



UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**“EL ANÁLISIS FINANCIERO PARA FOMENTAR EN LOS ACCIONISTAS DE
LA EMPRESA ‘VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.’ LA REINVERSIÓN
DE SUS UTILIDADES.”**

TESIS

QUE PRESENTA:

VIRIDIANA ELIZABETH NAVARRETE AREVALO

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN CONTADURÍA

ASESOR:

C.P. BLANCA ESMERALDA CERNA GARNICA

MORELIA, MICHOACAN. ABRIL 2012



ASUNTO: Solicitud para la autorización tema de tesis.

C.P.C. MIGUEL LÓPEZ MIRANDA

**DIRECTOR DE LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DE LA
UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO.**

P R E S E N T E :

Por medio de la presente la que suscribe C. VIRIDIANA ELIZABETH NAVARRETE AREVALO, alumna egresada de ésta institución, con matrícula 0466329E, solicito se me autorice el tema de tesis “El análisis financiero para fomentar en los accionistas de la empresa ‘Valenzuela Amante, S.A. de C.V.’ la reinversión de sus utilidades”, como opción para obtener el título profesional de Licenciatura en Contaduría. Asimismo me permito anexar el índice tentativo de la investigación para su análisis y Vo.Bo.; pidiendo además se autorice a la C.P. BLANCA ESMERALDA CERNA GARNICA, sea asesora académica de la misma.

Sin más por el momento y esperando se me autorice lo solicitado, quedo de usted como su atenta y segura servidora.

VIRIDIANA ELIZABETH NAVARRETE AREVALO

INTERESADA

C.P. BLANCA ESMERALDA CERNA GARNICA

ASESORA ACADÉMICA

Morelia Michoacán, a 12 de Diciembre de 2011

**“EL ANALISIS FINANCIERO PARA FOMENTAR EN LOS ACCIONISTAS DE LA EMPRESA
‘VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.’ LA REINVERSION DE SUS UTILIDADES”**

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	1
INTRODUCCIÓN	2

CAPITULO I

“OBJETIVOS GENERALES Y METODOLOGIA”

1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1.1.- Preguntas de investigación	3
1.1.2.- Preguntas Específicas	4
1.2.- HIPÓTESIS	4
1.3.- OBJETO Y SUJETO DE ESTUDIO	4
1.3.1.- Objetivo general	4
1.3.2.- Objetivos específicos	5
1.4.- JUSTIFICACIÓN	5

CAPITULO II

“CONCEPTOS BASICOS Y ANTECEDENTES”

2.1.- Análisis e Interpretación	6
2.1.1.- Antecedentes	6
2.1.2.- Necesidad e Importancia	8
2.1.3.- Finalidades	9
2.2.- Concepto y definición de la función financiera	10
2.3.- Objetivos de la función financiera	10

2.4.- Clasificación de las Finanzas	11
2.5.- Elementos del Análisis y sus fases	12
2.6.- Formas básicas de la organización de la empresa	14
2.7.- Causas comunes del fracaso de los negocios	14
2.8.- Fortalezas y debilidades	16
2.8.1.- De los negocios	16
2.8.2.- De los estados financieros	16

CAPITULO III

“LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y SU IMPORTANCIA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONFORME A LAS NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIF)”

3.1.- Concepto de Planeación Financiera	17
3.2.- Objeto de la Planeación Financiera	20
3.3.- Proceso de Planeación Financiera	21
3.4.- Limitaciones de la Estrategia Financiera	22
3.5.- Planeación financiera estratégica	22
3.6.-Concepto de Estados financieros	23
3.7.- Objeto de los Estados financieros	24
3.8.- Clasificación de los Estados financieros	25
3.8.1.- Balance General	26
3.8.2.- Estado de Resultados	26
3.8.3.- Estado de flujo de efectivo	28
3.8.4.- Estado de variación al capital contable	34

CAPITULO IV

“ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS”

4.1.- Concepto de análisis financiero	36
4.2.- Métodos de análisis	36
4.3.- Concepto de interpretación de estados financieros	37
4.4.- Tipos de análisis de la información financiera	38
4.5.- Método de razones financieras	39
4.5.1.- Razones de Liquidez	40
4.5.1.1.- Razón del Circulante	41
4.5.1.2.- Índice de la Prueba de Ácido	42
4.5.1.3.- Capital Neto de Trabajo	42
4.5.2.- Razones de Actividad	44
4.5.2.1.- Rotación de Cuentas por cobrar	44
4.5.2.2.- Días de Rotación de Cuentas por Cobrar	44
4.5.2.3.- Rotación de Inventario	45
4.5.2.4.- Días de Rotación del Inventario	47
4.5.2.5.- Rotación de Cuentas por pagar	47
4.5.2.6.- Días de Rotación de Cuentas por pagar	48
4.5.3.- Razones de Solvencia o Apalancamiento	49
4.5.3.1.- Apalancamiento	49
4.5.3.2.- Endeudamiento	50
4.5.3.3.- Margen de Capital Invertido	51
4.5.3.4.- Deuda a corto plazo	52
4.5.4.- Razones de Rendimiento o Rentabilidad	52
4.5.4.1.- Retorno sobre la inversión	53
4.5.4.2.- Retorno sobre capital	53

4.5.5.- Razones de Margen sobre ventas	54
4.5.5.1. Margen Bruto de Utilidades	55
4.5.5.2. Margen Operativo de Ventas	55
4.5.5.3. Margen Neto de Utilidades.	56
4.6.- Punto de Equilibrio	57

CAPITULO V

“METODO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A POR CIENTOS”

5.1.- Proceso aritmético	62
5.2.- Método horizontal	62
5.3.- Método vertical	63

CAPITULO VI

“CASO PRACTICO”

6.1.- Información de la empresa	64
6.2.- Caso Práctico	65

CONCLUSIÓN	91
-------------------------	----

GLOSARIO DE TÉRMINOS	93
-----------------------------------	----

BIBLIOGRAFÍA	94
---------------------------	----

ASUNTO: Aviso de terminación de tesis.

C.P.C. MIGUEL LÓPEZ MIRANDA

DIRECTOR DE LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DE LA
UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN NICOLAS DE HIDALGO.

P R E S E N T E :

Por medio de la presente la que suscribe C. VIRIDIANA ELIZABETH NAVARRETE AREVALO, alumna egresada de ésta institución, con matrícula 0466329E, me permito comunicarle que ya he concluido con mi trabajo de tesis titulada: **“El análisis financiero para fomentar en los accionistas de la empresa ‘Valenzuela Amante, S.A. de C.V.’ la reinversión de sus utilidades”**, la cual ya cuenta con el visto bueno de mi asesor la C.P. BLANCA ESMERALDA CERNA GARNICA.

Así mismo, solicito me sea autorizada la impresión de dicha tesis, para poder continuar con los trámites subsecuentes para la obtención del título de Lic. En Contaduría.

Sin más por el momento y en espera de una respuesta favorable a mi petición, me despido de usted de la manera más atenta enviándole un cordial saludo, quedo de usted como su atenta y segura servidora.

VIRIDIANA ELIZABETH NAVARRETE AREVALO

INTERESADA

C.P. BLANCA ESMERALDA CERNA GARNICA

ASESORA ACADÉMICA

Morelia Michoacán, a 09 de Febrero de 2012

AGRADECIMIENTOS

Hay varias personas que, por el apoyo que me han brindado, han contribuido en gran medida a la elaboración de la presente tesis.

Mis papás y mis hermanos que siempre han estado al pendiente de mí, a quienes me han heredado el tesoro más valioso que puede dársele a un hijo: amor. A quienes sin escatimar esfuerzo alguno, han sacrificado gran parte de su vida para formarme y educarme. A quienes la ilusión de su vida ha sido convertirme en persona de provecho. A quienes nunca podré pagar todos sus desvelos ni aún con las riquezas más grandes del mundo.

A mi estimada Maestra y Amiga C.P. Blanquita Cerna, que siempre confió en mí, me tuvo mucha paciencia, me apoyó y estimuló cada vez (y fueron muchas) que lo necesité, por su tiempo y experiencia.

A todos mis mentores ya que de ellos adquirí varios conocimientos.

En especial le agradezco infinitamente a MI BEBITA HERMOSA ALONDRITA, que me ha dado la fuerza para seguir adelante, a pesar de las caídas, me hizo ver que hay cosas muy importantes en la vida por las que valen la pena luchar!!

Sabiendo que no existirá una forma de agradecer una vida de sacrificio y esfuerzo, quiero que sientan que el objetivo logrado también es de ustedes y que la fuerza que me ayudo a conseguirlo fue su apoyo.

Con cariño y admiración. ¡¡¡GRACIAS!!!

INTRODUCCIÓN

Si bien la teneduría de libros constituye la parte constructiva de la contabilidad, y la Auditoría la parte crítica de la actividad contable, el análisis e interpretación de la información contable constituye la culminación de dicha actividad. El solo hecho de registrar las operaciones de una empresa está lejos de cumplir con el objetivo básico de la contabilidad que es el de proporcionar información útil para la toma de decisiones. No se puede afirmar que las decisiones de operación y financieras se tomen exclusivamente con base en la información contable, pero entre mejor y más oportuna sea ésta, mayor será su aprovechamiento y utilización. La información contable habrá de someterse a un análisis para luego proceder a su interpretación.

No será lógico trazar planes de operación y financiero para una empresa si no se conociera su estado actual, a una norma similar a lo que ocurre con un médico que no puede recomendar un plan de capacitación física a su paciente en tanto no conozca cuál es su condición física actual.

El Análisis Financiero de Estados Financieros es un trabajo arduo que consiste en efectuar un sin números de operaciones de matemáticas calculando variaciones en los saldos de las partidas a través de los años, así como determinando sus porcentajes integrales. Cabe recordar que los estados financieros presentan partidas condensadas que pueden resumir un mayor número de cuentas. Las cifras que allí aparecen son como todos los números, de naturaleza fría, sin significado alguno, a menos de que la mente humana trate de interpretarlos. Para facilitar la interpretación se lleva a cabo otro proceso que es el análisis, donde se trata de aislar lo relevante o significativo de lo que no es significativo, al llevar a cabo la interpretación se considerarán los puntos fuertes y débiles de la compañía cuyos estados se están analizando o interpretando.

Los métodos de análisis más utilizados son: el de estados comparativos, el de porcentajes integrales, razones financieras.

A continuación se describirá someramente cada uno de estos métodos para luego estudiar con todo detalle el método de razones, explicando todas las razones y herramientas complementarias necesarias para estudiar la solvencia, la liquidez, la rentabilidad y la estabilidad de una empresa.

CAPITULO I

“OBJETIVOS GENERALES Y METODOLOGIA”

1.1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Con frecuencia me doy cuenta que gran parte de los problemas financieros que se presentan en las empresas: falta de liquidez, recuperación de cartera, rotación de inventarios, márgenes bajos, etc., no son consecuencia de una mala gestión financiera, sino del desinterés de algunos “financieros” por la contabilidad y la información que ésta les podría reportar. Es una actitud equivocada, desactualizada y no corresponde a la realidad de las organizaciones.

En la actualidad una reinversión inteligente requiere de un proyecto bien estructurado y evaluado, que indique la pauta a seguirse como la correcta asignación de recursos, decidir el ordenamiento de varios proyectos en función a su rentabilidad y tomar una decisión de aceptación o rechazo.

El planteamiento sistemático y metodológico de proyectos, es de gran importancia para la reinversión, ya que complementan la visión empresarial. A nivel de empresa, la importancia es tal, que el éxito de las operaciones normales se apoya principalmente, en las utilidades que se deseen generar.

Por lo que en esta investigación estudiaremos el desconocimiento y desinterés que existen en la interpretación de los estados financieros básicos así como la importancia que tienen para una mejor toma de decisiones y si reinvertir en las utilidades de la empresa puede resultar en beneficio de los accionistas.

1.1.1.- Preguntas de investigación.

~ ¿Reinvertir en las utilidades es buen negocio?

~ ¿Lo que ganas es realmente lo que ganas?

1.1.2.- Preguntas Específicas.

- ◆ ¿A qué le podemos llamar reinvertir?
- ◆ ¿Es recomendable realizar un análisis de Estados Financieros?
- ◆ ¿Son utilizados los Estados Financieros para la toma de decisiones?
- ◆ ¿Son utilizados los Estados Financieros básicos, para el crecimiento de la empresa?
- ◆ ¿Qué tipo de problema evitarían o controlarían al saber interpretar los Estados Financieros básicos?

1.2.- HIPÓTESIS

“Los inversionistas al conocer las ventajas competitivas de la reinversión de las utilidades en la empresa ‘VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.’ deciden que efectivamente la empresa tendrá un crecimiento financiero.

1.3.- OBJETO Y SUJETO DE ESTUDIO

Estudiaremos si la reinversión que pretendemos hagan los inversionistas sobre la misma empresa va a ser rentable o no, si los resultados arrojan, que la inversión no se debe hacer, se debe tomar otra alternativa o evaluar la alternativa que más le convenga financieramente a la empresa de acuerdo a sus políticas.

1.3.1.- Objetivo general

Conocer y aplicar las técnicas básicas, además de encontrar el punto de vista contable y el financiero con un enfoque ya integral, que permitirá realizar la interpretación de la información financiera para la toma de decisiones.

1.3.2.- Objetivos específicos

- Definir la noción de los tipos de análisis de estados financieros para conocer su significado.
- Mostrar cómo las decisiones financieras pueden ampliar la meta básica de elevar al máximo la riqueza de los accionistas.
- Indicar la forma en que las decisiones financieras afectan a la sociedad en su conjunto, especialmente las decisiones financieras óptimas que son necesarias para que la economía se desenvuelva con eficiencia.
- Identificar las razones de liquidez, eficiencia, rentabilidad y endeudamiento.
- Captar los recursos necesarios para la buena marcha de la empresa.
- Asignar dichos recursos conforme a los planes y proyectos.
- Promover el óptimo aprovechamiento de los recursos.
- Disminuir al máximo el riesgo o la incertidumbre de la inversión.

1.4.- JUSTIFICACIÓN

Debemos entender la movilidad moderna y estar dispuestos a cambios, adaptarse a una formación académica ayuda mucho a llegar lejos porque se aprende a estar dentro de un proceso y desde allí se puede ver cómo hacer para lograr los cambios.

Cuando se quiere fortalecer la empresa se debe reinvertir la utilidad según la forma en que ésta adquiera fuerza para producir más, o también, meterlo en el patrimonio para hacerlo más grande y que tenga capacidad de endeudamiento; otra posibilidad, es reinvertir en la misma empresa modernizándola, y a eso hay que apuntarle porque la competencia no es local, es nacional.

Para la presente investigación buscaremos fijar el nivel de la reinversión de las utilidades, para la cual se requiere tener el conocimiento de las necesidades futuras de la empresa para facilitar a los socios y demostrar el nivel del crecimiento y desarrollo de la misma.

CAPITULO II

“CONCEPTOS BÁSICOS Y ANTECEDENTES”

2.1.- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

2.1.1.- Antecedentes

Comenzaremos comentando las principales etapas por las que han pasado las herramientas y modelos de análisis financiero hasta llegar al estado actual de desarrollo en que se encuentran.

La siguiente clasificación se basa en la forma y época en que la evolución de la disciplina se fue reflejando en la literatura especializada.

1ª. Etapa:

Situémonos, a comienzos de éste siglo. En E.U., es la época del surgimiento de las grandes compañías: en Inglaterra, este proceso lleva más tiempo, así como en los países más desarrollados en Europa.

La herramienta básica de análisis a nivel macroeconómico, estaba constituido por el análisis marginal, que ya aparecía totalmente desarrollado y consolidado en los Principios Marshall. Sin embargo en esa época en análisis marginal era un modelo de pensamiento más que una herramienta y difícilmente ayudaba en la toma de decisiones al ejecutivo responsable de reunir y asignar recursos. Esto es en cuanto a los aportes de área económica.

En cuanto a la evolución de las disciplinas contables, en Inglaterra y E. U. comenzaba a desarrollarse la profesión contable en forma independiente, poco antes y después de la crisis de 1930. En esta etapa la información contable ya dirigida primordialmente a usos externos y no a los internos o de decisión.

El interés de las empresas se centraba en la emisión de acciones y obligaciones, siendo su problema básico la obtención de fondos y sus fuentes de financiamiento: era lógico que comenzaran a desarrollarse nuevas herramientas, que permitiesen apreciar a los bancos el potencial del inversionista, la capacidad de endeudamiento de sus clientes, su estructura financiera, su posición de cobertura y su riesgo a largo plazo.

Durante esta etapa, el segundo paso lo constituye el desarrollo del analista de valores. Con la complicación periódica del rendimiento de bonos y acciones, con una fusión entre matemática financiera, por una parte, y análisis de estados contables con vistas a proyectar utilidades, por la otra.

2ª. Etapa:

Esta la ubicamos alrededor de 1930. Ya la profesión de contador publico independiente ha hecho considerables progresos, se dispone cada vez en mayor escala da mejor información para uso externo de la empresa. Esto hace variar un tanto la atención del análisis y si bien sigue siendo principal el problema de las fuentes de recursos, comienza un interés por los usos y aplicaciones de esos recursos. Y el problema comienza a ser preocupación no solo de los analistas externos sino también de los internos.

Este es el momento en que resulta preciso señalar un avance notorio en el desarrollo de:

- a) La contabilidad de costos.
- b) El análisis de estados financieros, que deja de estar limitado al uso de índices y emplea cada vez más los estados de origen y aplicación de los recursos.
- c) La consolidación de las agencias de información comercial o de crédito, cuyo objetivo es brindar información para evaluar el riesgo crediticio.

3ª. Etapa:

Ésta abarca de 1935 hasta finales de 1940. Para describirla brevemente, es una etapa de consolidación del desarrollo de las fuentes básicas que hasta ese momento alimentaban el análisis financiero.

El análisis de valores mobiliarios; la contabilidad especialmente la de costos en su aceptación más amplia; y el análisis de estados financieros.

Cabe destacar que en este periodo, el hecho de que la información histórica y las herramientas creadas originalmente para el estudio del pasado, empezaron a utilizarse con mayor frecuencia en las proyecciones y pronósticos.

En la literatura avanzada de este tiempo comienza a estudiarse los estados financieros proyectados, especialmente la proyección de orígenes y aplicaciones de recursos con fines de administración financiera.

4ª. Etapa:

Por los nuevos aportes y los efectos que tuvo en lo que hoy es la administración financiera, esta puede considerarse como la etapa expansiva y la podemos ubicar en la década de los cincuenta y los primeros años de la década de los sesenta. Aparecieron las herramientas tales como:

- a) La investigación de operaciones.

- b) El desarrollo de las disciplinas de administración.
- c) Un cambio importante del enfoque de la administración financiera.
- d) Nuevos avances en el análisis económico.
- e) Creciente aplicación de la estadística e instrumental matemático, en la solución de problemas administrativos, financieros y económicos.
- f) El desarrollo de los sistemas computacionales.

Otros avances de la época son el análisis económico y el macroeconómico, las aplicaciones a nivel de la empresa, la comprobación empírica de funciones de costos e ingresos de lo elaborado por el análisis económico, aparecen por primera vez tratados en la obra de J. Deán, *Managerial Economics* de 1951.

Los elementos que cambiaron, la fisonomía y el contenido de la administración financiera y por ende revolucionaron el análisis financiero fueron la aplicación del instrumental matemático y el desarrollo de los sistemas computacionales.

5ª. Etapa:

Es la etapa actual que vivimos. Aquí el analista cuenta con muchas herramientas y modelos, la mayor parte de los cuales han sido ya probados en sus aplicaciones en la empresa. Esto le permite al analista afrontar cuantitativamente y cada vez con mayor precisión una creciente variedad de problemas.

Esto a su vez, incrementa su responsabilidad y exige una formación profesional cada vez más afinada, ya que las decisiones gerenciales requieren cada vez el soporte del análisis financiero, a medida que aumenta el número de variables internas y externas y las interrelaciones y cursos de acción posibles.

El nombre de análisis financiero se aplica a un conjunto de herramientas relacionadas con los aspectos económico – financiero de diversas e importantes decisiones gerenciales de la empresa moderna.

2.1.2.- Necesidad e Importancia

Muchas veces se ha dicho con acierto que: La información contable financiera dentro de la administración de una empresa, debidamente analizada e interpretada es la base de toda buena decisión, quiere decir que el ejecutivo financiero debe tomar decisiones y para ello necesita información suficiente y oportuna.

Al incorporarse los estados financieros las normas de contabilidad, estos estados sirven de partida para formular juicios sobre bases firmes y para realizar análisis e interpretaciones suficientes sobre dicha información contable-financiera que le resulte correlativo.

Una empresa cuenta con información financiera sobre hechos históricos y futuros que tiene elementos relacionados entre sí. Para encontrar estas relaciones existentes, es necesario realizar una auscultación de la información para posteriormente hacer el análisis y aplicar nuestro criterio personal y experiencia práctica para poder emitir un diagnóstico sobre la situación financiera, resultados y proyecciones de la empresa con el fin de poder conocer si la estructura financiera es equilibrada, si los capitales en juego son los convenientes, si los proyectos de inversión de capitales han sido aplicados adecuadamente, si los créditos de terceros guardan relación con el capital contable, en fin, una serie de razonamientos que son de gran utilidad para normar los caminos que deben seguir enfocándose.

Mediante el análisis e interpretación el analista estudia y descubre lo que dicen o tratan de decir los estados financieros, en beneficio de los interesados en los mismos. El análisis financiero tiene a menudo por objeto la obtención de conclusiones acerca del futuro desarrollo de alguna actividad, sobre la base de su comportamiento pasado. El caso más común es el del análisis del riesgo crediticio fundamentado entre otras cosas en el examen de los estados financieros del cliente solicitante, correspondiente a uno o más periodos correspondientes. Esto parece lo normal: Se da por hecho que una determinada función económica-financiera que se comportó de cierta manera en el pasado, se seguirá comportando de la misma forma en el futuro y sin embargo este es uno de los aspectos que exige mayor discreción y habilidad analítica por parte del analista; ya que no siempre el pasado es un buen indicador del futuro y es precisamente en esos casos donde la contribución del analista financiero se torna de mayor valor.

2.1.3.- Finalidades

Los objetivos del análisis e interpretación de la información financiera consiste en proporcionar cifras contable-financieras estructuradas objetivamente en forma clara, inteligente, sencilla, suficiente, oportuna y veraz a las distintas personas e instituciones interesados en la situación financiera, los resultados y la proyección de la empresa, dentro de los cuales los principales son:



Todos estos interesados podrán emitir juicios financieros sobre el pasado, presente y futuro de la compañía, apoyados en la metodología que presenta el análisis y la interpretación de la información financiera con el fin de conocer la estructura y la tendencia de:

1. La situación financiera de la empresa.
2. Los resultados de la operación.
3. La proyección futura.

2.2.- CONCEPTO Y DEFINICIÓN DE LA FUNCIÓN FINANCIERA

Concepto.- Es administrar la escasez cuando cuenta con una suma limitada de dinero y deben darle el mejor uso seleccionando las oportunidades de inversión que crean mayor valor para el accionista.

Definición. Es el conjunto de actividades que a través de la toma de decisiones, mueven, controlan, utilizan, administran dinero y otros recursos de valores.

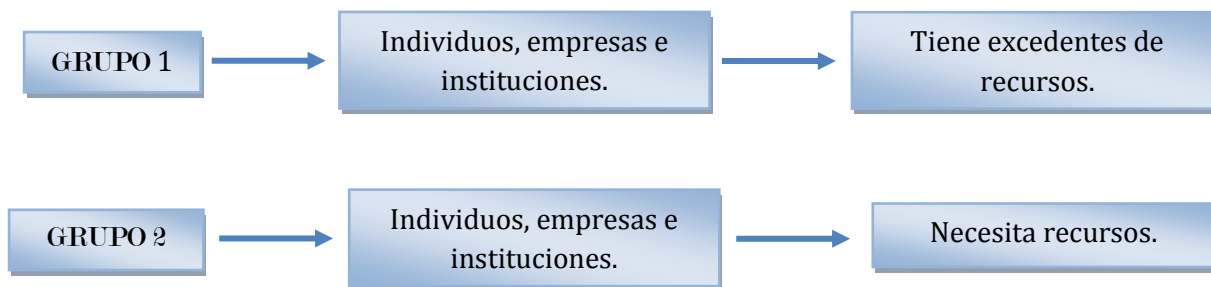
2.3.- OBJETIVOS DE LA FUNCIÓN FINANCIERA

Objetivo.- Es maximizar la riqueza de los accionistas. De esta forma las decisiones de inversión y las decisiones de financiamiento deben agregar a la empresa tanto valor como sea posible.

Principio básico.- Consiste en la transferencia de dinero de quien lo tiene a quien no lo tiene y esto es conocido como operaciones financieras.

Para entender mejor este principio entendemos que existen dos grupos de personas.

El primero de ellos gana más de lo que gasta, mientras que el segundo quiere o necesita gastar más de lo que tiene.

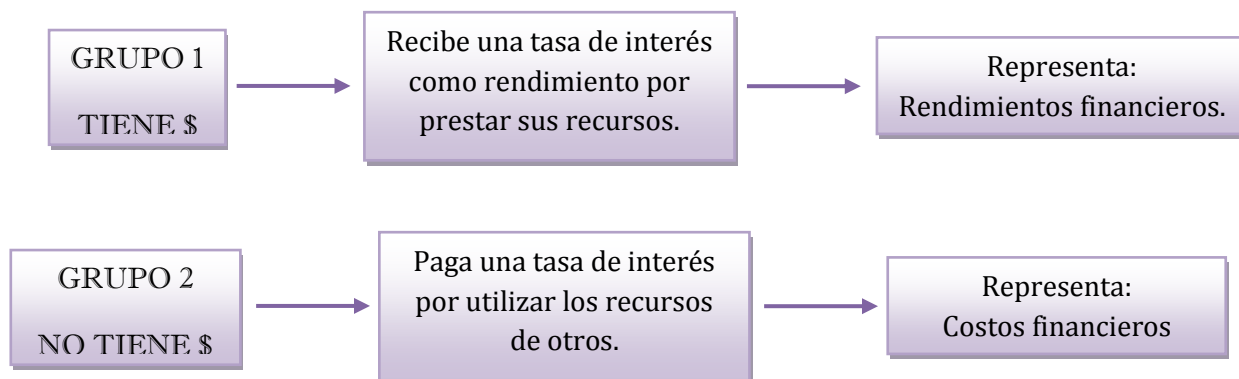


El común denominador para ambos grupos es la tasa de intereses.

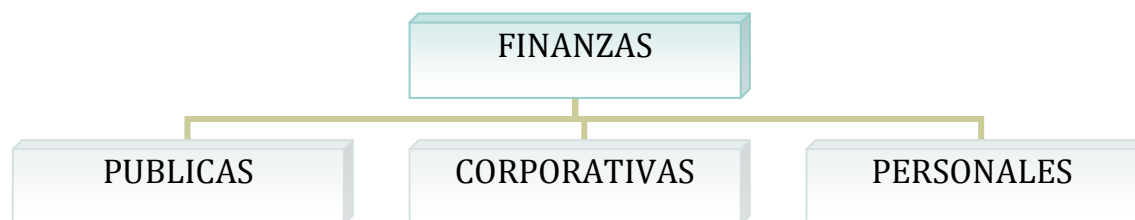
Grupo:

1. Costo financiero.
2. Tasa de interés.

Tiene dos sentidos: Costo – Rendimiento.

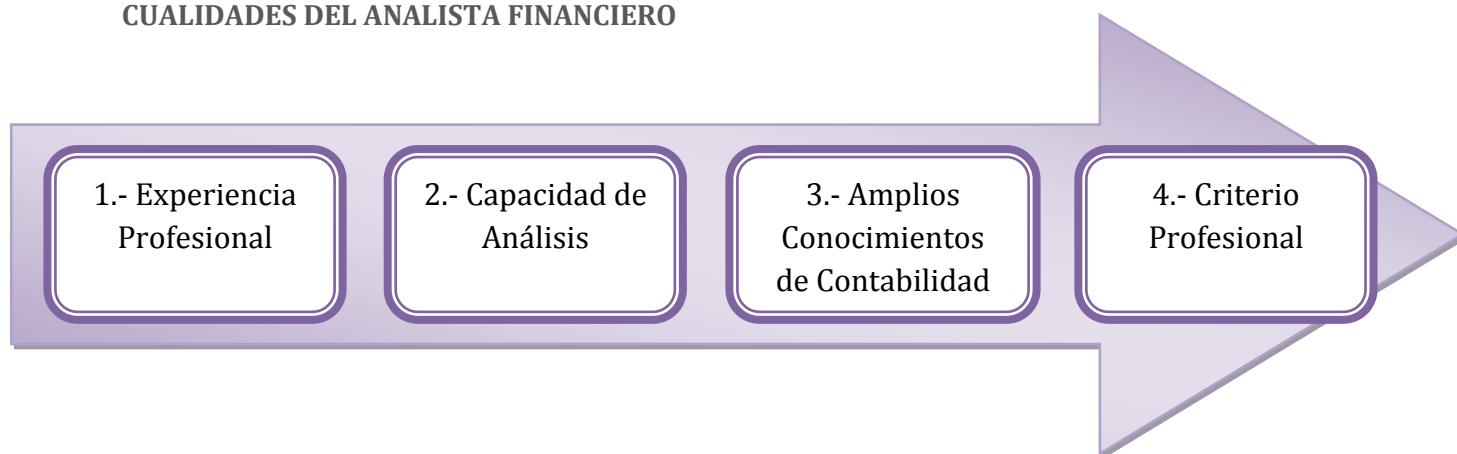


2.4.- CLASIFICACIÓN DE LAS FINANZAS



- ◆ Finanzas Públicas.- Son las que llevan los gobiernos y empresas públicas, para tomar decisiones financieras.
- ◆ Finanzas Corporativas.- Son las que se llevan en las empresas privadas.
- ◆ Finanzas Personales.- Son los individuos que requieren recursos que no tienen para financiar sus compras de bienes.

CUALIDADES DEL ANALISTA FINANCIERO



2.5.- ELEMENTOS DEL ANALISIS Y SUS FASES

Los elementos del análisis son los siguientes:

FORMAL

Ve el aspecto externo y material de la información, proceso de elaboración, forma jurídica de la empresa a la que corresponde la información.

Tipos de Análisis:

- a) Jurídico
- b) Tributario
- c) Legal
- d) Laboral
- e) Contable

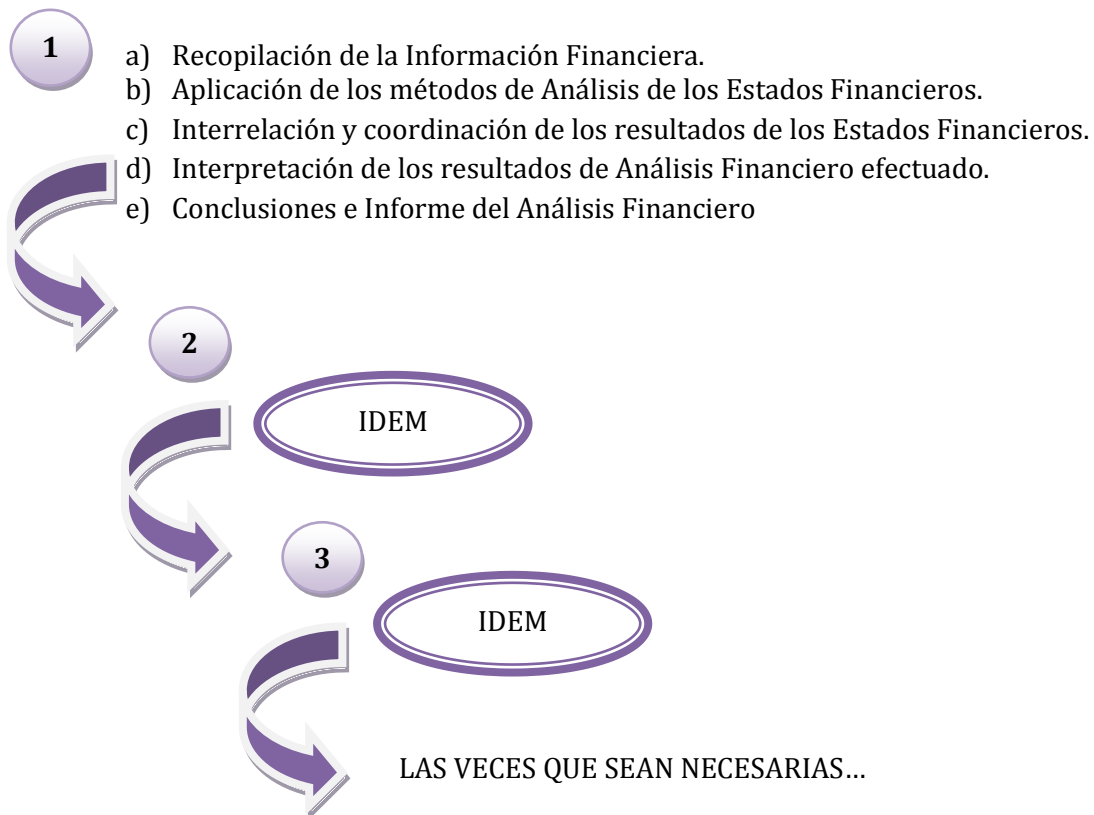
INTERPRETATIVO

Analiza el fondo, el contenido de la información financiera valorando e interpretando la imagen de la empresa reflejada en los Estados Financieros.

Tipos de Análisis:

- a) Financiero
- b) Económico
 - Análisis Industrial
 - Análisis Comercial
 - Análisis de la Rentabilidad
- c) Patrimonial

Las fases del análisis e interpretación de los estados financieros son:



2.6.- FORMAS BÁSICAS DE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

(Corto plazo)

Primeramente se clasifican las principales decisiones financieras en tres categorías.

- 1.- Decisiones de inversión. Es cuando deberíamos invertir en proyectos.
- 2.- Decisiones de financiamiento. Deberíamos solicitar más dinero al banco, cuales son las ventajas impositivas de cada tipo de de financiamiento.
- 3.- Decisiones de políticas de dividendos. Que plazos deberíamos conceder a nuestros clientes, que descuentos deberíamos realizar por pronto pago.

(Largo plazo)

Inversiones financieras.- Son aquellas donde se realizan transacciones por cuenta y orden de un tercero que no pertenecen a la organización sino que es un cliente.

Mercado de capitales.- Es el ámbito donde se negocian una serie de instrumentos financieros generalmente llamados títulos de valores (bonos, acciones, obligaciones).

Se da un intercambio de dinero y de activos reales.

2.7.- CAUSAS COMUNES DEL FRACASO DE LOS NEGOCIOS

a. Antecedentes Generales

Las estadísticas nos demuestran que durante los últimos años de cada 100 nuevos negocios, aproximadamente el 50% de ellos fracasan en el curso de los primeros años. A los 5 años, solo una tercera parte de los 100 iniciales permanece aún sin operación.

Pero, ¿cuáles son las principales causas de fracaso de los negocios?

La revista Dun's Review and Modern Industry, de Nueva York, hizo un estudio que demostró que 9 de cada 10 fracasos se deben a una mala administración. En el listado siguiente se muestran las fallas más frecuentes:

Incompetencia	49.4%
Experiencia Desequilibrada	18.2%
Falta de preparación Teórica	12.4%
Falta de experiencia práctica	10.2%
Total	<u>90.2%</u>

Administrar con éxito a una empresa no es fácil, pocos negocios llegan a consolidarse; ya que en la práctica surgen problemas comerciales, financieros, fabriles, laborales, etc. Y para enfrentarse a estas condiciones, se requiere aplicar una administración eficiente y efectiva.

b. Clasificación

Las deficiencias financieras que afectan a cualquier empresa son innumerables, sin embargo, pueden clasificarse en dos: Exceso y Defecto, es decir, en uno por tener más de lo debido y en otro, por tener menos de lo debido. En el cuadro siguiente se muestra esta clasificación:

PRINCIPALES CAUSAS Y EFECTOS FINANCIEROS DEL FRACASO DE LOS NEGOCIOS

	<u>CAUSAS</u>	<u>EFECTOS</u>
<u>DEFICIENCIAS EN EXCESO</u>		
1.- Sobreinversión en Inventarios	a) Deseos de crecimiento de la empresa b) Compras anticipadas en cantidades excesivas c) Compras excesivas para no perder imagen comercial, descuentos, bonificaciones, facilidades de pago o de entrega. d) Actuación deshonestas de personal de compras para lograr comisiones o dádivas de proveedores.	a) Aumento en los costos de compras y de almacenaje b) Mayor existencia de inventarios obsoletos c) Mayor existencia de mercancías dañadas d) Incremento en robos por deficiente control e) Mayor inversión en Inventarios
2.- Sobreinversión en Cuentas por Cobrar	a) Exceso de ventas a crédito b) Actuación deshonestas de personal de crédito y cobranza c) Cerrada competencia de mercado d) Métodos de venta equivocados e) Políticas de crédito demasiado complaciente f) Políticas de cobranza deficiente.	a) Aumento en costos o gastos de cobranza b) Aumento en cuentas de cobro dudoso c) Mayor inversión de cartera d) Mayor costo financiero de créditos obtenidos por la mayor inversión en cartera.
3.- Sobreinversión en Activos Fijos	a) Adquisición de activos fijos sin autorización previa b) Adquisición no planeada para eliminar personal fabril o admvo. c) Automatización no planeada tendiente a reducir el costo de producción d) Automotización no planeada para aventajar a la competencia e) Falta de conocimientos técnicos para su debida aplicación operativa.	a) Aumento de intereses sobre financiamientos para adquirir activos fijos b) Incremento en costos de fabricación por: - Depreciación - Gastos de mantto. y conservación - Gastos de reparaciones c) Aumento en inversión de activos fijos sin planear la rentabilidad adecuada.
<u>POR DEFECTO</u>		
1.- Insuficiencia de Capital a Largo Plazo	a) Por incremento en las operaciones de la empresa b) Por aumento del pasivo a largo plazo c) Por operar financieramente con mayor capital del óptimamente necesario d) Por una planeación financiera equivocadas.	a) Aumento de intereses de pasivos a corto y largo plazo b) Demora en pagos de los pasivos que vencen a corto plazo c) Disminución del capital de trabajo.
2.- Insuficiencia de Utilidades	a) Deficiente administración gerencial b) Sobre inversión en Inventarios, Cuentas por Cobrar y Activos Fijos c) Insuficiencia de capital d) Disminución de las ventas y pérdida de mercados e) Excesivo costo de ventas f) Excesivo costo de operación.	a) Desaprobación de los directivos y accionistas b) Ambiente tenso de trabajo c) Despido de personal d) Liquidación de la empresa.

2.8.- FORTALEZAS Y DEBILIDADES

2.8.1.- De los negocios

Fortalezas:

- a) Adecuada estructura financiera.
- b) Un buen resguardo patrimonial.
- c) Buen palanqueo financiero.

Debilidades:

- a) Administración.
- b) Mercadotecnia y Ventas.
- c) Recursos Humanos.
- d) Proveedores.
- e) Baja rentabilidad patrimonial.
- f) Mala gestión de cobros.
- g) Exceso de bodega innecesario.
- h) Desconocen.

2.8.2.- De los estados financieros

Fortalezas:

- a) Permite valorar a la información contable.
- b) Busca el significado real de las cifras.
- c) Evalúa el pasado y el presente en caso de contar con Edos. Financieros proyectados, permite realizar estimaciones para el futuro.
- d) Permite realizar una adecuada planificación financiera.
- e) Permite realizar un adecuado control gerencial.
- f) Examina las estructuras.

Debilidades:

- a) Incide en la información histórica.
- b) Recoge las limitaciones propias de los Edos. Financieros.
- c) Incide en el análisis de ratios, pensando que ellos darán una visión completa de la situación del negocio.

CAPITULO III

“LA PLANEACIÓN FINANCIERA Y SU IMPORTANCIA PARA LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONFORME A LAS NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIF)”

La planeación financiera fue creada por profesores de la Universidad de Harvard en los años sesenta y es importante en el ámbito de los negocios ya que de ella depende el éxito de las inversiones; es decir, si se planean bien las finanzas, será posible lograr que el dinero de las empresas o de las personas se invierta en los instrumentos que generen mayores rendimientos. Por eso es fundamental que las personas dedicadas a los negocios sepan hacer una buena planeación financiera.

3.1.- CONCEPTO DE PLANEACIÓN FINANCIERA

La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

También se puede decir que la planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se habrán de realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se desea hacer, llevar a la práctica lo planeado y verificar la eficiencia de lo que se hace. Mediante un presupuesto, la planeación financiera dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento. Asimismo, reviste gran importancia para el funcionamiento y la supervivencia de la organización.

Este procedimiento tiene tres elementos clave:

1. La planeación del efectivo, que consiste en la elaboración de presupuestos de caja. Sin un nivel adecuado de efectivo y, pese al nivel que presenten las utilidades, la empresa está expuesta al fracaso.
2. La planeación de utilidades, que se obtiene por medio de los estados financieros pro forma que muestran los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social. Los presupuestos de caja y los estados pro forma son útiles para la planeación financiera interna y son parte de la información que exigen los prestamistas.
3. La planeación financiera, que es útil para:

- a) Analizar las influencias mutuas entre las opciones de inversión y financiación de las que dispone la empresa.
- b) Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes, a fin de evitar sorpresas, y comprender las conexiones entre las decisiones actuales y las que se produzcan en el futuro.
- c) Decidir qué opciones adoptar (estas decisiones se incorporan al plan financiero final).
- d) Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Por supuesto, hay diferentes clases de planeación. La de corto plazo raras veces va más allá de un año. La empresa quiere asegurarse de que tiene el dinero suficiente para pagar sus facturas y de que las condiciones del endeudamiento y el préstamo de corto plazo le favorezcan.

La planeación financiera se centra en la inversión agregada por división o línea de negocio. Los planeadores financieros intentan mirar el cuadro en general y no hundirse en los detalles. Así, el proceso de planeación a largo plazo sólo considera las inversiones de capital globales de las divisiones o unidades de negocios. Se agrega un gran número de pequeños proyectos de inversión y, de hecho, se trata como un proyecto único.

Por ejemplo, al comienzo del proceso de planeación, el staff de la empresa puede pedir a cada división que presente tres planes de negocio distintos que abarquen los cinco años siguientes:

1. Un plan de crecimiento emprendedor con fuertes Inversiones de capital y productos nuevos, así como una mayor cuota de participación en los mercados existentes o su ingreso en otros.
2. Un plan de crecimiento normal en el que la división crezca en forma paralela a sus mercados, pero no a expensas de sus competidores.
3. Un plan de reducción y especialización diseñado para minimizar los desembolsos del capital exigido, lo cual puede significar la liquidación gradual de la división.
4. Los planeadores pueden añadir una cuarta opción:
5. Desinversión: venta o liquidación de la división. Cada alternativa lleva asociada una corriente de flujos de tesorería previstos. Así pues, las opciones pueden analizarse como cuatro proyectos de capital mutuamente excluyentes.

La estrategia se definió como un patrón de objetivos que habrán de alcanzarse mediante las políticas y procedimientos en todos los niveles, de tal manera que la empresa conozca en qué tipo de negocio está y de qué forma debe operar para satisfacerlo.

La estrategia tiene dos fases o tareas importantes:

- a. Su formulación.
- b. Su implantación.

Que el empresario establezca una coordinación con los siguientes factores:

- a. Oportunidades de mercado.
- b. Amenazas y oportunidades de la empresa.
- c. Competencia.
- d. La cultura de la empresa.
- e. Las expectativas de la empresa a corto, mediano y largo plazos.

Propósito

El propósito de la planeación es:

- ▮ Lograr los objetivos deseados en los negocios.
- ▮ Ser una herramienta de control de la alta dirección.
- ▮ Abordar los aspectos de la incertidumbre.
- ▮ Combinar los propósitos al enfrentar el futuro incierto.

Enfoque de la planeación financiera

- ▮ Cambiar la dirección que lleva la empresa.
- ▮ Acelerar el crecimiento y mejorar la productividad.
- ▮ Mejorar la administración y el personal.
- ▮ Propiciar el flujo de ideas estratégicas para que las tome en consideración la alta dirección.
- ▮ Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.
- ▮ Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome mejores decisiones.

- ▮ Desarrollar un marco de referencia para los presupuestos y planes de operación a corto plazo.
- ▮ Analizar oportunidades y amenazas, fortalezas y debilidades para conocer mejor el potencial de la empresa.
- ▮ Desarrollar una mejor coordinación de actividades dentro de la organización.
- ▮ Desarrollar una comunicación óptima.
- ▮ Mejorar el control de las operaciones.
- ▮ Dar seguridad a los gerentes al proveerlos de un mejor entendimiento de los cambios del medio ambiente y de la habilidad de la empresa para adaptarse.
- ▮ Ejercicio mental.
- ▮ Entrenamiento del personal.
- ▮ Proveerse de un documento en el que se indique a dónde va la empresa y cómo llegará ahí.
- ▮ Establecer objetivos más realistas, urgentes y alcanzables.
- ▮ Diversificar.

3.2.- OBJETO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

Logros

La planeación financiera expresa la forma en que se deben cumplir los objetivos financieros. Por tanto, un plan financiero es la declaración de lo que se pretende hacer en el futuro. Casi todas las decisiones requieren largos periodos de espera, lo cual significa que se necesita mucho más tiempo para realizarlas. En un mundo incierto, esto hace que las decisiones se tomen con mucha anticipación a su puesta en práctica.

Dada la posibilidad de que la empresa dedique mucho tiempo a examinar los diferentes escenarios que son básicos para el plan financiero de la compañía, parece razonable preguntar qué logrará el proceso de planeación.

Interacciones. El plan financiero tiene que mostrar en forma explícita los vínculos entre las propuestas de inversión para las diversas actividades operativas de la empresa y las opciones de financiamiento disponibles. En otras palabras, si la compañía está planeando crecer y realizar nuevas inversiones y proyectos, ¿dónde se obtendrá el financiamiento para pagar ese crecimiento?

Opciones. El plan financiero da la oportunidad para que la empresa desarrolle, analice y compare distintos escenarios de una forma consistente. Pueden explorarse diferentes opciones de inversión y financiamiento y se puede evaluar su efecto sobre los accionistas de la empresa. Se plantean interrogantes relacionadas con futuras líneas de negocios de la empresa y se cuestionan los convenios óptimos de financiamiento. Del mismo modo, se podrían evaluar opciones como la comercialización de nuevos productos y el cierre de plantas.

Prevención de sorpresas. La planeación financiera debe identificar lo que podría ocurrirle a la empresa si se producen diferentes acontecimientos. En particular, debe señalar las acciones que se deben seguir si las cosas alcanzan un punto grave o, de una forma más general, si los supuestos que se establecen hoy sobre el futuro resultan ser equivocados. Por consiguiente, uno de los propósitos de la planeación financiera es evitar sorpresas y preparar planes de contingencia.

Factibilidad y consistencia interna. Más allá del objetivo general de crear valor, la empresa tendrá una gran variedad de metas específicas que podrían expresarse en términos de participación de mercado, rendimiento sobre el capital, apalancamiento financiero, etc. En ocasiones, resulta difícil visualizar los vínculos entre los distintos objetivos y los diferentes aspectos operativos de una compañía. El plan financiero no sólo muestra de forma explícita estos vínculos, sino que también impone una estructura unificada para conciliar las diferentes metas y objetivos. En otras palabras, la planeación financiera es una forma de verificar que los objetivos y los planes elaborados para las áreas operativas de una empresa sean factibles y consistentes. Los objetivos incompatibles serán ordinarios, de forma que para elaborar un plan coherente deberán modificarse las metas y los objetivos, así como establecer prioridades.

3.3.- PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Comienza con la elaboración de planes financieros de largo plazo, los cuales dictan los parámetros generales reflejados en los planes y presupuestos de corto plazo. En términos generales, son guías operacionales para alcanzar los objetivos de largo y corto plazos.

Los planes financieros de largo plazo por lo general reflejan el efecto anticipado sobre las finanzas de la empresa a partir de la realización de acciones planeadas por la compañía. Tales planes tienden a abarcar periodos de dos a 10 años -más que nada a cinco años-, los cuales se revisan a medida que se recibe información nueva. Por lo regular, las empresas sujetas a altos

grados de incertidumbre operativa o ciclos de producción cortos -o ambas cosas- tenderán a valerse de horizontes de planeación más reducidos.

Los planes financieros de Corto plazo reflejan los resultados que se esperan a partir de acciones programadas a una fecha próxima. La mayoría de ellos suelen abarcar periodos de uno a dos años. Entre sus principales elementos están la predicción de ventas y las formas de información operacional y financiera. Por su parte, los resultados clave comprenden ciertos puntos de opción y de efectivo.

3.4.- LIMITACIONES DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA FINANCIERA

Pueden presentarse cambios económicos bruscos, modificación de políticas gubernamentales, alzas o bajas inesperadas en los precios, cambios repentinos en el mercado, levantamientos laborales y otros.

La resistencia por parte del personal, mejor conocida como resistencia al cambio, es el arraigo a las actividades, métodos y políticas tradicionales, así como el desconocimiento de los beneficios que se tendrán con los cambios.

También se requiere efectuar investigaciones y obtener información especial, de lo cual resulta que ésta sea cara. Es un proceso difícil, pues se requiere de personal con creatividad y alto grado de imaginación,

Los directivos toman decisiones sin considerar los planes o se preocupan sólo por los problemas de corto plazo sin considerar sus alcances futuros.

3.5.- PLANEACIÓN FINANCIERA ESTRATÉGICA

Es una herramienta o técnica que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de un organismo, con el fin de prever las necesidades de dinero y su correcta aplicación, en busca de su mejor rendimiento y máxima seguridad.

La planeación estratégica financiera implica la toma de decisiones de carácter financiero de efectos duraderos y difícilmente reversibles. Es una planeación de largo plazo que consiste en la identificación sistemática de amenazas y oportunidades, así como de las fortalezas y debilidades.

Realiza un análisis del entorno y de los recursos que le permitan a una organización establecer misiones, objetivos y metas financieras por alcanzar. Según el enfoque tradicional, al hablar de los presupuestos como elementos fundamentales de la planeación financiera, las

entidades los preparan con la visión táctica de la planeación, es decir, a corto plazo, que por lo general es de un año. Desde la perspectiva estratégica, la función de los presupuestos abarcaría periodos más largos de planeación y permitiría establecer bases sólidas de crecimiento y desarrollo para las organizaciones que lo apliquen año con año, pero con una proyección de largo plazo, o sea, de cinco años.

La mayor parte de las organizaciones realiza cierta planeación de largo plazo, también llamada estratégica. El propósito de la empresa es crear un valor para el propietario o grupo de personas que intervienen en ella.

Para lograrlo, las finanzas corporativas estudian el comportamiento de los agentes económicos para distribuir los recursos en un entorno caracterizado por la incertidumbre, la interacción de los elementos fundamentales del riesgo y el tiempo.

En un mundo incierto es necesario tomar las decisiones con anticipación y es aquí donde la planeación se utiliza como un "proceso para establecer objetivos y escoger el medio más apropiado para su logro antes de emprender la acción".

Aunada al concepto de planeación está la estrategia, que "consiste en toda una variedad de medidas competitivas y enfoques de negocios que emplean los administradores". Ahora surge el concepto de planeación estratégica como "proceso mediante el cual los miembros guía de una organización prevén su futuro y desarrollan los procedimientos y operaciones necesarios para alcanzarlo".

Al delimitar el concepto de planeación estratégica a las finanzas en la empresa surge el concepto de planeación financiera, el cual "establece la manera en que se lograrán las metas financieras".

También "ayuda a establecer objetivos concretos que motiven a los directivos y proporcionen estándares para medir los resultados".

3.6.- CONCEPTO DE ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son reportes que surgen como resultado de la clasificación y el ordenamiento de operaciones y movimientos financieros de una entidad económica.

Los estados financieros son documentos fundamentalmente numéricos, en cuyos valores se consigna el resultado de haberse conjugado los factores de la producción por una empresa, así como haber aplicado las políticas y medidas administrativas dictadas por los directivos de la misma así como la formulación y estimación de valores.

En las operaciones diarias de un negocio se mezclan decisiones, negociaciones, riesgos y oportunidades, que influyen en los resultados y en la posición financiera del mismo negocio.

Sin embargo mientras estas decisiones o riesgos no pueden medirse y cuantificarse, no podrán ser registrados por la contabilidad de esta forma no se verán reflejados en los estados financieros estos últimos por tanto solo muestran la parte financiera realizada de una empresa.

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

3.7.- OBJETO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

En general la empresa 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 muestran en los estados financieros básicos: muchos reportes se diseñan y se estructuran de acuerdo con las necesidades particulares de información, además no existen reglas ni normas que determinen la manera y la forma de tales reportes.

- Antigüedad de saldos de clientes
- Las unidades vendidas
- La existencia de productos en el almacén
- Los costos de fabricación
- Los movimientos de flujo de efectivo

La información relacionada con la administración, el control y la plantación de los requerimientos de efectivo o de las posibilidades de inversión para una empresa, está contenida en un reporte llamado “flujo de efectivo o cash flow”. Este reporte muestra información sobre los ingresos y egresos en un periodo de tiempo definido. Normalmente el flujo de efectivo es una herramienta muy poderosa para elaborar y controlar las proyecciones de los negocios.

Finalidad de los estados financieros

Los estados financieros informan respecto a la posición financiera de la empresa sin embargo, el valor real de los estados financieros radica en dichos documentos que pueden usarse para ayudar a predecir las utilidades futuras. Estos datos son los mejores estimados del futuro porque son la última información real disponible. Desde el punto de vista de un inversionista el análisis de estados financieros es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras,

modificar las operaciones actuales con base en lo que se ha logrado y lo que es más importante, como un punto de partida para la plantación de aquellas operaciones que pudieran influir sobre el curso futuro de las ventas.

La razón de ser de los estados financieros es cubrir las necesidades de información que tienen los interesados en la marcha financiera del negocio, que refleje necesariamente la realidad.

La información financiera que genera una empresa es muy amplia y extensa, una gran parte de ella está diseñada como herramienta administrativa. Sin embargo no toda la información financiera que se genera dentro de la empresa es de utilidad para el usuario.

La parte fundamental de la información financiera es de primera necesidad para la administración. Se presenta a los usuarios externos para que ellos puedan elaborar sus conclusiones y opiniones sobre como la empresa cumple sus objetivos financieros.

3.8.- CLASIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Algunos autores en su intento de explicar lo que debemos entender por estados financieros, únicamente se refieren al balance general y al estado de pérdidas y ganancias, sobre los cuales dan diversas definiciones. Otros más al referirse a los estados financieros, dan conceptos muy genéricos, expresando que son documentos esencialmente numéricos, que a una fecha o por un periodo determinado, presentan la situación financiera de una empresa o los resultados obtenidos respectivamente. Sin embargo las interpretaciones que se pueden dar a los conceptos dados, no aclara de manera completa lo que debe entenderse por estados financieros, debido a que es necesario considerar que en su contenido interviene necesariamente los siguientes principios:

- a) Los estados financieros muestran la forma como las empresas han conjugado los factores de la producción, naturaleza, capital, trabajo y organización.
- b) Toda medida administrativa acertada o equivocada que se adopte por la empresa durante un mayor o menor tiempo, queda reflejada en los valores que constituyen los estados financieros.
- c) La información que muestra los estados financieros está influida por las convenciones contables y los juicios personales de quien los formula.

“La clave es saber leer los estados financieros”.

3.8.1.- Balance General

El balance general representa una fotografía de la situación patrimonial de la empresa en un momento determinado. Del lado del activo podemos encontrar grandes diferencias entre los valores en libros y los valores de mercado. Además las prácticas contables hacen que tanto el balance como los resultados reflejen una opinión entre varias posibles.

- Mirar muy bien todo lo que no representa caja en el activo.
- Leer las notas y los anexos que contienen una apertura pormenorizada de los rubros del balance general y el estado de resultados.
- Certificar si los rubros que aparecen como otros gastos son importantes y si son operacionales.
- Certificar si existen situaciones o contingencias que puedan afectar el desempeño futuro.

Estos son algunos puntos de referencia. Que en ocasiones las reglas contables pueden ser muy crudas, cuando comience a examinar los estados financieros contables utilice primero una aproximación. Esto significa que antes de aventurar una interpretación de una situación debe hacer las siguientes preguntas.

¿Por qué disminuyo la liquidez?

¿Había caja en exceso?

¿Se cancelaron deudas?

¿Es una situación que perdura o solo es transitoria?

¿Si los títulos de corto plazo no están contabilizados a valor de mercado?

¿Hay algún crédito incobrable por el cual no se constituyo una previsión?

Todas estas preguntas se deben analizar porque nos muestran los índices financieros.

3.8.2.- Estado de Resultados

El estado de resultados también conocido como estado de pérdidas y ganancias, mide los beneficios o las pérdidas de las operaciones normales en un periodo de tiempo determinado; mide los ingresos totales por la venta de productos o servicios y deduce en total de los gastos

relacionados con la obtención de los ingresos. Tanto los ingresos como los gastos son calculados de acuerdo con las estrictas normas contables.

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 costos y gastos incluyen: costos de las mercancías vendidas o de los servicios prestados; gastos de operación, normalmente divididos en gastos de venta y de administración; gastos financieros e impuestos. Después de restar todos los gastos y costos a los ingresos obtenemos la utilidad neta o la pérdida del periodo, si es que los costos y gastos son mayores que los ingresos veamos en la siguiente tabla una breve descripción de los principales conceptos que se muestra en un estado de resultados.

Observemos en el estado de resultados que se muestra el cual presenta los principales conceptos y las operaciones aritméticas involucradas pudiendo observar que el estado de resultados es muy sencillo de comprender.

COMPAÑÍA UNIDOS DEL NORTE, S.A. DE C.V.		
ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 DE ENERO AL 30 DE ABRIL DE 2011		
	Ventas Netas	\$ 418,752
(-)	Costo de Ventas	335,002
(=)	Utilidad Bruta	83,750
(-)	Gastos de Venta	20,002
(-)	Gastos de Administración	30,002
(=)	Utilidad de Operación	33,746
(-)	Gastos Financieros	3,002
(=)	Utilidad antes de Impuestos	30,745
(-)	Impuestos (I.S.R.)	16,642
(=)	Utilidad Neta	\$ 14,103

El estado de resultados muestra en su encabezado el nombre de la empresa, el título y la fecha en que se presenta la información. Debemos observar que de lado izquierdo están los símbolos matemáticos de las operaciones a realizarse; hay que ver, además, que todas las operaciones son de sustracción. Así que al importe de las ventas hay que restarle el importe de todos los costos y gastos relacionados. De manera intermedia, existen algunos subtotales que nos proporcionan información relevante: utilidad bruta, utilidad en operación, utilidad antes de impuestos y utilidad neta (utilidad final).

La lectura del estado de resultados indica que la empresa vendió en el periodo \$418,752 en mercancías, importe que ya tiene descontado el efecto de las devoluciones y rebajas sobre precio que se pudieron haber presentado; también logro obtener una utilidad neta de \$14,103 obviamente, el diferencial entre las ventas y las utilidades obtenidas son todos los costos y gastos de la empresa.

Ingresos

Un estado de resultados que se prepara usando las Normas de Información Financiera mostrara los ingresos cuando estos se hayan facturado, lo cual no necesariamente implica que el efectivo haya ingresado físicamente a la empresa. De acuerdo Relevancia, se deberá evaluar la pertinencia y mostrar en el estado de resultados los importes referentes a devoluciones, rebajas y descuentos sobre los ingresos.

Gastos de operación

Los gastos de operación están integrados generalmente por los gastos de administración y venta. Los de administración son aquellos gastos relacionados con todas las actividades correspondientes a la administración general de las operaciones de la empresa por ejemplo, los sueldos del personal administrativo, la papelería utilizada por los departamentos de administración. Los de venta son los gastos en que incurre una empresa en sus actividades tendientes a comercializar los bienes o servicios ejemplo de ello son los sueldos de los vendedores las comisiones sobre las ventas, la publicidad etc.

La clasificación de un gasto de administración de de venta obedece principalmente al destino del mismo.

Existen otros conceptos no tan fáciles de identificar y de clasificar por ejemplo los gastos de mantenimiento de la fotocopidora, que usan todos los empleados de la oficina, un gasto de administración o de ventas, la respuesta es depende de quien la use.

3.8.3.- Estado de Flujo de Efectivo

La CINIF consideró que en los últimos años ha crecido el interés de los usuarios de la información financiera relativa a los flujos de efectivo de la entidad. Decide sustituir el estado de cambios en la situación financiera debido a que:

- ❖ Muestra los cambios en la estructura.
- ❖ Estos pueden o no identificarse con la generación o aplicación de recursos en el periodo.
- ❖ No se eliminan los efectos de la inflación del período.
- ❖ Se presenta en unidades monetarias a fecha de cierre del período (pesos constantes).

Estado de flujo de efectivo:

Muestra las entradas y salidas de efectivo que representan la generación o aplicación de recursos del período.

La NIF A-2 postulado básicos establece que es la materialización del cobro o del pago.

La CINIF decide establecerlo como estado básico porque considera prioritario informar sobre los flujos de efectivo realizados ya que es esencial no solo para mantener o acrecentar la operación de una entidad, sino también para poder resarcir a sus acreedores y sus propietarios los recursos canalizados a la compañía.

La importancia de este estado radica no solo en dar a conocer el impacto de las operaciones en su efectivo sino en dar a conocer el origen de los flujos de efectivo generados y el destino de los flujos de efectivo aplicados.

Aspectos generales

Se clasifica en actividades de:

- ❖ Operación
- ❖ Inversión
- ❖ Financiamiento

Efectivo: Moneda de curso legal en caja y en depósitos bancarios disponibles para la operación, más equivalentes de efectivo.

Equivalentes de efectivo: Valores de gran liquidez, convertibles a efectivo con facilidad y con poco riesgo de cambio en su valor, por ejemplo: moneda extranjera, metales preciosos amonedados e inversiones temporales a la vista.

IMPORTANTE:

La diferencia principal entre el Estado de Resultados y el Estado de Flujo de efectivo, es que este último mide la liquidez de la empresa (lo que realmente entra de dinero o cash a la empresa en un periodo determinado), y el Estado de resultados mide la rentabilidad de la empresa (la operación de la empresa en un periodo determinado).

Norma general

Deben excluirse todas las operaciones que no afectaron los flujos de efectivo. Ejemplos de estas operaciones:

- Adquisición a crédito de activo fijo,
- Fluctuaciones cambiarias devengadas no realizadas.
- Ajustes por valor razonable.
- Conversión de deuda a capital y dividendos en acciones.
- Pagos en acciones a los empleados.
- Donaciones o aportaciones de capital en especie.

- Creación de reservas, etc.
- Y cualquier otro traspaso entre compañías de capital.

ESTRUCTURA BASICA

	Actividades de Operación
(+ / -)	Actividades de Inversión
(=)	Efectivo Excedente para aplicar o, a obtener en actividades de financiamiento
(+ / -)	Actividades de Financiamiento
(=)	Incremento o disminución neto de efectivo
(+ / -)	Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación
(+ / -)	Efectivo al principio del periodo
(=)	Efectivo al final del periodo

Dentro de cada grupo de actividades se debe presentar flujos de efectivo en términos brutos mostrando los principales conceptos de cobros y pagos.

Pueden presentarse en términos netos cuando:

- a) Cobros y pagos de partidas cuya rotación es rápida.
- b) Cobros y pagos por cuenta de clientes, netos de los descuentos o rebajas efectuadas.
- c) Pagos y cobros de proveedores

Actividades de operación:

- Constituyen la principal fuente de ingresos para la entidad.
- Son un indicador de la medida en que se generan fondos líquidos ya que muestran la capacidad para:
 1. Mantener la operación.
 2. Hacer inversiones a largo plazo (sin recurrir a fuentes externas de financiamiento).
 3. Pagar financiamientos y dividendos

- Incluye actividades que intervienen en la determinación de la utilidad o pérdida neta de la entidad,
- Excluye actividades asociadas con actividades de inversión y/o financiamiento

Por ejemplo es el caso de la utilidad o pérdida en venta de activo fijo, la cual debe presentarse en actividad de inversión para integrar la totalidad de los flujos generados por dicha venta.

Ejemplos de cobros y pagos a incluir:

- a) Cobros a clientes por venta de bienes y prestación servicios;
- b) Cobros por regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos;
- c) Pagos a proveedores por suministros de bienes;
- d) Pagos a empleados por sueldos y demás beneficios;
- e) Pago o devoluciones por impuestos a la utilidad;
- f) Por intereses y comisiones de instrumentos financieros con fines de negociación. (Contrato con financiera o los contratos de factoraje por la adquisición de inventario);
- g) De las entidades de seguro por concepto de primas y prestaciones. (Primas de seguro por los inventarios);
- h) Cualquier otro que no sea inversión o financiamiento. (Contrato de cobertura).

Actividades de inversión

- Representan inversiones en activos que, esencialmente, generan ingresos y flujos de efectivo en el mediano o largo plazo.
- Deben incluirse también los flujos de efectivo derivados de la disposición de tales activos.

Ejemplos de cobros y pagos a incluir:

- a) Por adquisición, instalación o venta de activo fijo o intangibles y otros activos a largo plazo;
- b) Por adquisición, reembolso o intereses de instrumentos de deuda emitidos por otras entidades: instrumentos disponibles para la venta o conservados al vencimiento;
- c) Por adquisición, reembolso o dividendos de instrumentos de capital emitidos por otras entidades: inversiones en asociadas;
- d) Préstamos en efectivo a terceros no relacionados con la operación;

- e) Cobros en efectivo derivados del reembolso de préstamos a terceros.

Actividades de financiamiento

- Flujos destinados a cubrir necesidades de la entidad como consecuencia de sus actividades de operación e inversión.
- Muestra la capacidad de la entidad para restituir a sus acreedores financieros y a sus propietarios, los recursos que canalizaron a la entidad.
- Representan flujos derivados de relación con propietarios y acreedores financieros para el pago de sus rendimientos.

Ejemplos de cobros y pagos a incluir:

- a) Por emisión, reembolso o dividendos de instrumentos de capital emitidos por la propia entidad (emisión de acciones) netos de los gastos;
- b) Por emisión, reembolso o intereses de instrumentos de deuda emitidos por la propia entidad (emisión de obligaciones) netos de los gastos;
- c) Pagos para amortizar la deuda de un arrendamiento financiero.

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

En un renglón por separado la entidad debe presentar:

- Los ajustes por conversión de los flujos de efectivo de sus operaciones extranjeras a la moneda de informe.
- Los ajustes por inflación del ente consolidado en un entorno económico inflacionario.

Efectivo al principio del periodo

Es el saldo de efectivo presentado en el balance general del final del periodo anterior

Efectivo al final del periodo

Corresponde a la suma algebraica de:

- Incremento o disminución neta de efectivo,

- Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en tipo de cambio y en niveles de inflación, y
- Efectivo al principio del periodo.

Leyendo un artículo, un autor recuerda algo muy cierto: Al Flujo de Efectivo, no lo subestimes, parece algo muy simple y obvio pero es un tema fundamental para entender la realidad de un negocio.

El pone un ejemplo muy claro y simple. Empecemos por entender como aplica en el día a día. ¿Qué pasa cuando la fecha de pago de tu tarjeta de crédito vence antes de que recibas tu sueldo? Si no tienes efectivo para cubrir el pago, tus acreedores no van a aceptar un simple “no tengo dinero”, tienes un problema de Flujo de Efectivo.

El Estado de Flujo de Efectivo ayuda en la planeación y en la generación de presupuestos, sin dejar a un lado la medición que se puede hacer para cumplir los compromisos adquiridos.

Muchas veces, muy buenos negocios se van a la ruina porque los dueños pensaron que podían meterse a una oportunidad mucho más grande de lo que podían soportar con su Flujo de Efectivo.

Otro punto de vista es que por alguna razón en ocasiones creemos que al tener grandes inventarios e instalaciones podemos vivir un tiempo sin dinero. Grave error. Es como pensar que si tienes puesto tu traje de baño puedes dejar de respirar bajo el agua.

El efectivo es el “oxígeno” de tu negocio.

El nos hace referencia de que para cada negocio, para cada cliente, para cada solicitud, para cada idea. Siempre revises tu capacidad de Flujo de Efectivo.

Por ejemplo. Si un cliente está dispuesto a comprarte 10 veces tu producción normal pero pagándote a 90 días contra la entrega.

- ~ ¿Podrás invertir lo que requieres para producir tanto y esperar después 90 días sin “oxígeno”?
- ~ ¿Cómo generarás el suficiente Efectivo para producir más y luego esperar 90 días?
- ~ ¿De dónde sacarás el dinero para soportar los Gastos de Operación durante esos 90 días?
- ~ ¿Cómo utilizaras el efectivo que tienes para producir 10 veces más?
- ~ ¿Qué pasa si en esos 90 días te llega otra oportunidad de negocio que requiere efectivo?

3.8.4.- Estado de Variación al Capital Contable

Capital contable:

- A) ¿Acusan estabilidad financiera de la empresa los cambios en el capital social y en las reservas de utilidades?

El objeto es determinar si el capital aportado es el necesario para el funcionamiento de la empresa, y si su política de dividendos se ajusta a las necesidades o posibilidades financieras de la misma.

- B) ¿Tuvo su origen el aumento del capital social en nuevas aportaciones, en la capitalización de utilidades o en una re vaporización?

No produce lo mismos efectos un aumento de capital con nuevas aportaciones en efectivo, que un aumento por la capitalización de reservas, puesto que en el primer caso hay un aumento real de medios de acción y en el segundo no, porque la empresa ya contaba con ese capital, y lo único que hace es cambiar su forma jurídica y su presentación financiera. Mediante la re vaporización de activos, los recursos de la empresa no se modifican solo se pretende ajustar su valor al nuevo morder adquisitivo de la moneda.

- C) ¿Fue proporcional el aumento en acciones preferentes a los interese de las ordinarias?

La emisión de acciones preferentes se hace generalmente con el objeto de allegar nuevos medios de acción a la empresa, sin que la dirección de la misma deje estar en manos de los tenedores de las acciones ordinarias, a cambio del dividendo fijo acumulativo que se les paga a los accionistas preferentes que, por lo general no tiene derecho a voto. Sin embargo la emisión desproporcionada de estos títulos, por la consiguiente disminución de rendimientos para las acciones ordinarias, podría ser improductiva la operación de la empresa para los accionistas ordinarios.

- D) ¿Son adecuados los importes reservados de las ganancias?

Si la empresa tiene necesidad de continuos financiamientos de los acreedores, es más conveniente que conserve, mediante la creación o incremento de reservas de utilidades, una parte razonable de las ganancias que obtenga.

- E) ¿A que se debieron, si es que se dieron, disminuciones de consideración en las reservas de utilidades?

Cuando son necesarios nuevos medios de acción no es conveniente que las reservas de utilidades se distribuyan mediante dividendos, por lo que en caso de que el importe de esas reservas disminuya, es necesario analizar si se capitalizaron, se utilizaron para amortizar pérdidas, o se decretaron dividendos.

- F) ¿Qué política financiera aparentan las modificaciones hechas en las reservas de utilidades?

Para determinar si de acuerdo con la estructura financiera de la empresa la reinversión de utilidades ha sido razonable, insuficiente o excesiva.

CAPITULO IV

“ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS”

4.1.- CONCEPTO DE ANÁLISIS FINANCIERO.

El diccionario señala: que es “La *distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos*”.

En el terreno del análisis financiero las definiciones más importantes son:

Roberto Macías Pineda: “El análisis de los estados financieros, es un estudio de las relaciones que existen entre los diversos elementos de un negocio, manifestados por un conjunto de estados contables pertenecientes a un mismo ejercicio y de la tendencia de estos elementos, mostradas en una serie de estados financieros correspondientes a varios estados sucesivos”.

Alfredo F. Gutiérrez: “Análisis quiere decir distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos”.

Análisis de los estados financieros es la distinción y la 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.

4.2.- MÉTODOS DE ANÁLISIS.

Antecedentes

Los analizadores de valores fueron los primeros en explorar y emplear la técnica del análisis de los estados financieros. En los Estados Unidos de Norteamérica, en 1900, se publica un libro que contiene la aplicación de esta técnica al análisis de los valores de ferrocarriles. En México, en octubre de 1925, el Lic. y C.P. Sealtiel Alatraste explora sobre la materia en general en su trabajo titulado Análisis e Interpretación de los Estados Financieros.

Concepto

“*Método*” viene de las radicales griegas “meta”, hacia y “odos”, camino. Camino a seguir hacia la obtención del conocimiento como fin. Los métodos de análisis son un medio y no un fin, son simplemente caminos para medir y comparar hechos.

Los métodos de análisis de la información financiera existentes, sirven para simplificar y arreglar las cifras, además de facilitar la interpretación del significado de tales cifras y el de sus relaciones. Sin embargo, solo representa un medio y no un fin, ya que son herramientas para medir y comparar hechos o tendencias del pasado y del presente, de preferencia en lo que toca a hechos y tendencias perjudiciales o desfavorables a la empresa, con el objeto de poder derivar explicaciones y observaciones relativas a la actuación de tales causas en la marcha de una compañía, con la finalidad de eliminar las de efectos desfavorables y promover aquellas que se tengan como favorables.

La importancia de los métodos de análisis radica en la información financiera que reportan como ayuda en la toma de decisiones de los administradores dentro de la dirección de una empresa. Sin la interpretación, el conocimiento que se tenga de las deficiencias será sólo exterior y descriptivo; se llegará a decir que las cosas son así; pero no por qué son así.

Cada método de análisis tiene un objeto específico que determina los diferentes tipos de relaciones financieras que se hacen destacar en el análisis respectivo.

Ningún **método de análisis** puede dar una respuesta definitiva, más bien sugiere preguntas que están gobernadas por el criterio, que sirven de guía a la interpretación de cifras.

4.3.- CONCEPTO DE INTERPRETACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.

La definición del diccionario indica que la interpretación consiste en “Explorar o declarar el sentido de una cosa y principalmente el de textos falsos de claridad. Atribuir una acción a determinado fin o causa, comprender bien y explicar bien o mal el asunto o materia de que se trata”.

Dentro de los conceptos de interpretación de estados financieros, las definiciones que encontré son:

Eric L. Kohler: “Interpretación es la explicación que concierne frecuentemente al suministro de información relacionada con el propósito, el contexto o las aplicaciones de un estado o de una acción. Las interpretaciones razonables son las más compatibles con el acopio de información consideradas como verdaderas y como las más adecuadas”.

Gonzalo Fernández de Armas: “Interpretación consiste en la utilización de datos contables como punto de partida para descubrir hechos económicos relativos a un negocio. O sea la expresión de un criterio respecto a las cifras de los estados financieros, con relación a dichos análisis”.

Juicio, Experiencia y Conocimiento del Negocio en particular, son las cualidades indispensables que **debe reunir** el analista para poder hacer una correcta interpretación de las cifras, debido a que la interpretación **es la base** en la cual **se funda** la adopción de los planes que se estimen convenientes para cimentar la política futura de un negocio.

Los contadores debemos entender su uso para sacar el mayor partido posible de su contenido. Al proyectar una casa, el arquitecto debe estar enterado del uso a que se le destina, no es suficiente conocer los métodos; de la misma forma el contador debe proyectar y elaborar los estados financieros de manera que resulten tan útiles y apropiados como sea posible.

Puede concluirse que si análisis quiere decir “distinción y separación de las partes de un todo hasta llegar a conocer sus principios o elementos” y la interpretación significa “explorar o declarar el sentido de una cosa”, análisis e interpretación de la información financiera será, por consecuencia las actividades de distinguir o separar los componentes de los estados financieros para conocer sus principios o elementos que los forman. O sea que el análisis e interpretación de los estados financieros consiste en obtener los suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formulado con respecto a los detalles de la situación financiera y de la productividad de la empresa.

4.4.- TIPOS DE ANALISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

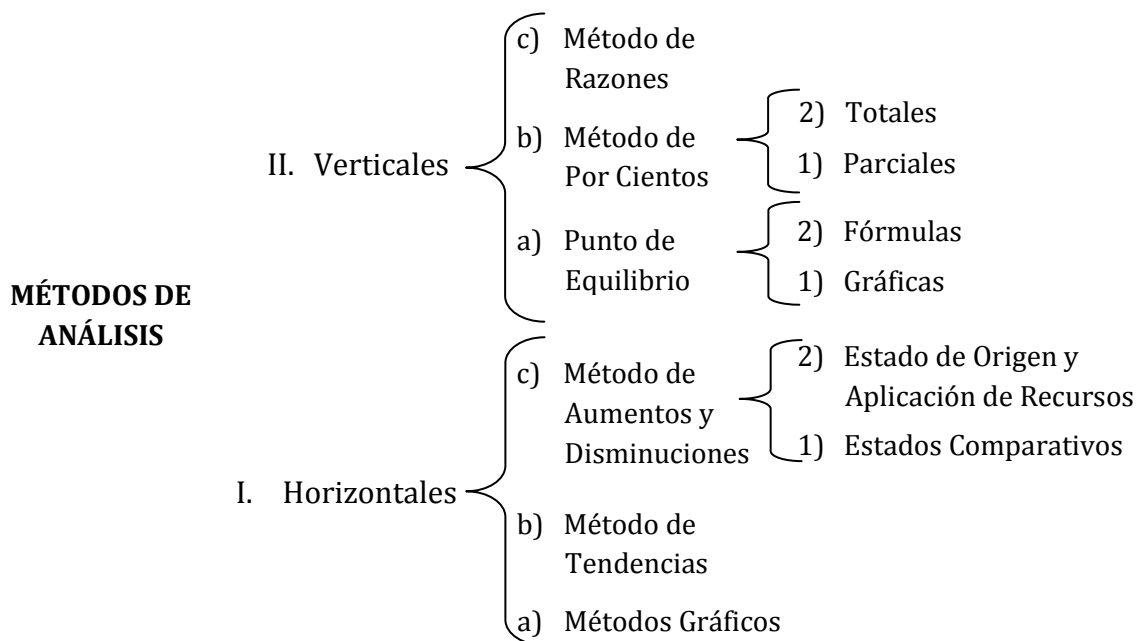
En la práctica cotidiana son varios los tipos de análisis financieros que pueden aplicarse, todo está en función a los fines que se persiguen en el análisis y la interpretación de la información financiera de la empresa y de la persona que haga uso de los mismos.

Los diferentes tipos de análisis que se conocen no son excluyentes entre sí. Tampoco ninguno de los tipos de análisis se puede considerar exhaustivo ni perfecto, pues toda información contable – financiera está sujeta a un estudio más completo o adicional. Esto permite al analista aplicar su creatividad en el análisis mismo, además de poder encontrar nuevas e interesantes facetas.

Las funciones mecánicas o propósitos primarios de los métodos de análisis de los estados financieros son:

1. Simplificar las cifras y sus relaciones.
2. Hacer factibles las comparaciones.

Para obtener una buena información de la situación financiera y del funcionamiento de un negocio, se requiere cuando menos disponer de un estado de situación y de un estado de resultados; si se tienen de dos o más ejercicios anteriores es mucho mejor el estudio financiero que se realice ya que se podrá utilizar un mayor número de tipos de análisis diferentes. Los tipos de análisis pueden clasificarse desde varios ángulos de interés, dependiendo de los fines que se pretendan lograr. A continuación expongo una clasificación de los tipos de análisis:



4.5.- MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS.

Este método es una valiosa herramienta en el análisis financiero, siendo también el más conocido por su extrema sencillez y utilidad, anticipando que no son las únicas que pueden emplearse, ni tampoco que deban aplicarse todas al mismo tiempo y en la misma empresa.

Definición

Este método consiste en "determinar las relaciones existentes entre los diferentes rubros de los estados financieros, para que mediante una correcta interpretación, se pueda obtener información acerca del desempeño anterior de la empresa y su postura financiera para el futuro cercano". Una razón expresa la relación matemática entre dos o más cantidades, de ahí que mediante éstas se pueda calcular la relación existente entre algunos conceptos de los estados financieros.

Las Razones financieras, son aquellas que se leen en dinero, en pesos, etc. (unidades monetarias).

Las razones son simplemente un método de análisis y su función se limita a servir de auxiliar para el estudio de las cifras de los negocios, señalando sólo probables puntos débiles. No es conveniente limitar el número de las razones ni su aplicación en cada caso concreto; sólo puede decirse que antes de calcular una razón debe precisarse la relación existente entre sus elementos y si la relación es lógica.

Su análisis involucra comparaciones:

- ◆ Una razón presente con razones pasadas y futuras esperadas para la misma empresa.

- ◆ Razones de una misma empresa con empresas similares o promedios de la industria en el mismo punto en el tiempo.

Muy utilizadas para medir eficacia y comportamiento de la empresa. Presentan perspectiva amplia de situación financiera y puede mostrar de liquidez, rentabilidad, apalancamiento, cobertura y actividad.

Clasificaciones

1. Liquidez	Capacidad de afrontar obligaciones
2. Apalancamiento	Reurrencia a deuda para financiarse
3. Actividad	Capacidad de controlar inversiones en activos
4. Margen Sobre Ventas	Grado de generar valor
5. Rentabilidad	Grado de generación de utilidades

4.5.1.- RAZONES DE LIQUIDEZ.

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes. Sin embargo, debe aclararse que la liquidez depende de dos factores:

1. El tiempo requerido para convertir los activos en dinero.
2. La incertidumbre en el tiempo y del valor de realización de los activos en dinero.

Para efectos de análisis de créditos se considerará la siguiente clasificación:

4.5.1.1.- Razón Del Circulante

La ilustración aritmética de este índice financiero es como sigue:

$$\text{R. L.} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} \quad \begin{array}{l} > 1 = \text{Solvente} \\ < 1 = \text{No Solvente} \end{array}$$

El cociente obtenido de esta razón representa la cantidad en pesos y centavos que se tiene de activo circulante por cada peso de pasivo a corto plazo.

Ejemplo:

$$\text{R. L.} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \frac{\$2,095,805}{\$1,510,611} = 1.39$$

El cociente significa que se tienen \$1.38 de activo circulante por cada peso de pasivo exigible a plazo menor de un año.

Un cociente de \$2.00 de activo circulante por cada \$1.00 del pasivo circulante, algunas veces es considerado como satisfactorio para una empresa. Sin embargo, para determinar el cociente apropiado para cada empresa debe calcularse el tiempo de conversión en efectivo de los rubros del activo circulante, lo cual depende principalmente de los grados de rotación de las cuentas por cobrar y de los inventarios.

Asimismo, el cociente apropiado depende entre otras cosas de las condiciones, en términos de tiempo, del crédito obtenido de los proveedores y acreedores en relación con el plazo concebido a los clientes y deudores para liquidar sus adeudos a la empresa y de la rotación de los inventarios.

El analizador, en su estudio de la solvencia, no debe llegar a conclusiones finales hasta en tanto no haya aplicado, por lo menos, las razones rotación y la “prueba de ácido”; determinado las condiciones obtenidas de los acreedores, así como la capacidad de la empresa para generar recursos en el corto plazo.

4.5.1.2.- Índice De La Prueba De Ácido

Esta razón complementa el estudio de la liquidez y para calcularla es necesario clasificar el activo circulante en dos grupos:

1) El efectivo y los activos de rápida conversión en efectivo, tales como las inversiones temporales y las cuentas por cobrar, y

2) Los activos menos líquidos, tales como los inventarios, que normalmente requieren de más tiempo para su conversión en efectivo, y los gastos pagados por anticipados.

$$\text{ÁCIDO} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}}$$

El importe del primer grupo, se le denomina Activo Rápido o también Activo de Inmediata Realización; cuando las cuentas por cobrar son de lenta recuperación, se excluyen del cálculo anterior.

Ejemplo:

$$\text{ÁCIDO} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \frac{\$2,095,805 - \$599,172}{\$1,510,611} = 0.99$$

Comúnmente se considera que si una compañía tiene una razón de liquidez de 1.00, la situación de solvencia es muy aceptable. Sin embargo, depende de la cobrabilidad de las cuentas a cargo de los clientes en un plazo relativamente corto y por otra parte, cabe recordar que en algunos casos los inventarios pueden tener mayor liquidez que las cuentas por cobrar, por lo cual antes de llegar a conclusiones finales es necesario determinar el cociente apropiado para cada empresa conforme a sus circunstancias.

4.5.1.3.- Capital Neto De Trabajo

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

$$\text{C. N. T.} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo a Corto Plazo}$$

Por ejemplo:

$$\text{C. N. T.} = \$368,668 - \$437,509 = \$68,841$$

"Entre más grande sea el monto del capital de trabajo que tenga una empresa, menos será el riesgo de que esta sea insolvente". El capital de trabajo está muy ligado con el riesgo; entre mayor sea nuestro capital de trabajo, el riesgo se disminuye proporcionalmente ya que nos habla del dinero que estamos generando. En realidad, el capital de trabajo es una decisión financiera. Al tener esta medida, logramos ver qué necesitamos cambiar para cumplir con nuestras obligaciones de pago. Ahí podemos analizar cómo estamos cobrando a los clientes o qué estamos obteniendo para poder pagar y si no lo estamos logrando, cambiar la administración de nuestros recursos para que nos generen lo suficiente y así cumplir con pagos mes con mes y poder contar con dinero suficiente para cualquier situación inesperada.

"El que sabe lo que debe (pasivos), sabe lo que tiene (activos)."

Por otra parte, el capital de trabajo negativo no significa una situación de quiebra o suspensión de labores de la empresa. Como ya mencionamos, el capital de trabajo es una medida financiera que forma parte del análisis financiero que debe realizar la empresa, por esto, si logramos detectar que nuestro capital de trabajo es negativo, significa que debemos reanalizar nuestros recursos y el manejo de los mismos para sacar más provecho de nuestros activos circulantes. Es importante también considerar el tipo de negocio que tenemos; existen algunos sectores en los cuáles el capital de trabajo negativo es normal ya que son principalmente financieros y no tanto circulantes, es decir, en donde los "proveedores cobran más tarde que los clientes" haciendo que en nuestro balance veamos esta diferencia con el capital de trabajo.

4.5.2.- RAZONES DE ACTIVIDAD

Las razones de Actividad se utilizan para analizar la eficiencia de la operación de la empresa.

En cada caso llevaremos a cabo un Análisis particularizado, que considere modalidades locales de cobro y de pago, información disponible o susceptible de obtenerse de nuestros clientes, pero en todo caso, siempre será mejor contar con un estado de flujo de efectivo correctamente laborado. A continuación se describen cada una de ellas:

4.5.2.1.- Rotación De Cuentas Por Cobrar

Esta razón muestra la cantidad de veces promedio que durante el periodo se renuevan las cuentas y documentos por cobrar mediante el cobro de las mismas, convirtiéndose su saldo en efectivo y nuevamente en cuentas por cobrar, como resultado de nuevas ventas a crédito efectuadas por la empresa. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{R. C. x C.} = \frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Saldo promedio mensual de Cuentas por Cobrar}}$$

Por ejemplo:

$$\text{R. C. x C.} = \frac{\$321,762}{\$121,076} = 2.65 \text{ Veces}$$

El resultado de ésta razón que en nuestro ejemplo es de 2.65, significa el número de veces de rotación que tienen en el ejercicio las cuentas por cobrar, es decir, la velocidad con que se realiza la cobranza. Si este índice resulta bajo, puede ser por una política de crédito muy liberal o complaciente, y un índice alto puede ser por una política de crédito muy estricta.

En la práctica deberá buscarse siempre que la cartera se recupere en el menos tiempo para no congelar la inversión en cartera que por lo regular es mucha.

4.5.2.2.- Días De Rotación De Cuentas Por Cobrar

La razón anterior también puede expresarse en términos de tiempo, o sea la cantidad de días que en la práctica transcurre para cobrar dichas cuentas, lo cual se determina de la siguiente manera:

$$\text{DÍAS DE R. C x C} = \frac{(\text{Saldo promedio mensual de Cuentas por Cobrar}) * (365)}{\text{Ventas Anuales}}$$

$$\text{DÍAS DE R. C x C} = \frac{365}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

Puede ser conveniente conocer que plazos otorga a sus clientes el negocio que en el momento se esté estudiando (las condiciones de mercado y los usos comerciales en la localidad), con el objeto de compararlo con el plazo promedio de recuperación de cartera obtenido de los estados financieros. Si este es superior hasta en un 10%, del plazo nominal concedido a los clientes, la situación puede considerarse aceptable, ya que una buena cantidad de empresas, sobre todos pequeñas y de ciertos giros, aunque el plazo acordado sea por ejemplo de 60 días, se sabe de antemano que la liquidación ocurrida hasta los 65 o 70 días; pero si la diferencia fuera mucho mayor, debe investigarse si la cartera incluye montos importantes de cuentas por cobrar vencidas o de lento cobro.

Ejemplos:

$$\text{Días de R. C. x C.} = \frac{(\$121,076 * 365)}{\$321,762} = 137 \text{ Días}$$

$$\text{Días de R. C. x C.} = \frac{365}{2.65} = 137 \text{ Días}$$

En la compañía de nuestro ejemplo tardó un promedio de 137 días en recuperar las ventas a crédito, lo cual parece demostrar o que la política de crédito de la empresa varió sustancialmente, o que se está presentando un alto grado de ineficiencia en el área responsable de la cartea.

Cuando el plazo teórico convenido es mucho menor al periodo promedio de recuperación de cartera, debe precisarse dentro de lo posible, si se debe a pagos anticipados para aprovechar descuentos o a estrictas políticas de crédito que eventualmente pudiera ocasionar algún perjuicio a la posición competitiva y de mercado de la empresa en estudio.

4.5.2.3.- Rotación Del Inventario

Aquello que permanece inmóvil, estático, no produce nada. Las utilidades se generan con el movimiento, con la rotación, con el cambio de unos activos por otros. En el caso de los inventarios, entre mayor sea su rotación mayores serían las posibilidades de aumentar las ganancias.

La rotación de los inventarios significa la cantidad de veces promedio que durante el año estos se renuevan mediante la producción y venta, convirtiéndose su existencia en cuentas por cobrar o efectivo y nuevamente en inventarios.

Normalmente, al efectuarse una venta, los inventarios se realizan en efectivo o crédito con un valor agregado que es la utilidad, lo cual explica la relación que existe entre la rotación y las utilidades; de ahí la importancia de vigilar frecuentemente el factor de rotación para evitar que la velocidad de este proceso disminuya.

El factor de rotación se determina con la siguiente fórmula:

$$\text{R. I.} = \frac{\text{Costo de la Mercancía Vendida}}{\text{Promedio de existencias de Inventario}}$$

Que representa el número de veces en el año que los inventarios se convierten en efectivo o cuentas y documentos por cobrar.

Ejemplo:

$$\text{Para el 2010:} \quad \text{R. I.} = \frac{\$3,154,372}{\$1,150,005} = 2.74 \text{ Veces}$$

$$\text{Para el 2009:} \quad \text{R. I.} = \frac{\$2,071,065}{\$488,624} = 4.24 \text{ Veces}$$

De acuerdo a este análisis de Rotación de Inventarios en el año antepasado el Inventario rotaba 4.24 veces y en el siguiente año la rotación disminuyó en 2.74 veces.

En todo caso, lo que procede es llevar a cabo una investigación, si el plazo de rotación es elevado y deducimos que está relacionado solamente con la administración de los inventarios, puede ser más o menos necesario obtener información adicional, pero si apreciamos que la lenta rotación de inventarios se debe a bajas ventas, lo cual es ya competencia del área de mercadotecnia o comercialización de la empresa, este es uno de los focos rojos en los que más atención debe poner el encargado de crédito.

Muy frecuentemente la alta gerencia, aun con un buen índice de crecimiento de las ventas, debe decidir entre los costos de:

- a) Tener altos inventarios, manejo, almacenaje, costo de capital etc.
- b) Mantener inventarios mínimos, con posibles pérdidas de clientes, utilidades no obtenidas etc.

Si la decisión es compleja por lo que respecta al manejo de inventarios en el ente que producen un solo artículo, ya podemos imaginar los problemas en la empresa que maneja miles de artículos, dentro los cuales hay que determinar periódicamente cuales no son suficientemente rentables.

4.5.2.4.- Días De Rotación Del Inventario

La medida anterior puede también en términos de tiempo es decir, la cantidad en promedio de días que los inventarios permanecen almacenados en la empresa antes de su venta, lo cual puede como a continuación:

$$\frac{365 \text{ (Días del Año)}}{\text{Factor de Rotación}} = \text{Días promedio de Antigüedad}$$

Esto es una medida de eficiencia en la inversión ya que una antigüedad creciente denota que una porción más grande del capital neto de trabajo se invierte en inventarios, con el consecuente incremento en gastos de financiamiento, almacenaje, administración, etc.

Ejemplo:

$$2010: R. I = \frac{365}{2.74} = 133 \text{ Días} \quad 2009: R. I = \frac{365}{4.24} = 86 \text{ Días}$$

En nuestro ejemplo de análisis de Rotación de Inventarios el cociente fue de 133 y 86 días, lo que es desfavorable para la empresa puesto que representa un aumento en días de rotación de 47 días con relación al año anterior.

Una disminución de este cociente, numéricamente hablando, se explica por una reducción del numerador que en este caso representa a la venta a su valor de costo; o bien, por un incremento del denominador que representa la inversión en inventarios. Ambas situaciones son importantes porque la reducción de las ventas o el aumento de la inversión en inventarios afectan la utilidad y pueden estar originados por: compras excesivas en relación con las ventas; precios de venta más altos en relación a los de la competencia; promoción insuficiente o poco efectiva, etc.

4.5.2.5.- Rotación De Cuentas Por Pagar

Este es otro indicador que permite obtener indicios del comportamiento del capital de trabajo, ya que ayuda a calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el transcurso del año. La fórmula es:

$$R. C. x P. = \frac{\text{Compras a Proveedores}}{\text{Saldo promedio mensual de Cuentas por Pagar}}$$

Los resultados de esta razón lo debemos interpretar de forma opuesta a los de Cuentas por Cobrar e Inventarios. Lo ideal es obtener una razón lenta (es decir 1, 2 ó 4 veces al año) ya que significa que estamos aprovechando al máximo el crédito que le ofrecen los proveedores.

Ejemplo:

$$R. C. \times P. = \frac{\$536,881}{\$166,982} = 3.22 \text{ Veces}$$

Esta razón muestra cómo la empresa efectúa la liquidación de su deuda a corto plazo mediante la erogación de efectivo 3 veces en el año aproximadamente.

4.5.2.6.- Días De Rotación De Cuentas Por Pagar

Mide específicamente el número de días que la entidad tarda en pagar los créditos que los proveedores le han otorgado.

$$\frac{365 \text{ (Días del Año)}}{\text{Factor de Rotación}} = \text{Periodo pago a Proveedores}$$

Una práctica usual es buscar que el número de días de pago sea mayor, aunque debe tenerse cuidado de no afectar su imagen de “buen pagador” con sus proveedores.

Ejemplo:

$$R. C. \times P. = \frac{365}{3.22} = 113 \text{ Días}$$

En esta razón se muestra cómo la empresa efectúa la liquidación de su deuda a corto plazo mediante la erogación de efectivo cada 113 días.

Estos pagos se encuentran muy por encima de los 30 días, situación favorable hasta cierto punto para la empresa, puesto que tiene la posibilidad de financiar su activo con deudas a corto plazo.

4.5.3.- RAZONES DE SOLVENCIA O APALANCAMIENTO

Básicamente, apalancamiento es la relación entre capital propio y a crédito invertido en una operación financiera. Es decir que, si reducimos nuestro capital inicial a aportar, se produciría un aumento de la rentabilidad obtenida. De esta manera, un incremento del apalancamiento se aumenta el riesgo de la operación, en base a que existe menos flexibilidad o mayor posibilidad de insolvencia.

Una situación de solvencia favorable puede quedar neutralizada por una operación que afecte la situación a largo plazo. Por ejemplo: una inversión en activo fijo financiada con pasivo a largo y corto plazo; documentos por pagar contratados con fechas de vencimiento más cercanas que las fechas de generación de recursos líquidos; un exceso de deuda en relación al monto del capital.

Las siguientes razones indican el monto de dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

4.5.3.1.- Apalancamiento

Las fuentes de recursos de un negocio están representadas fundamentalmente por estos dos grades grupos del financiamiento: capital propio y pasivo.

El balance de una empresa representado por la fórmula: $\text{activo} = \text{pasivo} + \text{capital}$, demuestra en síntesis la existencia de las partes interesadas en la empresa, acreedores y propietarios; con los recursos aportados por ambos, se lleva a cabo la inversión en los activos del negocio.

Cabe mencionar, sin embargo, que el interés de cada uno de ellos de la empresa es diferente: el interés de los acreedores se limita a recuperar íntegramente su capital en la fecha convenida con la empresa y en obtener el rendimiento previamente pactado. Los propietarios, en cambio, invierten su capital y normalmente, no se interesan en retirarlo en una fecha determinada, asumen los riesgos del negocio y se involucran en su operación; están directamente interesados en la supervivencia, desarrollo y éxito de la empresa; su interés se basa en el incremento del valor de su inversión y en los dividendos que puedan obtener como participación en las utilidades generadas por la empresa.

Por la diferencia de intereses de los propietarios y acreedores en la empresa, es necesario mantener un equilibrio entre estas dos fuentes de financiamiento, ya que un mayor peso de la deuda en relación al capital podría originar que los intereses de los acreedores influyeran en mayor grado en la gestión de la empresa, lo cual afectaría su desarrollo. La empresa estaría supeditada a sus acreedores y se tornaría más susceptible a la presión causada por la crisis.

$$\text{APALANCAMIENTO} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Capital Contable}}$$

Para evaluar adecuadamente la importancia de cada una de estas dos fuentes de recursos, capital y pasivo, es necesario compararlas, mediante el cálculo de esta razón, cuyo cociente indica la cuantía relativa de cada una de ellas y señala cuál es la posición de la empresa frente a sus acreedores y propietarios; cuál de los dos intereses es mayor, y consecuentemente, cuál de los dos es el preponderante en la gestión administrativa de la empresa.

Este resultado expresa lo que por cada peso han invertido los acreedores en el negocio sobre lo que los propietarios invirtieron.

Ejemplo:

$$\text{APALANCAMIENTO} = \frac{\$9,510,611}{\$7,279,559} = 1.30 \text{ Veces}$$

Para la interpretación diríamos que por cada peso que los dueños aportan al negocio, son aportados un \$1.30 por los acreedores.

En términos generales la inversión de los propietarios es preponderante en relación a la de los acreedores, los intereses de estos últimos están mejor garantizados, ya que no se varían afectados, o el daño sería de menor consideración en el caso de pérdidas que sufra la empresa.

4.5.3.2.- Endeudamiento

Esta razón muestra el porcentaje de la inversión total en activo que ha sido financiado por los acreedores. Esta razón, frecuentemente llamada “**grado de apalancamiento financiero**”, se determina como se indica a continuación:

Protección de Acreedores y
posibilidad de Endeudamiento

$$\text{R. E.} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

Ejemplo:

$$\text{R. E.} = \frac{\$1,399,209}{\$3,125,183} = 0.4477 \text{ ó } 44.77\%$$

Es decir que en nuestro ejemplo, el 44.77% de los activos totales es financiado por los acreedores y de liquidarse estos activos totales al precio en libros, quedaría un saldo de 55.23 de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

La diferencia entre la razón anterior y el 100% representa la razón del capital contable al activo total, o sea el porcentaje del activo que ha sido financiado por los propietarios o accionistas.

Un aumento constante de la relación de pasivo al activo total representa una insuficiencia de capital propio en relación al volumen de los negocios. Puede representar también una estrategia de crecimiento de la empresa basada en recursos en recursos tomados en préstamo. En ciertos casos refleja una reducción del capital debida a una operación deficitaria.

En términos generales, cuando el cociente obtenido de esta razón es inferior al 0.50% se considera que la situación financiera es satisfactoria. Asimismo, cuando el cociente excede del 0.50% muestra que la inversión de los acreedores en la empresa es sobresaliente en relación a la de los accionistas y que la calidad y resistencia de la situación financiera se tornan débiles.

4.5.3.3.- Margen De Capital Invertido

En relación con este concepto, es importante determinar en qué proporción el capital propio fue invertido en activos fijos, para saber después en qué medida el respectivo cociente corresponde a los demás aspectos financieros de la empresa.

$$\text{Protección de Accionistas} \quad \text{MARGEN DE CAPITAL} = \frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Capital Social}}$$

La razón del pasivo al activo total y la del capital contable al activo total reflejan la importancia relativa de las fuentes de recursos provenientes de la deuda del capital.

Los cocientes de inversión del capital propio en activos fijos, para ser considerados satisfactorios, no deben de ser inferiores a la unidad. Cualquier cociente inferior a 1 significa insuficiencia de capital propio, que puede ser compensada mediante el uso de recursos derivados de deudas a largo plazo, que permitan equilibrar la amortización gradual de esas deudas con los resultados económicos que provengan de la producción.

Cuando el capital excede al activo fijo (suponiendo que no haya otro activo no circulante), una parte del capital neto de trabajo está siendo suministrada por las accionistas. Cuando el capital es inferior a la inversión en activo fijo, significa que se han utilizado recursos provenientes de acreedores para financiar una parte del activo fijo y todos los demás activos de la empresa.

4.5.3.4.- Deuda A Corto Plazo

Indica los fondos a corto plazo en relación al total de las deudas de la empresa.

$$\text{D. C. P.} = \frac{\text{Pasivo a Corto Plazo}}{\text{Total Pasivo}}$$

Ejemplo:

$$\text{D. C. P.} = \frac{\$243,830}{\$846,501} = 0.2880 \text{ ó } 28.8\%$$

Lo cual quiere decir que el Pasivo a Corto Plazo solo esta conformado por el 28.8% del total de las deudas.

4.5.4.- RAZONES DE RENDIMIENTO O RENTABILIDAD

Las razones de rendimiento o rentabilidad se utilizan para medir la capacidad de la empresa para generar utilidades con base a los recursos invertidos.

Las utilidades que exijan o esperen los accionistas estarán influidas por las tasas de interés que se estén pagando en el mercado, en los diversos tipos de valores y en éstas tasas, a su vez, influirá el índice de inflación en el país, esto puede representarse así,

- Índice de inflación
- Tasas de intereses en el mercado
- Utilidad exigida por los inversionistas

En un lugar en el cual el dinero se deprecia, digamos un 20% anual y por los valores de rentas fija se perciben rendimientos acordes a los índices inflacionarios, sin correrse prácticamente riesgos las utilidades que desearan los accionistas de un negocio deberán ser suficientemente superiores a dichos rendimientos, para compensar, tanto los riesgos aceptados al invertir dinero en una empresa, como la relativa perdida de liquidez al canalizar efectivo a un negocio cuyas acciones probablemente no estén cotizadas en la bolsa de valores.

Claro que el rendimiento de algunas empresas que son propiedad de pocas personas, debe tomarse en cuenta que los principales usualmente tienen ingresos con cargo a gastos, al ocupar puestos de directores, administradores, gerentes en ocasiones nominalmente deberán considerarse si las acciones no se revalúan por la reevaluación de los activos de la sociedad.

A continuación se describen algunas de ellas:

4.5.4.1.- Retorno Sobre La Inversión

Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$$\text{RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Total Activo}}$$

A partir de un satisfactorio rendimiento sobre la inversión total, una firma se encuentra en posición de decidir la combinación de riesgo - rendimiento sobre la inversión propia que desea. Por el contrario, si la utilidad sobre el activo es baja, inicialmente tendrá que resolver su problema de margen sobre ventas – ventas – inversión, ya que cualquier estructura financiera le significara riesgos anormales, bajas utilidades o ambas cosas.

Ejemplo:

$$\text{ROI} = \frac{\$3,099,141}{\$6,857,881} = 0.4519 \text{ ó } 45.19\%$$

Nuestro ROI = 45.19%; es decir de \$100 que invierto gano \$45.19 pero antes de impuestos, reparticiones e intereses.

Tomar decisiones basándose solamente en la tasa de retorno, es como valorar productos fundados sólo en el margen bruto de ventas. El producto con el margen bruto más alto no es el más rentable, la rentabilidad del producto depende también del volumen de las ventas.

4.5.4.2.- Retorno Sobre Capital

La productividad del capital invertido (o reinvertido) en una empresa se mide por la relación existente entre la magnitud de la utilidad neta obtenida en un ejercicio y la de su capital

contable. Tal relación sirve para determinar el rendimiento del capital y puede proporcionarnos una idea al respecto a si los resultados de operación de la empresa corresponden razonablemente a las expectativas de sus accionistas, respecto a la retribución de su inversión. Fue utilizado por primera vez por la empresa DuPont en los Estados Unidos, y ha contribuido eficazmente a estudios prácticos de control financiero.

$$\text{RETORNO SOBRE CAPITAL} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$$

Este índice financiero es el más importante dentro del análisis de rentabilidad de una empresa.

Las bases de este índice son las siguientes:

1º.- El fin supremo de una empresa no es la obtención del máximo beneficio, sino la del máximo return on investment (ROI), es decir el máximo rendimiento del capital invertido.

2º. -Se han de registrar y controlar continuamente la mayor cantidad posible de los componentes o elementos que ejerzan su influencia sobre esta meta principal de la empresa.

Ejemplo:

$$\text{ROE} = \frac{\$6,000,000}{\$7,000,000} = 0.8571 \text{ ó } 85.71\%$$

Esto quiere decir que por cada \$1.00 de Capital aportado o invertido por los propietarios de la empresa, se genera 0.85 de Utilidad Neta.

Se puede observar que la rentabilidad del Capital es superior en más del 25% a la rentabilidad de los activos. Lo anterior ocurre porque el verdadero capital invertido no son los activos sino el patrimonio, puesto que parte de los activos están financiados por terceros. Naturalmente que si el inversionista hubiera financiado la totalidad de los activos, la utilidad seguramente hubiera sido superior (en este caso superior a 6,000,000), puesto que financiar activos con pasivos implica necesariamente un costo financiero, costo que se evita si no se recurre a terceros.

4.5.5.- RAZONES DE MARGEN SOBRE VENTAS

Las razones de operación no pueden permanecer constantes si los niveles de ventas cambian, debido a ciertos gastos que se mantienen más o menos fijos en su importe,

independientemente de las variaciones de las ventas. Sin embargo, siempre es conveniente comparar las razones de operación de una serie de estados de resultados para precisar las tendencias del negocio y descubrir si existe algo erróneo que debe subsanarse. Debe tenerse presente que el margen que hay entre el éxito y el fracaso de un negocio es muy reducido y que cualquier desviación negativa de estas razones puede acumular sus efectos y anular el beneficio que se hubiera obtenido o bien, impedir que una utilidad, por ejemplo, de 15%, se convierta en otra mayor.

4.5.5.1.- Margen Bruto De Utilidades

Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después de que la empresa ha pagado sus existencias. La fórmula es la siguiente:

$$\text{M. B. U.} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

El objeto que se tiene de aplicar esta razón, es conocer cuánto se obtiene de rendimiento antes de Gastos de Operación, por cada peso de venta neta. Es decir, que por cada peso de ingresos el cociente representa lo que se obtiene de la Utilidad Bruta.

Ejemplo:

$$\text{M.B.U.} = \frac{\$395,742}{\$1,229,826} = 0.3217 \text{ ó } 32.17\%$$

El cociente en nuestro ejemplo quiere decir que por cada \$1.00 de Ingresos se obtiene \$0.32 de Utilidad Bruta.

4.5.5.2.- Margen Operativo De Ventas

Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los gastos financieros y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

$$\text{M. O. V.} = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}}$$

Ejemplo:

$$\text{M.O.V.} = \frac{\$303,562}{\$1,229,826} = 0.2468 \text{ ó } 24.68\%$$

Esto quiere decir que por cada \$1.00 de Ingresos se obtiene \$0.24 de Utilidad de Operación.

4.5.5.3.- Margen Neto De Utilidades

Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

Eficiencia en la administración de la entidad.	MARGEN DE UTILIDAD NETA	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$
---	------------------------------------	----------	--

A través de esta razón, el ejecutivo financiero podrá evaluar la razonabilidad de los precios de venta en función de sus costos y gastos, pudiendo adoptar las medidas pertinentes para aumentar precios de venta, reducir costos o gastos o bien, combinar todos estos conceptos.

Ejemplo:

$$\text{M.N.U.} = \frac{\$207,996}{\$1,229,826} = 0.1691 \text{ ó } 16.91\%$$

Esto quiere decir que por cada unidad que vendió la empresa, obtuvo una utilidad de 16.91%. Este método permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis, está produciendo una adecuada retribución para el empresario.

4.6. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los Gastos fijos, Gastos variables y las Ventas generadas.

El análisis de costo – volumen – utilidad proporciona una visión general del proceso de planeación, brinda un ejemplo concreto de la importancia de comprender el comportamiento del costo, es decir la respuesta de los costos a diversas influencias.

Fundamentalmente los gerentes tienen que decidir cómo adquirir y utilizar los recursos económicos con vista a una meta de la organización. A menos de que puedan realizar predicciones razonablemente exactas sobre niveles de costos e ingresos, sus decisiones pueden producir resultados indeseables o incluso desastrosos por lo general estas decisiones son a corto plazo, ¿cuántas unidades deben fabricarse?, ¿se deben cambiar los precios? Etc. Sin embargo, decisiones a largo plazo como la compra de plantas y equipos también dependen de predicciones sobre las relaciones resultantes de costo- volumen -utilidad.

El punto de equilibrio es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales y los gastos totales son iguales, es decir no existe ni utilidad ni pérdida.

Existen tres métodos para conocer el punto de equilibrio y son:

- Método de la ecuación.
- Método del margen de contribución.
- Método gráfico.

A continuación se da una breve explicación de cada uno de éstos métodos.

a) Método de la ecuación:

Para obtener el punto de equilibrio en valor, se considera la siguiente fórmula:

$$\text{P.E. \$} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{1 - \frac{\text{Gastos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Ejemplo:

P.E. \$	=		\$356,950	=	\$ 632,652.98
		1 -	\$477,950		
			\$986,150		

El resultado obtenido se interpreta como las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de esta cantidad la empresa pierde y por arriba de la cifra mencionada son utilidades para la empresa.

Cuando se requiere obtener el punto de equilibrio en porcentaje, se manejan los mismos conceptos, pero el desarrollo de la formula es diferente:

$$\text{P.E. \%} = \frac{\text{Gastos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Gastos Variables}} (100)$$

Ejemplo:

Al ser los mismos valores se ubican de acuerdo a como lo pide la fórmula para obtener el resultado deseado:

P.E. %	=	\$356,950	(100)	=	70.24%
		\$986,150 - \$477,950			

El porcentaje que resulta con los datos manejados, indica que de las ventas totales, el 70.24% es empleado para el pago de los Gastos fijos y variables y el 29.76% restante, es la utilidad neta que obtiene la empresa.

b) Método del margen de contribución:

El otro análisis del punto de equilibrio se refiere a las unidades, empleando para este análisis los costos variables, así como el Punto de Equilibrio obtenido en valores y las unidades totales producidas, empleando la siguiente fórmula:

$$\text{P.E. U.} = \frac{(\text{Gastos Fijos}) (\text{Unidades Producidas})}{\text{Ventas Totales} - \text{Gastos Variables}}$$

Por lo tanto el resultado indicará el monto de unidades a vender ejemplo:

P.E. U.	=	$\frac{(\$ 356,950) (3,650)}{\$986,150 - \$477,950}$	=	2,564
---------	---	--	---	--------------

Para que la empresa esté en un punto en donde no existan pérdidas ni ganancias, se deberán vender 2,564 unidades, considerando que conforme aumenten las unidades vendidas, la utilidad se incrementará.

El análisis que resulta del punto de equilibrio en sus modalidades, ayuda al empresario a la toma de decisiones en las tres diferentes vertientes sobre las que cotidianamente se tiene que resolver y revisar el avance de una empresa, al vigilar que los gastos no se excedan y las ventas no bajen de acuerdo a los parámetros establecidos.

c) Método grafico:

El estudio analítico de la utilidad máxima de una empresa se facilita por su método grafico conocido con el nombre de grafica del punto de equilibrio económico de una empresa, los ingresos producidos por sus ventas se equilibran a una cantidad igual a los costos totales, por tanto hasta ese punto la empresa no tiene utilidad ni perdida. Se logran ganancias a medida que la cuantía de las ventas sea mayor que la cifra señalada por el punto de equilibrio y se tienen pérdidas mientras las sumas de las ventas se menor a la cantidad a la cual se refiere el punto de equilibrio, puesto que su importe no alcanza a cubrir los costos totales. Gráficamente este punto se localiza en la intersección de la línea de ventas con la línea de costos. En ocasiones es aconsejable confeccionar una gráfica que nos muestre los efectos que sobre las ventas produzcan los costos y las utilidades probables de la empresa en diferentes grados de operación; así mismo, hay ocasiones en que se debe construir una gráfica para cada clase de artículo que explota la empresa, para analizar las experiencias pasadas y evitar los defectos probables del futuro.

Ahora bien, la gráfica puede construirse de la siguiente manera:

Se trazan las líneas coordinadas con relación tanto al volumen de las ventas como a la capacidad máxima de producción: es decir, tanto a unidades monetarias, según las ventas, como a unidades de producción.

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; ahora bien, esta línea parte del origen, formando un ángulo de cuarenta y cinco grados con respecto a las líneas coordenadas.

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

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 forma la coordenada con la línea de Costos fijos.

En seguida, en el cruce de la línea con la de Costos se localiza el punto crítico o punto de equilibrio (break even point), es decir, donde el total de las ventas absorben los costos totales.

CAPITULO V

“METODO DE REDUCCION DE ESTADOS FINANCIEROS A POR CIENTOS”

Concepto:

El procedimiento de porcientos integrales consiste “en la separación del contenido de los estados financieros correspondientes a una misma fecha o a un mismo periodo, en sus elementos o partes integrantes, con el fin de poder determinar la proporción que guarda cada una de ellas en relación con el todo”.

Este procedimiento también se conoce como:

- Procedimiento de Porcientos Financieros;
- Procedimiento de Porcientos Comunes;
- Procedimiento de Reducción de Estados Financieros a Porcientos.

Base de Procedimiento:

Las bases de este método de análisis son dos:

1. El axioma matemático: el todo es igual a la reunión de sus partes; y
2. La consideración de una cantidad, por ejemplo, el total de ventas netas, ejercicio tras ejercicio, como igual al 100%. La segunda base estimula a suponer que el importe de esa cantidad es constante, lo cual es erróneo y contradictorio a la realidad, puesto que periodo a periodo es diferente la cifra del concepto que se equipare al 100%.

Aplicación

Este método de análisis se emplea cuando se desea calcular la magnitud relativa de cada una de las partes de un todo con relación al mismo todo; su aplicación puede conformarse a estados financieros estáticos, dinámicos, básicos o secundarios, etc., tales como Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, etc., desde luego, que el procedimiento facilita la comparación de los conceptos y las cifras de los estados financieros de una empresa, con los conceptos y las cifras de los estados financieros de empresas similares a la misma fecha o del mismo periodo. 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.

5.1.- PROCESO ARITMÉTICO

El promedio aritmético, es el cociente obtenido de dividir la suma de los datos que se proporcionan entre el número de ellos.

La razón media o estándar se obtiene sumando los términos de la serie ya sean cifras o razones simples y dividiendo el resultado de esta suma entre el número de términos.

Fórmula:

$$\text{Promedio Aritmético Simple} = \frac{\text{Suma del valor de los términos}}{\text{Número de términos}}$$

Ejemplo:

Se desea determinar la razón media o estándar del capital de trabajo de la empresa “Tekila” obteniendo los siguientes datos:

Razón simples del capital de trabajo de los cinco últimos ejercicios

2006	2.15
2007	2.03
2008	2.17
2009	2.20
2010	2.08
10.63 / 5 = 2.126	

La razón media o estándar del capital de trabajo de la empresa es igual a 2.126 la cual se compara con la razón simple obtenida en el año. Determinando tal vez una diferencia que es objeto de investigación y estudio para fijar metas para ejercicios y operaciones futuras.

5.2.- MÉTODO HORIZONTAL

El análisis horizontal permite establecer tendencias para los distintos rubros del balance y del estado de resultados, estableciendo comparaciones contra un año determinado. Para que la comparación resulte procedente, es necesario establecer un año base, comparando las cifras de los distintos rubros contra los mismos del año base. Al observar la tendencia podremos

establecer si las ventas han aumentado o disminuido realmente con relación al año base, lo mismo con los costos, los inventarios, el activo fijo.

Sin embargo cuando comparamos con un año debemos tener en cuenta la inflación. Si las ventas aumentaron de un año a otro, para determinar el aumento o la disminución real es necesario una comparación en moneda homogénea y por lo tanto debemos de expresar las cifras de ventas en la moneda del año elegido como base para la comparación.

5.3.- MÉTODO VERTICAL

El análisis vertical consiste en determinar la participación relativa de cada rubro una categoría común que los agrupa. Así, por ejemplo, cada rubro del activo (disponibilidades, inventarios,) representa un porcentaje del activo total que es la categoría que agrupa todos los rubros del activo, con los rubros de lado derecho del balance procedemos de manera parecida, expresando el porcentaje que representan sobre el total del pasivo más el capital contable.

El proceso aritmético que debe seguirse para la reducción de estados financieros a por cientos, consiste

$$\begin{array}{l} 1.- \quad \textbf{Por ciento integral} = \left[\frac{\text{Cifra Parcial}}{\text{Cifra Base}} \right] 100 \\ \\ 2.- \quad \textbf{Factor constante} = \left[\frac{100}{\text{Cifra Base}} \right] \text{ Cada Cifra Parcial} \end{array}$$

En otros términos se refiere a dividir cada una de las partes del todo entre el mismo todo, y el cociente se multiplica por cien.

Cualquier fórmula puede aplicarse indistintamente a determinada clase de estado financiero, sin embargo, en la práctica la primera se emplea en mayor proporción para estados financieros sintéticos y la segunda para estados financieros detallados.

Se utiliza para hacer comparaciones con medidas básicas; pero es impropio su empleo en las comparaciones horizontales, por el destino mismo del método: comparar solo elementos temporales.

CAPITULO VI

“CASO PRÁCTICO”

6.1.- INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa denominada “VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.” es una gasolinera ubicada a nivel regional que se constituyó el 01 de Enero del 2010 como objetivo de ofrecer un servicio de calidad dirigido a clientes en general con el fin de ofrecer a todo consumidor de combustible el trato y calidad que se merecen, otorgándoles una amplia variedad de productos y servicios sin bajarse de su auto, como son además de la Gasolina Magna y Premium, el diesel y los aceites.

La Sociedad se encuentra ubicada en la carretera Morelia - Pátzcuaro, el terreno es prestado por los socios para que sea utilizado por la entidad la cual lo modifico para sus fines y estas modificaciones están en gastos de instalación.

El capital social fue aportado en partes iguales, es decir, está dividido en 50% para cada uno de los socios.

A continuación se presentan las balanzas para dar inicio.

6.2.- CASO PRÁCTICO

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5733

CARRETERA MORELIA - PATZCUARO

KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

BALANZA DE COMPROBACION DE SALDOS Y MOVIMIENTOS AL 31 DE ENERO 2011

C U E N T A S	SALDOS INICIALES		MOVIMIENTOS		AJ U S T E S		SALDOS FINALES	
	DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR
FONDO FIJO	5,000.00						5,000.00	
BANCOS								
BANAMEX	242,359.32		1,814,318.70	2,008,393.24			48,284.78	
BANCOMER	80,735.00		319,658.82	370,286.04			30,107.78	
INVENTARIOS								
MAGNA	69,355.70		899,061.39	932,067.73			36,349.36	
PREMIUM	150,335.97		236,417.60	170,895.88			215,857.69	
DIESEL	86,118.16		589,164.81	542,153.22			133,129.75	
ACEITES	42,275.78		6,005.94	9,501.57			38,780.15	
CLIENTES								
COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD	12,529.25		10,529.30	18,967.25			4,091.30	
ELIAS GARCIA	10,925.00		25,978.89	21,985.81			14,918.08	
LUIS GONZALEZ	11,787.50		15,469.00	12,995.50			14,261.00	
MA. ROCIO CORNEJO	17,250.00		35,496.00	48,830.00			3,916.00	
DIVERSOS	76,806.27		286,185.92	222,456.73			140,535.46	
DEUDORES DIVERSOS								
MARGARITA GONZALEZ	68,496.89		162,468.95	125,300.55			105,665.29	
JOSE MENDEZ	9,151.00		86,426.00				95,577.00	
DIVERSOS	5,500.00		121,729.30	32,153.57			95,075.73	
I.V.A. ACREDITABLE	259,889.74		213,426.00	238,588.23			234,727.51	
I.V.A. PENDIENTE DE ACREDITAR	64,972.44		53,356.50	59,647.06			58,681.88	
DEPOSITOS EN GARANTIA	2,395.00						2,395.00	
PAGOS ANTICIPADOS	3,069.51			613.89			2,455.62	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	94,209.69						94,209.69	
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO		9,420.96				785.08		10,206.04
EQUIPO DE COMPUTO	7,833.07						7,833.07	
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO		2,349.91				195.83		2,545.74
DISPENSARIOS Y EQUIPO	138,755.79						138,755.79	
DEPRECIACION DE DISPENSARIOS Y EQUIPO		13,875.58				1,156.30		15,031.88
GASTOS DE INSTALACION	619,901.76						619,901.76	
AMORTIZACION DE GASTOS DE INSTALACION		204,567.58				17,047.30		221,614.88
PROVEEDORES								
METAMICH		5,424.00	8,680.68	3,256.68				0.00
MA. DEL CARMEN PEREZ		3,200.52	6,464.19	3,650.15				386.48
ACREEDORES DIVERSOS								
DIVERSOS		14,106.80	11,645.98	1,098.95				3,559.77
I.V.A TRASLADADO		268,411.76	268,411.76	246,372.24				246,372.24
I.V.A PENDIENTE DE TRASLADAR		29,823.53	29,823.58	27,374.69				27,374.64
IMPUESTOS POR PAGAR								
I.S.R. RETENIDO		617.42	628.00	266.61				256.03
I.V.A. RETENIDO		1,276.57	1,364.00	1,103.42				1,015.99
2% SOBRE NOMINA		2,549.00						2,549.00
CAPITAL								
CAPITAL SOCIAL		1,742,700.00						1,742,700.00
PERDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	218,670.79						218,670.79	
GASTOS DE ADMINISTRACION								
SUELDOS			8,310.50				8,310.50	
HONORARIOS			2,105.50				2,105.50	
FLETES Y EMBARQUES			22,305.79				22,305.79	
ENERGIA ELECTRICA			2,120.38				2,120.38	
TELEFONO			914.75				914.75	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES			1,847.83				1,847.83	
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO			52.00				52.00	
SEGURO DE GASOLINERIA			306.94				306.94	
DEPRECIACIONES					1,068.60		1,068.60	
AMORTIZACIONES					8,523.65		8,523.65	
FALTANTES			3.29				3.29	
VARIOS			168.00				168.00	

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5733

CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN**BALANZA DE COMPROBACION DE SALDOS Y MOVIMIENTOS AL 28 DE FEBRERO 2011**

C U E N T A S	SALDOS INICIALES		MOVIMIENTOS		AJUSTES		SALDOS FINALES	
	DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR
FONDO FIJO	5,000.00						5,000.00	
BANCOS								
BANAMEX	48,284.78		1,656,751.03	1,455,265.67			249,770.14	
BANCOMER	30,107.78		269,458.75	201,985.14			97,581.39	
INVENTARIOS								
MAGNA	36,349.36		800,188.60	762,201.00			74,336.96	
PREMIUM	215,857.69		118,344.12	121,593.64			212,608.17	
DIESEL	133,129.75		337,842.53	311,431.68			159,540.60	
ACEITES	38,780.15		23,503.94	7,683.64			54,600.45	
CLIENTES								
COMISION FEDERAL DE ELECTRICIDAD	4,091.30		9,584.00	6,966.50			6,708.80	
ELIAS GARCIA	14,918.08		6,900.30	13,091.50			8,726.88	
LUIS GONZALEZ	14,261.00		6,730.12	19,705.90			1,285.22	
MA. ROCIO CORNEJO	3,916.00		15,896.14	11,864.07			7,948.07	
DIVERSOS	140,535.46		118,340.59	251,064.00			7,812.05	
DEUDORES DIVERSOS								
MARGARITA GONZALEZ	105,665.29		61,098.15	78,021.69			88,741.75	
JOSE MENDEZ	95,577.00			89,507.00			6,070.00	
DIVERSOS	95,075.73		48,118.18	74,348.76			68,845.15	
I.V.A. ACREDITABLE	234,727.51		179,067.20	248,843.10			164,951.62	
I.V.A. PENDIENTE DE ACREDITAR	58,681.88		19,896.36	27,649.23			50,929.00	
DEPOSITOS EN GARANTIA	2,395.00						2,395.00	
PAGOS ANTICIPADOS	2,455.62			613.89			1,841.73	
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	94,209.69						94,209.69	
DEPRECIACION DE MOBILIARIO Y EQUIPO		10,206.04				785.08		10,991.12
EQUIPO DE COMPUTO	7,833.07						7,833.07	
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO		2,545.74				195.83		2,741.56
DISPENSARIOS Y EQUIPO	138,755.79						138,755.79	
DEPRECIACION DE DISPENSARIOS Y EQUIPO		15,031.88				1,156.30		16,188.18
GASTOS DE INSTALACION	619,901.76						619,901.76	
AMORTIZACION DE GASTOS DE INSTALACION		221,614.88				17,047.30		238,662.18
PROVEEDORES								
METAMICH				15,985.53				15,985.53
MA. DEL CARMEN PEREZ		386.48		11,044.00				11,430.48
ACREEDORES DIVERSOS								
DIVERSOS		3,559.77	619.08	1,051.18				3,991.87
I.V.A. TRASLADADO		246,372.24	246,372.24	177,060.59				177,060.59
I.V.A. PENDIENTE DE TRASLADAR		27,374.64	27,374.69	19,673.40				19,673.35
IMPUESTOS POR PAGAR								
I.S.R. RETENIDO		256.03	267.00	266.61				255.64
I.V.A. RETENIDO		1,015.99	1,103.00	871.00				783.99
2% SOBRE NOMINA		2,549.00	2,549.00	1,448.00				1,448.00
CAPITAL SOCIAL		1,742,700.00						1,742,700.00
PERDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	218,670.79						218,670.79	
GASTOS DE ADMINISTRACION								
SUELDOS	8,310.50		7,291.00				15,601.50	
VACACIONES			1,560.00				1,560.00	
PRIMA VACACIONAL			390.00				390.00	
IMSS CUOTA PATRONAL			961.84				961.84	
HONORARIOS	2,105.50		2,105.50				4,211.00	
FLETES Y EMBARQUES	22,305.79		16,528.01				38,833.80	
ENERGIA ELECTRICA	2,120.38						2,120.38	
TELEFONO	914.75		985.68				1,900.43	
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1,847.83		1,388.70				3,236.53	
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO	52.00		99.30				151.30	
MANTENIMIENTO Y CONSERVACION			450.00				450.00	
SEGURO DE GASOLINERIA	306.94		306.94				613.88	
DEPRECIACIONES	1,068.60				1,068.60		2,137.21	
AMORTIZACIONES	8,523.65				8,523.65		17,047.30	
FALTANTES	3.29		2.21				5.50	
VARIOS	168.00		228.00				396.00	

GASTOS DE VENTA								
SUELDOS	17,704.34		17,410.05				35,114.39	
PRIMA DOMINICAL	517.44		514.88				1,032.32	
TIEMPO EXTRA	1,725.16		1,406.10				3,131.26	
SUBSIDIO AL EMPLEO	2,191.82		2,115.28				4,307.10	
VACACIONES			710.72				710.72	
PRIMA VACACIONAL			177.66				177.66	
AGUINALDO			252.78				252.78	
IMSS CUOTA PATRONAL			3,219.40				3,219.40	
TELEFONO			985.67				985.67	
MANTTO. DE FRANQUICIA	8,610.34						8,610.34	
ENERGIA ELECTRICA	2,120.38						2,120.38	
AGUA POTABLE	200.00		1,072.00				1,272.00	
MANTTO. Y CONSERVACION DE EDIFICIOS	812.00		12,373.90				13,185.90	
DONATIVOS	300.00		750.00				1,050.00	
PAPELERIA Y ARTICULOS DE ESCRITORIO	2,217.40						2,217.40	
ASEO Y LIMPIEZA	60.00		1,977.50				2,037.50	
SEGURO DE GASOLINERIA	306.95		306.95				613.90	
DEPRECIACIONES	1,068.60				1,068.60		2,137.21	
AMORTIZACIONES	8,523.65				8,523.65		17,047.30	
VARIOS	914.74		227.00				1,141.74	
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS								
COMISIONES	495.00		275.00				770.00	
OTROS GASTOS Y PRODUCTOS								
		922.50		191.75				1,114.25
COSTO DE VENTAS								
MAGANA	932,067.73		762,201.00				1,694,268.73	
PREMIUM	170,895.88		121,593.64				292,489.52	
DIESEL	542,153.22		311,431.68				853,584.90	
ACEITES	9,501.57		7,683.64				17,185.21	
VENTAS								
MAGANA		1,028,720.97		831,337.50				1,860,058.47
PREMIUM		197,256.45		132,508.86				329,765.31
DIESEL		587,481.03		335,592.59				923,073.62
ACEITES		13,845.65		12,120.87				25,966.52
DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES SOBRE COMPRAS								
		9,778.69		7,998.76				17,777.45
DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS								
	2,324.04						2,324.04	
SUMAS IGUALES	4,111,617.97	4,111,617.97	5,228,987.05	5,228,987.05	19,184.50	19,184.50	5,399,668.11	5,399,668.11

GASTOS	62,809.28			
VENTAS DE CONTADO	1,311,559.82			
VENTAS CREDITO	157,451.15	136914.04	20,537.11	
VENTAS NO DEPOSITADAS	61,098.15	40732.1		
VENTAS	1,133,913.68	170087.0515		
COMPRAS				
COMPRAS	1,279,879.19	1,271,880.43		
A CREDITO	23503.93913	27,029.53	3,525.59	
DESC.S/COMP	7,998.76	1199.814		
	1,248,376.49			

GASTOS DE VENTA	43,192.94
GASTOS DE ADMINISTRACION	30,334.54
	73,527.48

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5733

CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE ENERO DEL 2011

A C T I V O			PORCIENTOS	P A S I V O			PORCIENTOS
CIRCULANTE				CORTO PLAZO			
Fondo fijo	\$	5,000.00	0.26%	Proveedores	\$	386.48	0.02%
Bancos		78,392.56	4.15%	Acreedores Diversos		3,559.77	0.19%
Inventarios		424,116.95	22.43%	Impuestos por Pagar		3,821.02	0.20%
Clientes		177,721.84	9.40%	IVA Traslado		246,372.24	13.03%
Deudores Diversos		296,318.02	15.67%	IVA Pendiente de Trasladar		27,374.64	1.45%
IVA Acreditado		234,727.51	12.41%	Total de Pasivo	\$	281,514.15	14.89%
IVA Pendiente de Acreditar		58,681.88	3.10%				
Pagos anticipados		2,455.62	0.13%				
Total Circulante	\$	1,277,414.38	67.55%				
NO CIRCULANTE				C A P I T A L C O N T A B L E			
Dispensarios y equipo	\$	138,755.79	7.34%	Capital Social	\$	1,742,700.00	92.15%
Depreciación Acumulada Dispensarios y eqpo -		15,031.88	-0.79%	Resultados de Ejercicios Anteriores	-	218,670.79	-11.56%
Mobiliario y Eqpo de Oficina		94,209.69	4.98%	Resultado del Periodo		85,567.80	4.52%
Depreciación Acumulada Mob y Eqpo Ofna -		10,206.04	-0.54%	Total Capital Contable		1,609,597.01	85.11%
Equipo de Cómputo		7,833.07	0.41%				
Depreciación Acumulada Eqpo Cómputo	-	2,545.74	-0.13%				
Gastos de Instalacion		619,901.76	32.78%				
Amortazacion de Gastos de Instalacion	-	221,614.88	-11.72%				
Depósitos en Garantía		2,395.00	0.13%				
Total No Circulante		613,696.78	32.45%				
TOTAL ACTIVO	\$	1,891,111.16	100.00%	TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL	\$	1,891,111.16	100.00%

Las notas que se acompañan son parte integrante del estado financiero.

FORMULÓ:

AUTORIZÓ:

C.P. RAFAEL ISLAS AMANTE
CONTADOR GENERAL

L.A.E. PEDRO PABLO ROSALES AVILA
REPRESENTANTE LEGAL

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5733

CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 28 DE FEBRERO DEL 2011

A C T I V O			PORCIENTOS	P A S I V O			PORCIENTOS
CIRCULANTE				CORTO PLAZO			
Fondo fijo	\$ 5,000.00		0.27%	Proveedores	\$ 27,416.01		1.47%
Bancos	347,351.53		18.66%	Acreedores Diversos	3,991.87		0.21%
Inventarios	501,086.18		26.91%	Impuestos por Pagar	2,487.63		0.13%
Clientes	32,481.02		1.74%	IVA Traslado	177,060.59		9.51%
Deudores Diversos	163,656.90		8.79%	IVA Pendiente de Trasladar	19,673.35		1.06%
IVA Acreditable	164,951.62		8.86%	Total de Pasivo	\$ 230,629.45		12.39%
IVA Pendiente de Acreditar	50,929.00		2.74%				
Pagos Anticipados	1,841.73		0.10%				
Total Circulante	\$ 1,267,297.98		68.07%				
NO CIRCULANTE				C A P I T A L C O N T A B L E			
Dispensarios y equipo	\$ 138,755.79		7.45%	Capital Social	\$ 1,742,700.00		
Depreciación Acumulada Dispensarios y eqpo -	16,188.18		-0.87%	Resultados de Ejercicios Anteriores	- 218,670.79		-11.75%
Mobiliario y Eqpo de Oficina	94,209.69		5.06%	Resultado del periodo	107,151.59		5.76%
Depreciación Acumulada Mob y Eqpo Ofna -	10,991.12		-0.59%	Total Capital Contable	1,631,180.80		0.00%
Equipo de Cómputo	7,833.07		0.42%				
Depreciación Acumulada Eqpo Cómputo -	2,741.56		-0.15%				
Gastos de Instalacion	619,901.76		33.30%				
Amortazacion de Gastos de Instalacion -	238,662.18		-12.82%				
Depósitos en Garantía	2,395.00		0.13%				
Total No Circulante	594,512.27		31.93%				
TOTAL ACTIVO	\$ 1,861,810.25		100.00%	TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL	\$ 1,861,810.25		100.00%

Las notas que se acompañan son parte integrante del estado financiero.

FORMULÓ:

AUTORIZÓ:

C.P. RAFAEL ISLAS AMANTE
CONTADOR GENERAL

L.A.E. PEDRO PABLO ROSALES AVILA
REPRESENTANTE LEGAL

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5773

CARRETERA MORELIA- PATZCUARO

KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 AL 31 DE ENERO DEL 2011

CONCEPTO	IMPORTE	PORCIENTOS
VENTAS	\$ 1,827,304.10	100.13%
Menos: Descuentos y devoluciones sobre ventas	2,324.04	0.13%
VENTAS NETAS	1,824,980.06	100.00%
Menos: COSTO DE VENTAS		
Costo de ventas	1,644,839.71	90.13%
Igual: UTILIDAD BRUTA	180,140.35	9.87%
GASTOS DE OPERACIÓN:		
Menos: Gastos de Venta	47,272.82	2.59%
Menos: Gastos de Administración	47,727.23	2.62%
Igual: UTILIDAD O (PERDIDA) DE OPERACIÓN	85,140.30	4.67%
Más: Otros Ingresos	922.50	0.05%
Menos: Otros Gastos	495.00	0.03%
Igual: UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	\$ 85,567.80	4.69%

DETERMINACION DEL COSTO DE VENTAS DEL MES DE ENERO DE 2011

Costo de ventas

Inventario Inicial		
Magna		\$ 69,355.70
Premium		150,335.97
Diesel		86,118.16
Aceites		42,275.78
Suman		348,085.61
Mas: Compras		
Magna	\$ 899,061.39	
Premium	236,417.60	
Diesel	589,164.81	
Aceites	6,005.94	1,730,649.74
Menos: Devoluciones sobre compras		9,778.69
Total de Existencia		2,068,956.66
Menos: Inventario Final		
Magna	36,349.36	
Premium	215,857.69	
Diesel	133,129.75	
Aceites	38,780.15	424,116.95
COSTO DE VENTAS		\$ 1,644,839.71

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5773

CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

ESTADO DE RESULTADOS DEL 01 AL 28 DE FEBRERO DEL 2011

CONCEPTO	MENSUAL	ACUMULADO	PORCIENTOS
VENTAS	\$ 1,311,559.82	\$ 3,138,863.92	100.00%
Menos: Descuentos y devoluciones sobre ventas	-	2,324.04	0.00%
VENTAS NETAS	1,311,559.82	3,136,539.88	100.00%
Menos: COSTO DE VENTAS			
Costo de ventas	1,194,911.20	2,839,750.91	91.11%
Igual: UTILIDAD BRUTA	116,648.62	296,788.97	8.89%
GASTOS DE OPERACIÓN:			
Menos: Gastos de Venta	53,092.14	100,364.96	4.05%
Menos: Gastos de Administración	41,889.43	89,616.66	3.19%
Igual: UTILIDAD O (PERDIDA) DE OPERACIÓN	21,667.05	106,807.34	1.65%
Más: Otros Ingresos	191.75	1,114.25	0.01%
Menos: Otros Gastos	275.00	770.00	0.02%
Igual: UTILIDAD O (PERDIDA) DEL EJERCICIO	\$ 21,583.80	\$ 107,151.59	1.65%

DETERMINACION DEL COSTO DE VENTAS DEL MES DE FEBRERO DE 2011

Costo de ventas

Inventario Inicial		
Magna		\$ 36,349.36
Premium		215,857.69
Diesel		133,129.75
Aceites		38,780.15
Suman		<u>424,116.95</u>
Mas: Compras		
Magna	\$ 800,188.60	
Premium	118,344.12	
Diesel	337,842.53	
Aceites	<u>23,503.94</u>	1,279,879.19
Menos: Devoluciones sobre compras		<u>7,998.76</u>
Total de Existencia		1,695,997.38
Menos: Inventario Final		
Magna	74,336.96	
Premium	212,608.17	
Diesel	159,540.60	
Aceites	<u>54,600.45</u>	501,086.18
COSTO DE VENTAS		\$1,194,911.20

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5773

CARRETERA MORELIA- PATZCUARO
KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE POR EL PERIODO 1º DE ENERO AL 28 DE FEBRERO DEL 2011

CONCEPTO	CAPITAL SOCIAL	RESULTADO DE EJERC. ANTER.	RESULTADO DEL PERIODO	TOTAL
SALDO AL 31 DE ENERO DEL 2011	\$ 1,742,700.00	-\$ 218,670.79	\$ 85,567.80	\$ 1,609,597.01
UTILIDAD DE FEBRERO DEL 2011			21,583.80	21,583.80
SALDO AL 28 DE FEBRERO DEL 2011	\$ 1,742,700.00	-\$ 218,670.79	\$ 107,151.59	\$ 1,631,180.80

VALENZUELA AMANTE, S.A. D E C.V.

ESTACIÓN DE SERVICIO 5773

**CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM. 17 PATZCUARO, MICHOACÁN**

NOTAS RELATIVAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. El terreno en el cual se encuentra ubicada la gasolinera es prestado por los socios para que sea utilizado por la entidad, la cual lo modifico para sus fines y estas modificaciones están en gastos de instalación.
2. El capital social fue aportado en partes iguales es decir, está dividido en 50% para cada uno de los socios.
3. La entidad maneja dos cuentas bancarias las cuales son las siguientes:
 - Banamex: Para deposito de ventas y compra de combustibles por medio de cargos electrónicos.
 - Bancomer: Para deposito de ventas y expedir cheques para gastos, pago de impuestos y pago de proveedores de aceites.
4. Su principal abastecedor es PEMEX REFINACION MORELIA, con el cual las transacciones son de contado.
5. El método de inventarios es el de primeras entradas primeras salidas (PEPS).
6. El precio de venta no es fijo para el año, ya que es afectado cuando hay aumentos o disminución en el petróleo.
7. Las ventas de los últimos días del mes no son depositadas en el mes que se generaron hasta el mes siguiente poniendo esas ventas a cargo de la administradora a través de la cuenta de Deudores Diversos.
8. La entidad cuenta con seguro contra siniestros con Inbursa, S.A. con cobertura del 01/06/10 al 01/06/11.
9. Las depreciaciones y amortizaciones son calculadas en base a las tasas establecidas por la Ley de I.S.R.
10. La entidad trae una pérdida de ejercicios anteriores la cual está pendiente de amortizar la utilidad que se refleja corresponde de los meses de enero-febrero del 2011.
11. El capital se vio incrementado por la utilidad generada durante el primer periodo del año, la cual se encuentra distribuida en los conceptos de la estructura del Estado de Situación Financiera.

RAZONES FINANCIERAS

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5773

CARRETERA MORELIA- PATZCUARO
KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

RAZONES DE LIQUIDEZ:

1.- RAZÓN DEL CIRCULANTE

$$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \frac{\$ 1,267,297.98}{\$ 230,629.45} = 5.49 \text{ Veces}$$

Esta razón nos representa que la empresa tiene la suficiente liquidez para cubrir sus Pasivos a Corto Plazo debido a que cubre 5.49 veces su Pasivo Circulante por lo que para esta empresa es benéfico tener la liquidez suficiente para enfrentar sus obligac

2.- ÍNDICE DE LA PRUEBA DE ÁCIDO

$$\frac{\text{Activo Circulante - Inventarios}}{\text{Pasivo a Corto Plazo}} = \frac{\$ 766,211.80}{\$ 230,629.45} = 3.32 \text{ Veces}$$

La empresa puede enfrentar sus obligaciones sin hacer uso de sus inventarios, por lo que la entidad tiene la suficiente liquidez para poder enfrentar las deudas contraídas a corto plazo. Añadiendo que no es tan recomendable pues la entidad ya cuenta con

3.- CAPITAL NETO DE TRABAJO

$$\text{Activo Circulante - Pasivo a Corto Plazo} = \$ 1,267,297.98 - \$ 230,629.45 = \$1,036,668.53$$

La empresa cuenta con mucho capital para trabajar, por lo que no es tan recomendable pues esta dejando de generar utilidades con tanto patrimonio invertido en el activo circulante como ya habíamos visto en la razón anterior, pudiendo utilizarlo en otras a

RAZONES DE ACTIVIDAD:

4.- ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

$$\frac{\text{Ventas Netas a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \frac{\$ 1,311,559.82}{\$ 32,481.02} = \mathbf{40.38} \text{ Veces}$$

5.- DÍAS DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

$$\frac{30}{\text{Rotación de Ctas. X Cob.}} = \frac{30}{40.38} = \mathbf{0.74} \text{ Días}$$

La rotación de las Cuentas es muy favorable ya que se observa que, lo que venden lo recuperan más rápido de lo previsto por las políticas de crédito de la entidad. El cobro de las Cuentas de los clientes es muy buena por que en promedio cada 0.74 días rec

6.- ROTACIÓN DEL INVENTARIO

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Promedio del Inventario}} = \frac{\$ 1,194,911.20}{\$ 462,601.57} = \mathbf{2.58} \text{ Veces}$$

$$\frac{\text{INVENTARIO INICIAL} + \text{INVENTARIO FINAL}}{2} = \frac{\$ 925,203.13}{2} = \$ 462,601.57$$

7.- DÍAS DE ROTACIÓN DEL INVENTARIO

$$\frac{30}{\text{Rotación del Inventario}} = \frac{30}{2.58} = \mathbf{11.61} \text{ Días}$$

La rotación de los Inventarios es lenta debido a que la gasolinería compra lo que debe vender y podemos observar que tarda en vender su inventario 11.61 días, es decir, más de cuatro meses por lo que le perjudica y es necesario que la empresa compre lo qu

8.- ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$\frac{\text{Compras a Crédito Netas}}{\text{Cuentas por Pagar}} = \frac{\$ 1,271,880.43}{\$ 27,416.01} = 46.39 \text{ Veces}$$

9.- DÍAS DE ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$\frac{30}{\text{Rotación de Ctas. X Pag.}} = \frac{30}{46.39} = 0.65 \text{ Días}$$

La empresa debido a la liquidez que impera en ella se observa que el pago a sus Proveedores es demasiado rápido, lo que nos es favorable para la misma, debido a que la rotación de las Cuentas por Cobrar es más lenta que el pago a Proveedores, la entidad d

Es necesario que la empresa empiece a pedir más plazo a los Proveedores para que en ese lapso de tiempo la entidad pueda recuperar su dinero e invertirlo en otras actividades.

RAZONES DE SOLVENCIA:

10.- RAZÓN DE APALANCAMIENTO

$$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Capital Contable}} = \frac{\$ 230,629.45}{\$ 1,631,180.80} = 14.14\%$$

Por cada peso del Capital Contable la empresa solo debe un 14.14% por lo que observamos que no se hace uso de créditos con terceros, que no es muy recomendable pues estan invirtiendo sólo su Capital y no buscan soluciones con los Proveedores.

11.- RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO

$$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}} = \frac{\$ 230,629.45}{\$ 1,861,810.25} = 12.39\%$$

Sobre el total de los derechos de la empresa tan sólo se debe un 12.39% a terceros, ésto quiere decir que la entidad no se encuentra endeudada solo trabaja con Capital propio pudiendo ser benéfico al no pagar intereses por endeudamientos.

12.- MARGEN DE CAPITAL INVERTIDO

$$\frac{\text{Activo Fijo}}{\text{Capital Social}} = \frac{\$ 138,755.79}{\$ 1,742,700.00} = 0.08 \text{ Veces}$$

Por lo que nos muestra la razón, aquí encontramos que la gasolinera no invierte en su Activo Fijo por lo que esta perdiendo estabilidad.

13.- DEUDA A CORTO PLAZO

$$\frac{\text{Pasivo a Corto Plazo}}{\text{Total Pasivo}} = \frac{\$ 230,629.45}{\$ 230,629.45} = 100.00\%$$

Lo cual quiere decir que el Pasivo esta conformado en un 100% por deudas a Corto Plazo, es decir que no manejan deudas a plazos mayores de un año.

RAZONES DE RENTABILIDAD:

14.- RETORNO SOBRE LA INVERSIÓN

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Total Activo}} = \frac{\$ 116,648.62}{\$ 1,861,810.25} = 6.27\%$$

Por cada \$100 que la Gasolinera invierte en Activo gana \$6.27 que aunque la rentabilidad de la empresa depende en éste caso más del volumen de las Ventas ya que como vimos en las razones anteriores tiene mucho invertido en Activos.

15.- RETORNO SOBRE CAPITAL

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{\$ 21,583.80}{\$ 1,631,180.80} = 1.32\%$$

Es decir que por cada \$1.00 de Capital Aportado por los socios se genera 0.13 de Utilidad Neta, por lo que no se observa gran beneficio pues es muy poco el rendimiento.

RAZONES DE MARGEN SOBRE VENTAS:

16.- MARGEN BRUTO DE UTILIDADES

$$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\$ 116,648.62}{\$ 1,311,559.82} = \mathbf{8.89\%}$$

17.- MARGEN OPERATIVO DE VENTAS

$$\frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\$ 21,667.05}{\$ 1,311,559.82} = \mathbf{1.65\%}$$

18.- MARGEN NETO DE UTILIDADES

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\$ 21,583.80}{\$ 1,311,559.82} = \mathbf{1.65\%}$$

La utilidad es mínima en comparación con las ventas realizadas, por lo que se observa que tan sólo el 1.65% corresponde a la Utilidad generada, es necesario para la empresa que haga un análisis de lo que le está provocando una Utilidad tan baja, ya que sí

VALENZUELA AMANTE, S.A. D E C.V.

ESTACIÓN DE SERVICIO 5773

**CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM. 17 PATZCUARO, MICHOACÁN**

DIAGNOSTICO

1. La empresa es una entidad en la cual lo primero que observo es que no lleva una contabilidad a detalle.
2. La empresa en los meses de vacaciones se elevan las ventas en una proporción mucho mayor por lo que no tuvo necesidad de invertir en publicidad debido a que son fechas de temporadas altas (vacacionales).
3. La empresa no obtiene una buena administración de sus recursos, ya que se observó que no obtiene utilidades en la medida que debería, por lo que requiere de usar un método de contabilidad más adecuado a las necesidades de la empresa.
4. Sus costos son similares a sus ventas debido a que el porcentaje de utilidad es mínimo. Su precio es fijado de acuerdo a los precios que se establecen en el mercado, al igual influye el precio que ofrece Pemex, ya que si el precio del crudo aumenta la gasolina también lo hace.
5. La empresa no hace uso de financiamiento de Proveedores ya que el combustible es comprado al contado a través de cargo electrónico y el único financiamiento que utiliza es para la compra de aceites, aditivos y lubricantes.
6. El inventario es alto debido a que no tienen un programa adecuado de compras para poder medir cuánto se debe comprar para no tener mucho combustible en existencia.
7. La empresa está mostrando poca rentabilidad para los socios, puesto que por cada peso que se invierte no se tiene un porcentaje adecuado de rendimiento, es necesario estudiar qué es lo que está sucediendo si en verdad son los costos los que tienen el problema o qué es lo que lo ocasiona.
8. Un rubro de importancia observado es el de los deudores diversos los cuales están muy elevados, y en relación a esto se está perjudicando a la entidad pues es dinero mal utilizado, no está produciendo ninguna utilidad.
9. A los socios les está costando el desembolso porque son los que financian la gasolinera, por ende van a querer recuperar su inversión lo antes posible lo que provocaría que se descapitalizara y no pudiera salir adelante.

VALENZUELA AMANTE, S.A. D E C.V.

ESTACIÓN DE SERVICIO 5773

CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM. 17 PATZCUARO, MICHOACÁN

COSTO PROMEDIO PONDERADO

1. La empresa adquiere un crédito con los Proveedores por la compra de aceites, aditivos y lubricantes a un plazo de 30 días; se tiene como condición que si pagan el total de las facturas dentro de los primeros 8 días después de haber obtenido el financiamiento se le hace un descuento del 5 %, durante el mes realizó compras por un total de \$ 27,029.53; en relación con el descuento que les ofrecen los proveedores es importante saber cuánto se podría ahorrar la empresa si pagara a tiempo.
2. La empresa cuenta con un Capital Social en acciones comunes las cuales están conformadas de la siguiente manera: 1,000 acciones comunes que tienen un valor de \$1,742.70 cada una. En el año anterior no se pagaron dividendos debido a que la empresa no ha reportado utilidades por, lo que se espera que éste año si pudieran repartirse dividendos. por la cantidad de \$120,000.00.
3. La empresa aun no paga Impuesto Sobre la Renta e Impuesto al Valor Agregado, por lo que debido a que se prevé generar utilidades se estima que el Impuesto a pagar será del 35%.

Proveedores	\$	27,029.53
Préstamos a Corto Plazo	\$	3,991.87
Acciones Comunes	\$	1,742,700.00
Total Pasivo y Patrimonio	\$	1,773,721.40

Si analizamos la estructura de financiación en términos porcentuales se podrá notar la combinación de las diferentes fuentes de financiamiento:

FUENTE	CÁLCULO	ABSOLUTO	RELATIVO
Proveedores	\$ 27,029.53 / 1,773,721.40	0.02	2%
Préstamos a Corto Plazo	\$ 3,991.87 / 1,773,721.40	0.00	0%
Acciones Comunes	\$ 1,742,700 / 1,773,721.40	0.98	98%
Total Financiamiento		1.00	100%

ANÁLISIS: La estructura de capital de la Gasolinera está conformada por un 2% de Deuda y 98% de acciones comunes.

Ahora vamos a calcular el Costo Antes de Impuestos de las siguientes Fuentes:

Proveedores:

Días del Periodo	30
Días de Financiamiento	20
Periodos de Financiamiento	2
Tasa de descuento por	5.00%
TASA MENSUAL	7.50%

Préstamos a Corto Plazo:

Tasa	10%
Interés	399.19
Disponible	\$ 3,592.68
TASA REAL	11.11%

Acciones Comunes

Dividendo del Periodo	30
Valor de la Acción	1,742.70
TASA	1.72%

Es decir que para los Proveedores tiene un costo antes de Impuestos del 26%. Los préstamos a Corto Plazo tendrán un costo del 18% mientras que las Acciones Comunes tendrán un costo del 20%.

$$KD (1 - T) =$$

7.50%	(1 - 0.35) =	0.0488
11.11%	(1 - 0.35) =	0.0722
1.72%	(1 - 0.35) =	0.0112

FUENTE	% RELATIVO	COSTO	
Proveedores	2%	4.88%	0.07%
Préstamos a Corto Plazo	0%	7.22%	0.02%
Acciones Comunes	98%	1.12%	1.10%
Total PROMEDIO PONDERADO			1.19%

El costo promedio ponderado de Valenzuela Amante, S.A. de C.V. es del 1.19%

ANÁLISIS: La empresa debe obtener un retorno (tasa de rentabilidad) igual o mayor al 1.19% si quiere cubrir las expectativas de rentabilidad que sus diferentes agentes de financiación esperan.

A continuación se demostrarán los resultados obtenidos teniendo en cuenta el retorno mínimo que la Gasolinera debe obtener para el monto de inversión.

Intereses Proveedores	\$ 27,029.53 * 7.50% =	\$ 2,027.21
Intereses Deuda	\$ 3,991.87 * 11.11% =	\$ 443.54
Menos Ahorro de Impuestos	\$ 2,027.21 * 35.00% =	-\$ 709.53
Costos Intereses Netos		\$ 1,317.69
Retorno Esperado Accionistas Comunes	\$ 1,742,700.00 * 20.00% =	\$ 30,000.00
Retorno esperado	\$ 1,773,721.40 * 13.06% =	\$ 21,105.99

Al realizar el análisis externo de rentabilidad, la rentabilidad que origina la nueva inversión (utilidad operacional) deberá ser mayor o igual al 13.06% en caso de que ésta desee añadir valor con el nuevo proyecto en condiciones normales de operaciones.

PUNTO DE EQUILIBRIO

VALENZUELA AMANTE, S.A. DE C.V.

ESTACION DE SERVICIO 5773

CARRETERA MORELIA - PATZCUARO
KM 17 PATZCUARO, MICHOACAN

GASTOS VARIABLES

CONCEPTO	COSTO DE VENTAS		
MAGNA	\$ 762,201.00		
PREMIUM	\$ 121,593.64		
DIESEL	\$ 311,431.68		
ACEITES	\$ 7,683.64		
TOTAL GASTOS VARIABLES		\$ 1,202,909.96	INCREMENTO 10% \$ 1,323,200.96

COSTOS FIJOS

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		
Sueldos	\$ 7,291.00	
Vacaciones	1,560.00	
Prima Vacacional	390.00	
IMSS Cuota Patronal	961.84	
Honorarios	2,105.50	
Fletes y Embarques	16,528.01	
Telefono	985.68	
Mantenimiento y Conservación	450.00	
Combustibles y Lubricantes	1,388.70	
Papeleria y Artículos de Escritorio	99.30	
Faltantes	2.21	
Varios	228.00	
Seguro de Gasolinería	306.94	
Depreciaciones	1,068.60	
Amortizaciones	8,523.65	41,889.43

GASTOS DE VENTA

Sueldos	17,410.05		
Prima Vacacional	514.88		
Tiempo Extra	1,406.10		
Subsidio al Empleo	2,115.28		
Vacaciones	710.72		
Prima Vacacional	177.66		
Aguinaldo	252.78		
IMSS Cuota Patronal	3,219.40		
Telefono	985.67		
Agua Potable	1,072.00		
Mantto. y Conservación de Edifi	12,373.90		
Donativos	750.00		
Seguro de gasolinería	306.95		
Aseo y Limpieza	1,977.50		
Depreciaciones	1,068.60		
Amortizaciones	8,523.65		
Varios	227.00		
Comisiones	275.00	53,367.14	
TOTAL GASTOS FIJOS		\$ 95,256.57	INCREMENTO 15% \$ 109,545.06

VENTAS MAGNA	\$ 831,337.50		
VENTAS PREMIUN	132,508.86		
VENTAS DIESEL	335,592.59		INCREMENTO 10%
ACEITES	12,120.87	1,311,559.82	\$ 1,442,715.80

En base a éstos datos determinaremos el Punto de Equilibrio.

GASTOS VARIABLES	\$ 1,202,909.96
GASTOS FIJOS	95,256.57
VENTAS	1,311,559.82

$$\text{P.EQ.} = \frac{\text{GASTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{GASTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{P.EQ.} = \frac{\$ 95,256.57}{1 - \frac{\$ 1,202,909.96}{\$ 1,311,559.82}} = \frac{95,256.57}{0.0828}$$

P. EQ. = \$ 1,149,883.63

$$\text{P.EQ. \%} = \frac{\text{GASTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}} (100)$$

$$\text{P.EQ. \%} = \frac{1,202,909.96}{1,311,559.82} (100)$$

P. EQ. =	91.72%
-----------------	---------------

VENTAS	100.00%
GASTOS VARIABLES	91.72%
GASTOS FIJOS	8.28%

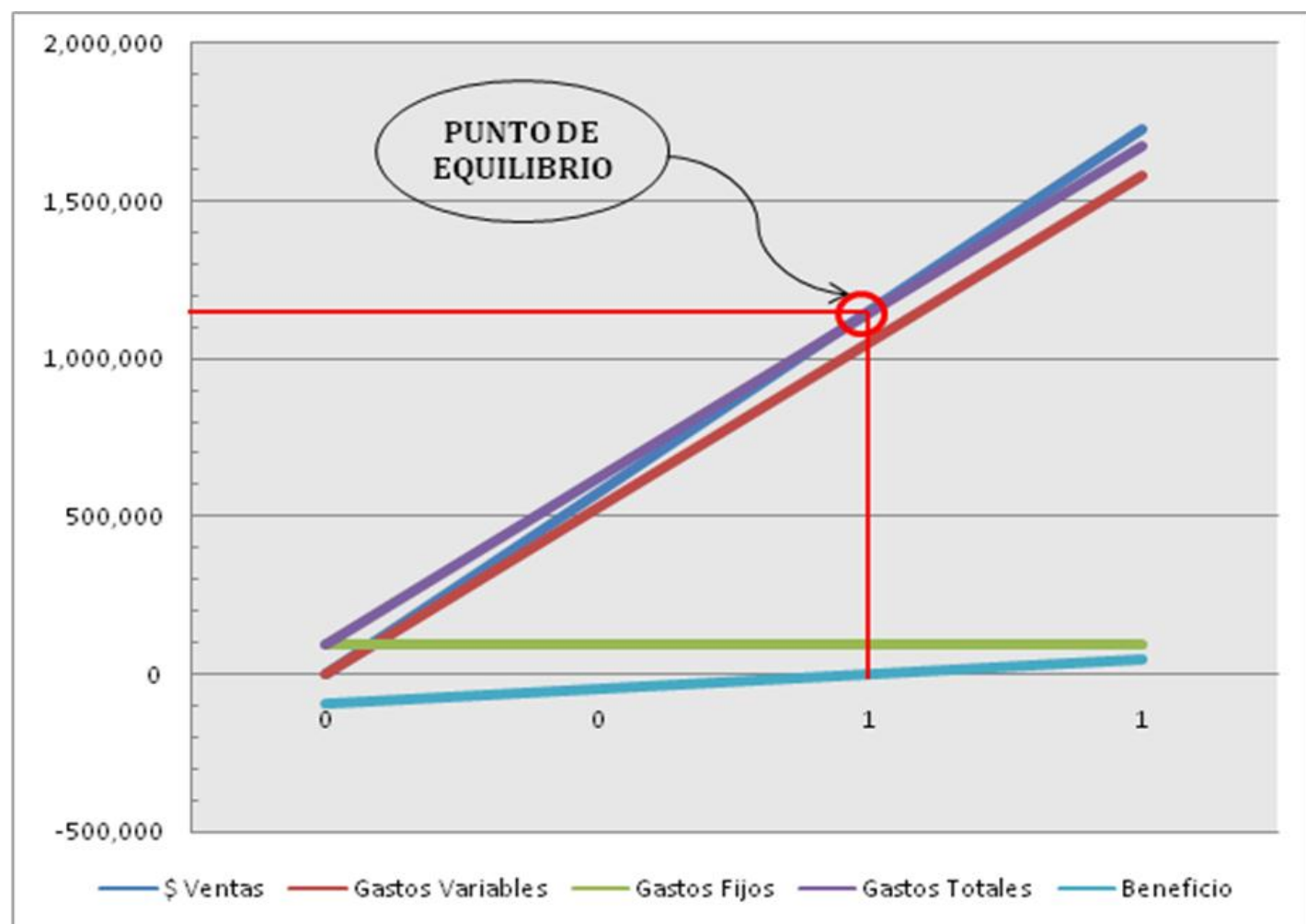
COMPROBACIÓN:

CONCEPTO	IMPORTE
VENTAS	\$ 1,149,883.63
(-) GASTOS VARIABLES	1,054,627.05
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	95,256.57
(-) GASTOS FIJOS	<u>95,256.57</u>
(=) UTILIDAD NETA	\$ -

La empresa requiere de vender la cantidad de \$ 1,149,883.63 para no perder ni ganar, en relación con las ventas de este mes observamos que la empresa se encuentra con un buen margen, es decir, por encima del punto critico lo que beneficia a la empresa ya

El gráfico quedaría como a continuación se muestra:

	0	0	1	2
Q Ventas	0	0	1,149,884	2,299,767
\$ Ventas	0	0	1,054,627	2,109,254
Gasto Variable	0	0	95,257	95,257
Gasto Fijo	95,257	622,570	1,149,884	1,677,197
Gasto Total	95,257	622,570	0	47,628
Beneficio	-95,257	-47,628		



AHORA BIEN, LA EMPRESA DESEA OBTENER UNA UTILIDAD DE \$30,000 PESOS AL MES; ¿CUÁNTO NECESITA VENDER PARA OBTENER DICHA UTILIDAD?

GASTOS FIJOS	\$	95,256.57
GASTOS VARIABLES	\$	1,202,909.96
VENTAS	\$	1,311,559.82
UTILIDAD DESEADA	\$	30,000.00
VENTAS NECESARIAS	X	

$$X = \frac{\text{GASTOS FIJOS} + \text{UTILIDAD}}{1 - \frac{\text{GASTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$X = \frac{\$ 95,256.57 + \$ 30,000.00}{1 - \frac{\$ 1,202,909.96}{\$ 1,311,559.82}} = \frac{125,256.57}{0.0828}$$

X = \$ 1,512,026.71

La proporción quedaría de la siguiente manera:

VENTAS	100.00%
GASTOS VARIABLES	91.72%
GASTOS FIJOS	*

COMPROBACIÓN:

CONCEPTO	IMPORTE
VENTAS	\$ 1,512,026.71
(-) GASTOS VARIABLES	1,386,770.13
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	125,256.57
(-) GASTOS FIJOS	<u>95,256.57</u>
(=) UTILIDAD NETA	\$ 30,000.00

La empresa al desear una Utilidad de \$ 30,000 requiere de vender la cantidad de \$ 1,512,026.71; lo que podemos observar es que la empresa se encuentra en el punto medio de entre el punto de equilibrio y la Utilidad deseada, es decir que si trata de mejora

Y SI SE LLEGARA A INCREMENTAR EL COSTO DE VENTAS EN UN 10%, LOS COSTOS FIJOS EN UN 25% Y LAS VENTAS EN UN 10% ¿CUÁL SERÁ EL NUEVO PUNTO DE EQUILIBRIO?

GASTOS FIJOS	\$	109,545.06
GASTOS VARIABLES	\$	1,323,200.96
VENTAS	\$	1,442,715.80

$$P.EQ. = \frac{GASTOS\ FIJOS}{1 - \frac{GASTOS\ VARIABLES}{VENTAS}}$$

$$P.EQ. = \frac{\$ 109,545.06}{1 - \frac{\$ 1,323,200.96}{\$ 1,442,715.80}} = \frac{109,545.06}{0.0828}$$

P.EQ. = \$ 1,322,366.17

VENTAS	100.00%
GASTOS VARIABLES	91.72%
GASTOS FIJOS	8.28%

COMPROBACIÓN:

CONCEPTO	IMPORTE
VENTAS	\$ 1,322,366.17
(-) GASTOS VARIABLES	1,212,821.11
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	109,545.06
(-) GASTOS FIJOS	<u>109,545.06</u>
(=) UTILIDAD NETA	\$ -

En este caso se observa que al incrementar sus Gastos además de sus Ventas, sigue teniendo un margen adecuado pero si no hay un incremento en las Ventas y en los Gastos, entonces la empresa entraría en el punto crítico en el cual dejaría de obtener Utli

NECESITAMOS OBTENER UNA UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS DE \$ 25,000.00, ESTIMANDO QUE LA TASA DE IMPUESTOS ES DE 30%; ¿CUÁNTO SERÁ LO QUE DEBE VENDER LA EMPRESA?

GASTOS FIJOS	\$	109,545.06
GASTOS VARIABLES	\$	1,323,200.96
UTILIDAD DESEADA	\$	25,000.00

$$\begin{aligned} \text{P.EQ.} &= \text{GTOS. FIJOS} + \text{GTOS. VARIABLES} + \frac{\text{UTILIDAD DESEADA}}{1 - \text{TASA DE IMPUESTO}} \\ &= \$ 109,545.06 + \$ 1,323,200.96 + \frac{25,000.00}{1 - 0.30} \\ &= \$ 109,545.06 + \$ 1,323,200.96 + \$ 35,714.29 \end{aligned}$$

P. EQ. = \$ 1,468,460.30

COMPROBACIÓN:

CONCEPTO	IMPORTE
VENTAS	\$ 1,468,460.30
(-) GASTOS VARIABLES	1,323,200.96
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	145,259.35
(-) GASTOS FIJOS	109,545.06
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.	\$ 35,714.29
(-) IMPUESTOS	<u>10,714.29</u>
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.	\$ 25,000.00

CONCLUSION

Podemos ver que es de suma importancia tener conocimiento de los estados financieros, así como saber interpretarlos, esto con el fin de saber cuál es el rumbo que sigue la empresa, saber en cualquier momento si algo no anda bien para poder aplicar medidas correctivas.

Es importante aclarar que las herramientas utilizadas no representan la solución a la problemática que se encuentra en las empresas puesto que el comportamiento de estas no solo depende del desarrollo interno, pues hay que recordar que le afecta todo lo relacionado a su entorno, tanto económico como social.

La toma de decisiones financieras, ya sea que la consideremos desde la perspectiva de las empresas o de los inversionistas, está principalmente relacionada con la determinación de la manera como el valor de la empresa se verá afectado por los resultados esperados (rendimientos) asociados con elecciones alternativas. Si todo lo demás se mantiene igual, un peso hoy es más valioso que un peso mañana, porque mientras más rápido reciba más pronto podrá invertirse para obtener ganancias. En resumen, un correcto conocimiento del valor del dinero a través del tiempo y sus aplicaciones permite una maximización de recursos en la empresa, ya que fomenta la correcta toma de decisiones.

Después de realizado este trabajo podemos concluir de la siguiente manera:

1. Para que una gestión económica-financiera sea armónica y equilibrada sus índices estructurales deben mostrar crecimiento tanto cuantitativa como cualitativamente de un año a otro. Cuya mayor fortaleza se mostrará en las utilidades significativamente que mostrará el Estado de Resultados.

2. Si maximizáramos la riqueza de los accionistas, estaríamos asegurando el futuro de la empresa en el largo plazo. De lo contrario estaremos mostrando una debilidad por el lento pero continuo fortalecimiento del capital ajeno.
3. No es suficiente generar rentabilidad si esta no se ve reflejada en el incremento de la riqueza de los accionistas en la estructura del financiamiento. Si se acordara una distribución de dividendos, bajo estas condiciones, estaremos repartiendo nuestro propio capital y las utilidades generadas por el negocio.
4. Una medida correctiva en estas circunstancias sería, sencillamente, la capitalización de las utilidades. Pero en la realidad, los accionistas exigen el reparto de las utilidades.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Activo: es aquél que muestra a todos los bienes y derechos que posee una empresa.

Axioma: Proposición clara y evidente que no necesita demostración.

Balance General: es aquél Estado Financiero que muestra los activos, pasivos y capital neto de una compañía en una fecha determinada.

Capital Ajeno: Es un préstamo o un aporte de un tercero en la empresa.

Depreciación: es el que constituye la distribución del costo depreciable a un activo fijo a lo largo de su vida útil.

Dividendo: es la parte de la utilidad que le corresponde a los socios.

Efectivo: es el medio de pago o de intercambio que sea aceptado como un ingreso disponible en las comúnmente denominadas cuentas corrientes bancarias.

Estado de Resultado: es el resumen del desempeño financiero de la empresa en cierto intervalo de tiempo.

Ingresos Brutos: son los productos que la empresa obtiene de la venta sin ningún tipo de deducciones.

Ingresos Netos: es el resultado de deducir los ingresos brutos o totales, los descuentos, bonificaciones de acuerdo a la política de la empresa.

Principios Contables: es el conjunto de normas de carácter general, que como concepto aceptado, sirve para uniformar criterios en materia de valuación y exposición de los hechos fenómenos patrimoniales y su interpretación.

Pasivo: es el que está constituido por las cuentas que representan deudas y obligaciones reales o estimadas, que deben ser pagadas en el próximo ejercicio o en el ciclo normal de operaciones de la empresa.

Patrimonio: está constituido por aquellas cuentas que representan una inversión, según libros de los propietarios de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- 1.- Perdomo Moreno, Abraham; **Análisis e Interpretación de Estados Financieros**; 2ª Edición; Editorial ECASA; México 2001.
- 2.- Moreno Fernández, Joaquín; **Las Finanzas en la Empresa**; 4ª Edición; Editorial McGraw-Hill; México; 1988.
- 3.- Pérez Harris, Alfredo; **Los Estados Financieros: Su análisis e Interpretación**; 7ª Edición; Editorial ECASA; México; 2000.
- 4.- Van Horne, James C; **Administración Financiera**; 10ª. Edición; Editorial Prentice Hall; México; 1995.
- 5.- Guajardo Cantú, Gerardo; **Contabilidad Financiera**; 4ª. Edición; Editorial McGraw-Hill.
- 6.- www.todoexpertos.com
- 7.- www.google.com
- 8.- www.economia48.com
- 9.- www.bolsamexicanadevalores.com.mx