres postales, sobres hojas de papel; desperdicio de energía eléctrica; desperdicio de gasolina del equipo de reparto; conferencias telefónicas a larga distancia en lugar de una carta, y así sucesivamente.

Problema similar al control del costo de distribución lo es el control del costo de producción; no obstante en las empresas bien administradas el costo de producción se controla adecuadamente. El costo de distribución puede y debe ser controlado de modo análogo al costo de producción. Controlar el costo de producción es una tarea difícil pero no imposible. También es difícil controlar el costo de distribución pero no imposible. Sin embargo, el control no debe ir más allá de los requerimientos demandados por las necesidades prácticas, estando condicionada su amplitud por el costo de su ejercicio, es decir, el precio del control del costo de distribución no debe ser superior al beneficio de dicho control.

En países en los cuales son deficientes sus medios y sistemas de distribución, principalmente los transportes, y el desconocimiento del mercado en el cual se opera, la distribución adolece de múltiples deficiencias. El costo de distribución es un elemento determinante en el cuadro o estándar de vida de una población, puesto que en último término quien paga el costo es el consumidor. Una distribución costosa encarece el costo de la vida, y el encarecimiento del costo de la vida significa una contracción en el estándar de vida de la población, cuyos efectos perjudiciales no necesitan comentario alguno.

Si lo puntualizado en el párrafo anterior no se tiene como razón suficiente para apoyar la necesidad de practicar el análisis del costo de distribución, para satisfacer los tres propósitos citados, puede agregarse el hecho, por cierto frecuente, que a menudo la utilidad bruta que tiene una empresa es más que suficiente, quizá excesiva, y sin embargo, debido a lo excesivo del costo de distribución la utilidad neta es nula o casi nula. A mayor abundamiento, el análisis del costo de distribución ha hecho patente en diversas industrias la costeabilidad de la producción pero la incosteabilidad de la distribución.

Es esencial para normar el criterio de quien estudia el costo de distribución el conocimiento de los problemas del mercado en el cuál opera la empresa, conocimiento que no solo debe comprender el de los factores económicos sino también el de los clientes. El primero se adquiere mediante el estudio de los barómetros económicos y el segundo mediante el análisis del mercado. El análisis del mercado basado sobre datos estadísticos especialmente recolectados para este objeto ha llegado a ser un factor de suma importancia en la determinación de porque, como, cuando, donde y en cuánto los artículos pueden ser vendidos.

Proceder así significa actuar con el debido conocimiento de causa, y las

conclusiones a que se llegue son adecuadas. Es difícil derivar inferencias correctas, con relación al costo de distribución, pero la simple comparación de cifras, sin tener en cuenta los problemas del mercado en el cual se opera; proceder así, es hacerlo por "corazonada".

De los diversos conceptos específicos que integran el costo de distribución algunos son fijos, otros semifijos y otros variables; al hacer el análisis de este costo se debe tener presente lo expuesto al respecto en los comentarios relativos al costo de ventas.

Vender significa distribuir, y siendo las ventas la causa eficiente de los costos de una empresa, se infiere, que entre los costos de distribución y las ventas, existe un alto grado de dependencia; por tanto, hacer la comparación de dichos costos con las ventas respectivas, es correcto.

Causas del exceso

Las causas que pueden dar origen a esta deficiencia, excesivo costo de distribución, además de las enunciadas en la parte final de los comentarios relativos al costo de ventas, son:

1.- Desconocimiento del mercado.

2.- Mala política administrativa.

3.- Mala política de ventas.

4.- Mala política financiera que puede deberse a las circunstancias siguientes:

Negligencia.

Incapacidad.

Actuación fraudulenta.

Una combinación de los tres factores mencionados.

Procedimiento del análisis

El análisis preliminar del costo de distribución puede hacerse por medio de la comparación de las tendencias, calculadas a base de números relativos, del costo total de distribución o de cada uno de los conceptos genéricos que integran dicho total:

1.- Gastos de administración.

2.- Gastos de Venta.

3.- Gastos financieros con la tendencia de las ventas en moneda y en especie.

Este análisis sirve:

a) Para hacer aparentes los síntomas respectivos.

- b) Como determinante de lo que debe hacerse en el análisis formal.
- c) Como índice de la amplitud que debe dársele al análisis formal.

Es importante hacer la representación grafica de estas tendencias.

El análisis formal del costo de distribución, estadísticamente, puede hacerse en diversas formas, según las bases que se adopten:

1. Por la naturaleza de los gastos.
2. Por departamentos.
3. Por productos.
4. Por áreas geográficas.
5. Por pedidos.
6. Por clases de clientes.
7. Por métodos de venta.

Las cuatro primeras, son las formas que comúnmente se utilizan en la práctica.

La técnica seguida para hacer esta última clase de análisis, es la correspondiente a la distribución y redistribución de los gastos de producción,

tratándose de los costos de producción.

Los análisis anteriores, condicionados al análisis del mercado, tienen por objeto determinar el costo y proporcionar adecuadas bases para orientar convenientemente la política de ventas; determinar cómo, cuándo y porqué de la aplicación del esfuerzo en determinado sentido; pero son insuficientes como medios para controlar el costo de distribución. Para controlar el costo de distribución, se considera como medio apropiado el método de control presupuestal.

4.8 Inadecuada distribución de utilidades

Las utilidades que obtienen los negocios desempeñan una función importante en la economía y organización de las sociedades humanas, en virtud de que son el estímulo para diversificar la producción y de este modo poder proveer a los consumidores del máximo de satisfactores; los negocios al tratar de elevar al máximo sus ganancias pueden prestar un mejor servicio a la comunidad.

Al terminar un ejercicio contable, el estado de pérdidas y ganancias, presenta los resultados de las operaciones hechas por la empresa: utilidad o pérdida. Para llegar a determinar la utilidad sujeta a distribución, a la utilidad que

muestre el estado de pérdidas y ganancias, debe deducírsele el Impuesto sobre la Renta y la participación a los trabajadores.

Política de distribución

Precisada la utilidad disponible surge el problema de determinar el destino que se le va a dar. Dicho problema puede solucionarse:

1. Declarando dividendos, en acepción de entrega de ganancias a los propietarios de un negocio, por toda la utilidad.

2. Dejando a dicha utilidad formando parte del capital contable.

3. Aplicándola parcialmente:
 - a) Al reparto de dividendos.
 - b) A formar parte del capital.

Este problema en algunos casos es difícil de solucionarse y una mala decisión puede causar la deficiencia conocida con el nombre de: inadecuada distribución de utilidades.

Desde el punto de vista general, lo indicado es repartir la ganancia

íntegramente entre los propietarios; pero esto presupone exactitud en la contabilidad, cosa que no existe. Determinar con precisión matemática la utilidad, es imposible, ya que son estimados los valores de activo y pasivo; por otra parte, la depreciación, el castigo de cobros dudosos y la amortización de los cargos diferidos, se hace en muchos casos arbitrariamente, en los plazos que fijan los directores de la empresa, atendiendo a las circunstancias peculiares de cada uno de los conceptos que los integran y del negocio en general. A mayor abundamiento, en los países en los cuales la moneda sufre desvalorizaciones constantes, el problema de la determinación exacta de las utilidades ha crecido en gravedad más que nunca; la disminución en el poder adquisitivo de la moneda plantea la necesidad de distinguir entre las utilidades reales y las utilidades nominales obtenidas por una empresa. Este problema es similar al problema económico de los salarios. El ingreso nominal de una empresa, no es más indicativo de la ganancia real, que el salario nominal de un trabajador, lo es del salario real. El incremento de los salarios es un tanto ficticio, hay en él, parte de ilusión óptica; causada por la baja del valor de la moneda, dicha baja determina el alza en los precios de las mercancías y de los servicios.

Las empresas tienen fluctuaciones en sus utilidades de año en año, las que en

algunos casos son de consideración, y esto da lugar que al distribuir dichas utilidades entre los propietarios, ellos sufren en sus dividendos las mismas fluctuaciones: unos años reciben dividendos atractivos y otros años dividendos insignificantes. Para evitar lo anterior, numerosas empresas siguen la política de distribuir dividendos fijos, año tras año, sin tomar en cuenta si se obtuvieron utilidades atractivas o utilidades mínimas, para lo cual, separan de los años buenos cierto porcentaje de las utilidades, creando en esta forma, una reserva reguladora de dividendos, cuyo fin es nivelar la cantidad de utilidades repartibles, en forma de dividendos.

Al elaborar el proyecto de distribución de utilidades, se debe tener en consideración:

1. La estabilidad de la empresa, ya que dicha estabilidad, puede justificar el reparto de atractivos dividendos en algunos casos, y en otros evitar tal distribución.
2. La desvalorización de la moneda, en virtud de que al no tomarse en cuenta la baja en el poder adquisitivo de aquella, deja de, conservarse intacto el valor real del capital invertido.

3. La situación con respecto al capital de trabajo.

Para declarar un dividendo no es suficiente haber obtenido una buena utilidad, ni tener remanentes considerables; sino que es necesario tener el efectivo suficiente para poder pagarlo, y que tal pago no disminuya la potencialidad financiera del negocio. A la postre, al distribuir totalmente las utilidades en forma de dividendos, la empresa puede quedar en mala situación financiera, ya que reparte medios de acción que puede necesitar tanto para seguir operando como para consolidar su posición. Para fortalecer el patrimonio de la empresa y para crear una reserva en contra de posibles pérdidas, por disposición de la ley de Sociedades Mercantiles, los administradores deben separar parte de las ganancias y dejarla formando parte del capital.

La distinción entre remanentes, utilidades y existencia en efectivo, es una de las difíciles explicaciones que los administradores deben hacer a los propietarios de los negocios que no estén versados en las practicas y procedimientos contables, debido a que es posible que algún hombre de negocios haga la siguiente pregunta: el estado de pérdidas y ganancias presenta una utilidad de \$500,000; sin embargo, ¿qué ha pasado con dicha utilidad, si en caja existen únicamente \$75,000? La respuesta a tal pregunta

radica en uno de los méritos tanto del Estado de cambios de situación financiera como del estado de origen y aplicación de fondos.

Los dividendos se pueden declarar y pagar siempre que haya el suficiente efectivo en caja disponible para el objeto, sin menoscabo de la solvencia de la empresa; y, que su distribución no motive la entrega como utilidades, lo que de otro modo resulta ser parte del capital, reduciendo en consecuencia la protección de los acreedores y los medios de acción del negocio.

CAPÍTULO V

5. CASO PRÁCTICO.....	234
5.1 Antecedentes de la empresa	234
5.2 Estados financieros proporcionados por el cliente	246
5.3 Preparación de la información	250
5.4 Aplicación de métodos.....	254
5.5 Informe.....	269

5. Caso práctico de la empresa Distribuidora de Motos Escasto, S.A. de C.V.

Para el desarrollo de este capítulo se eligió a una empresa cuyo giro principal es la venta de motocicletas, a la cual se le practicara un análisis a sus estados financieros. El planteamiento es el siguiente:

El director de finanzas de la empresa Distribuidora de Motos Escasto, S.A. de C.V., ha solicitado nuestros servicios para que realicemos el análisis a sus estados financieros.

En la primera entrevista con el cliente, este nos manifiesta que le gustaría saber en qué condiciones de solvencia, estabilidad y rentabilidad se encuentra actualmente la empresa, para evaluar la posibilidad de ampliar su mercado. Se ha llegado a un acuerdo mutuo y se conviene realizar el análisis.

5.1 Antecedentes de la empresa

El cliente nos ha facilitado la siguiente información con el fin de conocer un poco de su historia y evolución para familiarizarnos con la empresa:

Constitución y objeto de la sociedad

Distribuidora de Motos Escasto, S.A. de C.V. (la “Empresa”) se constituyó como

persona moral el 13 de junio de 1981. Su principal actividad consiste en la venta de motocicletas, cuatrimotos y carros de golf, así como sus accesorios, partes y refacciones para las mismas.

A continuación se hace un listado de los principales productos que Distribuidora de Motos Escasto, S.A de C.V tiene en el mercado mexicano:

- Motocicletas de trabajo.
- Motos deportivas.
- Motos enduro
- Motos de competencia.
- Cuatrimotos.
- Refacciones.
- Carros de golf
- Generadores
- Go-kart's
- Ventas bajo el sistema de autofinanciamiento

En el presente ejercicio la empresa no ha hecho ninguna adquisición ni enajenación de acciones ni tiene planes de hacerlas en un futuro.

Distribuidora de Motos Escasto, S.A de C.V, reporta mensualmente y trimestralmente información financiera a Japón mediante Reporting Package, los impuestos diferidos son calculados bajo Fasb 109 Americano. Para efectos locales la empresa anualmente audita sus estados financieros de acuerdo con las normas mexicanas de información financiera.

Políticas contables

A continuación se resumen las principales políticas y prácticas contables utilizadas en la elaboración de los estados financieros adjuntos.

Estimación para cuentas de cobro dudoso

La empresa revisa periódicamente la antigüedad y recuperabilidad de sus cuentas por cobrar, y reserva al final del año aquellas cuentas que son incobrables o que presentan problemas de cobro.

Inventario y reserva para inventario obsoleto

Los inventarios se registran a costos promedios, el cual no excede a su valor de mercado.

La empresa revisa periódicamente la rotación de sus inventarios de refacciones,

y reserva la totalidad de las refacciones con problemas de colocación o desplazamientos mayor de un año o por las que presentan problemas de obsolescencia o técnicos al fin del año.

Uso de estimaciones en los estados financieros

La preparación de estados financieros de conformidad con Normas Mexicanas de Información Financiera, requieren que la administración elabore estimaciones y provisiones. Estas estimaciones y provisiones afectan las cuentas de activos y pasivos, y la revelación de activos y pasivos contingentes a la fecha de los estados financieros, así como las cuentas de ingresos y gastos durante el período que se informa. Los resultados reales podrían diferir de esas estimaciones y provisiones.

Fluctuaciones cambiarias

Las operaciones en moneda extranjera se registran al tipo de cambio aplicable a la fecha de su celebración. Las diferencias cambiarias entre esta fecha y la de su cobro o pago o las derivadas de la conversión de los saldos en moneda extranjera al tipo de cambio de la fecha de los estados financieros, se aplican a resultados.

Reconocimiento de ingresos

La empresa reconoce los ingresos en el momento en el cual se transfiere al cliente la propiedad de los productos vendidos, que de acuerdo a los contratos de venta ocurre cuando los distribuidores reciben y aceptan las mercancías que les fueron embarcadas.

Los principales rubros que cuida la empresa en su proceso contable son:

1. Cuentas por cobrar-Ventas: La empresa realiza monitoreos constantes del comportamiento de las ventas por sector y la recuperación y veracidad que las ventas representan, y pone principal atención al reconocimiento de los ingresos.
2. Estimación para cuentas incobrables: Se pone énfasis en presentar las cifras reales de estos rubros analizando de manera mensual aquellas cuentas que pudiesen representar un riesgo de incobrabilidad.
3. Egresos-Cuentas por pagar: Se procura mantener un adecuado orden en el uso de los recursos, justificando cada compra ó pago de gastos y realizando las afectaciones contables en el periodo que se incurren.
4. Impuestos por pagar: La empresa pone especial interés en el cálculo de los

impuestos, así como la correcta determinación de los impuestos diferidos.

5. Su estructura administrativa actual y el modelo que la empresa ha seguido para la innovación y desarrollo de sus diferentes áreas, le ha valido reconocimientos por parte de las demás empresas del sector.

6. La administración ve a la empresa como un negocio cuyo tamaño de mercado es muy importante y con un alto potencial de crecimiento pero muy competido, lo que pudiera originar que si Distribuidora de Motos Escasto, S.A de C.V, quisiera aumentar el precio en sus productos, originaria un riesgo permanente y pudiera perder la participación en el mercado.

Fuerzas Clave del Mercado y Otros Factores Ambientales Clave

a) Según datos proporcionados por la Asociación Mexicana de Motocicletas, la empresa ocupa el segundo lugar en venta de motocicletas, y según comentarios de la dirección, la empresa canaliza sus esfuerzos en el servicio principalmente en la rapidez para la entrega de refacciones, aspecto clave para un buen posicionamiento en la industria.

b) La empresa vende motocicletas en un sector muy importante a negocios que

cuentan con entrega a domicilio (comida, medicinas, correo etc.), mismos que han tenido un auge considerable y por lo mismo se ha mantenido estable con relación a las recesiones económicas.

c) Distribuidora de Motos Escasto, S.A de C.V., es una organización orientada al mercado, en la cual se comprometen con la consecución del mayor nivel posible de satisfacción del cliente, utilizando el ingenio y entusiasmo para enriquecer la vida de las personas.

d) Competencia. En el mercado mexicano existe una cantidad considerable de empresas líderes mundiales en la industria de motocicletas.

La empresa tiene 3 principales competidores:

1. Honda
2. Suzuki
3. Kawasaki.

Controladora

Distribuidora de Motos Japón, es realmente el interesado clave más importante, ya que esta, es quien determina las metas, objetivos, estrategias y en general todas las políticas operativas de Distribuidora de Motos Escasto, S.A de C.V.

Los precios de venta al público, son fijados por la casa matriz para todas y cada una de sus franquicias alrededor del país.

La empresa debe cumplir con el presupuesto anual establecido por su casa matriz, el cual es medido con base a los resultados de operación generados por la empresa, dicho presupuesto es objetivo y alcanzable.

Las expectativas son realistas pero ponen mucha presión en la gerencia para su cumplimiento ya que estas no dan un margen de flexibilidad, aunque el riesgo preliminar parece bajo y razonable.

Los directivos de la empresa no tienen ningún bono por alcanzar las metas del presupuesto ni por alcanzar metas, lo único que reciben es una remuneración anual pero se le otorga a todos los empleados y es emitido directamente de la oficinas de Distribuidora de Motos Japón.

Objetivos, Metas y Estrategias

Metas:

1. Crecimiento de ingresos (ventas en unidades) y generación de más utilidades con base al presupuesto

2. Mantenerse en los primeros lugares de venta de motocicletas en el mercado.

Objetivos:

1. Mantener las ventas respecto al ejercicio anterior, originado por la crisis mundial.

2. Incrementar las ventas de refacciones en un 1% con relación al año pasado.

3. Mejorar el servicio al cliente con relación a la obtención de las refacciones.

4. Incrementar su porcentaje de utilidad. Esto es un objetivo a mediano y largo plazo, debido, a que cuando se entre en el libre mercado de motos usadas (según el Tratado de libre comercio de Norteamérica), existirá una alta probabilidad de que los precios de venta disminuirán, debido a que los precios de las motocicletas usadas son menores que el de las motos nuevas.

Estrategias:

1. Establecer un programa de precios especiales.

2. Mantener sus precios de venta en los niveles de su competencia.

3. Mantener calidad en sus productos para que el cliente lo reconozca y lo prefiera en comparación de las marcas de su competencia.

4. Asegurar que todos sus productos y refacciones están disponibles a través de su canal de ventas en internet.

Actividades de mercadotecnia para mejorar reconocimiento de marca

-Introducir nuevos modelos al mercado.

-Reforzar al personal Staff.

-Realizar un estudio de producción de tipo CKD (Producción)

Comprensión de las medidas clave de desempeño financiero de la gerencia

Las principales medidas clave de desempeño financiero que la Empresa tiene son las siguientes:

Mensualmente se compara el presupuesto contra lo real y se explican las variaciones significativas.

Los puntos clave de desempeño financiero que monitorea la gerencia de Distribuidora de Motos Escasto, S.A de C.V son los siguientes:

1. Bancos

2. Cuentas por cobrar-ventas de los distribuidores
3. Inventarios-costo de ventas
4. Estimaciones para cuentas incobrables e inventarios
5. Estados Financieros consolidados

Cuestionario aplicado al cliente para determinar un diagnóstico preliminar:

Diagnóstico empresarial

SÍ NO

- | | |
|--|-----------|
| 1.- ¿Los representantes de la empresa se reúnen periódicamente para reflexionar sobre el futuro de la empresa (a 5 o 3 años) y definir la estrategia seguir? | (x) () |
| 2.- ¿Se elaboran presupuestos que integran los objetivos de la empresa y los medios para alcanzarlos? | (x) () |
| 3.- ¿ Los sistemas de información son correctos en cuanto a volumen, precisión y puntualidad? | (x) () |
| 4.- ¿Se obtienen estados financieros a los pocos días de la finalización de cada mes? | (x) () |
| 5.- ¿Se cumple la legislación vigente en todas las áreas de la empresa? | (x) () |
| 6.- ¿Existe un manual de normas que, de acuerdo con | |

- los objetivos de la empresa, define todas las funciones y las relaciones entre los distintos puestos de trabajo? (x) ()
- 7.- ¿Existe un control interno adecuado para verificar que se cumplen los procesos previstos y para proteger los activos de la empresa? (x) ()
- 8.- ¿Existe una adecuada descentralización y delegación de funciones? (x) ()
- 9.- ¿La edad media de la maquinaria es inferior a los 7 años? (x) ()
- 10.- ¿La maquinaria está en buen estado? (x) ()
- 11.- ¿Existe una optima gestión de stocks? (x) ()
- 12.- ¿La productividad tiende a crecer? (x) ()
- 13.- ¿La superficie destinada a producción es la correcta? (x) ()
- 14.- ¿Se ha implantado un plan para la calidad total? (x) ()
- 15.- ¿Existe una relación estrecha entre departamentos de compras, stocks, comercial y económico? (x) ()
- 16.- ¿Se destinan recursos suficientes a las actividades de investigación y desarrollo? (x) ()
- 17.- ¿Tiene la empresa un líder indiscutible? (x) ()
- 18.- ¿Los puestos de trabajo están correctamente definidos y se les atribuyen objetivos personales? (x) ()

- 19.- ¿El clima general es bueno? (x) ()
- 20.- ¿La antigüedad media es inferior a 15 años? (x) ()
- 21.- ¿Los sueldos, salarios y otras remuneraciones son correctos en relación al sector? (x) ()
- 22.- ¿La promoción interna y la formación profesional son suficientemente cuidadas? (x) ()
- 23.- ¿Se ha previsto un plan de sucesión en caso de desaparición de algún directivo clave? (x) ()
- 24.- ¿Dispone la empresa de cobertura suficiente en los seguros para la salvaguarda de activos y para hacer frente a todo tipo de responsabilidades? (x) ()
- 25.- ¿Es auditada la empresa por profesionales externos? (x) ()

Después de aplicar el cuestionario de diagnóstico preliminar a la empresa logramos obtener un mejor entendimiento del negocio, lo cual se verá reflejado en el desarrollo de los diferentes métodos de análisis financiero.

5.2 Estados financieros proporcionados por el cliente

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Balances generales
(Cifras en pesos)

	Al 31 de diciembre de	
	2009	2008
Activo		
Efectivo y equivalentes	\$ 34,056,326	\$ 41,119,228
Clientes	117,132,452	163,441,567
Impuestos por recuperar	1,040,655	18,004,632
Deudores diversos	317,101	188,055
Otras	327,022	313,749
Inventarios	199,111,702	335,979,455
Pagos anticipados	2,092,128	-
Total del activo circulante	354,077,386	559,046,686
Inversión en compañías subsidiarias	23,358,541	21,620,328
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	69,871,444	76,625,641
Otros activos	119,996	304,507
Total del activo	\$ 447,427,367	\$ 657,597,162
Pasivo a corto plazo:		
Préstamos bancarios	\$ 0	\$ 61,873,271
Proveedores	910,746	5,107,168
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	22,668,851	30,775,138
Impuestos por pagar	20,326,919	18,301,216
Partes relacionadas	134,533,608	293,054,685
Total del pasivo a corto plazo	178,440,124	409,111,478
Impuesto sobre la renta diferido	7,476,386	10,357,431
Total del pasivo	185,916,510	419,468,909
Capital contable:		
Capital social	84,765,434	84,765,434
Reserva Legal	4,238,272	4,238,272
Utilidades acumuladas	172,507,151	149,124,547
Total del capital contable	261,510,857	238,128,253
Total del pasivo y del capital contable	\$ 447,427,367	\$ 657,597,162

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de resultados
(Cifras en pesos)

	Por los años terminados el	
	31 de diciembre de	
	2009	2008
Ventas netas	\$ 626,894,075	\$ 829,992,013
Costo de ventas	517,289,158	672,502,460
Utilidad bruta	109,604,917	157,489,553
Gastos generales	67,364,230	73,903,505
Utilidad de operación	42,240,687	83,586,048
Otros ingresos, neto	4,256,049	4,103,234
Resultado integral de financiamiento:		
Intereses a (cargo) a favor, neto	(3,453,282)	1,958,076
Pérdida cambiaria, neto	(3,783,715)	(62,936,517)
Participación en los resultados de subsidiarias	1,738,213	2,535,618
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	40,997,952	29,246,459
Impuestos a la utilidad	11,369,912	7,667,993
Utilidad neta	\$ 29,628,040	\$ 21,578,466

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de variaciones en el capital contable
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008
(Cifras en pesos)

	Capital social	Reserva Legal	Utilidades acumuladas	Total	Utilidad Integral
Saldos al 31 de diciembre de 2007	\$ 84,765,434	\$ 4,238,272	\$ 139,491,681	\$ 228,495,387	
Dividendos pagados			(11,946,000)	(11,946,000)	
Utilidad neta			21,578,866	21,578,866	\$ 21,578,866
Saldos al 31 de diciembre de 2008	84,765,434	4,238,272	149,124,547	238,128,253	\$ 21,578,866
Dividendos pagados			(6,245,436)	(6,245,436)	
Utilidad neta			29,628,040	29,628,040	\$ 29,628,040
Saldos al 31 de diciembre de 2009	\$ 84,765,434	\$ 4,238,272	\$ 172,507,151	\$ 261,510,857	\$ 29,628,040

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estado de costos de producción y ventas
(Cifras en pesos)

	Por los años terminados el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Inventario inicial de materia prima	\$ 312,879,024	\$ 406,759,384
Compras	215,742,132	280,475,338
Inventario final de materia prima	96,547,874	125,516,478
Consumo de Materia prima	432,074,282	561,718,244
Mano de obra	66,936,113	87,020,163
Costo primo	499,010,395	648,738,407
Gastos indirectos	55,913,745	72,691,269
Inventario inicial de producción en proceso	34,161,077	44,410,839
Inventario final de producción en proceso	46,931,837	61,014,274
Costo de producción	542,153,380	704,826,241
Inventario inicial de producto terminado	52,376,168	68,091,471
Inventario final de producto terminado	77,240,265	100,416,900
Costo de ventas	517,289,283	672,500,812

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de flujos de efectivo
(Cifras en pesos)

	Por los años terminado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Actividades de operación		
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 40,997,952	\$ 29,246,459
Partidas en resultados que no afectaron efectivo		
Depreciación	(4,529,214)	3,296,625
Actualización de Inventarios	(570,609)	-
Obligaciones laborales	-	(512,300)
Participación en los resultados de compañías subsidiarias	(1,738,213)	(2,535,618)
	34,159,916	29,495,166
Cambios en activos y pasivos de operación:		
Cuentas por cobrar	46,166,795	17,384,545
Inventarios, neto	136,297,145	(83,457,979)
Pagos anticipados	(2,092,128)	1,486,750
Otros activos	184,512	82,603
Proveedores	(4,196,422)	(732,017)
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	(8,106,287)	(24,723,293)
Impuestos por pagar	(19,380,301)	(14,363,669)
Impuesto sobre la renta	(9,007,281)	(9,226,216)
Partes relacionadas	(41,634,865)	45,518,704
Flujos netos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de operación	32,391,084	(38,535,406)
Actividades de inversión		
(Baja) adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo, neto	2,416,898	(5,218,451)
Flujos netos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de inversión	2,416,898	(5,218,451)

Efectivo a obtener de actividades de financiamiento	34,807,982	(43,753,857)
<hr/>		
Actividades de financiamiento		
Préstamos bancarios	(61,873,271)	61,873,271
Préstamos de partes relacionadas	(9,759,527)	7,126,684
Dividendos decretados y pagados	(6,245,436)	(11,946,000)
<hr/>		
Flujos netos de efectivo (utilizados en) generados por actividades de financiamiento	(77,878,234)	57,053,955
<hr/>		
(Disminución) aumento de efectivo y equivalentes de efectivo	(7,062,902)	13,300,098
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	41,119,228	27,819,130
<hr/>		
Efectivo y equivalentes al final del periodo	\$ 34,056,326	\$ 41,119,228
<hr/>		

5.3 Preparación de la información

Para realizar nuestro análisis, aplicamos las reglas especiales y generales de las que hablamos en el primer capítulo; es decir, entre otras reclasificamos las cuentas y realizamos redondeo de cifras, por lo que los estados financieros que se utilizaran para dicho análisis quedan como sigue:

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Balances generales
(Cifras en pesos)

	Al 31 de diciembre de	
	2009	2008
Activo		
Efectivo y equivalentes	\$ 34,056	\$ 41,119
Clientes	117,132	163,442
Inventarios	199,112	335,979
Pagos anticipados	2,092	0
Total del activo circulante	352,392	540,540
Inversión en compañías subsidiarias	23,359	21,620
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	69,871	76,626
Total activo fijo	92,230	98,246
Otros activos	1,685	18,811
Total otros activos	1,685	18,811
Total del activo	\$ 447,427	\$ 657,597
Pasivo a corto plazo:		
Préstamos bancarios	\$ 0	\$ 61,873
Proveedores	911	5,107
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	22,669	30,775
Impuestos por pagar	20,327	18,301
Partes relacionadas	134,534	293,055
Total del pasivo a corto plazo	178,441	409,111
Impuesto sobre la renta diferido	7,476	10,358
Total del pasivo	185,917	419,469
Capital contable:		
Capital social	84,765	84,765
Reserva legal	4,238	4,238
Utilidades acumuladas	172,507	149,125
Total del capital contable	261,510	238,128
Total del pasivo y del capital contable	\$ 447,427	\$ 657,597

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de resultados
(Cifras en pesos)

	Por los años terminados el	
	31 de diciembre de	
	2009	2008
Ventas netas	\$ 626,894	\$ 829,992
Costo de ventas	517,289	672,502
Utilidad bruta	109,605	157,490
Gastos generales	67,364	73,903
Utilidad de operación	42,241	83,587
Otros ingresos, neto	4,256	4,103
Resultado integral de financiamiento:		
Intereses a (cargo) a favor, neto	(3,453)	1,958
Pérdida cambiaria, neto	(3,784)	(62,937)
Participación en los resultados de subsidiarias	1,738	2,536
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	40,998	29,247
Impuestos a la utilidad	11,370	7,668
Utilidad neta	\$ 29,628	\$ 21,579

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de variaciones en el capital contable
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008
(Cifras en pesos)

	Capital social	Reserva Legal	Utilidades acumuladas	Total	Utilidad Integral
Saldos al 31 de diciembre de 2007	\$ 84,765	\$ 4,238	\$ 139,492	\$ 228,495	
Dividendos pagados			(11,946)	(11,946)	
Utilidad neta			21,579	21,579	\$ 21,579
Saldos al 31 de diciembre de 2008	84,765	4,238	149,125	238,128	\$ 21,579
Dividendos pagados			(6,245)	(6,245)	
Utilidad neta			29,628	29,628	\$ 29,628
Saldos al 31 de diciembre de 2009	\$ 84,765	\$ 4,238	\$ 176,745	\$ 261,511	\$ 29,628

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estados de flujos de efectivo
(Cifras en pesos)

	Por los años terminado el 31 de diciembre de	
	2009	2008
Actividades de operación		
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	\$ 40,998	\$ 29,247
Partidas en resultados que no afectaron efectivo		
Depreciación	(4,529)	3,296
Actualización de Inventarios	(571)	0
Obligaciones laborales	0	(512)
Participación en los resultados de compañías subsidiarias	(1,738)	(2,536)
	34,160	29,495
Cambios en activos y pasivos de operación:		
Cuentas por cobrar	46,167	17,385
Inventarios, neto	136,297	(83,458)
Pagos anticipados	(2,092)	1,487
Otros activos	185	83
Proveedores	(4,196)	(732)

Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	(8,106)	(24,723)
Impuestos por pagar	(19,380)	(14,364)
Impuesto sobre la renta	(9,007)	(9,226)
Partes relacionadas	(141,634)	45,519
Flujos netos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de operación	<u>32,391</u>	<u>(38,535)</u>
Actividades de inversión		
(Baja) adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo, neto	<u>2,417</u>	<u>(5,218)</u>
Flujos netos de efectivo generados por (utilizados en) actividades de inversión	<u>2,417</u>	<u>(5,218)</u>
Efectivo a obtener de actividades de financiamiento	<u>34,808</u>	<u>(43,754)</u>
Actividades de financiamiento		
Préstamos bancarios	(61,873)	61,873
Préstamos de partes relacionadas	(9,760)	7,127
Dividendos decretados y pagados	(6,245)	(11,946)
Flujos netos de efectivo (utilizados en) generados por actividades de financiamiento	<u>(77,878)</u>	<u>57,054</u>
(Disminución) aumento de efectivo y equivalentes de efectivo	(7,063)	13,300
Efectivo y equivalentes al principio del periodo	<u>41,119</u>	<u>27,819</u>
Efectivo y equivalentes al final del periodo	<u>\$ 34,056</u>	<u>\$ 41,119</u>

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estado de costos de producción y ventas
(Cifras en pesos)

	Por los años terminados el	
	31 de diciembre de	
	2009	2008
Inventario inicial de materia prima	\$ 312,879	\$ 406,759
Compras	215,742	280,475
Inventario final de materia prima	96,548	125,516
Consumo de Materia prima	432,073	561,718
Mano de obra	66,936	87,020
Costo primo	499,099	648,738
Gastos indirectos	55,915	72,691
Inventario inicial de producción en proceso	34,161	44,411
Inventario final de producción en proceso	46,932	61,014
Costo de producción	542,153	704,826
Inventario inicial de producto terminado	52,376	68,091
Inventario final de producto terminado	77,240	100,417
Costo de ventas	517,289	672,501

5.4 Aplicación de métodos

Para el desarrollo del análisis solicitado por la empresa, se ha decidido aplicar los siguientes métodos:

1. Reducción de estados financieros a porcentos.
2. Razones simples.
3. Mínimos cuadrados.
4. Punto de equilibrio.

1. Desarrollo del procedimiento de Por cientos Integrales

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.

Balances generales

(Cifras en pesos)

	Absolutos	Por cientos
Efectivo y equivalentes	34,056	8 %
Cuentas por cobrar a clientes	117,132	26 %
Inventarios	199,112	45 %
Pagos anticipados	2,092	0 %
Total del activo circulante	352,392	79 %
Inversión en compañías subsidiarias	23,359	5 %
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	69,991	16 %
Total activo fijo	93,350	21 %
Impuestos por recuperar	1,041	0 %
Deudores diversos	317	0 %
Otras	327	0 %
Total otros activos	1,685	0 %
Total del activo	447,427	100 %
Proveedores	911	0 %
Otras cuentas por pagar y gastos acumulados	22,669	5 %
Impuestos por pagar	20,327	5 %
Partes relacionadas	134,533	30 %
Total del pasivo a corto plazo	178,440	40 %
Impuesto sobre la renta diferido	7,476	2 %
Total del pasivo	185,916	42 %
Capital social	84,765	19 %
Reserva legal	4,238	0 %
Utilidades acumuladas	172,507	39 %
Total del capital contable	261,510	58 %
Total del pasivo y del capital contable	447,427	100 %

DISTRIBUIDORA DE MOTOS ESCASTO, S.A. DE C.V.
Estado de Resultados
(Cifras en pesos)

	Absolutos	* Base	Por cientos
Ventas de contado	376,136		63 %
Ventas a crédito	250,758		42 %
Ventas netas	<u>626,894</u>		<u>105 %</u>
Costo de ventas	517,289	517,289	86 %
Utilidad bruta	<u>109,605</u>		<u>18 %</u>
Gastos generales	67,364	67,364	11 %
Utilidad de operación	<u>42,241</u>		<u>7 %</u>
Otros ingresos, neto	4,256		1 %
	<u>46,497</u>		<u>8 %</u>
Resultado integral de financiamiento:			
Intereses a (cargo) a favor, neto	-3,453	3,453	-1 %
Pérdida cambiaria, neto	-3,784		-1 %
	<u>-7,237</u>		<u>-1 %</u>
Participación en los resultados de subsidiarias	1,738		0 %
Utilidad antes de impuestos a la utilidad	<u>40,998</u>		<u>7 %</u>
Impuestos a la utilidad	11,370	11,370	2 %
Utilidad neta	<u><u>29,628</u></u>	<u><u>*599,476</u></u>	<u><u>5 %</u></u>

*Se consideran como base para la determinación de los porcentajes los costos y gastos que aparecen en el Estado de Resultados y no las Ventas debido a que estas últimas ya incluyen la utilidad del ejercicio.

Interpretación:

Los por cientos nos ayudan a visualizar que dentro del Activo Total el Activo circulante representa el 79% y de este último el 44% está integrado por los inventarios mientras que los activos fijos representan el 21% del Activo Total.

Por el tipo de productos que se manejan, los inventarios no se desplazan rápidamente por lo que se atribuye a tener un porcentaje elevado de los mismos.

En cuanto al Activo Fijo se considera adecuado ya que es una empresa que no fabrica solo ensambla.

Respecto a las cuentas de resultados podemos observar que la utilidad neta sobre ventas es del 5% la cual se puede considerar baja, sin embargo por el monto de las operaciones si es redituable. La utilidad en operación es del 7% y el costo de ventas representa el 86% de los costos y gastos.

2. Desarrollo del Método de razones simples

Para el desarrollo del análisis solicitado por la empresa, procedemos a aplicar el método de razones simples.

Razones de solvencia

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo corto plazo}} = \frac{34,056}{178,440} = 0.19$$

Interpretación. Por cada peso de pasivo a corto plazo la empresa cuenta con 19

centavos de activo disponible para cubrir de forma inmediata sus operaciones.

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{352,392}{178,440} = 1.97$$

Interpretación. Por cada peso que la empresa tiene de pasivo a corto plazo, cuenta con 1.97 pesos de activo circulante para hacerle frente.

$$\text{Activos rápidos} = \frac{\text{Activos rápidos}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{151,188}{178,440} = 0.85$$

Interpretación. Por cada peso de pasivo a corto plazo, la empresa cuenta con 85 centavos de activos rápidos para hacerle frente a sus operaciones.

$$\text{Garantía de los Inventarios} = \frac{\text{Inventarios}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{199,112}{178,440} = 1.12$$

Interpretación. La empresa cuenta con 1.12 centavos para garantizar cada peso de pasivo a corto plazo.

$$\text{Índice de posición defensiva} = \frac{\text{Activos rápidos (defensivos)}}{\text{Promedio diario de costos y gastos sin depreciación}} = \frac{151,188}{1,676} = 90.21$$

Interpretación. La empresa puede trabajar 90 días sólo con sus activos rápidos

sin necesitar otro tipo de financiamiento.

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo a corto plazo}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{352,392 - 178,440}{178,440} = 173,952$$

Interpretación. \$173,952, es la cantidad con la que cuenta la empresa para seguir sus operaciones normales después de haber cubierto con el activo circulante su pasivo a corto plazo.

$$\text{Margen de Seguridad} = \frac{\text{Capital neto de trabajo}}{\text{Pasivo a corto plazo}} = \frac{173,952}{178,440} = 0.97$$

Interpretación. La empresa cuenta con 97 Centavos de Activo Circulante, después de haber cubierto cada peso de su deuda a corto plazo para seguir con su operación normal.

$$\text{Rotación de CXC} = \frac{\text{Ventas netas a crédito}}{\text{Promedio de CXC menos IVA}} = \frac{250,758}{120,937} = 2.07$$

Interpretación. La empresa a recuperado 2 veces las cuentas por cobrar de clientes en el ejercicio al que se refiere las ventas netas.

$$\text{Plazo medio de cobro} = \frac{\text{Número de días del ejercicio}}{\text{Rotación de Cuentas por cobrar}} = \frac{360}{2} = 180$$

Interpretación. La empresa tarda 180 días en cobrar el saldo promedio de las cuentas por cobrar a clientes.

$$\text{Rotación de Ctas x Pagar} = \frac{\text{Compras netas a crédito}}{\text{Proveedores}} = \frac{215,742}{911} = 236.82$$

Interpretación. Se ha pagado a proveedores en promedio 237 veces.

$$\text{Plazo medio de pago} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por pagar}} = \frac{360}{237} = 2$$

Interpretación. Se han pagado cada 2 días las cuentas a proveedores.

$$\text{Rotación de Inv. de M.P} = \frac{\text{Costo de M.P empleada}}{\text{Inv. Promedio de M.P}} = \frac{432,074}{204,713} = 2.11$$

Interpretación. El cociente 2.11 muestra que los inventarios promedio de M.P se han utilizado ese número de veces en el año para ensamblar los productos.

$$\text{Plazo medio de consumo} = \frac{360}{\text{Rotación de inv. de materia prima}} = \frac{360}{2} = 170.56$$

Interpretación. El cociente 170.56 muestra que los inventarios promedio de materia prima se han utilizado ese número de veces para fabricar productos.

$$\text{Rotación de Inv. de P.P} = \frac{\text{Costo de prod. terminada}}{\text{Inv. Promedio de P en P}} = \frac{542,153}{40,547} = 13.37$$

Interpretación. Significa que los inventarios en Producción en Proceso rotaron 13.37 veces durante el ejercicio 2009.

$$\text{Plazo medio de producción} = \frac{360}{\text{Rotación de inv. de P en P}} = \frac{360}{13.37} = 26.9$$

Interpretación. Significa que los inventarios de producción en proceso rotaron 26.92 veces durante el ejercicio.

$$\text{Rotación de Inv. de Art. Term.} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inv. Prom. de Art. Term.}} = \frac{517,289}{64,808} = 7.98$$

Interpretación. El resultado de 7.98 muestra que el inventario de artículos terminados se ha vendido 7.98 veces en el periodo, es decir cada 45 días.

$$\text{Plazo medio de ventas} = \frac{360}{\text{Rotación de inv. de art. Term}} = \frac{360}{7.98} = 45$$

Interpretación. El proceso productivo dura 45 días.

Razones de estabilidad

$$\text{Grado de Financiamiento externo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}} = \frac{185,916}{447,427} = 0.42$$

Interpretación. Por cada peso de activo total la empresa se financia con 42 centavos de dinero externo.

$$\text{Grado de Financiamiento interno} = \frac{\text{Capital contable}}{\text{Activo total}} = \frac{261,510}{447,427} = 0.58$$

Interpretación. Por cada peso invertido en el activo total existen 58 centavos provenientes de capital contable (inversión de los socios).

Razones de rentabilidad

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Erogaciones totales}} = \frac{109,605}{599,476} = 0.18$$

Interpretación. Por cada peso de ventas la empresa obtiene un rendimiento bruto de 18 centavos.

$$\text{RESI} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable} - \text{Utilidad neta}} = \frac{29,628}{231,882} = 0.13$$

Interpretación. La empresa obtiene 13 centavos de utilidad por cada peso invertido en el capital contable.

$$\text{Rendimiento sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta} - \text{Otros ingresos}}{\text{Ventas netas} - (\text{Utilidad neta} - \text{Otros ingresos})} = \frac{25,372}{601,522} = 0.04$$

Interpretación. El rendimiento sobre las ventas es del 4%

$$\text{Rendimiento sobre activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} = \frac{29,628}{447,427} = 0.07$$

Interpretación. El rendimiento sobre la inversión total es del 7%

$$\text{Estudio de las ventas} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital contable}} = \frac{626,894}{261,510} = 2.4$$

Interpretación. Cada peso de Capital Contable está generando \$ 2.4 de ventas.

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activos totales}} = \frac{626,894}{447,427} = 1.4$$

Interpretación. Por cada peso de activos totales se están generando \$ 1.41 de ventas.

$$\text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo fijo}} = \frac{626,894}{93,350} = 6.72$$

Interpretación. El activo fijo se utilizó 6.72 veces para generar las ventas.

3. Mínimos cuadrados

Fórmulas para el desarrollo de este método:

$$a = \frac{1}{n} [\sum y - b \sum x]$$

$$b = \frac{\sum x y - \sum x \sum y / n}{\sum x^2 - (\sum x)^2 / n}$$

$$Y = a + b (x)$$

Para el desarrollo de este método, se solicitó información adicional a la empresa.

Dicha información consta de la integración del Activo Circulante y Pasivo a corto plazo por los periodos comprendidos de 2004, 2005, 2006 y 2007.

Desarrollo del método:

Método de Mínimos cuadrados						
X	AÑO	Activo	Pasivo	"Y"	XY	X ²
		Circulante		Indice de Solvencia		
0	2004	453,300	200,000	2.27	0.00	0
1	2005	382,600	180,000	2.13	2.13	1
2	2006	342,540	245,400	1.40	2.79	4
3	2007	500,000	350,000	1.43	4.29	9
4	2008	540,540	409,111	1.32	5.29	16
10				8.54	14.49	30.00

$$a = \frac{1}{5} [8.54 - (-0.259) (8.538)]$$

$$a = \frac{1}{5} [10.75] = 2.15$$

$$b = \frac{14.49 - 10.00 (8.54) / 5}{30.00 - 10.00 / 5}$$

$$b = \frac{14.49 - 17.08}{30.00 - 20} = \frac{-2.59}{10.00} = -0.259$$

Sustituyendo valores de a y b en la fórmula original de la recta

$$Y = a + b (n)$$

$$Y = 2.15 + -0.259 (0) = 2.15$$

$$Y = 2.15 + -0.259 (1) = 1.89$$

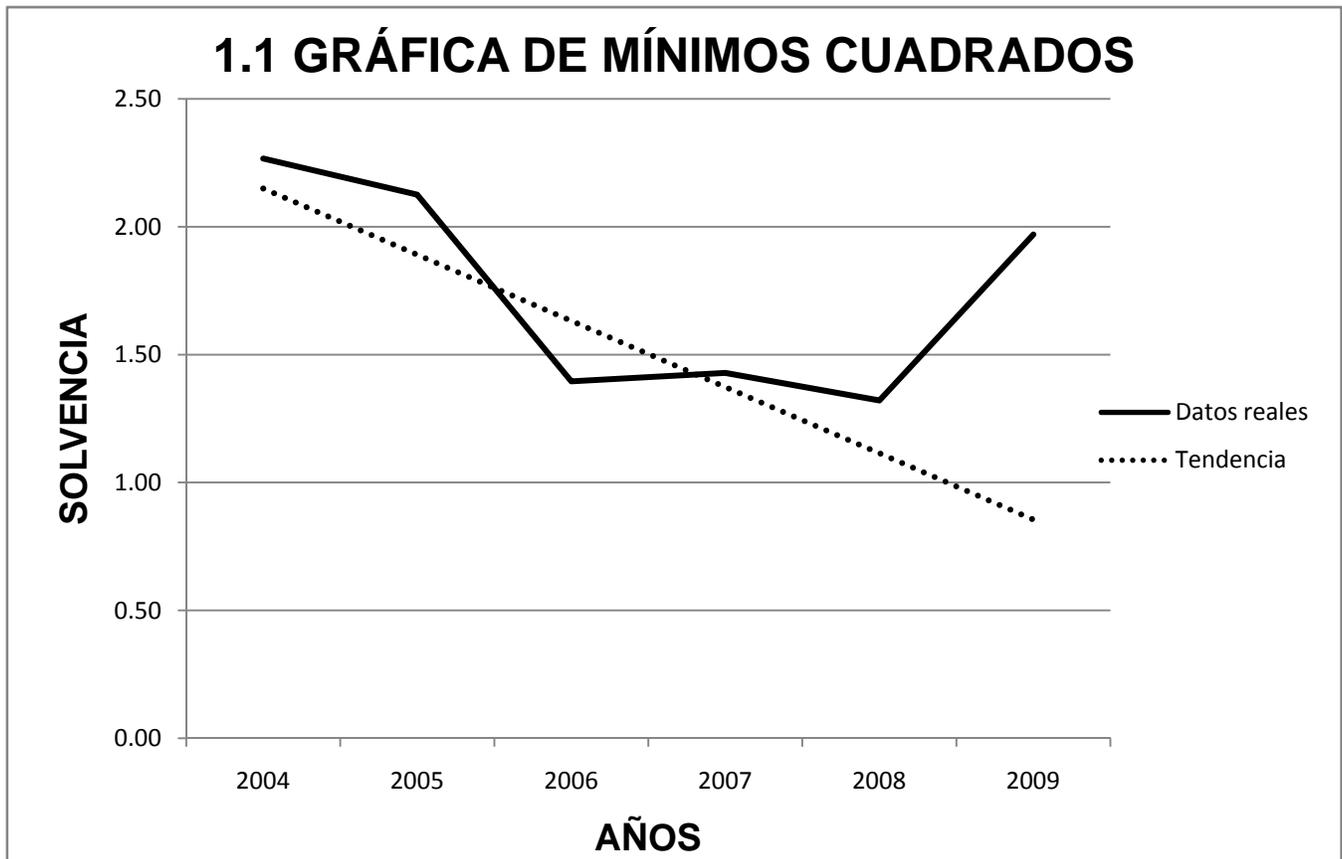
$$Y = 2.15 + -0.259 (2) = 1.63$$

$$Y = 2.15 + -0.259 (3) = 1.37$$

$$Y = 2.15 + -0.259 (4) = 1.11$$

$$Y = 2.15 + -0.259 (5) = 0.86$$

Años	Datos reales	Tendencia
	solvenca	
2004	2.27	2.15
2005	2.13	1.89
2006	1.40	1.63
2007	1.43	1.37
2008	1.32	1.11
2009	1.97	



En base al método utilizado y la gráfica a simple vista podemos observar que la solvencia con la que cuenta la empresa en los últimos cinco años con respecto al año 2004 ha ido decreciendo, sin embargo, y con ayuda de otros métodos en este caso en particular la razón de solvencia para 2009 el resultado lo podemos interpretar como sigue:

Por cada peso de pasivo a corto plazo, es decir capital ajeno exigible a menos de un año, la empresa cuenta con \$1.97 pesos para hacerle frente; lo cual nos indica que la solvencia no está decreciendo sino que hasta cierto punto la empresa estaba teniendo dinero ocioso y que ha venido corrigiendo.

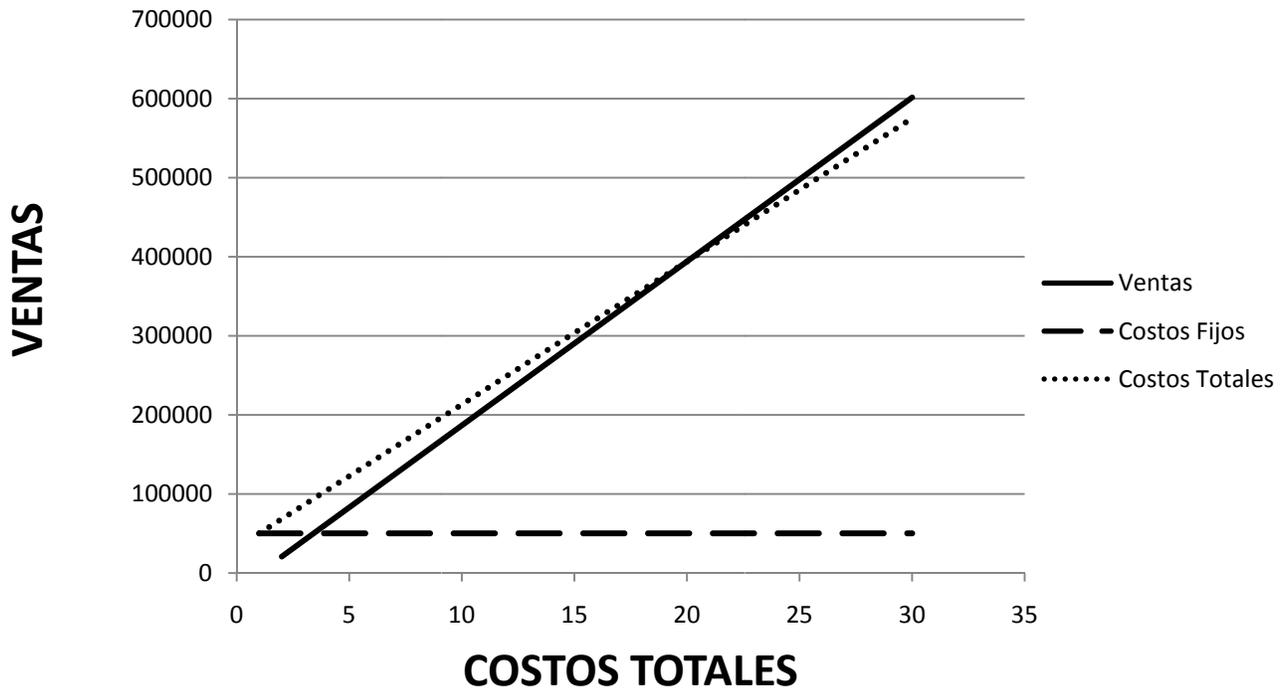
4. Cálculo del punto de equilibrio económico

Para el desarrollo de este punto, se tomara en cuenta que los costos fijos representan un 8% sobre las ventas.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - (\text{Costos variables/ventas})} = \frac{50,152}{1 - (547,115 / 626,894)} = 394,089$$

Como podemos observar en la gráfica anterior la empresa encuentra su punto de equilibrio al vender \$394,089 y al compararlo contra sus ventas reales que son de \$626,894, podemos establecer que por encontrarse por arriba de su punto de equilibrio, está obteniendo utilidades.

GRÁFICA DE PUNTO DE EQUILIBRIO



5.5 Informe del análisis financiero practicado a la empresa Distribuidora de motos Escasto, S.A de C.V

Índice

Contenido	Página
Carta de presentación	270
Informe	271
Gráfica de mínimos cuadrados.....	275
Gráfica de punto de equilibrio.....	275

Análisis financiero aplicado a los estados financieros de la empresa Distribuidora de motos Escasto, S.A de C.V

Hemos analizado los balances generales, los estados de resultados, los estados de variaciones en el capital contable, los estados de flujo de efectivo y los estados de costos de producción y ventas de la empresa Distribuidora de motos Escasto, S.A de C.V., al 31 de diciembre de 2009 y 2008.

Dichos estados financieros son responsabilidad de la administración de la empresa.

Nuestra opinión no implica recomendaciones de ningún tipo, así pues procederemos a emitir las conclusiones obtenidas a nuestro leal saber y entender.

Casillas Juárez Fernando

Cruz López Jessika

INFORME

Consultores y Asesores JCL y FCJ, S.C.

México Distrito Federal., 14 de Junio de 2010

Solvencia.

A simple vista podemos observar que la empresa es solvente; esto de acuerdo al método de razones simples aplicado a los estados financieros objeto de estudio; sin embargo al combinar este método con los métodos de por cientos integrales y tendencias por mínimos cuadrados identificamos lo siguiente:

La solvencia con la que cuenta la empresa en los últimos cinco años con respecto al año 2004 ha ido decreciendo de forma importante, esto lo podemos observar en la gráfica 1.1 de mínimos cuadrados; no obstante al analizar el resultado por el método de razones simples podemos interpretar que la empresa cuenta con \$1.97 de activo circulante para hacerle frente a cada peso de pasivo a corto plazo. Se presume que la solvencia no ha ido decreciendo sino por el contrario se ha ido corrigiendo en aspectos como mantener dinero ocioso dentro del activo circulante.

La empresa cuenta con un capital neto de trabajo de \$173950, lo cual supone un 39% del total del activo.

Mediante el método de por cientos integrales podemos observar que el rubro de inventarios representa el 45% del total del activo, y que dichos inventarios están garantizando con \$1.12, cada peso de la deuda a corto plazo.

Por lo tanto si la razón de activo total a pasivo a corto plazo es de \$1.97, e inventarios a pasivo a corto a corto plazo es de \$1.12, concluimos que la empresa tiene un **inadecuado manejo de inventarios**.

Podemos mencionar que la empresa es solvente ya que puede hacer frente a sus deudas a corto plazo, las cuales tiene un valor de \$178,440, al contar con \$352,392 de activos circulantes compuestos por:

- a) Activos de disponibilidad inmediata (7.61% del activo total)
- b) Cuentas por cobrar (26.18% del activo total)
- c) Otros activos circulantes (.38% del activo total)

Con estas cifras, se presume que, la empresa dispone de, aproximadamente 90 días de autonomía, soportando su gasto medio diario que asciende a \$1,676. Periodo en el cuál la empresa puede seguir operando normalmente sin necesidad de obtener más recursos, o recurrir a algún tipo de financiamiento.

Actualmente la empresa no tiene con liquidez ya que sólo cuenta con 19 centavos de activos disponibles para hacer frente a cada peso de deuda contraída a corto plazo.

Estabilidad.

La empresa cuenta con \$ 185,916 de pasivo total mismo que representa el 42% del activo total, es decir 42% del financiamiento externo, del cual el 72% del mismo proviene de la deuda con las partes relacionadas por lo tanto la estabilidad de la empresa no está en riesgo pues se considera como capital interno.

La situación anteriormente descrita puede observarse de la siguiente manera: La proporción de pasivo de la empresa es de 42%, mientras que el 58% del financiamiento, proviene del capital aportado y ganado, por lo cual la empresa cuenta con un margen de endeudamiento considerable, por lo que no pondría en riesgo su autonomía.

Rentabilidad

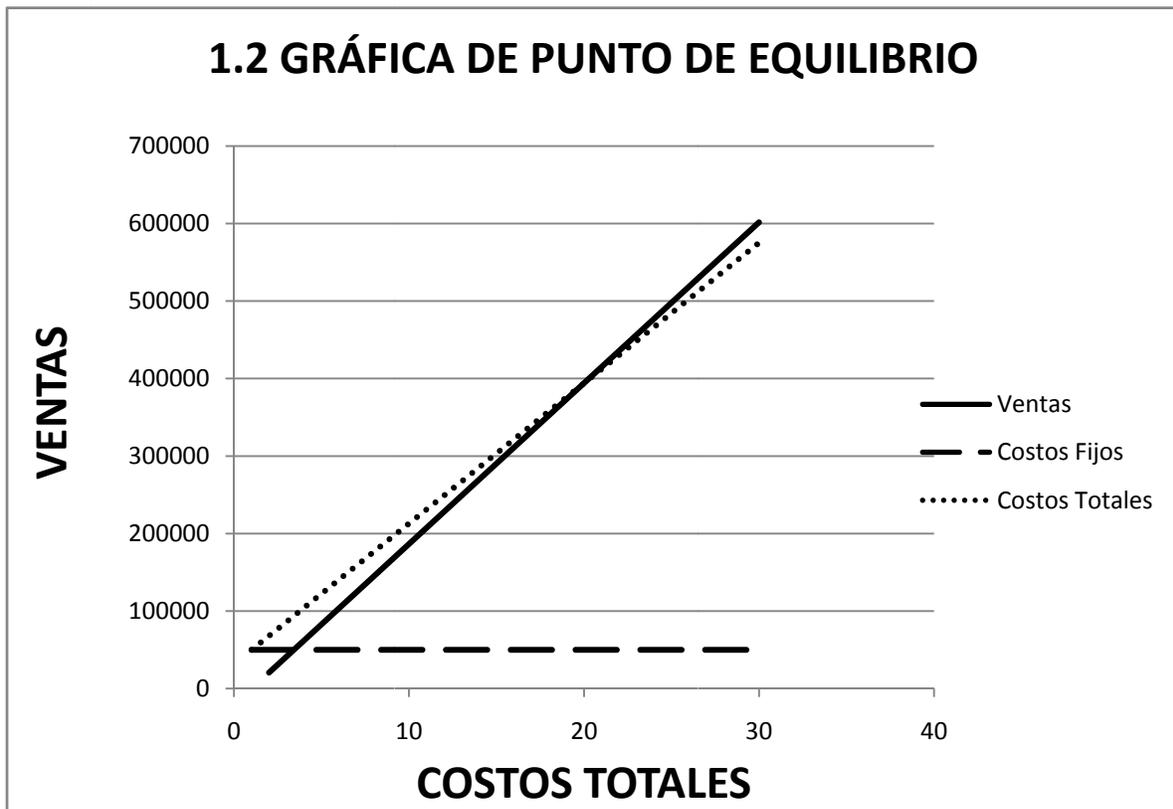
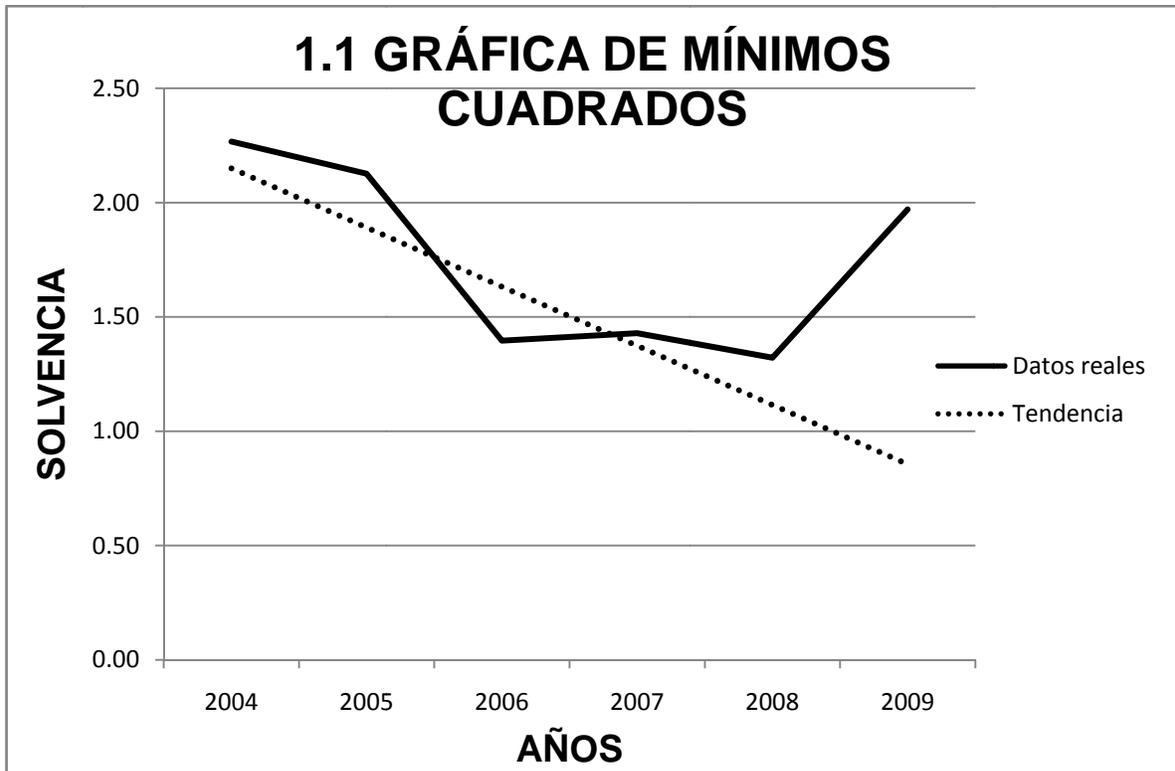
De acuerdo a la fórmula matemática desarrollada para la determinación del punto de equilibrio económico y a la gráfica 1.2 tenemos que para que la

empresa no obtenga utilidad ni pérdida deberá de vender \$394,089; por el contrario, si la producción de la empresa disminuyera de este monto, la empresa obtendría pérdida.

En cuanto al estudio del rendimiento sobre la inversión podemos mencionar que es razonable, pues por cada peso de capital aportado la empresa obtiene 13 centavos de utilidad, así mismo podemos observar que por cada peso de capital aportado la empresa genera \$ 2.4 de ventas netas.

Por lo tanto podemos concluir que la rentabilidad de la empresa es razonable.

Anexo al presente informe incluiremos gráficos que ilustren el desarrollo de los métodos de mínimos cuadrados y punto de equilibrio económico.



CONCLUSIONES

Durante la realización del presente trabajo de investigación, nos encontramos que en los libros frecuentemente se emplean los métodos de análisis, sin un objetivo o una lógica de lo que se pretende obtener.

Quien lleve a cabo un análisis de estados financieros, deberá de elegir y aplicar de entre los diversos métodos los que considere más adecuados, ya que el empleo de un solo método no nos dice nada.

El análisis de estados financieros es un trabajo que no solo requiere el correcto empleo de los métodos elegidos para cada empresa, sino también de allegarse de información adecuada y suficiente que contribuya al conocimiento tanto económico, financiero y estructural de la empresa objeto del análisis.

La capacidad y experiencia del analista es fundamental en el proceso de análisis, pues de esto depende que la interpretación e identificación de puntos fuertes y débiles sean los correctos, ya que le permite realizar una mejor evaluación y así proporcionar las herramientas necesarias para la toma de decisiones de los diferentes usuarios.

Bibliografía

- “Administración financiera”
Lawrence D. Schall y Charles W. Haley
2ª edición 1990
Editorial McGra-Hill
- “Análisis de estados financieros”
Oriol Amat
7ª edición 2002
Ediciones Gestión
- “Análisis de estados financieros e interpretación de sus resultados”
E. Gálvez Azcanio
2ª reimpresión 1993
Editorial ECASA
- “Análisis de los estados financieros”
Roberto Macias Pineda
6ª reimpresión 2000
Ecasa
- “Análisis e interpretación de estados financieros”
Abraham Perdomo Moreno
7ª edición 1978
Editorial Ecasa
- “Análisis e interpretación de estados financieros”
C.P. César Calvo Langarica
10ª edición
Editorial PAC
- “Análisis e interpretación de estados financieros”
Ernesto Gómez López
Primera edición, 2000
Editorial Ecasa
- “Análisis e interpretación de la información financiera”
Héctor Pimentel Jiménez,
1ª edición 2005
Editorial Trillas.

“Aplicación práctica del boletín B-10”

Alfonso Pérez Reguera Martínez de Escobar

2ª reimpresión de la 4ª edición, Junio 1994

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

“Contabilidad financiera básica”

Erika Achondo Pavón

1ª edición 2000

Addison Wesley Longman de México, S.A de C.V

“El análisis de estados financieros y las deficiencias en las empresas”

CP Roberto Macías Pineda

1ª reimpresión 1983

Ecasa

“El análisis factorial”

Alfred W. Klein y Nathan Grabinsky

7ª edición 1990.

Banco de México

“Equilibrio financiero en las empresas”

Enrique Zamorano

1993

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

“Información financiera”

C.P. Cesar Calvo Langarica

Segunda Edición

Editorial PAC, S.A. de C.V.

“Introducción a las finanzas”

Víctor García Padilla

Primera reimpresión, 2007

Grupo Editorial Patria

“Introducción a las finanzas”

Humberto Rojas Palacios

Primera edición, junio 2003

Trillas

“Normas de información financiera”

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

Quinta edición, 15 de enero de 2010

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

“Primer curso de contabilidad”

Elías Lara Flores

Segunda reimpresión, oct. 1980

Editorial Trillas, S.A.

“Estados Financieros Básicos proceso de elaboración y reexpresión”

C.P. Juan Carlos Román Fuentes

1ª Edición enero 2006

Ediciones fiscales ISEF