

**INSTITUTO MEXICANO
DE CONTADORES PUBLICOS, A. C.**

Organismo Nacional

**ANALISIS E
INTERPRETACION
DE ESTADOS
FINANCIEROS**

COMISION DE DESARROLLO PROFESIONAL

División de Finanzas.





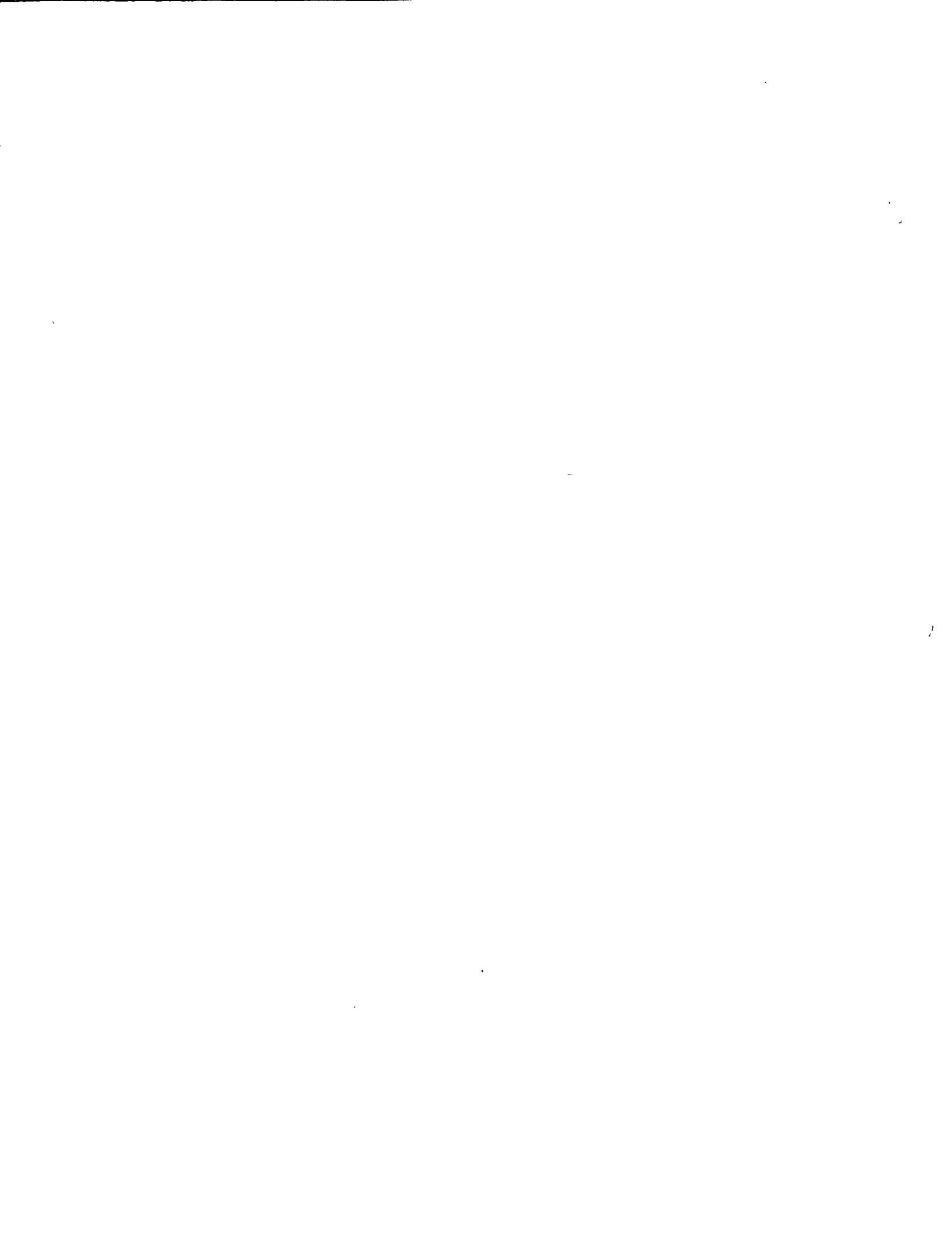
Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C.
Organismo Nacional

COMISION DE DESARROLLO PROFESIONAL
DIVISION DE FINANZAS

MATERIAL DEL CURSO

ANALISIS E INTERPRETACION DE ESTADOS
FINANCIEROS

Derechos reservados conforme a la ley
C 1974, Instituto Mexicano de Contadores Públicos
Río Danubio No. 80 4o. y 5o. pisos México 5, D. F.





C O N T E N I D O

- I INTRODUCCION
- II TEMARIO DE EXPOSICION
- III PROGRAMA DIARIO A SEGUIR
- IV DESARROLLO DEL CURSO
- V CASO PRACTICO
- VI CUESTIONARIO DE EVALUACION



I INTRODUCCION

OBJETIVO

Ofrecer una vision general de la función financiera de las empresas, destacando los métodos mas adecuados de análisis e interpretación de los estados e informes, para auxiliar a la --
toma correcta y oportuna de decisiones.

ESTRUCTURA

CAPITULO I.- La función financiera

Destaca la importancia de la planeación, estructura y desarrollo de las diferentes actividades de la empresa.

CAPITULO II.- Los Estados Financieros

En este capítulo se señala la importancia de estos estados como elemento de juicio de los usuarios de los mismos.

CAPITULO III.- El análisis Financiero

Comprende lo que debe entenderse por análisis financiero, así -
como su importancia en la utilización práctica.

CAPITULO IV.- Métodos del Análisis

Consiste en la explicación de las diferentes técnicas y procedimientos para efectuar el analisis financiero.

CAPITULO V.- Interpretación del Análisis Financiero

Consiste en la objetividad de las apreciaciones derivadas de la aplicación de los diferentes métodos de análisis, propiciando -
la toma de decisiones correcta y oportuna.

II. TEMARIO DE EXPOSICION

TEMARIO DE EXPOSICION.

I. LA FUNCION FINANCIERA EN LAS EMPRESAS:

1. Concepto
2. Importancia
3. Ubicación

II. ESTADOS FINANCIEROS:

1. Su definición
2. Su clasificación
3. Su importancia
4. Su utilización
5. Su presentación.
 - 5.1 Oportunidad
 - 5.2 Veracidad
 - 5.3 Claridad

III. EL ANALISIS FINANCIERO:

1. Concepto y naturaleza
2. Objetivos del análisis
3. Análisis interno y externo
4. Políticas contables especiales
 - 4.1 Depreciaciones y amortizaciones
 - 4.2 Estimaciones de pasivos
 - 4.3 Revaluaciones
5. Elementos del análisis

2





IV DESARROLLO DEL CURSO

LA FUNCION FINANCIERA EN LAS EMPRESAS

1. Concepto

La función financiera en las empresas permite el mantenimiento de una planeación, estructura, equilibrio y control financieros adecuados, coadyuvando al suministro de fondos necesarios para su operación y seguridad al costo más bajo posible para aplicarlos posteriormente en la forma más conveniente, resultando con ello, la máxima rentabilidad sin incurrir en riesgos excesivos (liquidez).

Dentro de esta función se comprenden las siguientes actividades:

1. Contabilidad General
2. Contabilidad de Costos
3. Impuestos y Derechos
4. Crédito
5. Cobranzas
6. Administración de Efectivo
7. Compras
8. Administración de Inventarios
9. Control de Propiedades, Planta y Equipo
10. Seguros y Fianzas
11. Cuentas y Documentos por pagar (Corto y Largo Plazo)
12. Financiamiento
13. Análisis e interpretación de Estados Financieros
14. Estadística
15. Estudios Económicos
16. Auditoria Interna
17. Auditoria Externa
18. Sistemas y Procedimientos
19. Presupuestos (corto y largo plazo)
20. Sistemas de Información (manuales, mecánicos y/o electrónicos)
21. Fusión, descentralización, adquisición, arrendamiento, etc.
22. Administración de Capital (inversiones)
23. Modelos y Simulaciones Matemáticas

La relación de actividades antes mencionadas no pretende ser limitativa, puesto que los objetivos de cada empresa la pudieran

hacer variar, ya sea incrementando actividades o restando algunas de ellas por no ser indispensables o aplicables, sin embargo, dichas actividades sí las podríamos considerar como necesarias y aplicables a la mayoría de las empresas cuyo tamaño vaya del tipo medio hasta llegar a las de gran magnitud, también cabe hacer la aclaración de que el orden que se siguió para su presentación de ninguna manera considera la importancia que cada una de estas actividades pudiera tener en relación a las otras, ya que esto dependerá básicamente, de los objetivos particulares de cada empresa.

2. Importancia

Con toda seguridad por lo anteriormente expuesto, podemos afirmar que ha quedado perfectamente claro que la función financiera en las empresas no se concreta únicamente a la obtención de financiamiento como en ocasiones se cree, dicha función tiene un campo mucho más amplio e importante, que puede o no incluir el aspecto financiamiento, en especial aquel que se obtiene para liquidarse a largo plazo, pues esta situación depende de las características especiales de cada empresa y de la "aplicación de políticas financieras" más convenientes, considerando: rendimiento, liquidez y maximización del valor de la empresa.

Sin el deseo de que la exposición en este sentido sea de tal manera amplia que pudiera desvirtuar el concepto medular de este curso que es el Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, a continuación mencionaremos algunas ideas que permitan

destacar la importancia de la función financiera en las empresas.

A través de esta función es posible que la alta administración de la empresa al igual que las áreas funcionales que la forman estén oportuna y verazmente informadas de los aspectos financieros que les atañen, de los productos que contribuyen en mayor grado a la generación de utilidades; de los costos y gastos de las áreas productivas y de servicio; de los recursos en bancos, clientes, inventarios, etc.; de los logros o variaciones desfavorables en relación a los objetivos preestablecidos, etc.

De igual manera se pueden establecer distintas alternativas en cuanto a la obtención de recursos externos, impuestos y derechos, inversiones circulantes o permanentes, de cuentas y documentos por pagar, etc.

Todo lo anterior bajo el marco de una estructura financiera adecuada cumpliendo con los objetivos de rentabilidad y liquidez.

3. Ubicación

Como consecuencia de lo mencionado con anterioridad el responsable o responsables de esta función tendrán necesariamente que ocupar el segundo nivel de la organización, es decir, reportarán directamente al funcionario más alto de la misma..

A mayor abundamiento, observaremos alguno de los casos que en la práctica se da con cierta regularidad.

El responsable de la función-ventas cuenta con los productos A, B, C, y D, mismos que generan una utilidad marginal respectivamenu

te de 40, 50, 20 y 10 % , pudiéndose pensar que los productos A y C cuentan con una aceptación en el mercado más o menos conveniente, respecto al producto D su aceptación es más que satisfactoria, no así la del producto B en la que existen serios problemas de competencia.

Como el objetivo del responsable de ventas es precisamente vender, propone que se incremente el número de artículos disponibles para su venta del producto D, se mantenga en la misma proporción la disponibilidad de los productos A y C y se reduzca la disponibilidad del producto B.

Ahora bien, como el objetivo del responsable de la función de finanzas es liquidéx y rentabilidad, su proposición será:

	Utilidad Marginal
1. Incrementar las Ventas del Producto B	50 %
2. Incrementar las Ventas del Producto A	40 %
3. Mantener las Ventas del Producto C	20 %
4. Mantener las Ventas del Producto D	10 %

A la luz de esta situación será el funcionario más alto de la empresa el que finalmente decida considerando los puntos de vista de cada responsable de las distintas funciones, con la seguridad de que dichos puntos de vista serán objetivos y no sujetos a restricción alguna por diferencias jerárquicas.

Al igual que la situación anterior, si cada uno de nosotros nos ponemos a pensar sobre el particular, encontraremos que son múltiples y de una gran importancia los casos que fundamentan la necesidad de colocar en el segundo nivel de la organización al responsable de la

función financiera.

Una vez que en forma breve vimos qué es la función financiera en las empresas, pasemos a nuestro tema central que es el Análisis e Interpretación de los Estados Financieros para la toma de decisiones.

CAPITULO II ESTADOS FINANCIEROS

1. Su Definición

Son aquellos documentos cuyo objetivo es presentar la situación Financiera de una entidad económica a una fecha o período determinado.

Antes de pasar a comentar como se clasifican los estados financieros señalaremos en términos generales la composición de los mismos:

- a) El encabezado. En donde se indica el nombre de la entidad económica a la que se refieren, la denominación del estado financiero de que se trate y por último, la fecha o el período que comprende.
- b) El contenido. En donde se presenta por medio de conceptos y cifras el estado financiero correspondiente.
- c) El pie. Cuya utilización además de los espacios para la firma de las personas que lo preparan y/o dictaminaron y/o revisaron y/o autorizaron y/o analizaron y/o interpretaron, etc., se destina para las notas aclaratorias que fueran necesarias. Es importante respecto a esto último que efectivamente sean notas aclaratorias y que de ninguna manera se modifique a través de ellas, el contenido

do del estado financiero puesto que en el caso de que sí llevará implícita alguna modificación, su presentación deberá realizarse precisamente en la parte destinada para el contenido.

2. Su Clasificación

Por lo general los estados financieros se pueden clasificar en cuatro grupos, siendo los siguientes:

a. De acuerdo a su naturaleza en:

Principales o básicos
Secundarios o auxiliares

b. De acuerdo a su fecha o período que abarquen en:

Estáticos
Dinámicos
Estático-Dinámicos
Dinámico-Estáticos

c. De acuerdo a su presentación en:

Individuales o simples
Comparativos

d. De acuerdo a la situación que prevalezca en la entidad económica y a los fines que se persigan en la fecha de su presentación en:

Normales o convencionales
Especiales

No obstante existir convencionalismos en cuanto a la presentación de los estados financieros, es de especial importancia el conocer de antemano a quienes irán dirigidos, puesto que de esto dependerá el grado de detalle en su presentación, de tal forma que los mismos deban prepararse de una manera sintética, o bien, en forma detallada o analítica.

Una vez que a grandes rasgos se ha visto la clasificación de los estados financieros, a continuación describiremos en que consisten y se expondrán ejemplos específicos con la finalidad de entender en forma más clara y práctica la clasificación a que nos hemos referido.

Estados Financieros Principales o Básicos:

Se comprenden bajo este concepto el

- Balance General
- Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados
- Estado de Origen y Aplicación de Recursos o de Cambio de Situación Financiera

Balance General

Es el estado financiero a través del cual se muestran los Recursos y Obligaciones de una entidad económica a una fecha fija (estático).

Ejemplo

Recursos (Activos)	\$ 100
Menos: Obligaciones (Pasivos)	<u>35</u>
Recursos Netos (Capital Contable)	<u>\$ 65</u>

Con la finalidad de hacer más clara la exposición a continuación se muestran los rubros que por lo general componen los grupos del Activo, Pasivo y Capital Contable:

Activo

Circulante

Caja y Bancos

Cuentas y Documentos por cobrar (Clientes, Deudores, etc.)
Inventarios (Materia Prima, Productos en Proceso y Terminados).

Fijo:

Terrenos (no sujetos a depreciación)
 Edificios (neto)
 Maquinaria y Equipo (neto)
 Equipo de Laboratorio (neto)
 Muebles y Equipo de Oficina (neto)

Diferido u otro Activo:

Pagos anticipados
 Gastos por Amortizar (Comisiones, Publicidad, Instalaciones,
 etc.)

Pasivo: A Corto Plazo o Circulante

Cuentas y Documentos por Pagar (Proveedores, Acreedores,
 Impuestos, etc.)

A Largo Plazo:

Cuentas y Documentos por pagar (Préstamos Bancarios, Hi-
 potecarios, etc.)

Capital Contable o Inversión de los Accionistas

Capital Social Pagado
 Capital Social Pendiente de Pago o Accionistas
 Reserva Legal
 Reservas Especiales (Reinversión de Utilidades)
 Utilidades y/o Pérdidas Acumuladas
 Utilidad o Pérdida del Ejercicio

Estado de Pérdidas y Ganancias o de Resultados

Es el estado financiero cuya finalidad es mostrar la u-
 tilidad o pérdida correspondiente a un ejercicio o perío-
 do determinado (dinámico) analizando los factores (ven-
 tas, costos y gastos), que intervienen para obtener dichos
 resultados.

Ejemplo

Ventas	\$ 100
Costo de Ventas	<u>60</u>
Utilidad Bruta	<u>40</u>



Gastos de Operación	
Gastos de Venta	10
Gastos de Admon.	8
Gastos Financieros	<u>1</u>
Utilidad de Operación	<u>19</u>
Impuesto S/Renta	4
Participación de Utilidades	<u>1</u>
	<u>5</u>
Utilidad Neta	<u><u>\$ 14</u></u>

Estado de Origen y Aplicación de Recursos o de Cambio en la situación Financiera.

Es el estado financiero que nos muestra el origen y la aplicación de recursos de una entidad económica en un período determinado (dinámico), permitiéndonos observar el porqué de los cambios en su situación financiera.

Una vez que se han visto a grandes rasgos los estados financieros principales o básicos, es el momento de fundamentar dichos calificativos.

El balance general, el estado de resultados y el origen y aplicación de recursos son considerados como principales o básicos en atención a que a través de ellos, en condiciones normales, se puede opinar respecto a si la solvencia es adecuada o no, La "estructura financiera" de una entidad económica es buena, regular o mala y también si el rendimiento a la inversión efectuada es satisfactoria.

Estados Financieros Secundarios o Auxiliares

Se comprenden bajo este concepto entre otros, del:



Balance General :

Estado Detallado de Cuentas y Documentos por Cobrar
 Estado del Costo de Producción
 Estado Detallado de los Inventarios
 Estado Detallado de la Maquinaria y Equipo
 Estado Detallado de las Cuentas y Documentos por pagar
 Estado del Movimiento de las Cuentas de Superávit o de Déficit
 Estado del Movimiento de cuentas de Capital Contable

Estado de Pérdidas y Ganancias o de Resultados :

Estado Detallado de las Ventas
 Estado del Costo de Ventas
 Estado Analítico de Gastos de Venta
 Estado Analítico de Gastos de Administración
 Estado Analítico de Gastos Financieros

Estado de Origen y Aplicación de Recursos o de Cambio en la Situación Financiera.

Estado Analítico del Origen de Recursos
 Estado Analítico de la Aplicación de Recursos
 Estado del Movimiento en el Capital de Trabajo
 Estado de Origen y Aplicación de Fondos (Efectivo)

Estados Financieros Estáticos

Se comprenden bajo este concepto, entre otros, el:

Balance General
 Estado Detallado de Cuentas y Documentos por Cobrar
 Estado Detallado de la Maquinaria y Equipo
 Estado Detallado de las Cuentas y Documentos por Pagar

El calificativo que se les da a estos estados obedece a que la información que presentan se refiere a una fecha fija.

Estados Financieros Dinámicos

Se comprende bajo este concepto, entre otros, el:

Estado de Pérdidas y Ganancias o de Resultados
 Estado del Costo de Producción
 Estado del Costo de Ventas
 Estado Analítico de gastos de venta

El nombre que se les da a estos estados es en atención a que la in-

formación que prestan corresponde a un período o ejercicio determinado.

Estados Financieros Estático-Dinámico y Dinámico-Estáticos

Los primeros son aquellos estados financieros que presentan información comparativa utilizando para ello dos clases de estados, uno de ellos a fecha fija (estático) y el otro correspondiente a un período o ejercicio determinado (dinámico). Los segundos resultan cuando en primer término se utiliza un estado dinámico a comparar con uno estático.

Estados Financieros Individuales o Simples

Son aquellos que como su nombre lo indica se presentan en forma individual.

Estados Financieros Comparativos

Son aquellos que comprenden dos o más estados financieros mostrados en un solo documento.

Estados Financieros Normales o Convencionales

Son aquellos cuya información corresponde a un negocio en marcha, no existiendo situaciones especiales que por su naturaleza o importancia requiera darles algún otro tratamiento.

Estados Financieros Especiales

Son aquellos cuya información no corresponde a un negocio en marcha o bien existen situaciones especiales que por su naturaleza o importancia requiera darles algún tratamiento especial,

Ejemplos

- a) Estado de Liquidación
- b) Estado por Fusión
- c) Estado por Venta Total
- d) Estado por Venta Parcial

3. Su importancia

Si bien hace algunas décadas no era tan importante el contar con información financiera adecuada, en la actualidad si es de vital importancia el que los administradores de cualquier entidad económica sea cual fuese su tamaño, cuenten con dicha información a la altura de sus necesidades.

Afirmamos lo anterior, en virtud a que día a día son más numerosas las empresas que se dedican a una misma actividad y también como ha sido palpable los costos se han venido incrementando en grandes proporciones debido principalmente a aumentos en sueldos y prestaciones, impuestos, servicios, etc., situaciones que colocan al hombre de negocios en un mercado tremendamente competido y con márgenes de utilidad muy reducidos, de ahí la importancia de contar con una magnífica información financiera que permita tomar las decisiones en forma segura y oportuna, para que a través de ella se pueda obtener un rendimiento adecuado a la inversión efectuada.

Actualmente son muchos los hombres de negocios que opinan que sólo es factible obtener un buen rendimiento a través de administrar eficientemente sus empresas. Huelga decir que una de las principales herramientas con las que el hombre de negocios cuenta para una administración efectiva, son los estados financieros.

Si quisieramos otorgar un valor mediante el cual midieramos la importancia que tiene cada uno de los estados financieros que hemos visto, el resultado sería que todos tendrían un valor igualmente importante, sólo existiría la posibilidad de asignarles valores diferentes desde un punto de vista subjetivo, a mayor abundamien-



to, los ejecutivos del nivel más alto de la empresa por lo general le asignarán una importancia mayor a los estados financieros principales o básicos, pues a través de ellos se podrán percatar de la situación financiera y del rendimiento logrado, no sucederá así a niveles inferiores, puesto que por ejemplo para el jefe de crédito y cobranzas el estado financiero al que calificará como más importante es el que se refiere a cuentas y documentos por cobrar.

4. Su utilización

En este capítulo mencionaremos en términos generales los principales usos internos de los estados financieros, haciendo la aclaración de que en el capítulo III inciso 2 referente a objetivos del análisis de los estados financieros quedarán más claros los conceptos que a continuación se mencionan:

Para conocer:

- a) La situación financiera y sus cambios
- b) Los resultados de operación
- c) Las fuentes de recursos y sus aplicaciones

Con el objeto de tomar decisiones respecto a:

- a) Mercado
- b) Productos
- c) Costos y Gastos
- d) Inversiones
- e) Capital
- f) Financiamiento
- g) Crédito, etc.

La mejor utilización de los estados financieros dependerá de la adecuada distribución que de los mismos se realice, atendiendo a los objetivos particulares de cada una de las áreas de la empresa, por lo que a continuación se señalan algunos ejemplos:

Los estados financieros que le son indispensables en condiciones nor



males a:

La Dirección

Balance General
Estado de Resultados
Estado de Origen y Aplicación de Recursos

A Ventas

Análisis de Ventas (Productos, Zonas, Agentes, etc.)
Estudio Analítico de Gastos de Venta

A Cobranzas

Análisis Detallado de Clientes (Por Antigüedad, Zonas, etc.)

A Compras

Análisis Detallado de Proveedores (Por Producto, Zonas, Condiciones, Calidad, etc.)

A Producción

Análisis Detallado de Consumos de Materia Prima (Por Ordenes de Producción, Procesos, etc.)
Análisis de la Mano de Obra empleada (Por Ordenes de Producción, Procesos, etc.)
Análisis de Productos Terminados y en Proceso
Etc.

5. Su Presentación

Los estados financieros son un valioso instrumento de comunicación en las empresas, como tal en su presentación se deberá observar la:

- 1) Oportunidad
- 2) Veracidad
- 3) Claridad

Con respecto a la oportunidad en su presentación, se afirma que ésta es indispensable por que las decisiones que se tomen se encuentran perfectamente soportadas y se pueda actuar en el momento preciso. Puede haber decisiones muy atinadas siempre y cuando se pue

dan aplicar en su oportunidad, de no ser así, éstas pueden ser inoperantes.

En lo concerniente a la veracidad, ésta se funda en un buen sistema de comunicaciones formalmente establecido en la empresa, de tal forma que de las distintas áreas que la componen fluya información segura y completa a los distintos departamentos responsables de preparar la información financiera, así mismo en éstos últimos, deberán existir procedimientos y registros adecuados con la finalidad de captar y registrar fielmente los datos recibidos, para posteriormente resumirlos en informes financieros en los cuales se pueda confiar para la toma de decisiones.

En relación a la claridad con que deben ser presentados los informes financieros, se puede decir que lo importante a considerar por las personas que los preparan es el asegurarse que los usuarios de los mismos los van a entender perfectamente, por lo que se deberá hacer uso de las técnicas de información para cuidar la terminología que se utilice, mostrar una combinación equilibrada de cifras, conceptos, cuadros, gráficas, etc., evitando que sean demasiado complejos.

Todo lo anterior es factible de realizar a través de dichas técnicas, con lo que se logra el objetivo de una comunicación adecuada, evitando que las personas que preparan la información piensen que la misma es perfectamente entendible, en vez de asegurarse de ello, de tal manera que las decisiones que se tomen basadas en los informes financieros no lleven implícito el riesgo de ser equivocadas por falta de claridad en la presentación de los informes.

CAPITULO III EL ANALISIS FINANCIERO

1. Concepto y Naturaleza

Concepto

El análisis e interpretación de los Estados Financieros consiste en el examen y combinación de las diversas partidas del Balance General y del Estado de Pérdidas y Ganancias, con objeto de obtener conclusiones de interés, referentes a la marcha del negocio.

En la misma forma que un médico necesita de las radiografías para localizar una fractura o un órgano enfermo y con base en ellas tomar la decisión correspondiente, así el hombre de empresa o el inversionista se vale del Contador Público para efectuar un análisis de los Estados Financieros para señalar las deficiencias financieras que afectan a la empresa sujeta al análisis y una vez determinadas dichas deficiencias por medio del análisis el hombre de empresa tomará las decisiones a que haya lugar para poder corregir las deficiencias financieras detectadas.

Podemos señalar a continuación cuál es el significado gramatical de la palabra Análisis.

Análisis

Descomposición de un todo en las partes que lo forman o estudio de algún asunto.

1. Naturaleza

El análisis de Estados Financieros es de naturaleza informativa, ya que nos servimos de él para poder informar a empresarios, inversio-

nistas o terceros interesados de las deficiencias financieras de la empresa sujeta al análisis.

2. Objetivos del Análisis

El análisis de Estados Financieros tiene por objeto determinar:

- a) Las tendencias de los valores
- b) La situación en un momento determinado, con el fin de descubrir los síntomas de cada uno de los cinco defectos más comunes de que adolecen las empresas, a saber:

- Insuficiencia de las utilidades
- Inversiones excesivas en cuentas por cobrar
- Inversiones excesivas en los inventarios
- Inversiones excesivas en activos fijos
- Insuficiencia de capital

Los objetivos particulares que busca cada uno de los interesados en los Estados Financieros podemos listarlos a continuación:

A los Acreedores, les interesa determinar:

- a) La capacidad de pago de sus clientes nacionales o extranjeros a corto o largo plazo
- b) La garantía que respalda sus créditos

A los Proveedores, les interesa conocer:

- a) La capacidad de venta de sus clientes
- b) La capacidad de producción de sus clientes
- c) La capacidad de pago de sus clientes para determinar:

- Si se les puede vender
- ¿Cuánto se les puede vender?
- ¿Cuándo nos podrán pagar? etc.

A los Acreedores Bancarios, les es indispensable conocer:

- a) La situación financiera de sus clientes
- b) Las perspectivas de crédito de sus clientes
- c) La cuantía y especificación de las garantías que proporcionan sus clientes, etc.

A los Propietarios, les es útil conocer:

- a) El volumen adecuado de ingresos
- b) Los costos de producción, administración, ventas y financiamiento adecuados
- c) Que la utilidad, dividendo o rendimiento esté en relación con los ingresos, costos, gastos y capital invertido
- d) Que la utilidad, dividendo o rendimiento sea:

Razonable
Adecuado y
Suficiente, relativamente

- e) Que su inversión esté asegurada, garantizada, etc.

A los Inversionistas, Acreedores a Largo Plazo, Tenedores de Obligaciones, etc., les interesa determinar:

- a) La relación que existe entre el capital invertido y los intereses obtenidos
- b) La situación económica de sus clientes
- c) La seguridad y garantía de la inversión, etc.

A los Auditores, les es útil para:

- a) Determinar la suficiencia o deficiencia del sistema de control interno con el objeto de.

Planear eficientemente los programas de auditoría
Ver la posibilidad de aplicar los alcances con bases más firmes

- b) Determinar la importancia relativa de las cuentas auditadas.

A los Directivos, para conocer:

- a) La posibilidad de obtener créditos
- b) Aumentar los ingresos de la empresa
- c) Disminuir los costos y gastos de la empresa
- d) Control de la situación financiera de la empresa
- e) Control eficiente de operaciones de la Empresa
- f) Para efectos de información, etc.

Al Gobierno, le sirve para:

- a) Control de impuestos y causantes
- b) Para estadísticas generales

A los Trabajadores, para efectos de:

- a) Cálculo y revisión de la participación de utilidades
- b) Revisión de contratos colectivos de trabajo
- c) Prestaciones sociales, etc.

3. Análisis Interno y Externo

Podemos señalar que existen finalidades especiales, según se enfoque el Análisis e Interpretación de los Estados Financieros, para fines Internos o para fines Externos.

En el caso de que el Análisis se enfoque para fines Internos, destaca como finalidad principal, la de señalar a los Directivos de una Empresa la tendencia que guarda ésta, tanto en lo que muestran los Estados Financieros estáticos, como lo que señalan los dinámicos, para orientar la Política directriz de sus Administradores, es decir, el Análisis Interno se enfoca a la toma de decisiones encaminadas a corregir y mejorar los problemas financieros que sobresalen con motivo del Análisis.

En el caso de que el Análisis se enfoque para fines Externos podemos destacar como finalidades principales las de abrir o conceder créditos o la de efectuar nuevas inversiones, es decir, el análisis externo se enfoca a ganar la atención y la confianza en determinada empresa, con objeto de invertir como accionista o de conceder un crédito determinado con el fin de llenar una necesidad de financiamiento.



4. Políticas Contables Especiales

4.1 Depreciaciones y Amortizaciones

Las partidas que constituyen los medios básicos de las empresas tienen características de permanencia dadas por su destino al uso y la ausencia total de intención de reventa. Esta permanencia, sin embargo, no es absoluta. Su utilización durante el tiempo se traduce en una pérdida de valor que a todos los efectos viene a representar los desembolsos que habría que realizar si no tuviéramos el control o la propiedad de esos activos y los mismos pertenecieran a otras entidades, a las que tendríamos que retribuir para poder obtener las facilidades que se necesitan, aunque éstas cobrarían cantidades mayores a la pérdida de valor de los activos, pues adicionarían un porcentaje que satisficiera sus intenciones lucrativas.

Los activos permanentes y los cargos diferidos tienen características físicas diferentes y en correspondencia a éstos algunos tienen existencia real y otros son consecuencia de convenios contables produciendo ésto una clasificación entre un activo fijo y un cargo diferido.

A los efectos económicos, la tangibilidad o intangibilidad de los bienes sólo importa desde un punto de vista de la garantía superior que ofrecen las cosas que existen en relación con las que no existen. Esto, con ser importante, es secundario, lo que nos lleva al aspecto de la pérdida de valor de estos activos y su incorporación a los costos y gastos. Así pues, la clasificación es la siguiente:



- a) Activos depreciables
- b) Activos Agotables
- c) Gastos Amortizables

a) Activos Depreciables

Los activos que se deprecian tienen existencia real y la característica de permanecer como unidades tangibles hasta el momento en que pierden su valor por completo o en que sólo conservan un valor residual como chatarra. Como ejemplos de los activos depreciables podemos anotar los siguientes:

- Edificios
- Maquinaria y equipo (de cualquier índole)
- Mobiliario y equipo de oficina
- Equipo de Transporte
- Herramientas, etc.

La depreciación la podemos definir como la pérdida de valor que sufre la inversión en bienes percederos por causa de los años de uso y servicio.

Ahora bien, ya hemos definido los bienes sujetos a depreciación y también que debemos entender por depreciación, queda entonces la incógnita de cómo debemos calcularla.

Para ese efecto podemos mencionar algunos métodos existentes como son:

Método Directo o de Línea Recta

En este método que por su sencillez es muy utilizado en la práctica, sólo se deberá estimar el valor de desecho que tenga el bien después de los años que se le hayan estimado de servicio.

Por lo tanto, la fórmula a emplear para determinar el monto de la depreciación por un ejercicio será la siguiente:

$$\text{DEPRECIACION} = \frac{\text{Costo Original} - \text{Valor de Desecho}}{\text{Vida Probable de Servicio}}$$

Debe hacerse notar que el valor de desecho se estimará siempre y cuando sea de importancia, en caso contrario, la fórmula se reducirá a dividir el costo original entre la vida de servicio estimada.

Para que este método pudiera darnos resultados satisfactorios deberán presentarse las siguientes circunstancias:

- 1) Que la producción de la empresa sea uniforme en sus distintos ejercicios.
- 2) Que las causas que originen depreciación sean las derivadas únicamente del transcurso del tiempo
- 3) Que se tenga el cuidado de hacer rectificaciones periódicas al coeficiente de depreciación.

Ejemplo del Método de Línea Recta

D = Depreciación	= X
A = Costo original	= \$ 10,500.00
B = Valor de desecho	= \$ 500.00
C = Número de años de vida probable	= 5 años

$$D = \frac{A - B}{C} = \frac{10,500.00 - 500.00}{5} = \underline{\underline{2,000.00}}$$

AÑO	CUOTA DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR POR DEPRECIAR
=	\$	\$	\$ 10,500.00
1	2,000.00	2,000.00	8,500.00
2	2,000.00	4,000.00	6,500.00
3	2,000.00	6,000.00	4,500.00
4	2,000.00	8,000.00	2,500.00
5	2,000.00	10,000.00	500.00
SUMA	\$ <u>10,000.00</u>		

Método de Horas de Trabajo

Este método es similar en su manejo al anterior con la única variante en su cálculo de que se deberá estimar la capacidad de trabajo en horas y no en años de vida probable del bien a depreciar, quedando la fórmula para su cálculo de la siguiente forma:

$$\text{DEPRECIACION} = \frac{\text{Costo Original} - \text{Valor de Desecho}}{\text{Número de Horas de Servicio}}$$

Esta fórmula nos arrojará un coeficiente que deberá ser multiplicado por las horas trabajadas en un ejercicio por el bien.

Método de Producción

Este método es semejante a los dos anteriores; en éste el cálculo de la depreciación se hará de la siguiente manera:

Datos

Costo original	\$ 580,000.00
Valor de desecho	20,000.00
Capacidad de Producción en Unidades	1'000,000.00
Unidades producidas en el ejercicio	65,000.00

$$\text{DEPRECIACION DEL EJERCICIO} = \frac{580,000 - 20,000}{1'000,000} \times 65,000.00$$

$$\text{DEPRECIACION DEL EJERCICIO} = \$ 36,400.00$$

Adicionalmente a los métodos antes mencionados existen muchos otros que se aplican de acuerdo a las circunstancias y al tipo de empresa de que se trate.

Ahora bien, es muy importante que se aplique el sistema de depreciación más apegado a la realidad con objeto de que los valores de los activos se presenten en el balance general a su valor real, asimismo, los cargos a resultados sean los adecuados para que nuestra



utilidad o pérdida sea lo más exacta posible.

b) ~~Activos~~ Agotables

Los activos agotables tienen existencia real, desapareciendo o transformándose en otros bienes a medida que se utilizan, en tal forma que al momento en que pierden su valor por completo coincide con su eliminación física total, que es absoluta, pues es imposible reponerlos.

Constituyen usualmente recursos provistos por la naturaleza, cuyo valor se considera por el costo que implica adquirir los derechos y descubrir la existencia de tales bienes, como yacimientos minerales y de petróleo.

El agotamiento, por lo regular, se considera en razón de las unidades extraídas, por lo que no existen consideraciones especiales en cuanto a su aplicación. Sin embargo, las estimaciones de las cantidades físicas en existencia en lugares determinados, aunque se realizan basadas en estudios científicos, sólo pueden ser aproximaciones que crean cuestiones especiales de valuación con el transcurso de los años.

c) Gastos amortizables

Son los activos fijos intangibles y cargos diferidos típicos, representando el valor de derechos, servicios y materiales ya recibidos, y cuya utilidad para la empresa tiene vigencia durante un período futuro.

Las cantidades que se desembolsan se acumulan para ser amortizadas posteriormente, representando valores sólo por las convenciones de

contabilidad, pues carecen de representación material.

Entre estas partidas tenemos las concesiones, patentes, contratos, gastos de organización, gastos de constitución, etc.

La amortización se realiza cargando a gastos o costos y acreditando directamente a las cuentas de activo en el número de años establecidos en las Leyes aplicables, o como en el caso de las patentes, su aplicación va de acuerdo a lo convenido en los documentos, contratos o concesiones correspondientes, o bien en forma arbitraria, como sucede en los gastos de organización y constitución.

Como podemos darnos cuenta el analista de los estados financieros debe conocer con profundidad cuáles son los diversos criterios que se pueden utilizar para depreciar, agotar o amortizar los activos de una empresa, para que se pueda juzgar si los procedimientos o métodos empleados en cualquier caso específico son los adecuados de acuerdo a las circunstancias y de esta manera hacer un análisis e interpretación más apegado a la realidad.

4.2 Estimaciones de Pasivos

Desde el punto de vista de la contabilidad, el pasivo de una empresa comprende todas sus obligaciones, fuera de los derechos representados por el capital o las cuentas del patrimonio que requieren ser expresadas o pueden serlo en términos financieros definidos. Las cantidades de que se trata pueden ser vencidas o en proceso de acumulación, o pueden representar créditos fijos o créditos variables por vencer en una fecha o fechas futuras.

El pasivo se presenta generalmente como consecuencia del compromi-

so que contrae el acreedor de entregar efectivo, mercancías o de prestar servicios, que tienen un valor igual al importe inicial de pasivo.

Partiendo de los comentarios anteriores para efectos de análisis financiero es necesario que se hayan incluido formando parte del pasivo en el balance general de la compañía sujeta al análisis, todas las estimaciones de pasivo que se conozcan a la fecha del estado financiero tales como, facturas de proveedores por mercancías surtidas/ y no liquidadas, servicios personales de cualquier índole prestados y no liquidados, impuestos, sueldos, intereses devengados y no pagados, etc.

Para ejemplificar lo anterior supongamos una empresa que al 31 de Diciembre de 1972, refleja los siguientes saldos en sus cuentas de pasivo antes de haber efectuado las estimaciones correspondientes:

	(Miles de Pesos)
Proveedores	\$ 1,520.00
Documentos por pagar	850.00
Acreedores diversos	80.00
Impuestos por pagar	50.00
	<hr/>
	\$ 2,500.00
	<hr/>

Las estimaciones de pasivo que se deben considerar son las siguientes:

Comparamos mercancías a nuestros proveedores durante el mes de Diciembre de 1972 por \$ 350,000.00

Se nos practicó un estudio de mercados por la cantidad de \$ 80,000 el cual se terminó durante el mes de Diciembre de 1972.

Nuestro impuesto sobre Ingresos Mercantiles correspondiente a las ventas del mes de Diciembre de 1972 asciende a \$ 90,000.

A continuación mostraremos los saldos de las cuentas de pasivo después de efectuar las estimaciones correspondientes:

(Miles de Pesos)	
Proveedores	\$ 1,870.00
Documentos por pagar	850.00
Acreedores diversos	160.00
Impuestos por pagar	140.00
TOTAL	\$ 3,020.00

Cuadro comparativo que muestra los saldos de las cuentas de pasivo antes y después de estimaciones:

	Antes de Estimaciones	Después de Estimaciones (Miles de Pesos)	Variaciones
Proveedores	\$ 1,520.00	\$ 1,870.00	\$ 350.00
Doctos. por pagar	850.00	850.00	-
Acreedores diversos	80.00	160.00	80.00
Impuestos por pagar	50.00	140.00	90.00
	2,500.00	3,020.00	\$ 520.00

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, el efecto de considerar las estimaciones de pasivo en el Estado Financiero es bastante diferente al que se contempla sin considerarlas. Lo anterior nos lleva a concluir que para poder efectuar un verdadero análisis financiero tenemos que asegurarnos que los pasivos que se presentan en el estado financiero sujeto al análisis consideran ya, todas las estimaciones de pasivo correspondientes.

Por esta razón y muchas otras siempre es mejor contar con estados financieros dictaminados por contador público ya que con ello podemos tener la certeza de la corrección de las cifras que se presentan y podemos efectuar nuestro análisis financiero con plena

confianza de que partimos de cimientos muy firmes.

4.3 Revaluaciones

El problema de las revaluaciones puede presentarse debido a la utilización de la moneda como unidad de medida cuyo poder adquisitivo es cambiante. Este tema ha sido estudiado también ampliamente en otros países en que las alteraciones bruscas en los precios han hecho necesario reconocer ese fenómeno en los Estados Financieros. Sobre este particular se han editado distintos trabajos en la República Argentina, en el Perú, en Brasil y en otros países Sud-Americanos. En Europa, en algunos países como es el caso de Holanda es práctica normal de varias empresas importantes el presentar su estados financieros dando efecto a las variaciones que haya tenido el poder adquisitivo de la moneda. Posiblemente el trabajo más completo que se haya preparado sobre este particular lo constituye el Boletín No. 6 de la División de Investigación del Instituto Americano de Contadores Públicos, intitulado "Reporting The Financial Effects of Price Level Changes" (Revelación de los Efectos Financieros de los cambios en el poder Adquisitivo de la Moneda), el cual incluye un amplio estudio del Problema así como la bibliografía respectiva.

La literatura existente sobre el tema trata en forma general el problema derivado de los cambios en el poder adquisitivo de la moneda y sus efectos en los estados financieros. Estos cambios son especialmente significativos en los renglones de Inversiones Permanentes (Activos Fijos), los que por su naturaleza están sujetos a impactos más acentuados ya que si bien las Tasas Anuales de pérdida de poder adquisitivo con el transcurso del tiempo sobre

de pérdida de poder adquisitivo de la moneda pueden ser relativamente bajas, su efecto acumulativo con el transcurso del tiempo sobre bienes tales como activo fijo e inversiones a largo plazo, llegan a ser de importancia.

Por el contrario, dichas variaciones en el poder adquisitivo de la moneda no afectan tan sensiblemente los valores circulantes, tales como los de caja y bancos, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, etc., A efecto puede ser un poco mayor en los inventarios cuya rotación es menos acelerada que en los renglones anteriormente mencionados.

En México, la práctica de revaluar el Activo Fijo fue bastante generalizada en otras épocas de menos estabilidad monetaria, por ejemplo en el año 1954; precisamente a raíz de la devaluación del peso en abril de ese año, la Secretaría de Hacienda expidió un decreto en donde apuntaba la forma en que las empresas podrían revaluar sus bienes de activo fijo reconociendo así la pérdida en el poder adquisitivo de la moneda.

También existen revaluaciones por aumentos de precios en los bienes del activo fijo, podemos señalar como ejemplo más sobresaliente el de los terrenos de la Ciudad de México y en otras ciudades de la República, cuyo crecimiento sumamente acelerado ha traído como consecuencia alzas significativas en los precios de inmuebles.

Resumiendo los orígenes de la revaluación quedarían como sigue:

- a) Aquellos en que se ajustan los costos originales como resultado de una devaluación del peso (fundamentalmente la ocurrida en 1954).

- b) Revaluaciones en que se da efecto a valores de reposición determinados por técnicos independientes.
- c) Ajustes derivados de cambios en el poder adquisitivo de la moneda

Considerando lo anteriormente dicho, es evidente que las revaluaciones afectan las cifras de los estados financieros y con ello el análisis e interpretación que en determinado momento se pudiera determinar, por eso, es importante que periódicamente se efectúen estudios por técnicos en la materia, relativos al valor real que tienen nuestros activos, principalmente los de carácter fijo, de manera que las cifras que se presenten en los estados financieros reflejen sus valores reales a la fecha de dichos estados

5. Elementos del Análisis

5.1 Financieros

Estructura Financiera

La estructura financiera de la empresa se determina por la relación que existe entre su capital contable y su pasivo.

De esta comparación nos surgen varias dudas, la primera de ellas es ¿Está proporcionada la Estructura Financiera de la Empresa?

Es difícil determinar un estándar que nos guíe para determinar si la estructura financiera de una empresa es la adecuada o no, podríamos decir que una relación de 2 a 1 es aceptable o sea 200 de capital por 100 de pasivo, sin embargo, quizás esta razón no sea la ideal para algunas empresas, , entonces podemos llegar a concluir que habría que analizar cada empresa en lo particular

para determinar si su estructura financiera es o no la adecuada.

Composición de Ventas, Costos y Utilidades

Partiendo de nuestro estado de pérdidas y ganancias, en el cual se comparan las ventas contra los costos y gastos para llegar a obtener una utilidad o una pérdida, para efectos de análisis de este estado es necesario determinar como se compone la cifra de ventas que en primer término se muestra en el estado, o sea, esta cifra comprende el resumen de las ventas efectuadas en un período determinado tanto las de contado como las de crédito, menos las devoluciones de ventas recibidas y las rebajas y descuentos comerciales concedidos sobre los precios señalados en las facturas. Si la empresa realiza actividades de diversa índole, resulta muy conveniente para efectos de análisis que se muestren analizadas estas cifras por departamentos, por productos, por zonas, o actividades con objeto de que se tengan mayores elementos para conocer como se integra la cifra de ventas y así poder efectuar un análisis más efectivo.

Por lo que toca al costo de venta es muy conveniente para efectos de análisis que la compañía cuente con un adecuado sistema de contabilidad de costos, de esa manera, las mercancías detalladas en las remisiones y facturas son calculadas a su valor de costo, determinándose en una cuenta en los libros de contabilidad, el costo de las mercancías vendidas. Cuando no es posible esta pormenorización del costo, éste se determina por períodos anuales, sumándose a las mercancías en existencia al inicio del período las compras de mercancías efectuadas durante el período y sustra



yéndo el importe de las existencias al final del mismo.

Cuando la actividad de la empresa es la producción de bienes o servicios, es necesario realizar, como cuestión, previa a la de la determinación del costo de ventas, la sumarización del costo de producción de los bienes y servicios, el que sustituye el rubro de compras en la formulación del costo de ventas, en la siguiente forma: Inventario Inicial de Productos Terminados, más costo de producción, menos inventario final de productos terminados.

Cuando la empresa realiza actividades económicas de distinta índole, resulta conveniente, a los fines de su comparación con las cifras de ventas, que los costos de ventas se muestren analizados por departamentos o grupos de productos similares.

De esta manera estaremos en condiciones de efectuar un análisis financiero sobre el costo de ventas mucho más apegado a la realidad ya que conoceremos a fondo como se integra la cifra.

Por lo que se refiere a las utilidades también es muy conveniente analizarlas lo más posible ya sea por línea de producto, por departamento, por zona, etc., ya que de esta manera podremos determinar que productos o departamentos están produciendo adecuadas utilidades y cuales no, resulta evidente que para efectos de análisis financiero es muy conveniente contar con una clasificación de utilidades que nos analice la cifra total que aparece en nuestro estado.

El Rendimiento

Se puede definir como el porcentaje de utilidad que la empresa obtiene en relación a su inversión.

Puede establecerse, de manera general que, hasta donde es posible medirlo, el objetivo integral de un negocio, es obtener un rendimiento satisfactorio de los fondos invertidos en el mismo, consistente con el mantenimiento de una posición financiera adecuada.

El rendimiento de la inversión es la mejor medida del comportamiento general de una empresa, como puede apreciarse a continuación:

$$\text{Ventas} - \text{Costos y Gastos} = \text{UTILIDAD}$$

$$\text{A. Circulante} - \text{P. Circulante} = \text{CAPITAL DE TRABAJO}$$

$$\text{C. de trabajo} + \text{A. no Circulante} - \text{Otros Pasivos} = \\ \text{CAPITAL CONTABLE}$$

$$\frac{\text{Utilidad}}{\text{Capital Contable}} = \text{RENDIMIENTO}$$

De esta manera se mide el rendimiento en relación a la inversión de los accionistas, también es factible obtener el rendimiento sobre la inversión de los accionistas y de los obligacionistas y otros acreedores a largo plazo, en ese caso se consideraría el capital contable más los pasivos y se dividiría la utilidad entre este total para así obtener el rendimiento sobre la inversión total.

Los inversionistas que confían sus fondos a una empresa, lo hacen con el fin de que su capital les rinda una utilidad.

Cualquier cambio en las cifras de ventas o de costos y gastos puede hacer variar el rendimiento en forma favorable o desfavorable, por eso afirmamos que cualquier decisión se refleja en alguna cifra (ventas, costos o gastos) modificando el rendimiento sobre la inversión.

Para efectos de análisis financiero es muy importante medir el rendimiento de la empresa para poder darnos cuenta si éste es aceptable o no, si se considera necesario se investigarán las causas que motivaron tal rendimiento.

Capacidad de Pago

Se dice que una Empresa tiene capacidad de pago cuando ésta puede liquidar sus obligaciones puntualmente, es decir, que cuenta con los suficientes recursos para poder hacer frente a sus obligaciones y además obtener una utilidad en la operación.

La capacidad de pago de una Empresa puede verse afectada sino existe una adecuada planeación financiera que permita conocer por anticipado los períodos peligrosos de falta de efectivo que pueden llegar a cualquier empresa a la falta de solvencia.

Por lo tanto la solvencia atañe a la capacidad de una empresa para cubrir los costos de intereses, los créditos corrientes a su vencimiento, así como las obligaciones a largo plazo.

Para efectos de análisis es muy importante determinar si la capacidad de pago de una empresa es la adecuada o no.

Su determinación se verá con todo detalle en el capítulo siguiente:



Valuación de la Empresa

El valorar una empresa es un problema sumamente complejo y requiere que se determine el valor actual de un grupo de activos o el valor de ciertos derechos sobre estos activos; derechos de acreedores, socios preferentes o socios comunes. La valuación es especialmente difícil, porque necesariamente está basada en previsiones del ingreso futuro y en la estimación de la certeza con la que se recibirá ese ingreso.

Normalmente el problema de valuación total de la empresa se presenta cuando se ha tomado la decisión de venderla, de fusionarla o de liquidarla; el procedimiento de valuación puede diferir grandemente de una empresa a otra; por ejemplo supongamos que una empresa "X" vale porque tiene celebrado un contrato con el gobierno que le brinda trabajo por tres años, en ese caso el problema de valuación de la empresa se referirá exclusivamente al contrato mencionado, ya que al terminarse éste quizás la empresa ya no pueda seguir operando. Si por el contrario tenemos otra empresa que está produciendo y vendiendo en forma normal pero sin tener ningún contrato específico, entonces la valuación de ella tendrá que alcanzar todos los activos y derechos involucrados en la empresa.

Para efectos de análisis financiero es recomendable tomar en cuenta el valor real de la empresa analizando cada caso en particular.

Valor Contable de las Acciones

El valor de las acciones que un estado financiero refleja a una fecha determinada es fácil de determinar, ya que el valor contable de una acción nos lo da su capital social más o menos las utilida-

des o pérdidas obtenidas, dividido entre el número de acciones en circulación. Como ejemplo podemos mencionar el siguiente:

Una Empresa tiene las siguientes cifras en su capital contable:

Capital Social	\$ 1'000,000.00
Utilidades no repartidas	150,000.00
Utilidad del ejercicio	210,000.00

El capital social está formado de 10,000 acciones de \$ 100.00 c/u.

El valor contable de las acciones se determinará sumando las tres cantidades y dividiendo el resultado entre 10,000 tal y como se indica a continuación:

$$\frac{1'360,000}{10,000} = \$ 136.00$$

El valor contable de cada acción es de \$ 136.00

Precio de Mercado

Este precio se determina con base en la oferta y la demanda, específicamente nos referimos al precio de mercado de las acciones de una empresa. Todos los días vemos en los periódicos en la sección financiera una serie de acciones de diferentes compañías las cuales se ofrecen a la venta a determinado precio el cual se fijó con base en la competencia, oferta y demanda de cada acción o sea, que los inversionistas interesados efectúan una valuación de los ingresos futuros esperados y de la proyección de utilidades que una empresa pudiera tener en un momento determinado y si esta tiene datos históricos adecuados, el valor de las acciones tenderá a subir en la bolsa de valores y estará variando conforme a la ley económica de la oferta y la demanda.

Es evidente que las acciones de determinada empresa dejarán de tener demanda en el momento en el que los inversionistas se den cuenta que la empresa ha disminuido sus utilidades o empieza a tener pérdidas.

En conclusión podemos afirmar que el precio del mercado de las acciones nos puede dar una muy buena idea de la situación financiera de cualquier empresa.

5.2 No Financieros

Para efectos del análisis financiero es necesario considerar otro aspecto diferente al enfocado exclusivamente a los estados financieros de determinada compañía, ese aspecto es el no financiero.

Análisis del Ramo y del Sector

El primer análisis no financiero que se debe realizar es el referente al ramo y sector al que se dedica la empresa sujeta al análisis.

El ramo se refiere a la actividad a la que se dedica la empresa y el sector es el lugar en el cual desarrolla esa actividad.

El analista deberá profundizar lo más posible en analizar en que condiciones se encuentra la empresa en comparación con otros que exploten el mismo ramo y sector, deberá determinar que aceptación tienen sus productos en el mercado y si estos están en posibilidades de competencia y en que lugar se les podría clasificar dentro de sus competidores.

El analizar el ramo y sector nos da la seguridad de que la empresa se está dedicando a una actividad adecuada en donde seguramente podrá tener éxito y como consecuencia utilidades.

Si pensamos en una empresa que se dedique a la fabricación de partes para automóvil con una alta calidad y con precios competitivos, sabemos que tendrá las posibilidades de desarrollarse adecuadamente, si por el contrario, consideramos a, una compañía que piensa dedicarse a la fabricación de una nueva marca de automóvil que comparando con los existentes es inferior, en muchos aspectos evidentemente al analizar el ramo y el sector nos daremos cuenta que lo más seguro es que la empresa no tenga éxito ya que se está dedicando a una actividad muy competida y en condiciones adversas.

Con lo comentado anteriormente podemos concluir diciendo que el análisis del ramo y del sector también tiene gran importancia para poder saber si una empresa podrá o no tener éxito.

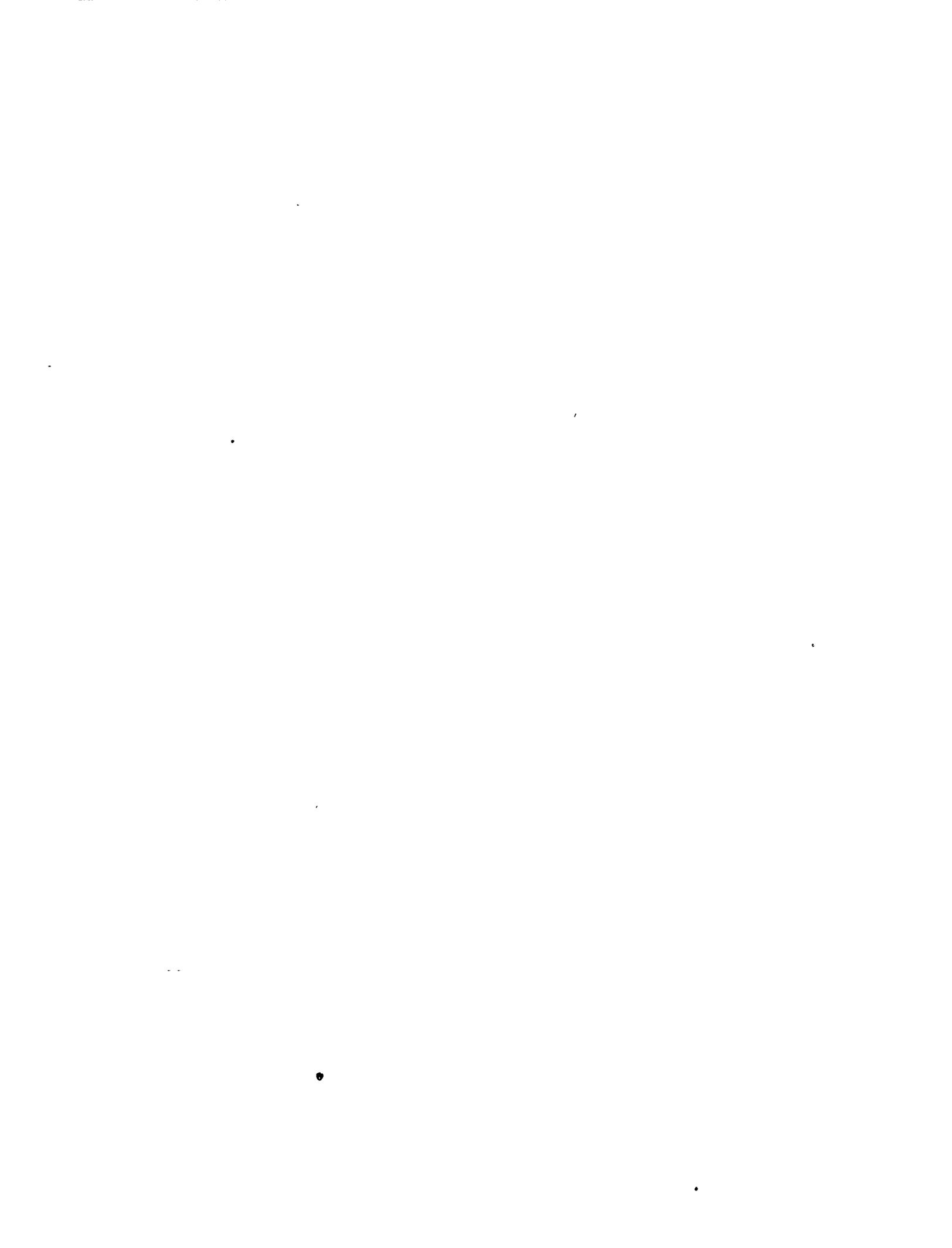
Análisis de la Empresa

Posteriormente al análisis del ramo y del sector es necesario efectuar otro análisis no financiero, referido específicamente a la empresa en los siguientes aspectos:

- a) Constitución
- b) Objeto social
- c) Principales accionistas
- d) Estructura jurídica
- e) Estructura Administrativa
- f) Antecedentes generales

Constitución

En este punto será necesario analizar la escritura constitutiva de la empresa y sus modificaciones para determinar básicamente si está de acuerdo con nuestra legislación y así asegurarnos que la empresa está constituida legalmente.



Objeto Social

Este punto interesa para determinar si la empresa está autorizada a dedicarse a determinada actividad, o sea que dentro de la escritura constitutiva de la sociedad se incluya el objeto social específico al cual se está dedicando la empresa.

Principales Accionistas

El conocer quienes son los principales accionistas nos ayudará a formarnos un primer juicio de que clase de personas aportaron su capital en la empresa, todos sabemos que existen muchas personas que han tenido mucho éxito en sus negocios y que son ampliamente conocidas en los medios financieros, por lo tanto el reconocer el nombre de determinado accionista nos puede dar cierta confianza de que lo más seguro es que la empresa vaya a tener éxito o por el contrario puede ser que los accionistas tengan mala reputación en los medios financieros y en ese caso el juicio sería contrario al anterior.

En términos generales siempre que sea posible es muy conveniente para efectos de análisis el conocer a los accionistas y obtener referencias de ellos en todos los medios financieros que se tengan al alcance.

Estructura Jurídica

El estudio de la estructura jurídica de la empresa nos indicará si está operando de acuerdo a los lineamientos legales establecidos, lo cual dará confianza suficiente para asentar nuestras bases de análisis.

Estructura Administrativa

Este punto también reviste gran importancia para efectos de análisis.

sis, ya que es sabido, que las empresas valen por las personas que las manejan, por lo tanto, el conocer al personal administrativo y sus experiencias, nos ayudara en gran parte para poder evaluar si la empresa esta administrada correctamente y si su estructura administrativa es la adecuada para poder operar eficientemente.

Antecedente Generales

Y finalmente para cerrar nuestro ultimo punto que se refiere al analisis de los antecedentes generales de la empresa, referidos basicamente a la investigacion que se debe de hacer en referencia al crédito mercantil con sus proveedores, con las instituciones de crédito con las que haya efectuado operaciones, con sus propios clientes y en general con todos los terceros con los que haya tenido relaciones comerciales esta investigación nos será de mucha utilidad para formarnos un juicio acerca de la moralidad comercial de la empresa sujeta al análisis.

Si analizamos adecuadamente los puntos tratados anteriormente, podemos estar seguros de efectuar un analisis no financiero adecuado que seguramente en combinación con el análisis financiero nos conducirá a determinar la efectividad de la situación financiera de la empresa.

CAPITULO - IV METODOS DEL ANALISIS FINANCIERO

1.1 Uniformidad en los Datos Sujetos a Comparación

Al hablar de este punto nos referimos a la consistencia que debe tenerse en cuenta en los datos sujetos a comparación, ya sean internos o externos.

Tenemos por ejemplo el caso de la depreciación y amortización, en cuyo caso para que la comparación pueda efectuarse de un año con otro y sea válida, debe tratarse de que la tasa aplicada sea la misma y en caso de que ésta difiera, tendrán que hacerse los ajustes pertinentes con el objeto de que resulte comparable.

En la misma situación nos encontramos cuando hablamos de los índices estándar, los cuales serán explicados más adelante, o sea si se van a comparar las razones actuales de la empresa con aquellas que privan en la competencia o en el mercado, debe de tratarse de que sea con empresas homogéneas en cuanto al ramo, tipo de industria, etc.

Estos ejemplos y otras situaciones que puedan surgir de este tipo se harán del conocimiento del analista, con el objeto de que se efectúe el análisis de una forma lo más objetiva posible.

1.2 La Técnica de Causas y Efectos

Una de las técnicas que más permiten ordenar el trabajo y la mente de quien efectúa el análisis y la interpretación de estados financieros, es la técnica de causas y efectos que a continuación comentaremos.

Todo en la vida está sujeto a la relación de causa y efecto. Utilizando el ejemplo de Donald E. Miller en su libro "La Interpretación correcta de los Estados Financieros", podemos afirmar que todos estamos de acuerdo en que si se arroja una piedra a una ventana de vidrio, ésta se romperá y que el lanzar la piedra es la causa y la rotura del vidrio es el efecto. Resulta imposible creer lo contrario: que el vidrio roto fue la causa de que se lanzara la piedra.

En el caso de una empresa, el aplicar el principio básico de la causa y el efecto, permitirá reconocer que se encuentra en una posición financiera determinada, debido a una o a múltiples causas. La posición financiera en que se encuentre es el efecto; las causas deberán investigarse.

Así por ejemplo, la poca productividad de una empresa puede ser el efecto de varias causas como pueden ser: falta de ingresos, gastos demasiados elevados, no haber identificado los productos que mayor utilidad proporcionan a fin de impulsar su venta, etc.

Esta técnica de causas y efectos, que facilita enormemente la interpretación de la situación financiera de una empresa, fue desarrollada hace 20 años aproximadamente, y desde entonces ha sido utilizada con gran éxito.

Antes de iniciar la aplicación de la técnica de causas y efectos, convendrá tener presente las siguientes recomendaciones:

- 1) Las cifras aisladas tienen poco significado; establezca relaciones lógicas.

- 2) Compare los resultados de su estudio con los datos de negocios que operen en la misma línea de su compañía.
- 3) Estudie cualquier desviación importante de lo que se considera normal. bien sea que esta sea aparentemente buena o mala
- 4) Recuerde que las "razones" miden los dos componentes que la forman.
- 5) Reconozca los negocios estacionales y estudie los como tales.
- 6) Ponga atención a las tendencias (se comentan en el inciso 2 de este capítulo)
- 7) Esté alerta para determinar los factores positivos que compensan a los negativos

La filosofía de la medición de causas y efectos, dentro de las técnicas de análisis financiero, se basa en 15 razones financieras fundamentales, cada una de las cuales demuestra una conexión lógica entre dos elementos importantes de la estructura financiera de la compañía sujeta a estudio.

Tomadas en conjunto, las 15 relaciones básicas han demostrado, en su aplicación, que proporcionan el entendimiento financiero fundamental que requiere quien esté interesado en efectuar el análisis.

Las 15 razones se han dividido como sigue:

a) Nueve relaciones secundarias, que proporcionan importante información acerca de la estructura financiera y la posición competitiva de la empresa, pero que no señalan causas de fortaleza o de debilidad; son usadas para medir y estudiar los efectos de fuerza financiera sobre el negocio.

Estas relaciones son las siguientes:

- 1) Capital de trabajo
- 2) Pasivos a corto plazo a capital neto
- 3) Pasivos totales a capital neto
- 4) Inventarios a capital de trabajo
- 5) Cuentas por cobrar a capital de trabajo
- 6) Pasivos a largo plazo a capital de trabajo
- 7) Utilidad neta a capital neto
- 8) Ventas netas a activos fijos
- 9) Ventas netas a capital de trabajo

Las nueve relaciones se comentarán con todo detalle en el siguiente inciso:

b) Seis relaciones causales, que reflejan las relaciones que directamente influyen en la empresa y que, por lo tanto, señalan las causas fundamentales de los problemas financieros. Estas relaciones que serán estudiadas también en el siguiente inciso son las siguientes:

- 1) Activo fijo a capital neto
- 2) Período de cobro
- 3) Rotación de inventarios
- 4) Ventas netas a capital neto
- 5) Utilidad neta a ventas netas
- 6) Otros activos a capital neto

Se recomienda que el estudio y aplicación de las razones se inicie por las nueve secundarias, con objeto de familiarizarse con la técnica de las razones y con los efectos que la compañía muestra, a fin de que posteriormente y con mayor facilidad, se esté listo para explorar y entender las seis relaciones causales que mostrarán las causas que han originado la situación, buena o mala, en que se encuentre la compañía.

1.3 Razones Simples

Se puede conceptuar una razón como la relación numérica entre dos cifras. A través del estudio de las razones se obtiene el enten-

dimiento financiero fundamental; sin embargo, como ya hemos visto, la determinación simple del resultado al establecer o calcular una razón no nos da suficientes elementos de juicio para poder llegar a conclusiones definitivas en el análisis e interpretación de estos dos financieros.

A continuación señalamos algunas de las razones más importantes y explicaremos su significado y la manera de leerla.

Primero veremos aquellas relaciones secundarias que señalan la forma de la estructura financiera de la empresa:

- 1) Capital de trabajo
- 2) Pasivos a corto plazo a capital neto
- 3) Pasivo total a capital neto
- 4) Inventarios a capital de trabajo
- 5) Cuentas por cobrar a capital de trabajo
- 6) Pasivo a largo plazo a capital de trabajo
- 7) Utilidad neta a capital neto
- 8) Ventas netas a activo fijo
- 9) Ventas netas a capital de trabajo

1.- Capital de trabajo

Cómo se determina

Dividiendo el activo circulante entre el pasivo a corto plazo, o sea el importe de sus disponibilidades a corto plazo, entre sus obligaciones a pagar en menos de un año.

Cómo se lee

Número de veces que el activo circulante es al pasivo a corto plazo.

Qué significa

Señala la suficiencia o insuficiencia del capital de trabajo (o sea la diferencia entre activo y pasivo circulante) para poder hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Es común en este caso señalar que una relación de 2 a 1 es suficiente, sin embargo aún cuando fuera superior, es necesario conocer la calidad de sus activos circulantes, como son: plazo de cobranza y rotación de inventarios entre otros, ya que son determinantes en la opinión o juicio del capital de trabajo, y ésta será diferente en cada empresa.

2 y 3 Pasivo a corto plazo o pasivo total a capital neto

Cómo se determina

Dividiendo el pasivo a corto plazo o el pasivo total entre el capital neto.

Cómo se lee

Porcentaje que representa el pasivo a corto plazo y/o total del capital neto.

Qué significa

La posición en que se encuentra su pasivo, o sea a corto plazo o bien total, respecto al capital o sea la cobertura que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones.

4. Inventarios a capital de trabajo

Cómo se determina

Dividiendo el valor en libros de las existencias, propiedad de la empresa entre el capital de trabajo.

Cómo se lee

Porcentaje de existencias en relación al capital de trabajo



Qué significa

A través de esta razón se conoce el grado de dependencia que tiene el capital de trabajo, de las existencias en almacén.

5. Cuentas por cobrar a capital de trabajo

Cómo se determina

Dividiendo el saldo de las cuentas pendientes de cobro entre el capital de trabajo, en este caso cabe señalar que las cuentas documentadas y descontadas en una institución financiera, no deben de considerarse ya que se encontrarán registradas como un pasivo contingente o bien como una cuenta de orden.

Cómo se lee

Porcentaje de cuentas por cobrar en relación al capital de trabajo.

Qué significa

El grado de dependencia que tiene el capital de trabajo en relación a las cuentas por cobrar.

6. Pasivo a largo plazo a capital de trabajo

Cómo se determina

Dividiendo el saldo de pasivo a largo plazo, o sea las deudas pagaderas a más de una año, entre el capital de trabajo.

Cómo se lee

Porcentaje de pasivo a largo plazo en relación al capital de trabajo.

Qué significa

Por medio de esta razón se puede determinar si:

- a) Mediante el pasivo a largo plazo contratado se ha fortalecido el capital de trabajo.
- b) Existen posibilidades de efectuar una nueva contratación de pasivo a largo plazo.

7. Utilidad neta a capital neto

Cómo se determina

Dividiendo el importe de la utilidad neta entre el capital neto (deducido de la utilidad)

Cómo se lee

Porcentaje de utilidad neta sobre el capital neto.

Qué significa

Mide la redituabilidad de la inversión efectuada por los accionistas y debe ser analizada conjuntamente con la de ventas netas a capital neto con el objeto de probar la suficiencia del capital, y la de la utilidad neta a ventas netas para ver la redituabilidad de la empresa.

8. Ventas netas a activo fijo

Cómo se determina

Dividiendo las ventas netas (ventas totales menos rebajas y descuentos) entre el valor en libros del activo fijo, o sea saldo total menos depreciación acumulada.

Cómo se lee

Número de veces que el activo fijo es a las ventas netas.

Qué significa

Es una medición para ver lo adecuado del activo fijo, visto en conjunto con la relación de activo fijo a capital neto, la cual se explicará más adelante y nos muestra el grado de utilización de los activos fijos.

9. Ventas netas a capital de trabajo

Cómo se determina

Dividiendo las ventas netas entre el capital de trabajo.

Cómo se lee

Número de veces que el capital de trabajo es a las ventas netas.

Qué significa

No es del todo indispensable, pero sin embargo, nos ayuda a comprender si el capital de trabajo es suficiente para sostener el volumen de ventas.

Hasta aquí hemos visto las 9 primeras razones que nos sirven para medir los efectos. A continuación veremos unos ejemplos para la determinación de las razones y en que forma se leen.

	<u>1972</u>	<u>1971</u>
Caja y bancos	\$ 10,000	\$ 15,000
Cuentas por cobrar	40,000	40,000
Inventarios	<u>180,000</u>	<u>180,000</u>
Total Activo Circulante	<u>230,000</u>	<u>235,000</u>
Activo fijo neto	90,000	85,000
Otros activos	<u>15,000</u>	<u>15,000</u>
Total Activo	<u><u>\$ 335,000</u></u>	<u><u>\$ 335,000</u></u>
Pasivo Circulante	\$ 90,000	\$ 80,000
Pasivo con bancos a largo plazo	<u>85,000</u>	<u>90,000</u>
Total pasivo	<u>175,000</u>	<u>170,000</u>
Capital neto	<u>160,000</u>	<u>165,000</u>
Total pasivo y capital	<u><u>\$ 335,000</u></u>	<u><u>\$ 335,000</u></u>

Capital de trabajo	140,000	155,000
Ventas netas	600,000	600,000
Utilidad neta	8,000	10,000

Relaciones	<u>1971</u>	<u>1970</u>
1. Capital de trabajo	2.6 veces	2.9 veces
2. Pasivo a corto plazo a capital neto	56.3 %	48.5 %
3. Pasivo total a capital neto	109.3 %	103.0 %
4. Inventarios a capital de trabajo	128.6 %	116.1 %
5. Cuentas por cobrar a capital de t bj .	28.6 %	25.8 %
6. Pasivo a largo plazo a capital de t.	60.7 %	58.1 %
7. Utilidad neta a capital neto	5.3 %	6.5 %
8. Ventas netas a activo fijo	6.7 veces	7.1 veces
9. Ventas netas a capital de trabajo	4.3 veces	3.9 veces

Ahora veremos las seis relaciones fundamentales que determinan el equilibrio financiero y que son:

- 1) Activo fijo a capital neto
- 2) Período de cobro
- 3) Rotación de inventarios
- 4) Ventas netas a capital neto
- 5) Utilidad neta a ventas netas
- 6) Otros activos a capital neto

1. Activo fijo a capital neto

Cómo se determina

Dividiendo el valor en libros del activo fijo, o sea saldo total menos depreciación acumulada, entre el capital neto.

Cómo se lee

Porcentaje que representa el activo fijo del capital neto.

Qué significa

Con esta relación se mide hasta que grado el capital neto ha sido invertido en activos fijos.

2. Período de cobro

Cómo se determina

- a) Total de ventas a crédito anuales
- b)
$$\frac{\text{Total de ventas a crédito anuales}}{365} = \text{Ventas a crédito diarias}$$
- c)
$$\frac{\text{Saldo de cuentas y docs. por cobrar}}{\text{Ventas a crédito diarias}} = \text{Período de cobro}$$

Cómo se lee

Número de días venta pendientes de cobro

Qué significa

Es un elemento que ayuda al análisis de las cuentas y documentos por cobrar, con el objeto de conocer cuántos días venta no se han cobrado y establecer comparaciones con los plazos de cobranza teórico existentes, **internas y externas.**

3. Rotación de inventarios

Cómo se determina

Dividiendo el importe del costo de ventas entre el valor de las existencias.

Cómo se lee

Número de veces que los inventarios, han rotado en un año.

Qué significa

Es una medida que sirve para determinar posibles sobreinversiones al detectar inventarios de lento movimiento, o bien encontrar que el inventario es insuficiente para soportar un volumen de ventas demasiado fuerte.

4. Ventas netas a capital neto

Cómo se determina

Dividiendo el importe de las ventas anuales entre el capital neto.

Cómo se lee

Número de veces, o rotación del capital invertido en relación a las ventas.

Qué Significa

El grado en que los volúmenes de venta están soportados por el capital invertido y puede señalar fallas como la de contar con un capital muy pobre o bien la de contar con muy bajas ventas y desaprovechar esta inversión propia.

5. Utilidad neta a ventas netas

Cómo se determina

Dividiendo el importe de la utilidad neta, entre las ventas netas.

Cómo se lee

Porcentaje de utilidad neta sobre las ventas netas

Qué significa

Mide la productividad de la empresa desde el punto de vista ventas, ésta debe ser analizada conjuntamente con la de utilidad neta a capital neto y la de **ventas netas a capital neto**.

6. Otros activos a capital neto

Cómo se determina

Dividiendo el importe de otros activos como son adeudos de funcionarios y empleados, gastos anticipados, cargos diferidos, etc., entre el capital neto.

Cómo se lee

Porcentaje de otros activos con relación al capital neto.

Que significa

El monto que se ha distraído de la inversión propia para el renglon de otros activos.

A continuación veremos en forma gráfica la obtención de estas razones:

	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Caja y bancos	₡ 30,000	₡ 25,000
Cuentas por cobrar	75,000	80,000
Inventarios	<u>70,000</u>	<u>60,000</u>
Activo Circulante	<u>175,000</u>	<u>165,000</u>
Activo fijo	40,000	35,000
Otros activos	<u>10,000</u>	<u>10,000</u>
Total Activo	<u>₡ 225,000</u>	<u>₡ 210,000</u>
Pasivo a corto plazo	₡ 80,000	₡ 75,000
Pasivo a largo plazo	<u>50,000</u>	<u>40,000</u>
Total pasivo	130,000	115,000
Capital neto	<u>95,000</u>	<u>95,000</u>
Total pasivo y capital	<u>₡ 225,000</u>	<u>₡ 210,000</u>

Capital de trabajo	95,000	90,000
Ventas netas	900,000	800,000
Costo de ventas	650,000	600,000
Utilidad neta	80,000	75,000

	<u>1971</u>	<u>1972</u>
1. Activo fijo a capital neto	42.1 %	36.8 %
2. Período de cobro	30.4 días	36.5 días
3. Rotación de inventarios	9.3 veces	10 veces
4. Ventas netas a capital neto	9.5 veces	8.4 veces
5. Utilidad neta a ventas netas	8.9 %	9.4 %
6. Otros activos a capital neto	10.5 %	11.0 %

1.4 Razones Estándar

Se puede conceptuar un estándar como un elemento de comparación basado en la experiencia y que marca un índice de lo adecuado o correcto.

Estos estándares, pueden ser internos o externos. Los estándares internos son aquellos que se establecen de acuerdo con la experiencia acumulada y que ayudan a medir la eficiencia en la operación de una empresa. Ahora bien estos estándares, son determinados tomando en consideración experiencias acumuladas y proyecciones futuras, las cuales quedan plasmadas en los presupuestos.

Los estándares externos son aquellos que muestran diversos índices referentes a diferentes tipos de industria y que sirven de comparación y medición con los índices reales existentes en la empresa, como por ejemplo:

<u>Tipo de empresa</u>	<u>No.de Emp.</u>	<u>Capital de trabajo.</u>	<u>Período de cobranza</u>	<u>Rotación de Inv.</u>	<u>Utilidad neta S/Cap.</u>
<u>Arts. alimenticios</u>					
Carne	300	2.90	20 días	15 veces	10 %
Comestibles	120	2.60	23 días	25 veces	12 %
<u>Maderas</u>					
Mueblerías	50	3.20	98 días	8 veces	12 %
Fabricantes muebles	120	4.00	75 días	5 veces	7 %
<u>Textiles</u>					
Comerciantes en lana	50	3.00	70 días	5 veces	5 %
Fab. de medias	180	2.20	85 días	7 veces	6 %

2. Tendencias

Otro de los métodos empleados en el Análisis Financiero para obtener mayores elementos de juicio e interpretar la situación de una compañía, es el llamado método de tendencias, que consiste en comparar el valor de un mismo dato a través de varios períodos, con objeto de conocer cómo se ha comportado el dato en estudio.

Por ejemplo al comparar el importe de las ventas de los 5 últimos ejercicios se obtuvieron los siguientes valores:

<u>PERIODO</u>	<u>DATO EN ESTUDIO</u>
<u>Ejercicio</u>	<u>Importe de Ventas</u>
1967	\$ 4.250,000
1968	4.800,000
1969	5.250,000
1970	5.900,000
1971	6.750,000

El comportamiento de las ventas ha sido de un aumento constante.

Normalmente al aplicar este método podrán encontrarse casos en que el dato estudiado presente tendencia al aumento o a la disminución o a permanecer más o menos estable, lo cual puede o no ser bueno según el caso.

De todas formas, como ya se mencionó, este método sólo aporta mayores elementos para una adecuada interpretación de la situación de una compañía y por lo mismo, deberán complementarse con los elementos derivados de la aplicación de los otros métodos de análisis,

2.1 Mediante números absolutos y relativos.

El método de tendencias puede aplicarse indistintamente a números absolutos y a números relativos, según la forma como se tenga disponible la información. En el ejemplo anterior, se utilizaron números absolutos para estudiar la tendencia de las ventas.

Un ejemplo de aplicación de este método utilizando números relativos pudiera ser el siguiente:

Comparación del porcentaje que el costo de lo vendido ha representado de las ventas, durante los 4 últimos años:

<u>Años</u>	<u>Costo de lo vendido en relación a ventas</u>
1968	62 %
1969	64 %
1970	65 %
1971	66 %

El costo de lo vendido muestra una ligera tendencia a aumentar con relación a ventas.

Generalmente los números absolutos se utilizan al referirse a un dato aislado, sin correlacionarlo con ninguno otro. Por contra, los números relativos son empleados cuando se establece la correlación existente entre dos datos:

2.2. Coeficientes de Correlacion.

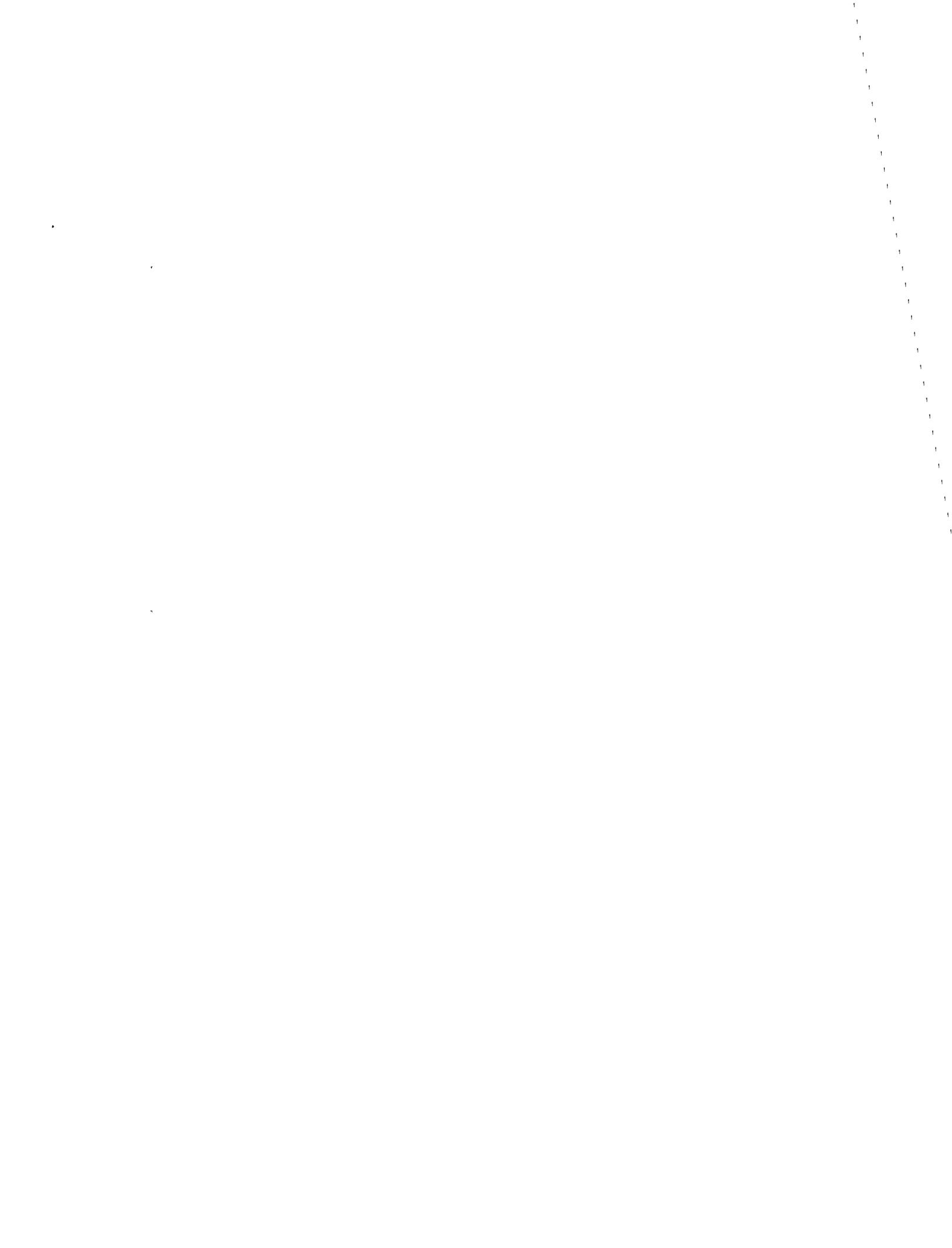
Como se ha comentado con anterioridad, una de las técnicas más utilizadas y de mayor significación en el análisis financiero, es la que consiste en obtener el coeficiente de correlación existente entre dos elementos que se interrelacionen. Este coeficiente es conocido como razón o relación, las cuales han sido expuestas anteriormente

En el caso de las razones, también es aplicable al método de tendencias, mediante la comparación de una misma razón por varios períodos de tiempo.

Por ejemplo, podemos comparar la razón de capital de trabajo (activo circulante a pasivo a corto plazo) de los últimos tres ejercicios:

<u>Ejercicios</u>	<u>Razón de capital de trabajo</u>
1969	2.6 a 1
1970	2.0 a 1
1971	1.8 a 1

El capital de trabajo ha tendido a disminuir en los últimos años.



Para mejor comprender la importancia de este método, podemos hacer el siguiente razonamiento: si un estudio de las principales razones de un negocio muestra que la tendencia es a desviarse cada vez más en sentido negativo de lo que se considera razonable, podrá concluirse que al menos una de las siguientes condiciones existen:

- 1) La dirección no ha sido capaz de reconocer el problema
- 2) La dirección no ha sabido como resolver el problema; o bien no ha tomado las acciones correctivas necesarias, o las acciones que ha tomado no han sido eficaces.
- 3) La dirección no tiene el poder o los recursos para corregir la situación.
- 4) La dirección no cuenta con personal capacitado.
- 5) Las condiciones externas, fuera del alcance de la dirección, hacen que las medidas tomadas no puedan ser efectivas.

Si por contra, la tendencia refleja mejoras importantes en razones claras que antes señalaban anomalías, cualquier distorsión actual debe contemplarse con mayor tranquilidad.

Como se podrá apreciar, el método de tendencias es factor clave en cualquier análisis que pretenda hacerse.

3. Otros Métodos

3.1. Estado de origen y aplicación de recursos

El estado de origen y aplicación de recursos es un estado de carácter dinámico que muestra los conceptos que originaron los recursos de la empresa y los conceptos de aplicación de los mismos, durante un período definido.

Como su nombre lo indica, este estado es utilizado para conocer, mediante la comparación de los saldos de las cuentas que integran el balance general a dos fechas diferentes, a través de que cuen-

tas se generaron recursos y a que cuentas fueron a parar.

En el estado de origen y aplicación de recursos es un elemento adicional que auxilia a conocer e interpretar la situación de la empresa en estudio, ya que mediante el mismo podrán ratificarse las conclusiones obtenidas de la aplicación de los métodos ya comentados.

De la comparación de los balances generales consecutivos de varios años, podrán obtenerse los estados de origen y aplicación de recursos de cada período (año ó ejercicio social) que, comparados entre sí, permitirán estudiar las tendencias de sus componentes.

Como hemos mencionado con anterioridad, los estados de origen y aplicación de recursos se obtienen de la comparación de los saldos de las cuentas que integran el balance general de dos períodos diferentes y de analizar si éstos han aumentado o han disminuído. La interpretación que deberá darse a los aumentos y disminuciones dependerá de la naturaleza de la cuenta y, en términos generales, es la siguiente:

Origen de Recursos

Disminución de las cuentas del activo.

Aumento de las cuentas de pasivo o de capital contable (exceptuando el resultado del período).

Utilidad del período, adicionada de los incrementos a las reservas de activo o pasivo.

Aplicación de Recursos

Aumento de las cuentas del activo.

Disminución de las cuentas de pasivo o de capital contable (exceptuando el resultado del período).

Pérdida del período, deduciéndole los incrementos a las reservas de activo o pasivo.

Como en el caso del balance general, la suma de los orígenes deberá coincidir con la suma de las aplicaciones.

El incremento a las reservas complementarias de activo o pasivo deberá adicionarse a la utilidad o deducirse a la pérdida del período, según sea el caso, ya que por su naturaleza, representan separaciones y virtuales de recursos, por lo que no existe un aumento o una disminución real de los mismos. La más común de estas reservas es la de depreciación.

Para un mejor entendimiento del estado que nos ocupa, presentaremos a continuación un ejemplo:

Supongamos que la compañía SYM, S.A., otuvo una utilidad neta de \$ 128,620 durante el año de 1972 y que la depreciación cargada a los resultados del ejercicio ascendió a \$ 49,230, siendo ésta la única reserva que se incrementó en el ejercicio.

Así mismo, supongamos que sus balances generales de 1971 y 1972 indicaban los saldos del Anexo A (ver págs. 63 y 64), que una vez comparados entre sí mostraban las variaciones que aparecen en el mismo Anexo A.

De la correcta interpretación de las variaciones, se obtendría el siguiente estado de origen y aplicación de recursos:

Handwritten notes or scribbles in the upper left quadrant of the page.

P



Compañía SYM, S.A.

Estado de origen aplicación de recursos
por el año terminado el 31 de diciembre
de 1971

Origen de Recursos

De Operación

Utilidad neta	\$ 128,620
Depreciación cargada a resultados y que no representa una disminu- ción de recursos	<u>49,230</u>
	<u>\$ 177,850</u>

Aumento de recursos ajenos

Documentos por pagar	\$ 194,980
Cuentas por pagar	46,830
Préstamos a largo plazo	<u>103,850</u>
	<u>\$ 345,660</u>

Aumento de recursos propios

Inversión adicional de los accio- nistas	\$ 100,000
Reinversión de utilidades a tra- vés de reservas de capital y uti- lidades por aplicar.	<u>33,470</u>
	<u>\$ 133,470</u>

Suman los orígenes

\$ 656,980

Aplicación de Recursos

Inversiones en:

Efectivo	\$ 40,390
Cuentas por cobrar	148,110
Inventarios	109,630
Propiedades, planta y equipo	170,340
Otros activos	<u>20,390</u>
	<u>\$ 488,860</u>

Liquidación de adeudos

Acreedores diversos	\$ 9,200
Otros pasivos	16,740
Dividendos pagados a accionistas	<u>142,180</u>
	\$ <u>168,120</u>
Suman las Apliaciones	<u><u>\$ 656,980</u></u>

Como se podrá observar, a través de este estado se conoce rápidamente de que fuentes se obtuvieron recursos y hacia que renglones se destinaron.

3.2 Análisis de la Utilidad Marginal

Hasta ahora hemos visto la forma tradicional para la determinación de la utilidad bruta, sin embargo, veremos a continuación una diferente, que permita la planeación de ventas y utilidades que se aplica con mucha difusión para conocer la rentabilidad en las diferentes líneas de operación de la empresa, lo cual es de gran utilidad en la toma de decisiones por parte de la Dirección. A continuación mostramos dos ejemplos de determinación de la utilidad marginal.

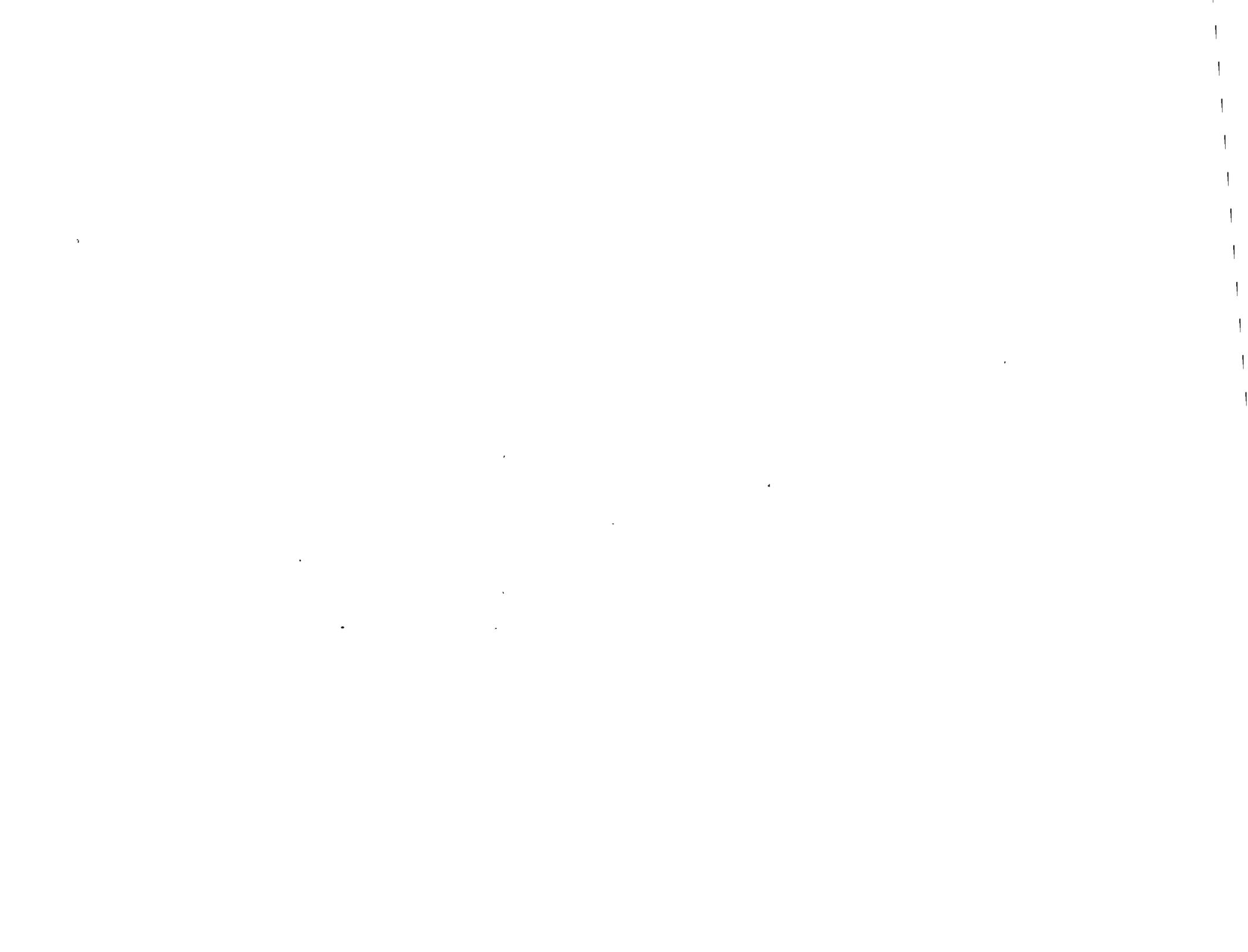
	<u>T R A D I C I O N A L</u>	
	<u>Miles de pesos</u>	<u>%</u>
Ventas	<u>200,000</u>	<u>100</u>
Costo de ventas		
Materiales directos	70,000	35
Mano de obra directa	30,000	15
Gastos de fabricación	<u>40,000</u>	<u>20</u>
	<u>140,000</u>	<u>70</u>

Balances Generales al
31 de diciembre de

	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Disminuciones</u>
<u>ACTIVO</u>				
EFFECTIVO	\$ 25,700	\$ 66,090	\$ 40,390	
CUENTAS POR COBRAR	249,350	397,460	148,110	
INVENTARIOS	133,850	293,480	109,630	
	<hr/>	<hr/>		
Suma del activo circulante	\$ 458,900	\$ 757,030		
	<hr/>	<hr/>		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 911,460	1.081,800	170,340	
DEPRECIACION ACUMULADA	126,330	175,560	49,230	
	<hr/>	<hr/>		
Neto	\$ 785,130	\$ 906,240		
	<hr/>	<hr/>		
OTROS ACTIVOS	\$ 5,850	\$ 26,240	20,390	
	<hr/>	<hr/>		
Suma el activo total	\$ 1.249,880	\$ 1.689,510		
	<hr/>	<hr/>		
<u>PASIVO Y CAPITAL</u>				
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ -	\$ 194,980	194,980	
CUENTAS POR PAGAR	31,230	78,060	46,830	
ACREEDORES DIVERSOS	25,200	16,000		\$ 9,200
	<hr/>	<hr/>		
Suma el pasivo a corto plazo	\$ 56,430	\$ 289,040		
	<hr/>	<hr/>		

Balances Generales al
31 de diciembre de _____

	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>Aumentos</u>	<u>Disminuciones</u>
PRESTAMOS A LARGO PLAZO	\$ 380,250	\$ 481,100	\$ 103,850	
OTROS PASIVOS	22,900	\$ 6,160		\$ 16,740
Suma el pasivo total	\$ 459,580	\$ 779,300		
CAPITAL SOCIAL	\$ 640,000	\$ 740,000	100,000	
RESERVAS DE CAPITAL	6,760	40,230	33,470	
UTILIDADES POR APLICAR	2,080	1,360		720
UTILIDAD DELE EJERCICIO: 1970	141,460	-		141,460
1971	-	128,620	128,620	
Suma el capital contable	\$ 790,300	\$ 910,210		
Suma el pasivo y capital	\$ 1.249,880	\$ 1.689,510		



Utilidad Bruta	<u>60,000</u>	<u>30</u>
Gastos de operación		
Gastos de venta	25,000	13
Gastos de administración	<u>15,000</u>	<u>7</u>
	<u>40,000</u>	<u>20</u>
Utilidad de operación	<u>20,000</u>	<u>10</u>

M A R G I N A L

	<u>Miles de Pesos</u>	<u>%</u>
Ventas netas	<u>200,000</u>	<u>100</u>
Costos y Gastos		
Materiales directos	70,000	35
Mano de obra directa	30,000	15
Gastos directos de fabricación	20,000	10
Gastos directos de venta	<u>5,000</u>	<u>3</u>
	<u>125,000</u>	<u>63</u>
Utilidad Marginal	<u>75,000</u>	<u>37</u>
Costos y Gastos Fijos		
Gastos de fabricación	20,000	10
Gastos de venta	20,000	10
Gastos de administración	<u>15,000</u>	<u>7</u>
	<u>55,000</u>	<u>27</u>
Utilidad de Operación	<u>20,000</u>	<u>10</u>

Para señalar la forma en que se realiza el análisis de la utilidad marginal y las conclusiones a que puede llegarse, tenemos antes que explicar los elementos que entran en juego para su determinación; o sea ventas, **costos** variables y **costos** fijos.

a) **Costos variables**

Podemos definirlos como aquellas erogaciones, las cuales fluctúan en relación directa al volumen de ventas, como ejemplos podemos citar: materiales directos, mano de obra directa, comisiones sobre ventas, etc.

b) **Costos fijos**

Son aquellos que permanecen constantes no obstante las fluctuaciones que pueda haber en los volúmenes de venta, en este caso tenemos sueldos administrativos, rentas, depreciaciones, etc.

El cambio en los siguientes factores: precio de venta, costos fijos y/o variables y volumen, afecta lógicamente el resultado final o sea la utilidad de operación, luego entonces podemos señalar a continuación los efectos en los cambios que puedan alterar los tres factores antes mencionados.

- 1) Un cambio en el importe de los costos fijos no modifica la utilidad marginal, pero sí influye en el volumen de ventas que deba planearse.
- 2) Un cambio en el importe de gastos variables modifica la utilidad marginal y por lo tanto influye también en el volumen de ventas.
- 3) Una modificación de los precios de venta tiene los mismos efectos que un cambio en los gastos variables.
- 4) Los cambios en los renglones de gastos fijos y variables, modifican el volumen de ventas a planear, la utilidad marginal y por lo tanto el % de utilidad de operación.
- 5) Si existen incrementos en el volumen de ventas, pero a la vez los costos variables son altos, puede requerirse un mayor capital de trabajo. En cuyo caso esta estructura traerá dificultades de tipo financiero.
- 6) Sucede lo contrario en el caso de que el volumen de gastos variables sea bajo, ya que cualquier incremento en las ventas redundará en una mayor utilidad de operación.

3.3 Punto de equilibrio

Puede ser definido como el nivel de operaciones en el cual la

utilidad marginal es igual a los gastos fijos o sea no hay, ni utilidad ni pérdida.

La existencia del punto de equilibrio en una empresa no es un aspecto teórico sino por lo contrario un factor de análisis en sus operaciones, encaminado no sólo para el conocimiento de los directivos sino para todos aquellos que se interesen en el negocio lo cual da elementos para llevar a cabo la planeación de sus operaciones y decisiones acerca de los volúmenes de venta y el porcentaje de utilidad deseados.

Como ya señalamos en el análisis de la utilidad marginal, para la determinación de este cálculo se utiliza la integración de los costos y gastos en variables y fijos.

Ahora bien para el cálculo del punto de equilibrio, se debe hacer una separación de los gastos variables y fijos, tomando en consideración la naturaleza del gasto, así como también determinar la utilidad marginal, o sea la diferencia entre las ventas y los gastos variables. La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

P = punto de equilibrio
 UM = % de utilidad marginal
 F = gastos fijos

$$P = \frac{100}{UM} \times F$$

Tomando un ejemplo al azar tenemos:

<u>Concepto</u>		<u>Miles de pesos</u>	<u>% sobre ventas</u>	<u>No. de unidades</u>
Ventas Netas		170,000	100.0	17,000
Costos y gastos variables				
Materiales directos	72,000			
Mano de obra directa	18,000			
Gts.directos de Fabric.	10,000			
Gts. de Distrib.variables	<u>20,000</u>	<u>120,000</u>	<u>70.6</u>	
Utilidad Marginal		50,000	29.4	
Costos y gastos fijos				
Gastos de fabricación	10,000			
Gastos de distribución	5,000			
Gastos de administración	<u>15,000</u>	<u>30,000</u>		
Utilidad de Operación		<u><u>20,000</u></u>		

Para la determinación del punto de equilibrio, aplicaríamos la fórmula enunciada, de la siguiente manera:

$$P = \frac{100}{29.4} \times 30,000 = \$ 102,040$$

La demostración sería:

Concepto	Miles de pesos	% sobre ventas	No. de unidades
Ventas netas	102,040	100.0	10,204
Costos y gastos variables	<u>72,040</u>	<u>70.6</u>	
Utilidad Marginal	30,000	29.4	
Costos y gastos fijos	<u>30,000</u>		
Resultado de Operación	<u><u>- o -</u></u>		

Lo anterior demuestra que cualquier incremento en el renglón de costo y gastos variables es importante, en virtud de la disminución de la utilidad marginal y por lo tanto es de suma utilidad para los directivos de la empresa ya que les permitirá normar su criterio y tomar decisiones con respecto al volumen programado de las ventas.

Ahora bien, es conveniente que el cálculo efectuado quede plasmado mediante una gráfica, lo cual permitirá una mejor comprensión para muchas personas, las cuales no están íntimamente ligadas con los números; a continuación hacemos una gráfica del ejemplo anteriormente citado. (Ver gráfica en la pág. 71)

3.4 Análisis del costo de capital

Mediante este método se puede conocer cuál es el costo del capital en una empresa, el que puede ser de acuerdo con su naturaleza:

- a) Propio, o sea la inversión de los accionistas, cuyo costo está representado por el dividendo que se otorga, y
- b) Ajeno, o sea préstamos, obligaciones, etc, en cuyo caso se paga una tasa de interés por concepto de financiamiento.

Sin embargo, es necesario hacer una diferenciación en lo que se refiere a capital propio ya que por la naturaleza de la inversión puede existir y de hecho hay diferentes tipos de inversiones en las cuales el dividendo que se otorga es obligatorio para la empresa, y no están sujetos a decretarse de acuerdo con la utilidad que se pueda obtener, como es el caso de las acciones preferentes, en donde se otorga un rendimiento fijo haya o no utilida-



des.

Desde luego, la aplicación de este método es muy importante para conocer:

- 1) A cuanto asciende el costo del capital, sea propio o bien de terceros.
- 2) Que inconvenientes o defectos existen en la empresa, provenientes de la forma de la estructura financiera, sea de la inversión total como están compuestas ambas inversiones.
- 3) Una vez conocidos los puntos anteriores, cuál es la forma de costeabilidad óptima para la empresa, con el objeto de allegarse nuevos recursos, en caso de necesitarlos o en el caso contrario, de qué manera se puede sanear dicha estructura.

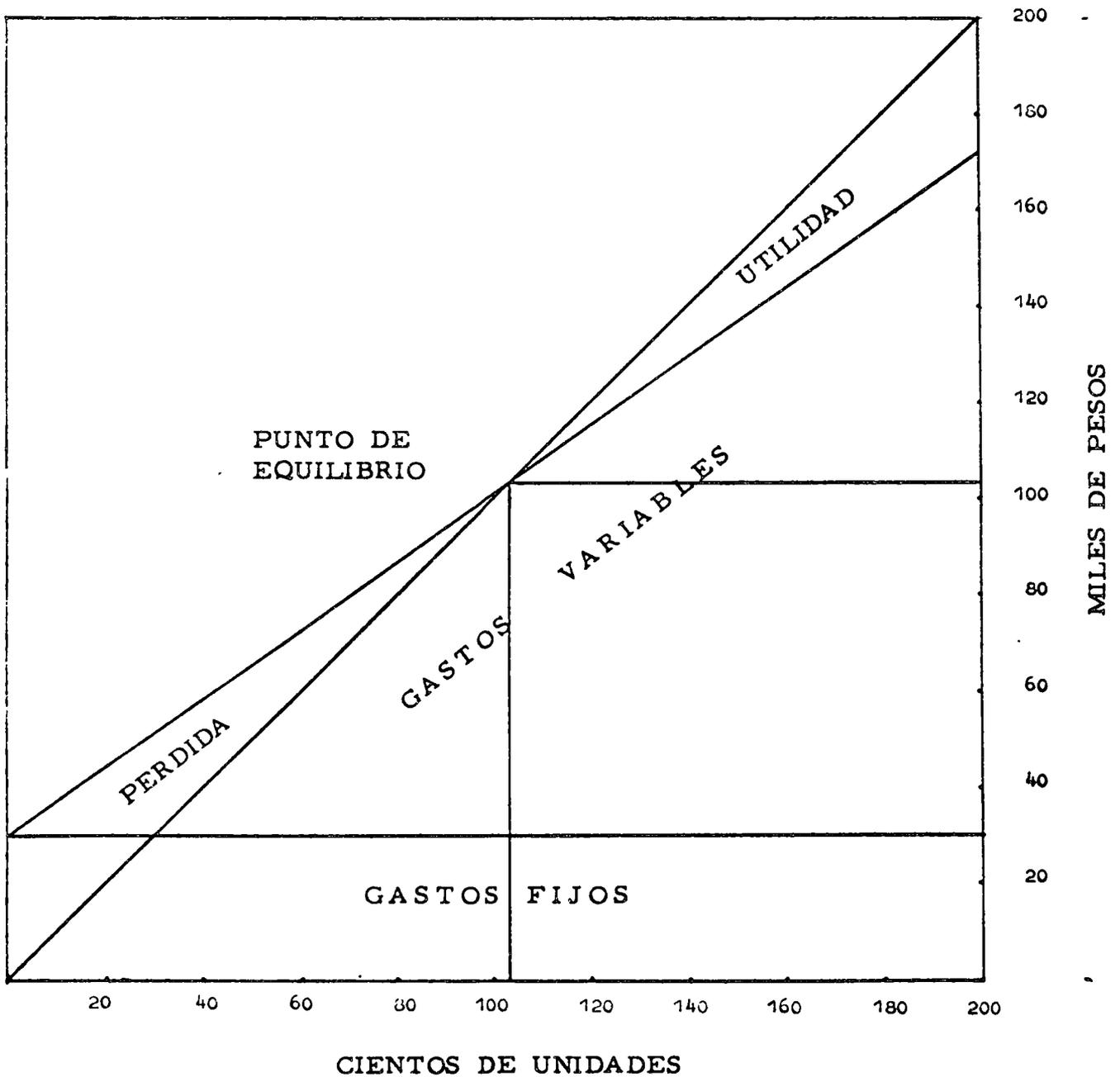
Además de los puntos señalados, tenemos que tomar en consideración un posible costo adicional, que viene a ser la disminución en el poder adquisitivo de la moneda, ya que como es sabido, al transcurrir el tiempo y de acuerdo con los juegos económicos existentes el potencial económico del capital tiende a disminuir, resultando en muchas de las veces, devaluaciones, las cuales afectan los resultados de la empresa y, que vienen a constituir un costo del capital.

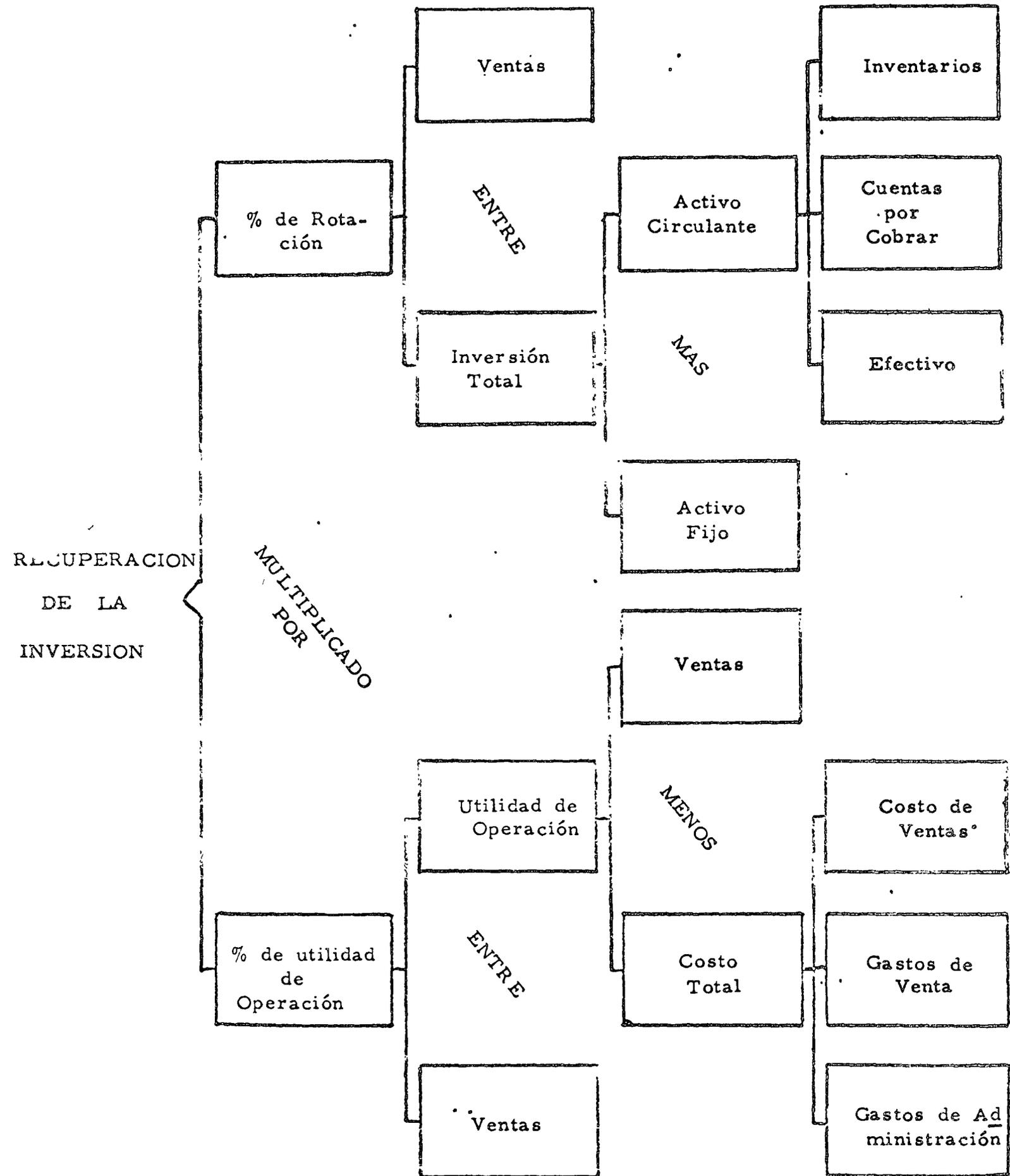
3.5 ANALISIS DE LA ROTACION DE LA INVERSION

Otro de los métodos para analizar la situación financiera de la empresa, lo constituye la determinación de la rotación de la inversión la cual sirve para conocer en que forma se ha recuperado y ha sido productiva, tomando en consideración elementos tales como: la utilidad de operación o utilidad neta en su caso, las ventas y la inversión existentes, para que este cálculo sea mas objetivo, a continuación lo describiremos en forma gráfica de acuerdo con la fórmula desarrollada por Herman C. Heiser en su libro Budgeting, Principles and Practice.

(ver página 72)

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



RECUPERACION DE LA INVERSION

4. Algunos Problemas Financieros **mas comunes.**

Es indispensable que en el caso de existir medidas correctivas derivadas de una deficiencia financiera, éstas se tomen con la debida oportunidad, por tal motivo se hace necesario que se efectúen exámenes financieros periódicos con el objeto de determinar estos problemas y aplicar las soluciones procedentes.

Por lo tanto una vez localizado el problema, es necesario aplicar la medida correctiva correspondiente, ya que muchas veces se habla de aumentar el capital, retener las utilidades, pagar las cuentas pendientes, etc., o sea se dan soluciones al azar sin ver o conocer el verdadero origen del problema que las ha causado.

A continuación mencionaremos algunos problemas más comunes y posibles soluciones a los mismos:

4.1 Activo fijo en exceso

Si después de analizar sus relaciones de ventas netas a activos fijos, activo fijo a capital neto, entre otras se llega a la conclusión de que existe activo fijo excedente, tendremos que pensar cuales soluciones serían las adecuadas para resolver este problema, por ejemplo

- a) Venta del equipo fijo excedente, ya que muchas empresas pueden utilizarlo.
- b) Arrendamiento de maquinaria y equipo, mediante una adecuada planeación.
- c) Obteniendo un nuevo incremento al capital, ya sea mediante aportaciones de los socios actuales o bien a través de la colocación de nuevas acciones.
- d) Concertando un crédito a alguna Institución Bancaria para fortalecer la estructura financiera.

Sin embargo es importante hacer mención que existen 2 soluciones, las cuales ya se han señalado; la primera es permanente o sea



aquella mediante la cual se disminuye la inversión en activo fijo o se incrementa el capital invertido y la segunda que es de carácter temporal, como es el caso de la contratación de nuevos pasivos, y en la que simplemente se está difiriendo el problema.

Ahora bien, las ventajas que se tendrían serán: ahorro en depreciación, espacio ocupado, liberación de la presión del pasivo, etc.

4.2 Otro problema muy corriente es el de falta de liquidez, proveniente de una anormalidad en el plazo de cobranza lo cual puede remediarse mediante:

- a) Una selección y estudio más adecuado de los clientes, ya que puede haber deficiencias serias en el departamento de crédito.
- b) Estudio en forma acusiosa del plazo de cobranza teórico, ya que pudiera ser demasiado estricto y drástico.
- c) Ya se señaló el defecto en el departamento de crédito, ahora bien puede suceder que el departamento de cobranzas no trabaje en forma ordenada, lo cual traería retrasos en los cobros por lo que es necesario realizar una adecuada organización.
De esta manera la empresa llevará a cabo un saneamiento de las cuentas pendientes de cobro.

4.3 Otra de las causas de falta de liquidez es la lenta rotación de inventarios, lo cual en caso de no tener una adecuada planeación y control de sus inventarios causará sobreinversiones que restarán fuerza al capital de trabajo, como soluciones a este caso podemos citar, entre otros:

- a) Efectuar una estratificación de su inventario, con el objeto de conocer los artículos sean materia prima, productos terminados u otros, los cuales son de poco movimiento, con el objeto de venderlos a un precio más barato.

- b) Como ya señalamos al principio es necesario llevar a cabo una adecuada planeación y control de los inventarios con el objeto de conocer: inventarios de seguridad, lote económico de compra, puntos de reorden; en caso de que la empresa no cuente con ello, y si los tiene efectuar revisiones de ellos en forma periódica.
- c) Otro de los puntos a vigilar será el aspecto competitivo o sea el ver que los precios de venta de los artículos no estén fuera de mercado, en caso de ser así tendrá que estudiarse concienzudamente cuáles son los artículos cuyo precio es desproporcionado y tomar las medidas correctivas para contrarrestar sus efectos.

Una vez estudiados estos puntos podremos saber en donde se localiza el problema y prevenirlo o bien corregirlo para mejorar la rotación en los inventarios.

4.4 Como último ejemplo señalaremos el de ventas en exceso, aparentemente suena algo antagónico, ya que muchas personas podrían preguntar ¿Qué defecto o consecuencia puede traer el hecho de vender en exceso? o bien ¿No es mejor y de mayor beneficio? al señalar este punto tendremos que explicar, que cuando la estructura financiera de la empresa no permite el efectuar nuevas inversiones, y por lo tanto contrae mayores pasivos, en un momento dado puede quedar desbalanceada dicha estructura

El exceso, no adecuadamente planeado ocasiona:

- a) Necesidad de una mayor inversión y en caso de no contar con capital propio tendrán que contratarse pasivos, acumulados el costo financiero de la empresa.
- b) Al aumentarse las ventas, el volumen de producción tendrá que incrementarse, consecuentemente la utilización del activo fijo será mayor.
- c) El crecimiento desmesurado traerá aunado un incremento en el renglón de cuentas por cobrar, el cual si no está saneado y vigilado traerá problemas como el señalado anteriormente en el punto 4.2
- d) La carga por concepto de costo financiero será mayor y la productividad disminuirá.
- e) Deberá vigilarse la composición de los gastos fijos y variables con el objeto de ver como se incrementa la utili-

dad de operación y si efectivamente conviene el incremento en las ventas.

Con lo anterior no queremos decir que es perjudicial un incremento en ventas, sino por el contrario que deben de estudiarse detalladamente los planes de acción a seguir y las consecuencias que traería dicho impacto.

Ahora bien los ejemplos aquí explicados no son de ninguna manera limitativos, sino enunciativos y como éstos, puede haber gran diversificación de ellos, pero si es necesario buscar *una* solución "ad-hoc" a cada problema analizándolo como tal, en forma individual y no creer que con remedios globales como antes señalabamos, un aumento de capital o la contratación de un nuevo préstamo se van a solucionar dichos problemas.

5. Caso Práctico

De acuerdo con los estados financieros de la compañía X, S.A., que se adjuntan es necesario determinar los siguientes puntos de análisis financiero:

- Aplicar las 15 razones simples de los 3 años
- Calcular el punto de equilibrio del año de 1971.

Compañía X, S.A.

Balance General Comparativo al 31 de Diciembre

(Miles de pesos)

	<u>1971</u>	<u>1970</u>	<u>1969</u>
<u>ACTIVO</u>			
A corto plazo			
Efectivo	1,000	900	1,100
Cuentas y docts. por cobrar	30,000	32,000	29,000
Inventarios	<u>70,000</u>	<u>75,000</u>	<u>72,000</u>
	<u>101,000</u>	<u>107,900</u>	<u>102,100</u>
Fijo	<u>58,000</u>	<u>60,000</u>	<u>63,000</u>
Otros Activos	<u> 900</u>	<u> 700</u>	<u> 800</u>
 Total Activo	 <u>159,900</u>	 <u>168,600</u>	 <u>165,900</u>
<u>PASIVO</u>			
A Corto plazo			
Préstamos de bancos	10,000	15,000	15,000
Proveedores	35,000	38,000	34,000
Otros	<u> 3,000</u>	<u> 2,000</u>	<u> 3,000</u>
	<u>48,000</u>	<u>55,000</u>	<u>52,000</u>
A Largo plazo	<u>20,000</u>	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>
 Total Pasivo	 <u>68,000</u>	 <u>85,000</u>	 <u>82,000</u>
<u>CAPITAL NETO</u>			
Capital Social	60,000	60,000	60,000
Utilidades acumuladas	24,400	16,600	17,900
Utilidad del ejercicio	<u> 7,500</u>	<u> 7,000</u>	<u> 6,000</u>
	<u>91,900</u>	<u>83,600</u>	<u>83,900</u>
	<u>159,900</u>	<u>168,600</u>	<u>165,900</u>

Compañía X, S.A.

Estado de Resultados por el Período
del 1o. de Enero al 31 de Diciembre

(Miles de pesos)

	<u>1971</u>	<u>1970</u>	<u>1969</u>
VENTAS NETAS	300,000	280,000	270,000
COSTOS VARIABLES			
Materiales directos	120,000	110,000	103,000
Mano de obra directa	30,000	27,000	27,000
Gts. Dir. de Fabricación	30,000	26,000	25,000
Gastos de distribución	<u>20,000</u>	<u>17,000</u>	<u>16,000</u>
	<u>200,000</u>	<u>180,000</u>	<u>171,000</u>
UTILIDAD MARGINAL	<u>100,000</u>	<u>100,000</u>	<u>99,000</u>
COSTOS FIJOS			
Gastos de fabricación	40,000	40,000	40,000
Gastos de distribución	20,000	20,000	20,000
Gastos de administración	30,000	30,000	30,000
(Incluye ISPT y P. de V.)			
Gastos financieros	<u>2,500</u>	<u>3,000</u>	<u>3,000</u>
	<u>92,500</u>	<u>93,000</u>	<u>93,000</u>
UTILIDAD NETA	<u><u>7,500</u></u>	<u><u>7,000</u></u>	<u><u>6,000</u></u>

CAPITULO -V INTERPRETACION DEL ANALISIS FINANCIERO

1. Naturaleza del Concepto:

Cuando estamos efectuando el análisis financiero de una empresa, estamos de hecho interpretando situaciones y acontecimientos, tan to de carácter estático como dinámico. Por ello, no sería correc to afirmar que la interpretación es necesariamente el proceso con el cual concluye el análisis financiero. Parece obvio sostener que en cuanto percibimos algún hecho, estamos haciendo de inmedia to un juicio, aunque sea a priori, y consecuentemente desde ese mismo momento estamos interpretando.

En la técnica financiera como en las relaciones humanas, la pri- mera impresión puede ser en ocasiones muy importante y en otras carente de toda validez, mucho dependerá de que tanto profundi- cemos, de la objetividad que pongamos en juego en nuestras apre- ciaciones y claro está, de los elementos (información y empleo de técnicas apropiadas), con los cuales contamos para poder in- terpretar correctamente y en función de ello, tomar las decisio- nes que más convengan a la empresa.

La interpretación financiera no es otra cosa que el juicio que se forman los sujetos que efectuaron un diagnóstico financiero de una entidad económica, sobre la índole y características de hechos y situaciones financieras, generalmente del pasado, y de como los mismos se están influyendo entre sí, teniendo por objeto el tomar decisiones administrativas que se traduzcan en medidas correctivas, de estímulo y mantenimiento.

2. Objetividad y subjetividad en la interpretación

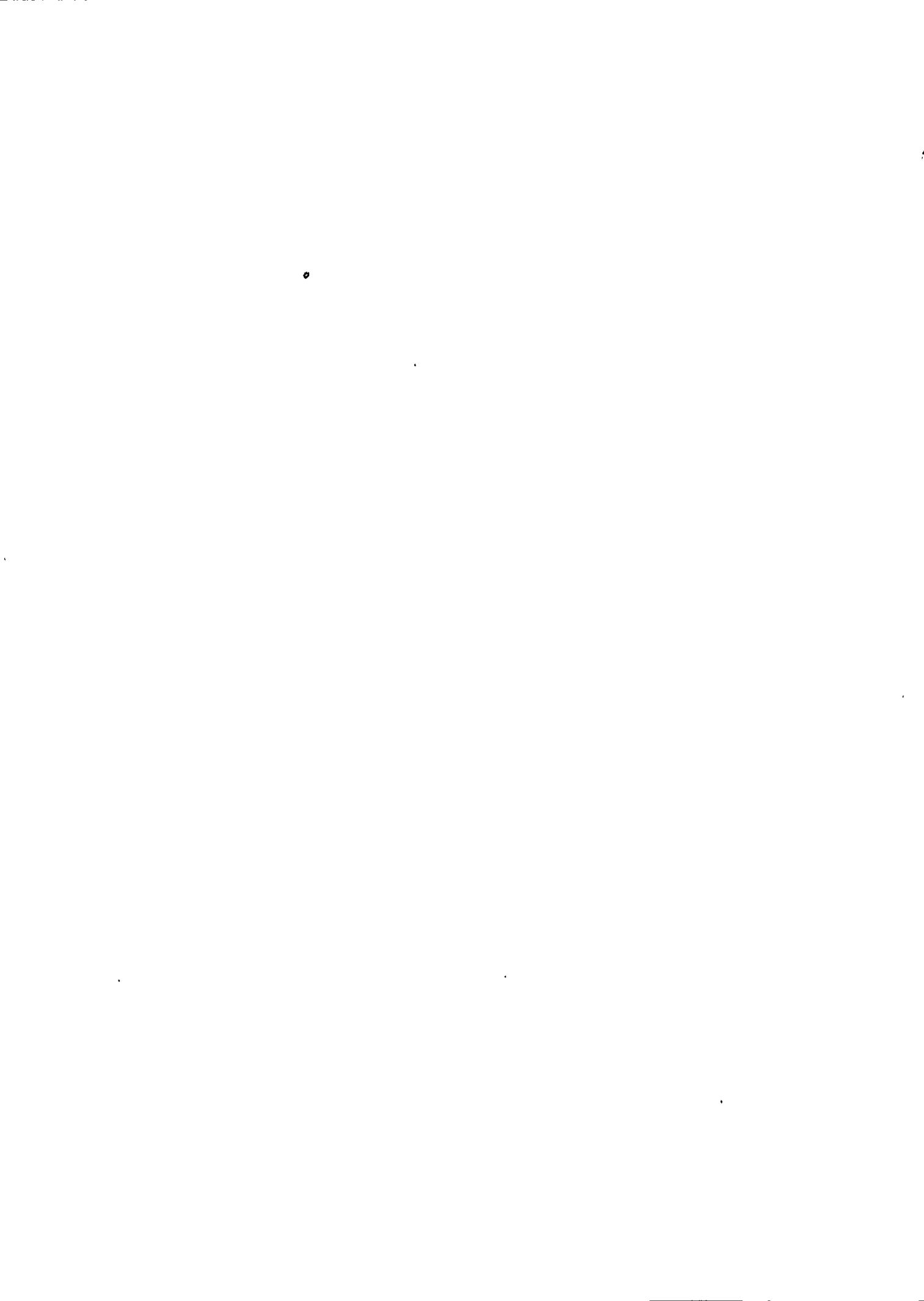
La técnica del análisis financiero, aunque se cifra en su mayor parte en el empleo de guarismos, está lejos de ser una ciencia exacta. La apreciación que el sujeto adquiriere sobre el desarrollo de una empresa en su conjunto, o bien de algunas de sus categorías financieras (productividad, estabilidad, liquidez, etc.), resultante de haber puesto en práctica determinados procedimientos de análisis, no será igual, como es fácil suponer, al de otro individuo que aplicó, por así decir, una metodología diferente.

Sin embargo, aún tratándose de sujetos cuya preparación profesional sea muy similar, que utilicen técnicas iguales encontraremos disparidad de criterios y opiniones respecto de las conclusiones a que cada uno de ellos llegue. No obstante lo anterior, las finanzas se desenvuelven en un campo donde la objetividad se hace menos difícil que por ejemplo, en la ciencia médica, a pesar de los extraordinarios progresos que ésta continuamente está alcanzando.

Por ello, el análisis financiero técnicamente practicado, derivará forzosamente en un conocimiento más preciso del ente económico y por lo tanto minimizará las divergencias de criterio que surjan entre los individuos, por lo que en esa forma se tenderá cada vez más a la objetividad.

3. Acopio de elementos de juicio

La sola expresión "acopio de elementos de juicio", nos lleva a pensar en que el material y las pruebas sobre las cuales apoyamos nuestras conclusiones deben ser suficientes y válidas para estar



razonablemente seguros de las mismas. Sin embargo, el factor cantidad puede ir en detrimento de la calidad de la información utilizada. Por lo mismo es esencial hacer un criterio de selección, desechando toda aquella información que no tenga relevancia y que pueda distraer la atención del analista hacia lo que no es fundamental.

Este criterio de selección debe estar presente durante todo el proceso del análisis, pero es sin lugar a dudas al inicio del mismo, cuando es más difícil descartar algunos elementos que a primera vista no es posible precisar su utilidad, pero conforme se avanza y se profundiza van ganando o perdiendo significado. La adquisición de un criterio de selección en el analista se lo va dando la experiencia.

4. Combinación del proceso inductivo y el deductivo

Un sistema de razonamiento inductivo es aquel que utilizamos cuando partimos de lo particular y concluimos en lo general; el proceso deductivo por ende es su antítesis.

Para efectos de la interpretación financiera, diríamos que cuando deseamos conocer las causas de insolvencia o falta de capacidad de pago de una compañía (una vez que la deficiencia se determinó), nos remitiríamos a su plazo de cobranza, su rotación de inventarios, etc.; en este caso estaríamos tratando de determinar los orígenes de un problema financiero y por tanto estaríamos en presencia de un razonamiento de tipo deductivo.

En el análisis financiero la necesidad de emplear los dos tipos de razonamiento es muy grande, porque de nada nos serviría detectar una situación, ya sea favorable o desfavorable, si no dilucidamos su procedencia, esto es, particularmente importante por lo que toca a la toma de decisiones.

